Thomson StreetEvents℠

Transkript der Telefonkonferenz

GE - General Electric 4. Quartal 2005 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit der Konferenz: 20. Jan. 2006 / 8:30 ET

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

KONZERNTEILNEHMER

Bill Cary
General Electric Company - VP Corporate Investor Communications

Jeff Immelt
General Electric Company - Chairman und CEO

Keith Sherin
General Electric Company - SVP Finance und CFO

TEILNEHMER AN DER TELEFONKONFERENZ

Jeff Sprague
Smith Barney Citigroup - Analyst

Nicole Parent
Credit Suisse First Boston - Analystin

Dave Bleustein
UBS - Analyst

Deane Dray
Goldman Sachs - Analyst

Robert McCarthy
CIBC World Markets - Analyst

Peter Nesvold
Bear Stearns - Analyst

Ann Duignan
Bear Stearns - Analystin

John Inch
Merrill Lynch - Analyst

Don MacDougall
Banc of America Securities - Analyst

Scott Davis
Morgan Stanley - Analyst

Tony Boase
A. G. Edwards - Analyst

PRÄSENTATION

Gesprächsleiterin

Willkommen bei der Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im vierten 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 des heutigen Gesprächs: Bill Cary, Vizepräsident für Investor Communications. Fahren Sie bitte fort, Bill.

Bill Cary - General Electric Company - VP Corporate Investor Communications

Vielen Dank und herzlich willkommen. JoAnna und ich freuen uns, dass wir diese Konferenz heute früh halten können, um gemeinsam die Ergebnisse für das vierte Quartal 2005 bzw. die Jahresergebnisse für 2005 zu besprechen. Ich möchte darauf hinweisen, dass diese Konferenz als Webcast übertragen wird. Aktualisieren Sie also bitte Ihre Browseransicht, damit die Materialien, die wir heute bearbeiten, angezeigt werden.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Ich hoffe, alle haben die Pressemitteilung vor sich, die wir gegen 6:30 veröffentlicht haben. Wie ich bereits erwähnte, sind alle Folien zur heutigen Telefonkonferenz sowie ergänzende Informationen auf unserer Website unter GE.com/investor verfügbar. Wenn Ihnen die Folien nicht angezeigt werden, gehen Sie einfach auf die Website und aktualisieren Sie die Browseransicht. Die Folien sollten jetzt sichtbar sein. Sie können natürlich die Folien herunterladen und ausdrucken, um dem Inhalt dieser Telefonkonferenz zu folgen.

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 kann sich die Weltlage ändern und damit auch unsere Einschätzung. Deshalb bitten wir Sie, unsere Ausführungen vor diesem Hintergrund zu betrachten.

Wie bereits erwähnt, möchten wir in unserer heutigen Telefonkonferenz das vierte Quartal 2005 sowie das Gesamtjahresergebnis behandeln. Wir geben Ihnen einen Ausblick auf das erste Quartal 2006 und lassen am Ende des Gesprächs genügend Zeit für Fragen. Um all diese Themen abzudecken, werden wir wie gewohnt von Jeff Immelt, unserem Chairman und CEO, und von Keith Sherin, unserem Senior Vice President und CFO, unterstützt. Und damit übergebe ich an Jeff.

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

Danke, Bill, und guten Morgen. Auf der Übersichtsseite sehen wir zum Ende des Jahres immer noch gute Grundlagen und positive Dynamik. Das Jahresauftragsvolumen ist um 10 % gestiegen, durch die Bank ein wirklich solides Wachstum. Der Auftragsbestand für Anlagen liegt bei 24 Milliarden. Wir hatten ein gutes Quartal und ein gutes Jahr im Dienstleistungsbereich, daher wird dieser Wert weiter steigen. Unser Finanzierungsvolumen ist um 17 % gestiegen, und die Portfolioqualität ist nach wie vor hoch.

Das organische Wachstum für das Jahr sowie für das Quartal ist um 8 % gestiegen. Der Betriebsgewinn hat sich, wie bereits berichtet, um 12 % auf 18,3 Milliarden erhöht. Überall starke Positionen.

Die liquiden Mittel sind mit 21,6 Milliarden ein ganz besonders erfreuliches Kapitel. Diese starke Position gilt sowohl für den Cashflow aus Betriebstätigkeit im industriellen Bereich als auch für die Dividenden im Finanzdienstleistungsbereich. Auf diese Weise konnten wir das Volumen des Aktienrückkaufs für das Jahr auf 5 Mrd. USD erhöhen.

Unsere Initiativen entwickeln sich weiterhin positiv und verfügen gegen Ende des Jahres über eine gute Dynamik. Wichtig ist, dass wir die kritische Neupositionierung unseres Versicherungsportfolios abgeschlossen haben – sowohl was Genworth betrifft wie auch die angekündigte Veräußerung des Unternehmensbereichs Insurance Solutions. Es ergibt sich, wie erwartet, aus laufender Geschäftstätigkeit ein Gewinn je Aktie von 1,72 USD, eine Steigerung von 10 % gegenüber dem Vorjahr.

Wenn Sie das globale Umfeld betrachten, bräuchte ich wohl etwas mehr Zeit, um die vorhandenen Daten zu besprechen. Der US-Markt ist weiterhin stark und entwickelt sich erwartungsgemäß. Angesichts zunehmender Inflation setzen wir uns weiterhin mit dem Preis-Volumen-Tradeoff auseinander, der sich unter anderem auf den industriellen Bereich und den Kunststoffbereich auswirkt.

Bei den Finanzdienstleistungen konnten wir gute Volumina verzeichnen und sehen jetzt eine gute Anlagenqualität. Liquidität zeigt sich sowohl positiv als auch negativ, wenn wir uns die Konkurrenz um Vermögenswerte anschauen.

Asien ist nach wie vor sehr stark, mit Verbesserungen in Japan. China ist konzernweit sehr stark. 2005 haben wir die 5-Mrd-USD-Schwelle überschritten. In Europa sahen wir, aus kurzfristiger Perspektive, vor allem in der Kunststoffsparte schwächere Umsätze; alle anderen Bereiche, wie Healthcare und einige Infrastructure-Projekte sind in Europa sehr stark.

Im Bereich Finanzdienstleistungen ist die Situation sehr unterschiedlich. Osteuropa ist sehr stark; einige der weiter entwickelten Länder verzeichnen ein langsameres Wachstum bei den Finanzdienstleistungen, aber eine stabile Anlagenqualität. Die Schwellenländer entwickeln sich weiterhin allgemein sehr positiv.

Im Bereich Infrastructure sehen wir im vierten Quartal ein sehr starkes Wachstum. Healthcare verzeichnet ein äußerst starkes Wachstum. Gute Ausweitung der Gewinnmarge im industriellen Bereich. Verlangsamtes Wachstum in der Kunststoffsparte, vor allem in Europa. Für Finanzdienstleistungen gilt wieder: starkes Volumen im privaten und gewerblichen Bereich. Gute Eigenkapitalrendite (ROE), leicht von Währungskursen beeinflusst, und weniger Verkäufe von Vermögenswerten während des Quartals.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Das Umsatzwachstum betrug 5 %, wenn wir die FAS 133-Auswirklungen und den Verkauf von Genpact im vierten Quartal 2005 nicht berücksichtigen. Der Devisenmarkt machte etwa einen Punkt aus; und wenn Sie Verkäufe und einige andere Elemente berücksichtigen, ergibt sich für das Quartal ein organisches Wachstum von 8 %.

Wenn Sie sich auf der nächsten Seite die wichtigsten Neukunden anschauen, sehen Sie, dass sich diese sehr gut auf die verschiedenen Geschäftsbereiche verteilen. Infrastructure entwickelt sich zu einem globalen Thema. Am Ende des Jahres hatten wir enorme Zuwächse bei den Fluglinien. Außerdem sehr starke Zunahmen im Eisenbahnbereich in China und gute Eigendynamik dort.

Healthcare ist eine echte Erfolgsstory, wenn Sie einmal unsere expandierende Produktlinie betrachten, sowohl in den Bereichen Diagnostic Imaging (DI), Diagnostic Pharmaceuticals als auch IT. Für Commercial Finance gilt: umfassendes Wachstum in den meisten Anlageklassen. Consumer Finance ist sehr stark - besonders in globaler Hinsicht.

Der industrielle Geschäftsbereich konzentriert sich weiterhin auf Marktanteile im hochwertigen Bereich und hochwertige Produkte, wie die Produktlinie GE Profile. Mit der Entwicklung bei NBC sind wir weiterhin zufrieden. Wir haben gute Fortschritte im Bereich Komödien festgestellt, und derzeit werden verschiedene gute Filme ausgestrahlt. Alles in allem sehr gute Kundengewinne.

Hinsichtlich des Wachstums haben wir von 8 % organischem Wachstum für das gesamte Jahr sowie für das vierte Quartal 2005 gesprochen. Auf der Umsatzseite eine sehr gute Transparenz. In der Sparte Product Service stiegen die Umsatzerlöse für das Jahr um 9 %, für das Quartal lag die Wachstumsquote sogar im zweistelligen Bereich. Der Umsatz der Wachstumsplattformen stieg um 20 %: ein organisches Wachstum von 8 %.

Die weltweiten Umsätze sind nach wie vor sehr stark. In der Tat verzeichnen wir gute weltweite Umsätze in jeder Region der Welt. Die Imagination Breakthroughs (Durchbrüche durch Innovation) treiben weiterhin das zusätzliche Wachstum an. Einige Beispiele haben Sie bereits gehört.

Der vertikale Bereich Entertainment Finance verzeichnete einen Zuwachs von 100 Mio. USD bei den Vermögenswerten. Für tragbare Ultraschallgeräte betrug das Wachstum das 18-fache im Vergleich zu 2004. Die „country-to-company“-Strategie in Katar sorgt ebenfalls für ein gutes Wachstum. Die Initiativen und die Eigendynamik sind für 2005 und bis ins Jahr 2006 wieder sehr positiv. Damit übergebe ich an Keith.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Danke, Jeff. Ich fange mit den Aufträgen an. Die Aufträge für das gesamte Jahr sind um 10 % auf 76,5 Mrd. USD gestiegen. Hier die Aufgliederung, die wir gewöhnlich besprechen. Auf der linken Seite sehen Sie die Großanlagen. Sie sehen, wie unregelmäßig die Auftragszahlen auf Quartalsbasis sind. Konzentrieren Sie sich bitte auf das Wachstum von 19 % für das gesamte Jahr.

