Transkript der Telefonkonferenz

GE - General Electric 4. Quartal 2006 Telefonkonferenz zur Ertragslage

Datum/Uhrzeit der Konferenz: 19. Januar 2007 / 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**

(c) 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

KONZERNTEILNEHMER

Dan Janki
GE - VP of Investor Communications

Jeff Immelt
GE - Executive Chairman and CEO

Keith Sherin
GE - Sr VP Finance and CFO

Joe Hogan
GE - President and CEO of GE Healthcare

Scott Donnelly
GE - President & CEO GE Infrastructure, Aviation

TEILNEHMER AN DER TELEFONKONFERENZ

Robert Cornell
Lehman Brothers - Analyst

Jeff Sprague
Citigroup - Analyst

Nicole Parent
Credit Suisse - Analyst

Dean Dray
Goldman Sachs - Analyst

Scott Davis
Morgan Stanley - Analyst

Robert McCarthy
Banc of America - Analyst

Ann Duignan
Bear, Stearns - Analyst

Peter Nesvold
Bear, Stearns - Analyst

PRÄSENTATION

Gesprächsleiterin

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie zur Telefonkonferenz zur Ertragslage von General Electric im vierten Quartal 2006. [ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN] Ich darf Sie daran erinnern, meine Damen und Herren, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird. Und nun gebe ich das Wort an den Gastgeber unserer heutigen Konferenz, Herrn Dan Janki, Vice President of Investor Communications. Bitte fahren Sie fort.

Dan Janki - *GE - VP of Investor Communications*

Vielen Dank, Candice. Ich möchte Sie alle herzlich begrüßen. Joanna und ich freuen uns, die Moderation der heutigen Konferenz zu übernehmen. Unsere Pressemitteilung wurde heute um 6:30 Uhr ausgesandt. Diese steht Ihnen mit einigen ergänzenden Informationen auf unserer Website www.GE.com/investor zur Verfügung. Sie können diese Information auch herunterladen und ausdrucken oder parallel im Web verfolgen. Das Präsentationsmaterial enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf dem Umfeld, wie wir es heute wahrnehmen, basieren und das Veränderungen unterliegt.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Für heute haben wir ein volles Programm. Wir werden heute etwas mehr Zeit benötigen als traditionellerweise. Wir besprechen die Gewinne und unsere jüngsten Übernahmen. Zu diesem Zweck sind heute unser Chairman und CEO Jeff Immelt, Senior Vice President und CFO Keith Sherin sowie Joe Hogan, unser CEO für GE Healthcare und Scott Donnelly, Chairman von GE Aviation anwesend. Also übergebe ich jetzt an Jeff, damit wir die Präsentation beginnen können.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Gut, Dan. Vielen Dank. Guten Morgen alle zusammen. Wie Dan schon gesagt hat, gibt es heute viel zu berichten. Um einen kurzen Überblick über das Programm zu geben: Wir besprechen das vierte Quartal des Gesamtjahres 06. Wir behandeln die FAS 133 Korrektur. Anschließend schalten wir einen Gang höher und besprechen das erste Quartal und das Gesamtjahr 07. Zuletzt gehen wir durch alle Übernahmen [nicht verständlich] und geben Ihnen eine Idee davon, welche Auswirkungen diese auf die Weiterentwicklung des Unternehmens haben.

Das Umfeld 2007 ist dem von Dezember ähnlich. Wir glauben noch immer, dass das globale Wirtschaftswachstum weiterhin günstig ist. Die globalen Märkte sind stark. Sie wissen, dass wir, wie schon gesagt, Auswirkungen im Bauwesen und in der Automobilbranche gespürt haben. Insgesamt betrachten wir das zugrundeliegende Wirtschaftswachstum aber als recht stabil. Die Margen haben sich in einer Zeit höherer Inflation und höherer Zinssätze stabilisiert. Wir glauben immer noch, dass das Risikoumfeld großartig ist, die Liquidität ist hoch. Das ist etwas, mit dem Unternehmen zurecht kommen müssen und wir denken, dass wir diesbezüglich in guter Form sind. Auch die Makrotreiber sind weiterhin robust. Wenn Sie unsere Auftragseingänge, insbesondere für die großen Infrastrukturprodukte, betrachten, wachsen wir weiterhin auf der ganzen Welt. Wir haben immer gesagt, dass ein erfolgreiches 2007 von einer sehr starken Position weltweit abhängt, dass die Preisbildung vor der Inflation liegen muss und die Produktivität weiter vorankommen muss. Im Sommer steht eine Gewerkschaftsverhandlung an, durch die wir unseren Weg lediglich mit Stability und Risk Management finden müssen. Das werden wir heute auch noch sehen.