Aber selbst im Quartal, wenn Sie beispielsweise die Luftfahrtbranche betrachten, konnte mit 98 % ein grandioses Wachstum festgestellt werden. Ein Beispiel für die oben erwähnten Unregelmäßigkeiten ist die Energiesparte mit einem Zuwachs von 5 %. Im vierten Quartal des Vorjahres, als die Produktionssteuergutschrift sich verzögerte und wir große Aufträge im Bereich Windenergie hatten, wurde dies durch eine Zunahme der Energieaufträge um 95 % ausgeglichen. Alles in allem konnte also ein rundherum gutes Quartal in einer anderen Produktlinie verzeichnet werden.

Öl und Gas hatten einige Großaufträge für Flüssigerdgas; für das Gesamtjahr ein Plus von 16 %. Die Transportbranche hatte im letzten Jahr Auslieferungsaufträge, die sich über mehrere Jahre erstrecken; Sie sehen selbst, dass der Auftragsbestand in der Transportbranche um 23 % gestiegen ist. Unser Auftragsbestand umfasst über 1.800 Lokomotiven, das bedeutet einige Jahre an Produktionsarbeit. Die meisten davon sind EVO-Lokomotiven.

Der gleitende Durchschnitt für das vierte Quartal beträgt also insgesamt 6,9 Mio., und mehr als 7 Mrd. USD, fast 8 Mrd. USD im Quartal. Sie sehen also, dass der gleitende Durchschnitt weiterhin steigt.

Im mittleren Teil stehen die Dienstleistungen. Diese sind nach wie vor sehr stark; sie verzeichnen insgesamt ein Plus von 12 % für das Quartal, 11 % für das Jahr. Sie sehen, dass die Luftfahrtbranche stark geblieben ist. Der Auftragsbestand im Bereich Healthcare hat zugenommen. Wie auch der Bereich Energie können die Sparten Kernenergie und Luftfahrt bei den Dienstleistungen gute Quartale verzeichnen, insgesamt ein Plus von 16 %.

Großaufträge in der Transportbranche sowie bei Öl und Gas; für einige Aufträge im vierten Quartal des letzten Jahres auch mit Dienstleistungen. Insgesamt ein Wachstum von 12 %. Also eine großartige Leistung und weiterhin treibende Kraft für ein starkes Gewinnwachstum unseres Gesamtunternehmens.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Rechts finden Sie die Aufträge aus dem industriellen Bereich. Hier sehen wir weiterhin einstelliges Wachstum. Dies entspricht dem, was wir in den ersten drei Quartalen des Jahres gesehen haben. Auch im vierten Quartal waren die Preise stabil. Der Bereich Industrial Systems war gut – Security sehr gut.

Für die Kunststoffsparte war das Wachstum insgesamt rückläufig. Wir haben uns intensiv mit den Preis-Volumen-Tradeoffs beschäftigt. Wir hatten gute Auftragszahlen in den USA, plus 5 %; in Asien plus 11 %. Wir haben in Europa einige Kompromisse in Bezug auf das Volumen erreicht - das zeige ich Ihnen später, wenn wir zur Seite Kunststoff kommen. Also insgesamt eine Steigerung um 3 % und das stimmt mit dem überein, was wir in den ersten drei Quartalen des Jahres gesehen haben.

Im vierten Quartal beliefen sich die Aufträge auf 21,5 Mrd. USD, ein Plus von 6 %. Eine solide Leistung quer durch das ganze Unternehmen.

Die nächste Seite handelt von der Portfolioqualität. Das Portfolio ist nach wie vor in großartigem Zustand. Auf der linken Seite sehen Sie die Ausfallquoten mit Überschreitung des Fälligkeitstermins um mehr als 30 Tage. Sie sehen, dass die Ausfallquote bei den Konsumenten vom dritten zum vierten Quartal von 5,23 % auf 5,08 % gesunken ist. Der britische Markt für besicherte Wertpapiere stabilisiert sich; das sind großartige Neuigkeiten. Alles in allem: wenn Sie sich die Ausfallquoten im gewerblichen Bereich anschauen, liegen diese auf enorm niedrigen Niveau.

Zum Ende des Quartals standen keine Flugzeuge mehr am Boden. Das bedeutet ein fantastisches Ergebnis im Flugzeugleasing.

Die Auslastung ist weiterhin sehr hoch und liegt bei 87 %. Sie sehen, dass Penske, Triebwagen und Anhänger ein Wachstum verzeichnen und über hohe Auslastungszahlen verfügen. Dieser Trend setzt sich fort. Die Auslastungsperspektiven sind gut. Wir gehen davon aus, dass die Auslastung im ersten Quartal 2006 stagnieren bzw. leicht steigen wird. Damit ist unser Portfolio in äußerst guter Verfassung.

Bevor ich über die Gewinn- und Verlustrechnung rede, möchte ich die Leistung unserer Geschäftsbereiche im vierten Quartal hervorheben, und diese Grafik unterstützt mich dabei. Auf der linken Seite sehen Sie die Betriebsergebnisse für das vierte Quartal und die hervorragenden Leistungen. Ich möchte gerne die Details dieser Geschäftsbereiche in einigen Grafiken mit Ihnen durchgehen.

Ganz eindeutig konnten wir über das gesamte Portfolio hinweg großartige Leistungen verzeichnen. Infrastructure konnte einen Gewinnzuwachs von 16 % verzeichnen, Industrial 25 %, Commercial Finance 18 %, Consumer Finance 21 %, Healthcare 16 % und NBC Universal einen Rückgang um 7 %. Der gesamte Segmentgewinn für diese Geschäftsbereiche, und damit unsere Run-Rate und unsere Dynamik, ist somit um 15 % gestiegen.

Dann weiter zur rechten Seite. Ich beginne mit den 15 % aus den Ergebnissen, die wir auf der linken Seite besprochen haben; das ist also die linke Säule. Diese reduziere ich um die zentralen Posten, mit denen wir einen quartalsweisen Vergleich anstellen möchten.

Das erste Kästchen wird eigentlich von zwei Posten bestimmt, die sich nicht wiederholen. Wir haben die FAS-133-Korrektur, die uns im vierten Quartal des letzten Jahres einen Gewinn in Höhe von ca. 250 Mio. USD gebracht hat. Dies wird sich im vierten Quartal dieses Jahres sicherlich nicht wiederholen; das müssen wir in den Vergleich einbeziehen. Letztes Jahr hatten wir im vierten Quartal außerdem einige Veräußerungen, die abgeschlossen sind und sich nicht wiederholen. Hauptsächlich damals der Verkauf von GECIS und jetzt von Genpact.

Diese zwei Posten, die einmaligen Veräußerungen und die einmalige FAS-133-Korrektur machen ca. 10 Prozentpunkte des Quartalsvolumens aus. Wir hatten außerdem einige höhere unbare Pensionsaufwendungen im Quartal. Die Pensionen schwankten um die 100 Mio. USD. Und wir hatten einen höheren Industriesteuersatz im Quartal. Dieser stieg um ca. 2 Prozentpunkte und wirkte sich stark auf das nächste Kästchen aus. Daraus resultiert letztendlich das Quartalsergebnis von 1 %.

Wenn Sie sich also diese Seite anschauen, möchte ich noch einmal betonen, dass wir starke Ergebnisse in den einzelnen Unternehmenssegmenten hatten, ein Plus von 15 %; die konsolidierten Ergebnisse von 0,55 USD entsprachen den Vorgaben. Was wirklich wichtig ist: in diesem letzten Quartal wurden die Unternehmensergebnisse von den Entwicklungen in der Versicherungssparte beeinflusst. Damit meine ich, dass der Bereich Insurance Solutions im vierten Quartal 2004 einen Verlust nach Steuern von über 200 Mio. USD hatte. Dieser Verlust wurde – und wenn wir dies vergleichen würden, wäre es für dieses Jahr sehr günstig – unter den aufgegebenen Bereichen gebucht.

Wenn Sie sich also die Dynamik in diesem Quartal anschauen, wurde sie von Insurance Solutions und der FAS-133-Korrektur verursacht. Unter Berücksichtigung dieser einmaligen Posten sind die vergleichbaren Erträge aus den Geschäftsbereichen im zweistelligen Bereich gestiegen, und zwar um über 11 %.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Lassen Sie mich jetzt zur Gewinn- und Verlustrechnung kommen. Wie Jeff bereits erwähnte, beliefen sich die Umsatzerlöse auf 40,7 Milliarden, das ist ein Plus von 3 %. Unter Berücksichtigung der FAS-133-Korrektur, des Devisenmarktes und der Anzahl der Tage im Quartal macht das ein organisches Wachstum von über 8 % aus. Ich erläutere das später im Rahmen der Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche.

Im industriellen Bereich wurden 25,5 Milliarden und damit ein Plus von 4 % ausgewiesen. Die Umsatzerlöse im Bereich Finanzdienstleistungen lagen bei 15,1 Mrd. Das macht also eine Zunahme von ca. 5 %.

Der Nettogewinn liegt bei 5,8 Milliarden, der Gewinn je Aktie ist erwartungsgemäß um 2 % auf 0,55 USD gestiegen. Die Aktien verloren ca. 1 % an Wert, und zwar durch den Aktienrückkauf im vierten Quartal. Damit ist der Gewinn je Aktie um 2 % gestiegen. Und wie jeder weiß, hatten wir ein fantastisches Jahr, was den Cashflow angeht. Die Details dazu bespreche ich gleich. Aber 21,6 Mrd. USD Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit für das Jahr, davon 13,8 Mrd. aus dem Bereich Industrial, sind ein Plus von 14 %.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Gewinndynamik für das Quartal. 5,7 Mrd. USD im 4. Quartal des letzten Jahres, die starken Ergebnisse aus den Geschäftsbereichen, über die wir bereits gesprochen haben – dies folgt in einer Minute – gemindert durch einige einmalige Posten aus den vorangegangenen Zeiträumen; und dann die Zunahmen bei Pensionen und anderen Bereichen, einschließlich Steuern, ergeben die 5,8 Milliarden im vierten Quartal 2005.

Also fünf von sechs Geschäftsbereichen konnten im vierten Quartal einen zweistelligen Zuwachs verzeichnen und erfüllen damit die Erwartungen.

Bevor ich zu den einzelnen Geschäftsbereichen komme, möchte ich eine Seite besprechen, um die Details der weitergeführten und der aufgegebenen Tätigkeitsbereiche zu zeigen. Ganz oben sehen Sie die weitergeführten Tätigkeitsbereiche. Sowohl für das vierte Quartal als auch für das gesamte Jahr ein Gewinn je Aktie von 0,55 USD (Quartal) und 1,72 USD (Jahr).

Bei zwei Unternehmensbereichen wurden die Tätigkeiten im vierten Quartal eingestellt: es handelt sich um Genworth und Insurance Solutions. Sie sehen selbst, dass beide im Quartal die erwarteten Ergebnisse erbracht haben. Genworth, im vierten Quartal mit 200 Mio. USD im positiven Bereich; und Insurance Solutions mit einem Verlust nach Steuern von 2,9 Milliarden. Dies wurde bekannt gegeben, als wir die Veräußerung an die Swiss Re angekündigt haben.

Anschließend kommen wir zum gesamten Nettogewinn. Für die weitere Entwicklung von GE berichten wir auf Basis der fortlaufenden Geschäftstätigkeit; aus Gründen der Vollständigkeit der Bilanz berichten wir anschließend über alle aufgegebenen Tätigkeitsbereiche.

Im unteren Seitenbereich möchte ich über die Steuersätze sprechen und noch einmal die Auswirkungen der aufgegebenen Tätigkeitsbereiche behandeln. In der obersten Zeile des Kästchens sehen Sie GE ohne GECS - dies bezeichnen wir als den Industriesteuersatz. Sie sehen, dass dieser über drei Quartale hindurch – von Jahresbeginn bis dato – über 25 % lag. Auf das Jahr bezogen lag der Gesamtwert bei 23 %.

Im vierten Quartal hatten wir eine Kapitalrückführung im Rahmen des American Jobs Creation Act. Im vierten Quartal führten wir an die 1,2 Mrd. USD Barmittel zurück, was sich gegenüber dem Wert für die ersten drei Quartale (seit Jahresbeginn) positiv auswirkte. Aber wie bereits erwähnt, wenn Sie nur die Industriesteuersätze im vierten Quartal betrachten, waren diese einige Prozentpunkte höher als im Vorjahreszeitraumquartal.

In der Mitte befindet sich der weitergeführte Tätigkeitsbereich GE Capital Services. Wenn Sie die Auswirkungen der Versicherungen nicht berücksichtigen, lag der Steuersatz im Finanzdienstleistungsbereich über drei Quartale hinweg bei ca. 12 %, der Wert für das gesamte Jahr lag bei ca. 11 %. Dies entsprach so ziemlich unseren Erwartungen.

Zu guter Letzt das Ergebnis, einschließlich der aufgegebenen Tätigkeitsbereiche. Es bleiben Genworth und Insurance Solutions, einschließlich der Verluste. Da über drei Quartale hinweg (seit Jahresbeginn) der Steuersatz für Finanzdienstleistungen bei ca. 19 % lag und für das gesamte Jahr bei 17 %, entspricht dies ebenfalls unseren Erwartungen. Das zeigt also im Wesentlichen die Auswirkungen, die die Versicherungssparte auf unsere Steuersätze hat. Das höher besteuerte Versicherungsergebnis senkt den Steuersatz für GECS.

Insgesamt also für die weitergeführten Tätigkeitsbereiche ein Jahreszuwachs von 10 % auf 1,72 USD. Auf diesen Wert konzentrieren wir uns auch in unserem weiteren Bericht.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Lassen Sie mich zum Cashflow im Quartal und im gesamten Jahr übergehen. Wir hatten ein grandioses Jahr. Sie sehen das Ergebnis von 21,6 Mrd. USD und die GECS-Dividende von 7,8 Mrd. USD. Wir haben die reguläre GECS-Dividende von 40 % für das gesamte Jahr wiederhergestellt. Aus einigen Genworth-Verkäufen verfügten wir über überschüssiges Kapital, das es uns ermöglichte, für Genworth eine Gesamtdividende von etwa 3,9 Mrd. USD auszuschütten. Daraus ergeben sich die 7,8 Mrd. USD für GECS.

Eine fantastische Cash-Performance für unseren Geschäftsbereich Industrial.

Auf der rechten Seite stellen wir Ihnen die Cash-Bilanz vor. Zu Jahresbeginn hatten wir 3,2 Milliarden liquide Mittel. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 21,6 wurde von der linken Seite übertragen. Wir haben Dividendenauszahlungen in Höhe von 9.4 Mrd. USD vorgenommen. Wir haben für 5 Mrd. USD Aktienrückkäufe getätigt. Wir haben ca. 2,8 Mrd. USD für Anlagen und Ausrüstungsgegenstände ausgegeben. Wir haben Akquisitionen in Höhe von 3,9 Mrd. USD getätigt (exklusive Veräußerungen). Die Veränderungen unter Verschuldung/Sonstiges betrug 1,7 Mrd. USD.

Wir beendeten das Quartal mit einer Verschuldung in Höhe von 10,2 Mrd. USD und einer im Vorjahresvergleich im Wesentlichen stagnierenden Nettoverschuldung. Also: eine hervorragende Cash-Performance, die es uns erlaubt, über 14 Mrd. USD an liquiden Mitteln an unsere Aktionäre zurückzugeben - in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen.

Lassen Sie mich nun das Jahr 2005 abschließen. Eine Zusammenfassung, bevor ich mich den Quartalsergebnissen und dem ersten Quartal 2006 zuwende. Alles in allem ein großartiges Jahr. Der Umsatz ist unternehmensweit um 11 % gestiegen. Ein zweistelliger Gewinnzuwachs, plus 12 %. Großartiger Cashflow, plus 42 %. Eine Gesamtkapitalrentabilität für das Gesamtunternehmen von 16,2 %, und die soll in diesem Jahr auf über 18 % steigen.

Alle sechs Geschäftsbereiche verzeichnen ein zweistelliges Gewinnwachstum. Grandiose Volumina. Wirkliche herausragende Leistungen durch das Team. 8 % organisches Wachstum im gesamten Portfolio – ein gewaltiges Ergebnis angesichts des Fokus auf Wachstum im Gesamtunternehmen. Großartiger Cashflow.

Und wenn Sie sich das anschauen, gehen Sie zurück zu der Seite, wo ich Ihnen die Performance der Geschäftsbereiche im vierten Quartal erläutert habe, und sehen Sie sich die Volumenangaben an: das ist unsere Zuversicht und der Beweis für die starke Dynamik im neuen Jahr 2006. Wir fühlen uns also recht gut, was die eingeschlagene Richtung angeht.

Nun also zu 2006. Hier ist die Prognose für das erste Quartal. Sie sehen die Vorgaben für Umsatzerlöse und Segmentgewinn für die sechs Geschäftsbereiche. Sie sehen weiterhin eine starke Performance im Bereich Infrastructure. Hervorragende Performance auch weiterhin im industriellen Bereich. Für Commercial Finance und Consumer Finance werden hervorragende Quartale prognostiziert. Healthcare verfügt über eine starke Eigendynamik und eine sehr gute, breit gefächerte globale Stärke. NBC Universal wird ähnliche Ergebnisse wie im vierten Quartal erbringen.

Wenn Sie also dieses Portfolio für das erste Quartal zusammenstellen, ergeben sich auf der rechten Seite Umsatzerlöse in Höhe von 37-38 Mrd. USD, also eine Steigerung von 5-10 %. Die prognostizierten Gewinne liegen bei 3,9 bis 4,1 Mrd. USD, ein Plus von 11 bis 17 %. Der Gewinn je Aktie wird schätzungsgemäß 0,38 bis 0,40 USD betragen, eine Zunahme von 15 bis 21 %.

Ein Punkt zu den Steuersätzen für 2006. Die Schätzungen, die wir in unseren Prognosen zugrunde legen, gehen von einem Industriesteuersatz von etwa 24 bis 26 % aus und einem Finanzdienstleistungs-Steuersatz von 17 bis 19 %. Damit liegt der erwartete Gewinn je Aktie für das erste Quartal 2006 bei 0,38 bis 0,40 USD.

Jetzt möchte ich Sie durch die sechs Geschäftsbereiche führen und das vierte Quartal 2005 sowie das erste Quartal 2006 anschauen.

Starten wir mit Infrastructure. Infrastructure hatte ein großartiges Quartal und ein grandioses Jahr. Umsatzerlöse im Quartal von 12 Mrd. USD, ein Plus von 11 %. Gewaltiges Wachstum. Ein Segmentgewinn von 2,4 Milliarden, plus 16 %; für das gesamte Jahr eine Steigerung von 14 %.

Die Luftfahrtbranche ist weiterhin solide. Sie sehen die Umsatzerlöse und den Segmentgewinn unten im linken Bereich. Dienstleistungsaufträge plus 12 %, CSA-Auftragsbestand plus 23 %. Gutes Wachstum bei den Umsatzerlösen; eine Zunahme von 5 %. Entscheidender Faktor war der Umsatz aus Triebwerken für den Zivilbereich, ein Plus von 21 %. Triebwerke für den militärischen Bereich verzeichneten ein Minus von 4 %. Betriebsgewinn plus 6 %; Preise und Produktivität wurden durch höhere F&E-Kosten für die GEnx-Ausgaben aufgewogen; einige verspätet eingegangene Aufträge für den militärischen Bereich verschieben sich in das erste Quartal 2006.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Wenn Sie sich die Energiesparte anschauen, sind wir im vorgesehenen Rahmen. Ein Plus bei den Umsatzerlösen von 14 %, Steigerung des Betriebsgewinns um 10 %. Dienstleistungsaufträge waren sehr stark, plus 16 %. Der Auftragsbestand für Anlagen ist ebenfalls um 16 % gestiegen. Die Auftragslage ist gut. Ein hervorragendes Quartal. Der Umsatz wurde durch mehr Lieferungen von Windkraftanlagen entscheidend beeinflusst; wir hatten über 900 Windanlagen im Vergleich zu 300 im letzten Jahr. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen um 13 % gestiegen. Betriebsgewinn um 10 % gestiegen, nur etwas weniger als das Umsatzwachstum. Entscheidend war ein fantastisches Wachstum bei Dienstleistungen, teilweise aufgewogen durch fortgesetzten Druck im Bereich Hydro.