Um über das vierte Quartal zu sprechen, wissen Sie, sind wir davon überzeugt, dass wir ein solides, hochqualitatives Quartal hatten. Wie Sie anhand unserer Kennziffern sehen, durch die wir immer wieder vom Standpunkt der Berichterstattung an unsere Investoren mit Blickwinkel auf das Wachstum gehen. Das Wachstum bei den Auftragseingängen betrug 19%, Umsatzwachstum 11%, Vermögenswachstum 21%, das organische Wachstum lag für dieses Quartal bei 8%. Der Gewinn je Aktie liegt nach Mehrheitsbeschluss bei $ 0,64. Gemäß unserer Prognose wachsen die Erlöse, sie sind um 180 Basispunkt auf 18,4% gestiegen. Wir sind noch immer auf Kurs, um die 20% bis 2008 zu schaffen. Wir konnten das beste Wachstum der letzten Jahre für die Margen verzeichnen und haben 190 Basispunkte zugelegt. Der Cashflow ist um 14% auf 25 Mrd. USD, etwa 25 Mrd. USD, gestiegen. Alle auf dem richtigen Weg zu einer ausgezeichneten finanziellen Performance, zu der wir uns auch verpflichtet hatten.

Wie wir schon anlässlich der Konferenz zum dritten Quartal und wieder im Dezember gesagt haben, wurden nicht alle Gewinne für die Umstrukturierung und andere Belastungen eingesetzt. Wir tätigen also Investitionen im Unternehmen, um unsere zukünftigen Gewinne zu verbessern und werden dies auch bis in das Jahr 2007 und darüber hinaus weiter praktizieren.

Wenn Sie sich die langfristige Strategie und dass, was wir gesagt haben, ansehen, die Investition in führende Unternehmen, wissen Sie, den Kern der Infrastruktur, Gesundheitswesen, Finanzen, GE Money, erwirtschafteten wir im Quartal 17% und NBCU erholt sich. Wir haben angekündigt – oder haben den Ausstieg aus Advanced Material Supply, Hydro und GELife abgeschlossen. Wir haben heute Morgen die strategische Überprüfung für Kunststoffe angekündigt. Mittlerweile investieren wir in Unternehmen, von denen wir glauben, dass sie uns bei der Wachstumssteigerung in der Zukunft helfen. Alles in Übereinstimmung mit der Strategie und in Übereinstimmung mit der vorhergegangenen Kommunikation.

Von der Umsetzung her gesehen, ist der Segmentgewinn um 13% gestiegen, ein Gesamtjahreszuwachs von 12%. Die Leverage des operativen Gewinns liegt, wie gesagt, für das Gesamtjahr 40 Basispunkte höher mit Dynamik bis in das nächste Jahr. Ausweitung der Gesamtkapitalrentabiltät (ROTC). Der Bereich Kunststoffe war wirklich negativ. Wie wir im Dezember schon angedeutet haben, bleibt dies auch weiterhin ein schwieriger Markt für uns. Im Hinblick auf Wachstum wiederum haben wir Ihnen einige der wichtigsten Details zu den Bestellungen genannt und das organische Wachstum ist um 8% gestiegen. Der Erlös aus Dienstleistungen bleibt weiterhin sehr stark. Wir treiben das Wachstum als Prozess im gesamten Unternehmen weiter an. Unsere Erwartung für 2007 sind nachhaltige 8% organisches Wachstum. Wieder werden die Auswirkungen der Geschäfte nicht reflektiert. Nur auf der Grundlage des organischen Wachstums erreichen wir das zwei- bis dreifache des BIPs.