Öl und Gas hatten ein Spitzenquartal. Sehen Sie sich nur das Umsatzwachstum von 30 % und die Zunahme des Betriebsgewinns von 60 % an. Ein gigantisches Jahr mit Gewinnsteigerungen von über 24 %.

Die Transportbranche erlebt auch weiterhin ein großartiges Jahr. 197 EVO-Lokomotiven wurden ausgeliefert; der Auftragsbestand ist gewaltig, wie bereits erwähnt. Aufträge für fast zwei Jahre Produktionsarbeit.

Der vertikale Bereich Finanzdienstleistungen macht sich weiterhin sehr gut.

Wenn Sie also den Bereich Infrastructure insgesamt betrachten und zum ersten Quartal gehen, dann erwarten wir eine sehr gute Performance von der Luftfahrtsparte, sowohl von der Produktion als auch von den Dienstleistungen.

In der Sparte Energie erwarten wir eine Stagnation. Die Vergleichszahlen werden im ersten Quartal schwierig sein; die Anlagen werden von 20 sinken, von 34 Gasturbinen in diesem Jahr auf 22 im Quartal des nächsten Jahres. Keine Fertigstellung von Aufträgen wie im letzten Jahr, daher eine Stagnation. Dennoch liegen sie für das gesamte Jahr mit einem Wachstum von 10 bis 15 % im Rahmen der Erwartungen.

Der vertikale Bereich Finanzdienstleistungen ist weiterhin stark. Öl, Gas und die Transportbranche werden ein starkes Quartal erleben. Der gesamte Segmentgewinn für das Quartal wird um 10 bis 15 % steigen.

Sehen wir uns Commercial Finance an, auch dieser Geschäftsbereich hatte ein großartiges Quartal und ein grandioses Jahr. Wenn Sie einmal schauen, dann liegen die Umsatzerlöse bei 5,2 Mrd. USD auf Berichtsbasis, ein Minus von 3 %. Wenn Sie allein die zwei Veräußerungen einiger kanadischer Einzelhandelsunternehmen berücksichtigen, bedeutet dies ein Plus von 3 %. Sie sehen, dass der Segmentgewinn um 18 % gestiegen ist, das ist sehr stark.

Wir hatten ein starkes Volumenwachstum in allen Geschäftsbereichen. Das Volumen von Capital Solutions ist im Quartal um 15 % gestiegen. Wir sind Zeuge vieler ökonomischer Aktivitäten. Unternehmensfinanzdienstleistungen stiegen um 14 %, Immobilien um 30 %. Viel ökonomische Aktivität, und das bedeutet ein gutes Volumenwachstum.

Wenn Sie sich das Quartal näher anschauen, dann hatten Capital Solutions ein sehr gutes Wachstum im Kernbereich. Es gab einige erhöhte Verlustrückstellungen und geringere Zuwächse, was dazu führte, dass das Betriebsergebnis nur um 1 % stieg. Auf das Jahr bezogen ergab sich jedoch eine Zunahme von 14 %. Es war ein gewaltiges Jahr, und mit einem aktuellen Anlagenwachstum von 8 % im Quartal sind sie gut für das erste Quartal 2006 positioniert.

Immobilien verzeichneten allgemein eine sehr gute Performance. Ein Wachstum von nur 4 % im Quartal, aber im Vergleich zum Vorjahreszeitraum haben wir weitaus weniger Verkäufe. Auf das gesamte Jahr bezogen, hatte das Immobilien-Team einen Zuwachs von 14 %, also eine gewaltige Leistung.

Wenn Sie einmal schauen, dann hatten wir ein hervorragendes Wachstum im Geschäftsbereich Healthcare. Dieser vertikale Bereich verzeichnete ein Plus von 23 %. Und der Geschäftsbereich Unternehmensfinanzdienstleistungen hatte ein Wachstum von über 50 % im vierten Quartal.

Das Portfolio ist also gut in Form. Die keinen Ertrag bringenden Vermögenswerte sowie überfällige Forderungen und Abschreibungen sind im Vergleich zum Vorjahr rückläufig. Wir erwarten ein recht gutes Jahr 2006, und dies wird gleich im ersten Quartal beginnen. Capital Solutions sollten im ersten Quartal um 10 bis 15 % steigen, Immobilien um über 20 % und das gesamte Segment wird um etwa 15 % wachsen.

Kommen wir nun zum industriellen Bereich. Großartige Quartalsergebnisse. Enorme Performance insgesamt. Umsatzerlöse bei 8,4 Milliarden USD, ein Plus von 1 %.

Ich denke, der erste Punkt oben rechts ist hier besonders wichtig. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum war das vierte Quartal 2005 5 Tage kürzer. Das machte im Ergebnis ca. 6 Prozentpunkte aus. Sie sehen, dass wir diese Tatsache (weniger Tage im Quartal) bei den Umsatzerlösen

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

unten links berücksichtigt haben, um Ihnen eine Vergleichsgröße bezüglich der Run-Rates und ihrer Bedeutung für die Zukunft an die Hand zu geben.

Der Segmentgewinn hier war fantastisch, ein Plus von 25 %. Starke Leistungen von Commercial & Industrial (C&I). Preise liegen weiterhin über der Rohstoffverteuerung, und wir hatten hier eine Kostenproduktivität von 4 %, die sich bis ins Endergebnis durchschlägt. Die Sparte Appliances erobert weiterhin Anteile im hochwertigen Bereich. Der Gewinn lag im zweistelligen Bereich. Und wir hatten hervorragende Leistungen in den Geschäftsbereichen Industrial und Supply. Also eine gute Leistung von Commercial & Industrial.

Bei den Kunststoffen ist der Umsatz um 4 % gestiegen, der Gewinn um 1 %. Den Preis-Volumen-Tradeoff haben wir im Griff. Die durchschnittlichen Auftragsquoten pro Tag waren solide. Für die USA ein Plus von 5 %, für Asien 11 %. Europa ist weiterhin schwach. China macht sich hervorragend, ein wirklich gutes Wachstum. Es gab hier einige Tradeoffs. Um unsere Margen zu halten, haben wir im November die Preise erhöht. Im vierten Quartal verloren wir etwas an Volumen, etwa 2 bis 3 %, aber der Preis stieg um ca. 6 %. Erdgas war in diesem Quartal etwas von Inflation betroffen.

Nichtsdestotrotz, wenn Sie sich das erste Quartal anschauen, erwarten wir für die Kunststoffsparte ein Wachstum von 10 %. Nach wie vor starke Position in den USA und Asien. Ziel ist, dass der Preisanstieg über der Inflationsrate liegt; in dieser Hinsicht haben wir ein gutes Gefühl. Das Volumen muss zunehmen, und die durchschnittliche Bestellquote pro Tag für Januar ist seit Jahresbeginn um 11 % gestiegen. Hier verfügen wir also über eine gute Dynamik.

Anlagedienstleistungen verbuchten ein erfolgreiches Quartal. Sie sehen die Ergebnisse, und wir erwarten hier weiterhin ein gutes Quartal. Wenn Sie sich also den Segmentgewinn für das erste Quartal insgesamt anschauen, sollte dieser um 15 bis 20 % zunehmen.

Lassen Sie mich mit NBCU fortfahren. NBCU hatte ein schwieriges viertes Quartal, aber es gibt auch hier viel Positives zu berichten. Die Umsatzerlöse sind um 3 % gesunken, hauptsächlich wegen des Netzes. Dies wurde teilweise durch Kabel aufgefangen. Der Segmentgewinn ist um 7 % gesunken. Wir haben hier im Wesentlichen dieselbe Dynamik. Sie sehen dies weiter unten in der Ergebniszeile. Wenn Sie sich das Quartal ansehen, so waren die Gewinntrends im Prime-Time-Segment sowie für Sender und TV-Produktionen sehr ähnlich zu dem, was wir im dritten Quartal gesehen haben.

Für die Filmsparte sind die Vergleichszahlen im vierten Quartal schwieriger, aber insgesamt war es ein hervorragendes Jahr. Der Betriebsgewinn für die Filmsparte ist um über 90 % gestiegen. Wenn Sie sich die Kombination Netz und Film im vierten Quartal anschauen, die durch ein gutes Wachstum im Unterhaltungsangebot ausgeglichen wurde, ergibt sich eine Zunahme von 25 % in der Informationssparte; Vorteile aus der Umstrukturierung von MSNBC; Aufschwung bei Telemundo, wo der Gewinn um 17 % stieg. Hier sehen Sie die Steigerung unserer Ratings in diesem Bereich.

Wenn Sie also vorwärts ins Jahr 2006 schauen, dann sind wir zuversichtlich bezüglich der Gewinnprognosen von 3 Mrd. USD für NBC Universal. Wir haben Fortschritte bei den Ratings im Prime-Time-Segment erzielt. Das vierte Quartal wurde mit einem Rating von 3,2 abgeschlossen und lag damit über den Ergebnissen des zweiten (2,8) und dritten Quartals (1,9). Das ist eine wirklich positive Entwicklung. Die Donnerstagabend-Strategie funktioniert also. Wir haben nach wie vor starke Ratings für „Earl“ und „The Office“. In diesem Bereich also viele gute Nachrichten.

Schließlich, um mit einem Thema zu enden, über das viel berichtet wurde, sind wir sehr glücklich über das Ergebnis von „King Kong“. Der Film hat weltweit bereits über 500 Mio. USD eingespielt. Er wird schätzungsgemäß an die 600 Mio. USD einspielen, und wir erwarten einen guten Gewinn. Also sind wir auch in dieser Hinsicht mehr als zufrieden.

Das Gesamtjahresergebnis für das NBC-Team erbrachte 3 Mrd. USD, die Prognose für das erste Quartal gleicht weitgehend dem Ergebnis des vierten Quartals; der Segmentgewinn sinkt um 10 %.