Betrachten wir die wichtigsten Wachstumsinitiativen, von denen wir auch jedes Quartal berichten. Services lagen bei 30 Mrd. USD und sind über das Jahr um 12% gestiegen. CSA-Aufträge sind weiter gewachsen und der operative Gewinn in unserem Dienstleistungsgeschäft verbleibt weiterhin sehr stark. Unser weltweites Wachstum lag bei 78 Mrd. USD und ist um 15% gestiegen. In den aufstrebenden Märkten sehen wir wieder ein starkes Wachstum, dass weiterhin unsere Präsenz auf der ganzen Welt stärkt. Die Wachstumsplattformen lagen bei 13 Mrd. USD, eine Steigerung um 7%. Wir sprechen seit 2003 über die Wachstumsplattform und erzielen hier weiterhin großartige Ergebnisse. Die innovativen

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Durchbrüche über 20 Mrd. USD an Umsatzerlösen im Jahr 2006 sind um 33% gestiegen, wobei technische und kommerzielle Innovationen das Wachstum weiter antreiben. Das ist das achte Quartal in Folge mit einem organischen Wachstum, das das Zwei- bis Dreifache des BIPs beträgt. Das organische Wachstum im Gesamtjahr betrug 9%. Die wichtigste Maßnahme ist unserer Meinung nach den Investoren etwas zu bieten. Damit übergebe ich das Wort an Keith, der detailliert die Finanzdaten besprechen wird.

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Vielen Dank, Jeff. Der Auftragseingang war auch im vierten Quartal sehr stark. Hervorragende Neuigkeiten für die linke Seite. Die Großanlagen lagen bei 10,5 Mrd. USD, eine Steigerung um 35%. Diese wurden besonders durch Luftfahrt und Energie angetrieben. Luftfahrt lag bei 2,2 Mrd. USD und ist um das Zweifache höher als letztes Jahr im vierten Quartal. Einfach ein unglaubliches Wachstum bei den Jenex-Bestellungen, Amritsar und Ost-China, Süd-Schanghai. Die Energiesparte lag bei 3,3 Mrd. USD, ein Anstieg von 24%, einfach eine unglaubliche Performance. Die Auftragseingänge im Thermogeschäft sind um 32% auf 1,2 Mrd. USD gestiegen. Sie haben den großen Auftrag für Saudi Arabien gesehen. Außerdem bilden wir einen Auftragsbestand. Die Infrastrukturaufträge stiegen im Gesamtjahr 06 um 57% und der Auftragsbestand ist um 37% auf 32 Mrd. USD gestiegen. Dieser Auftragseingang wird sich nicht ewig fortsetzen, aber Junge, das ist eine außerordentliche Jahresperformance und ein hervorragender Auftragsbestand als Ausgangslage. In der Mitte sehen Sie die Dienstleistungssparte, die um 10% auf 9,5 Mrd. USD gestiegen ist, also gut zweistellig.

Sie können die Vs je Geschäftsbereich sehen. In der Luftfahrt sind die Ersatzteile für Verkehrsflugzeuge um 15% gestiegen, teilweise ausgeglichen durch niedrigere Raten bei den Ersatzteilen für das Militär, was eine Performance von 6% ergibt. Die Kerndienstleistungen im Energiebereich sind im Gesamtvergleich mit V für Energie bei 7%, um 18% gestiegen, verglichen mit einem großen Wechsel in Atomanlagen [unverständlich] für TEPCO. Also liegt ein guter Auftragseingang für Services vor und der Auftragsbestand für CSA ist um 7% auf 39 Mrd. USD gestiegen. Dann zur rechten Seite. Die Flowgeschäfte haben sich grundsätzlich fortgesetzt, wie wir sie über das ganze Jahr gesehen haben. Sie sehen, dass die starke Performance von C&I, die vom Industriesektor getrieben wurde, sich fortgesetzt hat. Wie Jeff gesagt hat, hatte die Kunststoffsparte im Auftragsbereich ein hartes Quartal, der Preis ist um 4 gefallen, das Volumen um 2 gestiegen, die Auswirkungen sind positiv 1, also ist es um 3 gefallen und Sicherheit war grundsätzlich unverändert. Insgesamt also eine wunderbare Auftragslage. Im Quartal 24,9 Mrd. USD, um 19% und für das Jahr 90 Mrd. USD, um 20% höher.

Als Nächstes beschäftige ich mich mit den Indikatoren, den Hauptindikatoren für Finanzdienstleistungen. Auf der linken Seite sind unsere Margen. Die blauen Balken stellen den Nettoerlös dar, der dem eingebrachten Wert als Prozentwert des durchschnittlichen Vermögens entspricht. Wir ziehen also die Auswirkungen der Zinssätze davon, von unserem Gesamtumsatz, ab. Die grünen Balken geben den Nettoerlös abzüglich der Verluste als Prozentwert für das durchschnittliche Vermögen wieder. Sie stellen also grundsätzlich den an den Verlust angepassten eingebrachten Wert dar. Wie Sie sehen, sind die angepassten Margen im Vergleich zum letzten Jahr etwas niedriger und im Vergleich zum dritten Quartal etwas höher. Ich würde sagen, dass in diesem Fall die gute Nachricht ist, dass die Margen sich stabilisieren und der Verlust weiterhin auf ihrem historischen Tiefststand verbleiben. Wir sehen das Portfolio weiterhin unter Liquiditätsdruck. Auf der rechten Seite bleiben die Ausfallquoten von über 30 Tagen weiterhin sehr stabil. Grundsätzlich sind diese im Vergleich zum letzten Jahr unverändert geblieben. Wen Sie sich die Ausfallquoten im Verbraucherfinazgeschäft ansehen, sind diese mit 1,22% sehr niedrig. Auf der unteren rechten Seite verbleibt die Kapazitätsauslastung stark. Angeführt von Penske und dem Schienen- und Anhängergeschäft. Insgesamt sind die wirtschaftlichen Indikatoren hier weiterhin recht gut.

Als Nächstes geht es um die Margen und Umsätze. Ich bin froh sagen zu können, dass wir uns anlässlich der Konferenz zum dritten Quartal dazu verpflichtet hatten, 100 Basispunkte an Margenwachstum im vierten Quartal zu erzielen. Wir haben 190 Basispunkte an Wachstum erbracht. Wir haben gesagt, dass wir eine Marge von 15% für das Gesamtjahr erreichen und haben 15,2% erreicht. Im Dezember haben wir angedeutet, dass es etwas besser sein würde, als es war. Es ist großartig, über ein solches Margenwachstum zu verfügen und dieses kommt von einer starken grundlegenden Kostenproduktivität und einem ausgewogenen Wachstum. Im vierten Quartal sind unsere Umsatzerlöse im Bereich Service um 12% gestiegen, unsere Produktumsatzerlöse um 10%.

Unsere Umsatzerlöse im Bereich Services sind um 12% gestiegen, unsere Produktumsatzerlöse um 10%. Damit haben wir das geklärt. Es ist immer noch eine großartige Angelegenheit die Anlagenumsatzerlöse weiter zu zweistelligen Raten zu steigern und die bestehende Basis aufzubauen, aber unter dem Strich haben uns die Services bei der Steigerung der Marge geholfen. Unser Healthcare-Geschäft hatte ein großartiges Volumen und alle Geschäftsbereiche profitieren von der Bereinigung.

Eine Belastung stellten die Kunststoffe dar. Die Dynamik der Preisinflation war eine Belastung von ungefähr 2 je Punkt im Gesamtjahr für uns und ungefähr 4 je Punkt im vierten Quartal. Auf der rechten Seite, der Gesamtkapitalrentabilität, haben wir uns bis 2008 das strategische Ziel von 20% gesetzt. Wir sind auf dem Weg dorthin, wir haben 180 Basispunkte Wachstum bei der Gesamtkapitalrentabilität, die wirklich von einem starken Gewinnzuwachs angetrieben wird. Wir sind bei der Kapitalallokation weiterhin diszipliniert und unser gesamtes Portfolio ist auf die

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Investition in kapitaleffiziente Unternehmen konzentriert. Eine recht gute Verbesserung. Wir sind mit den Margen des vierten Quartals sehr zufrieden. Genau, was wir erreichen wollten, sogar trotz der Gegenwinde im Kunststoffbereich.

Die nächste Seite ist – ich wollte das Blatt von der Konferenz zum dritten Quartal über Corporate Items aktualisieren. Für das Jahr haben wir auf der linken Seite unsere Gewinne ausgehend von unseren 0,04 USD auf der Konferenz zum dritten Quartal auf 0,06 USD erhöht. Sie sehen, dass wir im vierten Quartal den Verkauf der Advanced Materials an Apollo abgeschlossen haben. Unser Gesamtgewinn bei dieser Transaktion beträgt ungefähr 370 Millionen USD, worin 200 Millionen USD an steuerlichen Vorteilen enthalten sind und was beinahe den gesamten Rückgang unseres Steuersatzes für das vierte Quartal im Jahresvergleich erklärt. Auf der rechten Seite können wir, das können Sie sehen, weil der Gewinn besser war, einen Teil der Umstrukturierung beschleunigen. 0,02 USD Umstrukturierung und andere Belastungen, über die wir gesprochen haben, sind auf 0,04 USD gestiegen. Während des Quartals insgesamt wiesen wir eine nachsteuerliche Belastungen von ungefähr 390 Millionen USD für die Umstrukturierung und damit verbundene Belastungen wie Frühpensionierungen auf.