Lassen Sie mich mit zwei Geschäftsbereichen enden. Healthcare hat ein fantastisches Quartal verbucht. Wenn Sie einmal schauen, dann sind die Umsatzerlöse um 5 % auf 4,5 Mrd. USD gestiegen. Das organische Wachstum der Umsatzerlöse hat sich um 8 % erhöht; der Segmentgewinn um 16 %. In allen Geschäftsbereichen sind Erfolge auf breiter Basis zu berichten. Der Betriebsgewinn im Technologiegeschäft ist um 16 % gestiegen, der Betriebsgewinn in der Sparte Biowissenschaften um 17 %. Der Betriebsgewinn für das Quartal lag bei 22 % und ist damit um 2 Prozentpunkte gestiegen; also ein gutes Gewinnwachstum.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Solides organisches Wachstum im Quartal in den Sparten Diagnostic Imaging (DI), Ultraschall und Healthcare IT. Noch positiver: Wenn Sie die Auftragslage betrachten, sehen Sie mehr Anlagenbestellungen, ein Plus von etwa 7 %. Ursache dafür ist unsere neue Produktstrategie und unsere Technologiestrategie.

Der VCT (Volumen-Computertomograph) entwickelt sich auf dem Markt sehr gut; in diesem Quartal waren es über 190 Anlagen, im Vorjahr nur 55. Im gesamten Jahr wurden über 600 Einheiten verkauft. Von dem High-Definition-MR (Magnetresonanz-Tomograph) wurden 170 Einheiten verkauft im Vergleich zu 70 im Vorjahr. 330 Vividi-Ultraschallgeräte wurden verkauft (im Vorjahr 55). Der Technologiefokus setzt sich durch, und unsere Auftragsbestände für Anlagen und Dienstleistungen sind um 13 % gestiegen. Die Prognosen für das erste Quartal sind wirklich gut für die Biowissenschaften und den Knotenpunkt Technologie. Gutes Gewinnwachstum.

Und schließlich auf der rechten Seite: Consumer Finance. Auch dieser Bereich hat ein fantastisches Quartal hinter sich. Sie sehen die Zahlen: Ein Umsatzplus von 14 % und der Betriebsgewinn stieg um 21 %, was hauptsächlich auf das Wachstum im Kernbereich zurückzuführen ist. Die Vermögenswerte stiegen um 11 %, wenn man die Devisenkursschwankungen außer Acht lässt. Hier hat uns also in diesem Quartal der höher bewertete Dollar etwas geschadet. Das Kernwachstum von 10 % war in diesem Bereich sehr stark.

Und wir sind auch auf einer breiten Basis gewachsen. In Amerika hatten wir ein Plus von 30 % zu verzeichnen, in Europa waren es 35 % und in Österreich beispielsweise 40 %. Die Kreditqualität hat sich verbessert. Wie ich schon gesagt habe, ist die Quote der Forderungen, die mehr als 30 Tage überfällig sind, gegenüber dem dritten Quartal gefallen. Und der Anteil der Abschreibungen fiel im Jahresvergleich um 10 Basispunkte.

Ein Punkt, den ich hier noch hervorheben möchte, ist der Einfluss von Insolvenzen im vierten Quartal in den USA. Wir hatten Bruttoabschreibungen in Höhe von 157 Millionen USD. Aber abzüglich der Rücklagen, die wir bereits auf der Grundlage der überfälligen Forderungen bilden, von denen wir erwarten, dass sie nicht ausgeglichen werden können, wirkte sich das Kundengeschäft im vierten Quartal mit 25 Millionen nach Steuern aus; im gesamten Jahr waren es etwa 50 Millionen. Wir haben uns unter diesen Umständen also ganz gut geschlagen.

Im Privatkundengeschäft sind die Aussichten für das erste Quartal also ziemlich gut. Aufgrund des Wachstums bei den Vermögenswerten und unserer globalen Stärke sollte in diesem Segment der Gewinn um ca. 15 % steigen.

Noch eine Seite – dann gebe ich an Jeff zurück. Wenn Sie einen Blick auf das Portfolio werfen, dann sehen Sie, wo heute die Stärken des Unternehmens liegen. Im Jahre 2005 betrug der Cashflow 21,6 Mrd. USD; für 2006 liegen die Schätzungen bei etwa 24 bis 25 Mrd. USD. Der CFOA-Anteil wird um 10 bis 15 % steigen.

Im industriellen Bereich wird der Cashflow im selben Tempo wie die Gewinne wachsen. Wir werden auch weiterhin 40 % der Gewinne aus dem Finanzdienstleistungsbereich als Dividende ausschütten. Darüber hinaus wird zusätzliches Kapital aus den Versicherungserlösen freigesetzt.

Aus diesen Gründen konnten wir in finanzieller Hinsicht sehr flexibel agieren. Wir konnten zum 30. Mal in Folge unsere Dividende auf nunmehr 1,00 USD je Aktie steigern, was einem Anstieg um 14 % entspricht. Wir haben im letzten Jahr eigene Aktien im Wert von 5 Mrd. USD zurückgekauft. Ursprünglich waren lediglich 3 Mrd. USD dafür geplant. Im Jahre 2006 werden wir die Ausgaben für das Aktienrückkaufprogramm auf 7 bis 9 Mrd. USD erhöhen, so dass das gesamte Programm bis 2008 ein Volumen von 25 Mrd. USD haben wird. Damit wird sich der Anteil der im Umlauf befindlichen Aktien auch 2006 wieder verringern, und zwar um etwa 1,5 Prozentpunkte.

Und wir investieren in weiteres Wachstum. Sowohl im Bereich unserer Finanzdienstleistungen als auch in den industriellen Unternehmensbereichen verfügen wir über genügend Kapital, um in weiteres Wachstum zu investieren. Wir werden auch weiterhin unser Unternehmensportfolio durch strategische Zukäufe ergänzen. Enorme Flexibilität in finanzieller Hinsicht. Damit darf ich an Jeff zurückgeben.

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

Danke schön, Keith. Ich möchte zum Abschluss zuerst noch etwas zu den Umsätzen sagen. Wir haben erwähnt, dass wir das Unternehmen auf einen kontinuierlichen Top-Erfolgskurs führen wollen. Wir möchten Ihnen ein Gefühl dafür vermitteln, wie wir uns das vorstellen. Die wirtschaftlichen Aussichten für das Jahr 2006 sind aus unserer Sicht mehr oder weniger gleich geblieben wie 2005. Wir denken, dass wir daraus ein Umsatzwachstum von ca. 4 Mrd. USD für das Gesamtunternehmen generieren können.

Die Eigendynamik der Märkte der Schwellenländer ist für uns von großer Bedeutung. In diesen Regionen haben wir große Auftragsbestände und eine dynamische Aufwärtsentwicklung. Auch bei Dienstleistungen und Anlagen gibt es entsprechende Auftragsbestände und eine entsprechende positive Entwicklung.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

3 bis 5 Mrd. USD können aus diesem schrittweisen Wachstum entstehen. Dieses Ziel ist erreichbar. Die Imagination Breakthroughs sorgen zurzeit für ein stetiges Wachstum in einem Umfang von 3 Mrd. USD jährlich. Wenn wir uns die Firmenkäufe im Finanzbereich und im industriellen Bereich ansehen und davon die Verkäufe abziehen, kommen wir zu dem Schluss, dass auch 2006 unter dem Strich etwa 3 bis 5 Mrd. USD Umsatzwachstum herauskommen werden.

Wir haben den Eindruck, dass wir schon recht gut wissen, woher das Wachstum kommen wird und welche Ziele wir uns für dieses Jahr vornehmen können. Das ist das Ergebnis unserer Anstrengungen, mit denen wir nicht nur in den letzten 12 Monaten, sondern schon seit drei oder vier Jahren systematisch für mehr Wachstum sorgen.

Bevor ich das Thema wechsle, möchte ich nur noch kurz abschließend zu den Finanzen des Jahres 2006 sagen, dass wir im Dezember von einem Umsatz von etwa 165 Mrd. USD ausgingen. Der Nettogewinn wird zwischen 20,2 und 21,1 Mrd. USD liegen und damit um 10 bis 15 % steigen. Auf den Unternehmensgewinn bezogen, bedeutet das, dass der Gewinn je Aktie um 13 bis 17 % steigen wird. Und wie Keith schon sagte, verfügen wir über einen sehr guten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit.

Viel Eigendynamik und klare Prognosen für 2006. Die Qualität des Unternehmensportfolios ist hinsichtlich der Finanzdienstleistungen großartig. Wir sind der Meinung, dass wir jetzt von unseren wachstumsorientierten Initiativen in großem Stil profitieren können. Wir haben immer wieder gesagt, dass es für das Unternehmen gut ist, dass die Neupositionierung im Versicherungsbereich jetzt hinter uns liegt. Unser Unternehmensergebnis hat darunter gelitten, aber wenn wir jetzt den Blick in die Zukunft richten, ist unser Unternehmen enorm stark und besitzt eine hohe Dynamik.

Das sieht alles sehr gut aus und spiegelt sich auch in unseren Quartalsberichten wider. Wir starten sehr positiv in das Jahr und können für das Gesamtjahr wahrscheinlich sogar unsere Prognosen aus dem vierten Quartal des letzten Jahres leicht übertreffen. Die Aussichten für das Gesamtjahr sind also gut.

Alles in allem ein starkes Ergebnis für das Jahr 2005 und ein viertes Quartal, das im Rahmen unserer Erwartungen lag. Wir erwarten für 2006 ein ununterbrochenes und nachhaltiges Gewinnwachstum im zweistelligen Bereich bei gleichzeitig steigender Gesamtkapitalrentabilität (ROTC). Ein guter Cashflow unterstützt die finanzielle Flexibilität. Eine solide Bewertung: AAA. Eine großartige Unternehmenskultur und hervorragende Mitarbeiter.

Und wenn wir den Blick auf 2006 richten, so sind wir vermutlich auf dem richtigen Weg zu einem hervorragenden Geschäftsjahr. Bill, mit diesen guten Aussichten gebe ich an Sie zurück. Wir erwarten jetzt Ihre Fragen.

Bill Cary - ***General Electric Company - VP Corporate Investor Communications***

Sehr schön. Ich danke Ihnen. Rachel, könnten Sie jetzt bitte die Fragerunde eröffnen?

FRAGERUNDE

Gesprächsleiterin

(ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN) Jeff Sprague, Citigroup.