Sie haben von den Aktivitäten zur Kostenentnahme bei NBC gelesen, wir haben Betriebsschließungen bei C&I angekündigt und wir haben den Ausstieg bei Hydro angekündigt. Wir hatten mehr als 450 Frühpensionierungen in Zusammenhang mit strukturellen Reduzierungen im gesamten Unternehmen. Unsere Gewinne waren also hervorragend. Wir freuen uns darüber und wir freuen uns, die Umstrukturierung und Frühpensionierung zu finanzieren und die Kostenstruktur dieses Unternehmens zu verbessern.

Als Nächstes kommt das vierte Quartal. Auf der linke Seite befindet sich eine Zusammenfassung der Geschäftstätigkeit. DieUmsatzerlöse waren sehr gut. 44,6 Mrd. USD, um 11% höher. Wie Sie sehen, sind die Umsatzerlöse für Finanzdienstleistungen um 16% gestiegen, der Nettoertrag um 11%. Wir liegen mit unserem Umsatzwachstum auf einer Linie. Der Gewinn lag bei 6,6 Mrd. USD, einem Wachstum von 12% und der Gewinn je Aktie bei 0,64 USD, einem Wachstum von 14%.

Ich muss hier bei den Vs eine Anmerkung machen. Die Unterschiede im Wachstum werden von der Neubewertung beeinflusst, die ich auf den nächsten Seiten behandeln werde. Während es im vierten Quartal 06 eine unbedeutende Auswirkung von 2 Millionen USD gab, gab es einen Anstieg im Gewinn des vierten Quartals 05 und das senkt die Vs unseres vierten Quartals um zwei Punkte. Also haben wir erreicht, was wir gesagt haben. Die Vs sind auf einer ausgewiesenen Basis niedriger, da wir den Gewinn als Ergebnis unserer Neubewertung gesteigert haben. Der Cashflow liegt bei 24,6 Mrd. USD, ich werde dies in Kürze behandeln. Gestiegen um 14% und im industriellen Bereich um 7%.

Der Steuersatz für das Jahr. Der GE-Steuersatz im vierten Quartal hat 16% betragen, das ist um 3 Punkte niedriger als 2005 und wird mehr. Der Steuersatz ist im Jahresvergleich im vierten Quartal unverändert geblieben und ist für das Gesamtjahr bei 12% in Übereinstimmung mit der Prognose aus dem dritten Quartal geblieben.

Auf der rechten Seite sehen Sie unsere Segmentergebnisse für das Quartal. Ein hervorragendes Quartal für Infrastruktur. Diese lag am oberen Ende unserer Prognose von 15-20%. Für die Industriesparte war es ein hartes Quartal, belastet von den Kunststoffen und Advanced Materials. Das kostet uns ungefähr 100 Millionen USD gegenüber dem, was wir erwartet hatten. Das entspricht einer Minderung um 12%. Commercial Finance und GE Money und Healthcare entsprachen alle den Prognosen. NBC Universal ist jetzt positiv, was großartig ist. Gegenüber unserer Voraussage war das allerdings etwas schwach. Dies wurde durch die Filmperformance im vierten Quartal beeinflusst, die etwas niedriger lag, als wir das erwartet hatten. Insgesamt jedoch eine sehr starke Performance. Wir sind mit der Infrastruktur in den höheren Bereich gekommen und müssen uns noch mehr mit der Umstrukturierung beschäftigen, die für die Zukunft wunderbar sein wird.

Jetzt möchte ich über die Neubewertung sprechen. Ich muss Ihnen sagen, dass ich enttäuscht über diese Neubewertung bin. Wir nehmen unsere Verpflichtung, den FAS 133 Anforderungen zu entsprechen, besonders ernst. Lassen Sie mich also erklären, was passiert ist. Grundsätzlich sind Sie mit dem Hintergrund der FAS 133, Bilanzierungspflichten für derivative Finanzinstrumente, die seit 1. Januar 2001 in Kraft sind, vertraut. Dies wurde sehr effektiv für Hedge Accounting, steht frei zur Wahl und die Qualifizierungskriterien sind sehr streng. Wir haben ein beträchtliche Anstrengung unternommen, um FAS 133 zu entsprechen. Die von uns durchgeführte Implementierung und unsere nachfolgenden Programme wurden von unserer unternehmenseigenen Rechnungsprüfung und unserem Prüfer von KPMG bewertet. Dies ist ein anspruchsvoller Standard. Viele Unternehmen und Prüfer hatten mit diesem Standard Schwierigkeiten, wie die 230 und mehr Neubewertungen seit der Einführung beweisen. Es handelt sich also um etwas, mit dem andere auch zu kämpfen haben.