Jeff Sprague - ***Smith Barney Citigroup - Analyst***

Könnten Sie noch etwas mehr zu der Unregelmäßigkeit mit den Tagen sagen? Sie haben das bei den Aufträgen aus dem industriellen Bereich erwähnt, wo es sicher eine größere Rolle spielt. Wenn man an die Größe des Anlagenbereichs denkt, spielt es dort vielleicht keine so große Rolle, aber ich denke im Dienstleistungsbereich und einigen anderen Bereichen müsste sich das schon auswirken. Könnten Sie uns erklären, warum das notwendig war und wie diese unterschiedliche Anzahl an Tagen den Jahresabschluss beeinflusst hat. Danach könnten Sie uns noch über einige andere Segmente berichten, die Sie während der Telefonkonferenz nicht erwähnt haben.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

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

Sicher, Jeff. Es ging nicht um den Jahresabschluss. Es hatte eigentlich nur etwas mit dem Geschäftsjahr zu tun, und zwar mit dem vierten Quartal. Das vierte Quartal 2004 war um fünf Tage länger als das vierte Quartal 2005. Das war die einzige Bereinigung, die wir vorgenommen haben.

Bei den Aufträgen aus der industriellen Fertigung lässt sich das leicht bereinigen. Wahrscheinlich hatte das auch Auswirkungen auf unseren Servicebereich. Wir kennen die Größenordnung ungefähr, aber es war eigentlich unerheblich. Das gilt auch für den Bereich Finanzdienstleistungen. Was wir damit sagen wollten, war, dass wir für das gesamte Quartal 3 % Umsatzanstieg gemeldet haben, aber wenn man das organische Wachstum betrachtet, dann sind wir wieder bei 8 % für das gesamte Portfolio.

Jeff Sprague - ***Smith Barney Citigroup - Analyst***

Sind das 8 % sowohl für den industriellen Bereich als auch für den Finanzbereich? Oder gab es in diesem Quartal Unterschiede zwischen den beiden Bereichen?

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

Sie liegen nahe beieinander – es sind 8 % im industriellen Bereich und 9 % bei den Finanzen.

Jeff Sprague - ***Smith Barney Citigroup - Analyst***

Nur noch eine geschäftliche Frage, dann gebe ich ab. Im Energiesektor haben Sie gewisse Probleme mit den Margen bei der Wasserkraft erwähnt. Bisher musste sich die Windenergie in einem Preiskampf behaupten. Können wir nun daraus folgern, dass die Windenergie aufgeholt hat? Können Sie uns die Situation in Bezug auf die Wasserkraft etwas genauer erläutern?

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

Bei der Windenergie sind wir wirklich hervorragend aufgestellt. Wir haben einen Rekordauftragsbestand, die Preise steigen und die Nachfrage ist weiterhin unglaublich hoch. Wir sind ausverkauft und kommen mit der Auslieferung der Bestellungen kaum nach. Für 2006 erwarten wir dadurch einen deutlichen Gewinnanstieg bei der Windenergie.

Bei der Wasserkraft sehen wir einen anhaltenden Kostendruck durch einige der global ausgerichteten Projekte, um die sich das Team kümmert. Wir arbeiten an dieser Sache und deshalb denke ich nicht, dass wir damit 2006 große Schwierigkeiten haben werden.

Jeff Sprague - ***Smith Barney Citigroup - Analyst***

Sicher ist bei der Windenergie die Nachfrage groß, aber bei bestehenden Verträgen können Sie ja nicht mehr nachverhandeln. Konnten Sie wirklich in dieser Zukunftsbranche viel bessere Preise erzielen?

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

Sehen Sie, Jeff, die neuen Preise sind deutlich höher. Wir haben die alten Verträge, die wir übernommen haben, erfüllt. Aber das spielt jetzt keine große Rolle mehr. In diesem Jahr werden wir mit der Windenergie gutes Geld verdienen.

Jeff Sprague - ***Smith Barney Citigroup - Analyst***

Gut. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Nicole Parent, Credit Suisse First Boston.

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

Keith, ich habe eine Frage zum Steuersatz. Könnten Sie etwas dazu sagen, warum der Steuersatz durch eine Rückführung fallen würde? Ich denke, daraus ergibt sich dann auch die Frage, wie hoch der Steuersatz 2006 sein wird.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Natürlich. Wir haben uns die weltweit reinvestierten Auslandsgewinne genauer angesehen. In den meisten Fällen werden sie kontinuierlich im Ausland in das Produktivvermögen reinvestiert, um das weltweite Wachstum des Unternehmens zu unterstützen. Aber wir hatten ca. 1,2 Mrd. USD an Gewinnen im Ausland, die wir zurückholen wollten und die mit Steuersätzen belegt waren, die über den 5 % für rückgeführtes Kapital liegen.

Wir konnten also diese 1,2 Mrd. USD zurückholen und hatten den Vorteil, dass der Steuersatz gemäß American Jobs Creation Act bei nur 5 % lag. Da der vorherige Steuersatz über diesem Wert lag, entstand dieser Effekt.

Ich habe Ihnen, als ich die Prognose für 2006 vorgestellt habe, eine Tabelle mit der Prognose für die Steuersätze gezeigt. Wir gehen von einem Industriesteuersatz von etwa 24 bis 26 % aus und einem Finanzdienstleistungs-Steuersatz von 17 bis 19 %. Sie finden das auf Seite 13.

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

Gut, jetzt hätte ich noch eine weitere Frage zum Gesundheitsbereich. Entstand der Unterschied zwischen dem gemeldeten Umsatzwachstum von 5 % und dem organischen Wachstum von 8 % größtenteils durch Wechselkursschwankungen?

Und wie wird sich das Gesetz zur Defizitreduzierung, das im Dezember verabschiedet wurde und bei medizinischen Bildgebungsverfahren zu einem Einschnitt in Höhe von 3 Mrd. USD bei der Rückerstattung führt, auf die geschäftlichen Aussichten für die Jahre 2007 und 2008 auswirken?

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

Wissen Sie, Nicole, ich denke, die Devisenkursschwankungen haben etwa 2 Punkte ausgemacht und wir hatten …

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Wir hatten auch einen Verkauf im Bereich Healthcare.

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

… dann noch einen Prozentpunkt durch diesen Verkauf. Wir haben dieses Jahr einen Teil von Instrumentarium verkauft, einem Unternehmen aus dem Bereich der dentalen Röntgenologie. Ich denke, wenn Sie sich den Entwurf zum Gesundheitswesengesetz anschauen, werden Sie feststellen, dass er wieder hauptsächlich die ambulanten Patienten betrifft. In diesem Bereich haben wir in den letzten Jahren ohnehin nur eine schwache Geschäftsentwicklung gehabt.

Wenn wir uns den Auftragsbestand im Bereich der diagnostischen Bildgebungsverfahren ansehen und unsere weltweiten Prognosen, dann gehen wir trotzdem davon aus, dass wir die Umsätze künftig im mittleren einstelligen Bereich steigern können.

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

Hervorragend. Danke.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Gesprächsleiterin

Dave Bleustein, UBS.

Dave Bleustein - ***UBS*** - ***Analyst***

Können Sie mir helfen, die Schwankungen bei den Steuersätzen von GE Capital etwas besser zu verstehen? Vielleicht können Sie noch hinzufügen, in welchen Bereichen Steuern gespart werden konnten.

Keith Sherin - ***General Electric Company*** - ***SVP Finance und CFO***

Was die Schwankungen der Steuersätze betrifft, so hatten wir für das Gesamtjahr einen Wert von 11 %, was den Erwartungen entsprach. Für die ersten drei Quartale waren es 12 %. Es gab also keine großen Schwankungen im vierten Quartal. Wir hatten einige Vorteile durch bestimmte strukturierte Transaktionen im Bereich Commercial Finance in diesem Quartal. Aber davon abgesehen haben wir hauptsächlich dadurch Steuern gespart, dass wir unsere Gewinne in Übersee kontinuierlich reinvestieren, und zwar zu Steuersätzen, die niedriger sind als in den USA.

Dave Bleustein - ***UBS*** - ***Analyst***

OK. Sind Sie bei GE Capital für das vierte Quartal von 6,6 % ausgegangen?

Keith Sherin - ***General Electric Company*** - ***SVP Finance und CFO***

Eigentlich von 7,1 %.

Dave Bleustein - ***UBS*** - ***Analyst***

Dann eben 7,1. Aber warum ist der Steuersatz für 2006 dann höher?

Keith Sherin - ***General Electric Company*** - ***SVP Finance und CFO***

Dafür gibt es mehrere Gründe. Sie werden sich erinnern, dass wir 2005 im Flugzeugleasing enorme Vorteile durch den American Jobs Creation Act hatten, die mehr oder weniger nur einmal geltend gemacht werden können. Dies hat die Steuersätze von GE Capital und GECIS beeinflusst. 2006 wird sich das alles nicht wiederholen.

Wir generieren kontinuierliche Gewinne aus dem Leasinggeschäft, aber diese Einmalzahlungen wiederholen sich nicht. Es gab auch im Bereich Commercial Finance in Europa einige Einmaltransaktionen, die sich in diesem Jahr nicht wiederholen werden. Das waren die beiden Hauptursachen.

Dave Bleustein - ***UBS*** - ***Analyst***

OK. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - ***Goldman Sachs*** - ***Analyst***

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Bei meiner Frage geht es nicht um Steuern. Was ich fragen möchte, ist, welches Potenzial GE in einer Ausweitung des Engagements im Bereich der Kernenergie sieht und welche Chancen in diesem Bereich kurzfristig und längerfristig bestehen. Könnte das zu Konflikten mit den Gruppen führen, die sich für ökologische und sozialverträgliche Investitionen einsetzen? Oder ist das kein Thema?

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

Wissen Sie, Deane, wir können Ihnen eigentlich keine Auskünfte zu möglichen Transaktionen geben. Wir engagieren uns in dieser Branche. Es ist eine gute und gesunde Branche. Wir investieren Geld, das wir in unseren herkömmlichen Geschäftsfeldern verdienen, in neue Technologien. Aber unabhängig von allen künftigen Entwicklungen sind wir mit unserem derzeitigen Engagement in Bezug auf die Kernenergie zufrieden. Darüber hinaus kann ich leider keine Auskünfte zu möglichen Transaktionen geben.

Deane Dray - ***Goldman Sachs - Analyst***

Ich danke Ihnen. Wir werden bald auf NBC die Olympischen Spiele sehen können und deshalb möchte ich Sie bitten, uns zu erklären, wie sich das wirtschaftlich auswirkt und welchen Einfluss es auf das erste Quartal hat. Und wo bestehen im Zusammenhang mit den Olympischen Spielen mögliche Synergieeffekte durch Cross Selling?

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

Nun, Deane, der Umsatz, der im ersten Quartal im Zusammenhang mit den Olympischen Spielen entsteht, liegt bei etwa 650 bis 750 Millionen USD. Damit liegt NBC ungefähr an der Rentabilitätsschwelle. Für die Unternehmen im Top Sponsorship Program sind die zusätzlichen Umsätze durch Turin nur gering, vermutlich zwischen 50 und 100 Millionen USD. Bei den Spielen in Peking wird es dann deutlich mehr sein, vermutlich zwischen 500 Millionen und 1 Mrd. USD. Wir haben uns erst spät mit Turin beschäftigt, aber Peking ist für uns eine große Sache, die wir mit viel Schwung anpacken.

Deane Dray - ***Goldman Sachs - Analyst***

Es geht hier also mehr um den Umsatz als um die Marge?

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

Genau. Ich denke dabei in erster Linie an den Verkauf. Es geht um Dinge wie portable Stromerzeugung, temporäre Bauten, steigende Kosten für das Gesundheitswesen, tragbare Geräte usw.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Und das ist für uns insgesamt, einschließlich der Beiträge durch die Partnerunternehmen und die zusätzlichen Gelder, die wir in den Jahren ohne Olympische Spiele einnehmen, ein hochprofitables Franchise-Geschäft.

Deane Dray - ***Goldman Sachs - Analyst***

Hervorragend. Danke.

Gesprächsleiterin

Robert McCarthy, CIBC World Markets.

Robert McCarthy - ***CIBC World Markets - Analyst***

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Könnten Sie uns etwas über die Schwäche des Kunststoffsektors in Europa erzählen? Gibt es einen bestimmten Endmarkt, der dafür verantwortlich ist?

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

Wissen Sie, Rob, ich finde, das zugrunde liegende Wachstum in Europa ist gar nicht so schlecht. Bei unseren Bemühungen, das Wachstum anzukurbeln oder auf das Überangebot im Kunststoffsektor zu reagieren, haben wir uns sehr darauf konzentriert, die Margen zu halten. Mein Eindruck ist, dass wir vielleicht im vierten Quartal in Europa Marktanteile eingebüßt haben.

Ich denke, wir haben das ganze Jahr über gesehen, dass das Wachstum in Europa ziemlich kontinuierlich ist. Das gilt für die Automobilindustrie und für andere Branchen. Das Geschäft in den USA verlief stabil und konnte wie erwartet um 5 % gesteigert werden. Und in China erleben wir weiterhin eine starke Konjunktur.

Robert McCarthy - ***CIBC World Markets - Analyst***

OK. Die Verkaufstage … Entschuldigung! Die fünf Liefertage, die im Quartal fehlten, wie wirkt sich das aus? Erleben wir die Auswirkungen dann im ersten Quartal? Gab es in diesem Quartal dann mehr Liefertage?

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

Richtig.

Robert McCarthy - ***CIBC World Markets - Analyst***

Und das hatte vermutlich einen Einfluss auf das organische Wachstum in diesem Quartal?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Ja, das hatte einen Einfluss auf den Gesamtumsatz. Da haben Sie Recht.

Robert McCarthy - ***CIBC World Markets - Analyst***

(mehrere Sprecher) … in Bezug auf das erste Quartal.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Deshalb müssen wir uns in diesem Fall unbedingt die Zahlen für das Gesamtjahr anschauen.

Robert McCarthy - ***CIBC World Markets - Analyst***

Ich danke Ihnen, dass Sie sich hierfür die Zeit genommen haben.

Gesprächsleiterin

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Peter Nesvold - ***Bear Stearns - Analyst***

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Zunächst eine kurze Frage zum Bereich Capital Solutions. Es sah so aus, als ob bei Capital Solutions und im Immobiliensektor das Mengen- und das Umsatzwachstum etwas unterschiedlich ausgefallen wären. Sie haben erwähnt, dass das zum Teil auf Devisenkursschwankungen zurückzuführen ist und zum Teil möglicherweise auf den Verkauf von Vermögenswerten.

Können Sie mir zunächst etwas genauer erklären, wie Sie im Markt für Verbriefungen stehen? Und zweitens, wie groß sind die Auswirkungen auf die Finanzen?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Nun, wenn wir uns das einmal genauer ansehen, lagen bei Commercial Finance die Gewinne aus der Verbriefung im vierten Quartal des Jahres 2005 bei etwa 29 Millionen USD. Das bedeutet einen Rückgang um 50 Millionen USD gegenüber dem vierten Quartal 2004. Das ist also auch eine dynamische Entwicklung in diesem Quartal. Die Gewinne gingen zurück, und es gab weniger Verkäufe von Vermögenswerten in der Branche. Nun, Peter, ich denke, wir sind in diesem Bereich ganz gut positioniert.

Peter Nesvold - ***Bear Stearns - Analyst***

OK.

Ann Duignan - ***Bear Stearns - Analystin***

Und noch eine Frage von Ann Duignan. Danke. Ich habe noch eine Frage zum Luftfahrtsektor. Haben Sie bereits eine Verschiebung im Produktmix aufgrund der Stärke der OEM-Hersteller bemerkt? Oder werden wir im Jahr 2006 eine etwas stärkere Hinwendung zu OEM-Erzeugnissen erleben? Und wie wirkt sich das auf die Rentabilität aus?

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

Ich vermute, dass wir im Laufe des nächsten Jahres eine stärkere Hinwendung zu OEM-Erzeugnissen erleben werden. Meine Prognose ist, dass unser Umsatz deutlich steigen wird, während der Betriebsgewinn langsamer wächst, weil der Dienstleistungsanteil am gesamten Volumen geringer sein wird. Aber wir werden immer noch einen Anstieg bei den Betriebsgewinnen verbuchen können, was auf die Produktivität und andere Ursachen zurückzuführen ist. Ich gehe aber auch davon aus, dass 2006 und 2007 der Verkauf generell anziehen wird.

Ann Duignan - ***Bear Stearns - Analystin***

Gut. Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch - ***Merrill Lynch - Analyst***

Keith, die 4 % Umsatzwachstum im Quartal, die im industriellen Bereich zu verzeichnen waren, und die von Ihnen erwähnten 8 %, welche Faktoren tragen zu dieser Differenz bei? Ich denke da an Wechselkursschwankungen, Verkäufe und solche Dinge.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Für das Gesamtunternehmen?

Robert McCarthy - ***CIBC World Markets - Analyst***

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Nur im industriellen Bereich.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Für den industriellen Bereich habe ich jetzt keinen Gesamtüberblick für Sie, John. Wir müssen Ihnen das zuerst besorgen.

John Inch - ***Merrill Lynch - Analyst***

Können Sie ungefähre Angaben machen? Ich versuche lediglich, das zu verstehen. Sie sind beispielsweise Mitte Dezember noch von einem Gesamtumsatz von über 42 Mrd. USD ausgegangen, nicht wahr? Es war dann aber etwas weniger. Mich würde einfach interessieren, welchen Anteil die Devisenkursschwankungen daran haben.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Die Kursschwankungen haben im Industriebereich etwa einen Prozentpunkt ausgemacht. Ich denke, dass im Industriebereich der Preis-Volumen-Tradeoff der entscheidendere Faktor war. Sehen Sie, wir haben im Kunststoffbereich auf mehrere hundert Millionen Dollar Umsatz verzichtet.

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

John, ich glaube sogar, dass es wahrscheinlich etwa 1 Milliarde USD waren. Die Devisenkursschwankungen haben etwa 300 oder 400 Millionen ausgemacht. Wahrscheinlich sind es im Gesamtunternehmen etwa 400 oder 500 Millionen USD weniger aufgrund von Verkäufen und von Rückgängen bei den Finanzdienstleistungen. Für den Rest ist der Kunststoffbereich verantwortlich. Das waren aus meiner Sicht die Faktoren, die am Ende des Jahres zu den Unterschieden beim Umsatzwachstum geführt haben.

John Inch - ***Merrill Lynch - Analyst***

Noch eine Frage zu Commercial Finance, ich möchte mich entschuldigen, falls Sie das schon erwähnt haben, aber wie kommen Sie dieses Jahr auf 5,2 gegenüber 6,8 im letzten Jahr? Wo kommt der Unterschied her?

Und was passiert in dieser Zeile, in der es um Angelegenheiten des Gesamtunternehmens und Ausbuchungen (corporate items and eliminations) geht? Wird da etwas von einem Topf in einen anderen umgeschüttet?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Ich denke, das sind vielleicht die Unternehmungen, die nicht mehr fortgeführt werden. Wir haben die sonstigen Versicherungen aus dem Bereich Commercial Finance herausgenommen. Das gehört jetzt zum Gesamtunternehmen. Das ist vermutlich der größte Brocken.

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

Das hat zu der Reduzierung geführt.

John Inch - ***Merrill Lynch - Analyst***

Gut. Danke.

Gesprächsleiterin

Don MacDougall, Banc of America Securities.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

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

Ich möchte noch einmal auf Johns Frage eingehen; ich möchte sicher sein, dass ich das richtig verstanden habe. Ich denke, im Dezember wurde von einem Gesamtumsatz für das Unternehmen von ca. 151 Mrd. USD ausgegangen. Das tatsächliche Ergebnis lag knapp unter 150. Diese eine Milliarde, für die Sie Devisenschwankungen, den Finanzdienstleistungsbereich und die Kunststoffsparte verantwortlich gemacht haben, ist das in den letzten zwei Dezemberwochen passiert?

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

Nein, ich denke, dass wir am Jahresende einfach nicht genau sagen können, wie sich die Wechselkursschwankungen ausgewirkt haben und wie hoch der Erlös aus den Verkäufen von Vermögenswerten ist. Ich würde sagen, die schwierigste Prognose ist aus unserer Sicht die Vorhersage der Umsätze im Finanzdienstleistungsbereich. Deshalb denke ich, dass dort am ehesten noch Schwankungen zu verzeichnen waren.

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

OK, und für das erste Quartal, Jeff, haben Sie 15 bis 21 % im Jahresvergleich gemeldet. Das sind eigentlich mehr Vorschusslorbeeren als wir das von GE sonst gewohnt sind. Können Sie uns sagen, wo Sie diese Extraportion Sicherheit hernehmen?

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

Wissen Sie, ich denke, wir haben sowohl im Infrastrukturbereich als auch bei den Dienstleistungen und den Finanzdienstleistungen einen entsprechenden Auftragsbestand aufgebaut. Mit unseren Lieferungen müssen wir also ständig einen Auftragsbestand abarbeiten. Das gibt uns Selbstvertrauen und die Möglichkeit, die Aussichten für das laufende Jahr klarer zu beurteilen.

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

Jeff, noch eine letzte Frage von mir, Don. Hat nun der von Ihnen erwähnte Preis-Volumen-Tradeoff im Kunststoffbereich ein Ende gefunden? In anderen Worten: sie achten nicht mehr so sehr auf das Umsatzvolumen, weil Sie glauben, dass Sie über die Preise noch einiges erreichen können. Oder wird das erst 2006 in höherem Maße so sein?

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

Wissen Sie, Don, in diesem Geschäftsbereich gab es immer ein paar Unwägbarkeiten in Bezug auf Erdgas und Benzol. Ich denke, wir haben gut daran getan, uns für Benzol zu entscheiden. Erdgas ist im vierten Quartal teurer geworden. Wir haben eine weitere Preiserhöhung vorgenommen, um das auszugleichen. Ich denke, dass wir auch in Zukunft mit solchen Dingen fertig werden müssen, aber das ist auch eine unserer Stärken.

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

Danke.

Gesprächsleiterin

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis - ***Morgan Stanley - Analyst***

Ich möchte gerne noch etwas zu Ihrer Akquisitionsstrategie für 2006 erfahren. Der Auslöser für meine Frage ist der Kauf von Arden Realty, den Sie getätigt und vor etwa einem Monat angekündigt haben. Dieser Unternehmenskauf umfasste ein größeres Volumen und war vielleicht auch etwas kostspieliger als einige der Objekte, von denen in der Vergangenheit die Rede war. Können Sie uns über eventuelle Neuigkeiten

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

informieren und den Hintergrund ein wenig beleuchten? Zunächst einmal: warum musste es Arden sein und dann auch noch zu diesem Preis? Und was können wir 2006 in dieser Hinsicht erwarten?

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

Also, Scott, zunächst zum industriellen Bereich: wir rechnen in diesem Jahr mit 3 bis 5 Mrd. USD für Unternehmen, die zu unserer Strategie passen und die gute Renditen versprechen. Und was den Finanzbereich betrifft – da wollen wir weltweit wachsen.

Im Immobilienbereich haben wir verkauft, später aber wieder dazugekauft. Bei Arden hatten wir den Eindruck, dass wir mit diesem Unternehmen eine solide Basis in Südkalifornien legen würden, auf der wir gut aufbauen können.

Wenn Sie sich die Transaktion genauer anschauen, dann haben wir auch etwa 20 % der Immobilien zu Preisen verkauft, die über dem lagen, was wir beim Kauf des gesamten Unternehmens bezahlt hatten. Ich denke, das ist eine sehr gute Bewertung; wir haben einen schönen Preis erzielt. Das war nicht schlecht, wenn man sich die Situation des Immobilienmarkts einmal vor Augen hält.

Wir würden gerne in diesem Jahr die Vermögenswerte im Bereich Commercial Finance um 8 bis 10 % steigern. So sieht jedenfalls unsere Planung aus. Wir werden dabei wahrscheinlich außerhalb der USA etwas mehr aktiv werden als in den USA, aber wir denken, dass sich uns die Gelegenheit dazu bietet.

Scott Davis - ***Morgan Stanley - Analyst***

OK, ich möchte noch auf ein anderes Thema eingehen, den Aktienrückkauf mit einem Volumen von 7 bis 9 Mrd. USD für das Jahr 2006. In welchem Umfang wird sich nach Ihrer Meinung dadurch tatsächlich die Zahl der Aktien verringern? Oder grundsätzlich: wie sehr wird diese Maßnahme vermutlich durch Optionen und Aktienzuteilungen verwässert?

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

Scott, haben Sie Keith gerade gehört?

Scott Davis - ***Morgan Stanley - Analyst***

Leider nicht.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Tut mir Leid, Scott. Ich tausche mal eben mit Bill. Wir kaufen Aktien im Wert von 7 bis 9 Mrd. USD zurück und dadurch wird sich die Gesamtzahl der Aktien in diesem Jahr durchschnittlich um 1,5 Prozentpunkte verringern.

Scott Davis - ***Morgan Stanley - Analyst***

OK. Dann bedanke ich mich bei Ihnen.

Gesprächsleiterin

Tony Boase, A.G. Edwards.

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

Ich wollte noch etwas wegen diesen fünf fehlenden Tagen klarstellen. Sie erwähnten, dass das Auftragsvolumen im gesamten Unternehmen im Quartal um insgesamt 6 % gestiegen ist. Wie würde diese Zahl aussehen, wenn wir die fünf fehlenden Tage eingerechnet hätten?

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Wir haben diesen Faktor bereits eingerechnet. Das ist die so genannte durchschnittliche Bestellquote pro Tag.

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

OK, also die durchschnittliche Bestellquote pro Tag. Bei den Aufträgen aus dem industriellen Bereich sieht es so aus, als ob die Bestellungen in den letzten Quartalen zurückgegangen wären; hier sind es 5 % im dritten Quartal und jetzt 3 % im vierten Quartal. Hat das ausschließlich mit dem Kunststoffbereich zu tun oder gibt es hier noch andere Faktoren, die einen entsprechenden Einfluss haben könnten?

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

Tony, ich denke, die allgemeine Wirtschaftslage war ziemlich gut. Der Kunststoffbereich war sicher einer der Hauptfaktoren, aber es gab auch andere. In fast allen diesen Bereichen haben wir uns an der Preisfront sehr gut behauptet. Die Margen verdeutlichen das, und zwar ganz besonders, wenn Sie sich den Konsumentenbereich und den industriellen Bereich anschauen.

Wenn wir uns die gesamte Wirtschaftslage betrachten, dann würde ich da nicht so viel hineininterpretieren wollen. Ich denke, wir hatten während des Jahres einen sehr kontinuierlichen Verlauf.

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

Noch eine Frage zu den Rückstellungen für Verluste, 8,86 in diesem Quartal, das schien ein bisschen wenig zu sein, wenn man bedenkt, dass wir seit dem dritten Quartal keine richtige Verbesserung der Situation bei den überfälligen Forderungen gesehen haben.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

(technisches Problem) … im Jahresvergleich, wenn Sie sich daran erinnern … (technisches Problem)

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

Tony, hören Sie mich?

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

Ja, aber ich konnte die Antwort nicht verstehen.

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

OK, ich weiß nicht genau … wir haben hier ein Problem mit unseren Mikrofonen. Warten Sie eine Sekunde, OK?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Entschuldigen Sie, ich habe gerade wieder mit Bill den Platz getauscht. Tony, ich habe aber auch gesagt, dass diese Rückstellungen im Jahresvergleich im vierten Quartal des letzten Jahres 260 Millionen USD für USAir, ATA und ACA betragen haben. Das macht die ganzen Unterschiede in Bezug auf die Rückstellungen im Jahresvergleich wieder mehr als wett. Wir haben im letzten Jahr hohe Reserven speziell für diese Kunden gebildet und deshalb mussten wir das in diesem Jahr nicht mehr wiederholen.

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

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Dann sollte man diese Zahlen eher im Jahresvergleich sehen und nicht quartalsweise?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Ich denke, man muss eigentlich das Gesamtjahr betrachten.

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

OK, danke.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Sie können noch eine Frage stellen.

Gesprächsleiterin

Nicole Parent, Credit Suisse First Boston.

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

Ich möchte bei zwei Dingen nachhaken. Erstens, wie haben sich die Umsätze bei Anlagen und Dienstleistungen im Energiebereich auf die verschiedenen Energiearten verteilt? Sie haben uns das Auftragsvolumen genannt.

Zweitens würde mich noch interessieren, wie sich in diesem Quartal Umsatz und Gewinn beim Wasser entwickelt haben.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Der Umsatz beim Wasser lag bei etwa 480 und stieg damit um 17 %. Der Betriebsgewinn belief sich auf etwa 36 Millionen USD. Ich werde Bill bitten, Sie über die Umsätze bei Anlagen und Dienstleistungen im Energiebereich zu informieren. Ich habe die entsprechenden Zahlen nicht hier.

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

OK, wissen Sie, wie viele Turbinen in diesem Quartal ausgeliefert wurden?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Ja, die Turbinenlieferungen lagen bei …

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

Wissen Sie, wie viele es waren?

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Etwa 34, oder nicht, JoAnna?

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

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Ja, das könnte etwa hinkommen.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Warten Sie noch eine Sekunde. Ich glaube, hier steht es. Nicole, es waren 34 gegenüber 28 im Vorjahr.

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

OK. Ich danke Ihnen.

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

Für das Jahr 2006 sind etwa 130 vorgesehen.

Keith Sherin - ***General Electric Company - SVP Finance und CFO***

Ja, es sind 130 für das Gesamtjahr.

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

Davon etwa 22 im ersten Quartal; danach steigt die Anzahl jedes Quartal an.

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

Vielen Dank.

Bill Cary - General Electric Company - VP Corporate Investor Communications

OK, Rachel, vielen Dank für die Übermittlung der Fragen. Ich danke allen Teilnehmern an der Telefonkonferenz. Tut mir leid, dass wir hier einen solchen Schlamassel mit dem Ton hatten. Ich hoffe, Sie konnten sämtliche Fragen verstehen. Natürlich gibt es dann im Laufe des Tages auch noch das Transkript.

JoAnna und ich stehen Ihnen noch den ganzen Tag zur Verfügung, falls Sie uns noch irgendwelche Fragen stellen möchten. Rufen Sie uns einfach an. Und damit beenden wir die Konferenz. Herzlichen Dank.

Gesprächsleiterin

Meine Damen und Herren, hiermit ist unsere Telefonkonferenz beendet. Wir danken Ihnen für Ihre Teilnahme. Sie können jetzt auflegen. Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

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.

© 2006 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige ausdrückliche und schriftliche Genehmigung durch Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.