Im Mai 2005 haben wir auf der rechten Seite für GE neu bewertet. Die unternehmenseigenen Prüfer haben einen Fehler in den Swaps, in Gebühren und anderen Bedingungen festgestellt, der auf die Neubewertung eine positive Auswirkung von 381 Millionen USD hatte. Wissen Sie, offensichtlich haben sich als Teil der Neubewertung der derivativen Finanzinstrumente, die wir prüfen, sowohl GE als auch unsere Prüfer und unser internes Team bei KPMG unsere derivativen Aktivitäten einschließlich des Hedgings unserer Geldmarktpapiere angesehen. Sowohl GE als auch KPMG haben rückbestätigt, dass das Hedging unserer Geldmarktpapiere die Zielsetzungen von FAS 133 als Teil dieser Prüfung 2005 erreicht haben. Wir haben auch mit SEC im Zusammenhang mit den laufenden formalen Ermittlungen auf ganzer Linie kooperiert. Wir arbeiten

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

mit ihnen seit 2 Jahren zusammen. Als Teil dieser Überprüfung haben die SEC-Mitarbeiter die Bilanzierungsthemen an das Büro des Hauptbuchhalters weitergeleitet. Nach dieser Prüfung hat das Büro des Hauptbuchhalters bestimmt, dass unser Hedging-Programm den spezifischen Anforderungen von FAS 133 nicht entspricht. Ich werde die Einzelheiten des CP-Programms mit Ihnen auf der nächsten Seite durchgehen und Ihnen die Bedeutung erklären.

Oben sehen Sie ein einfaches Diagramm unseres CP-Hedging-Programmes. Hauptsächlich auf der linken Seite hat GE Capital Corp sich selbst durch das Leihen von Geldmarktpapieren von Investoren auf dem Marktplatz finanziert. Die Zinszahlungen, die wir für diese Commercial Paper-Instrumente zahlen, setzen uns dem variablen Zinssatz aus, da dieser sich regelmäßig ändert, kurze Laufzeit. Unser Gesamtsaldo an Geldmarktpapieren beträgt heute etwas über 90 Mrd USD. Das entspricht etwa einem Viertel unserer Eigenfinanzierung. Auf der rechten Seite vergeben wir Kredite an unsere Kunden. Ein großer Teil dieser Kundenkredite umfasst einen Festsatz und die Zahlung von Zinsen. Um unsere Vermögenswerte zusätzlich zu finanzieren, damit die Kosten für den Festzinssatz zu dem Einkommen aus dem Festzinssatz passen, beteiligen wir uns an einem einfachen Zins- und Währungsswap, gleichen das Risiko des variablen Zinssatzes mit den Geldmarktpapieren aus und zahlen eine Festzinssatz an die Swap-Gegenpartei, was unsere Vermögenswerte zusätzlich finanziert. Der Kasten auf der rechten Seite zeigt die Größe des Hedging Programms im Verlauf der Zeit. Wir haben einen Teil aller unserer ausstehenden Geldmarktpapiere also abgesichert und den variablen Zinssatz zu einem Festzinssatz umgewandelt, um unsere Vermögenswerte zusätzlich zu finanzieren. Bei der Einführung waren 22 Mrd. USD im Swap-Programm. Auf dem Höhepunkt im Jahr 2002 waren es 33 Mrd. USD und seit 1.1. ist es auf 12 Mrd. USD gefallen. Dies ist ein Teil der gesamten Geldmarktpapiere, die wir sichern.

Jetzt ist unser Programm wirtschaftlich erfolgreich. Wir stimmen das wirtschaftliche Risiko der Zinssätze auf Vermögenswerte vollständig ab, finanzieren und beheben es gegenüber dem Leihen. Die Bilanzierung der Geldmarktpapiere ist jedoch nicht speziell in FAS 133 inbegriffen. Im Programm für Geldmarktpapiere tätigen wir jede Woche tausende Transaktionen. Es handelt sich um einen kontinuierlich wechselnden Pool an Geldmarktpapieren, was die Sache kompliziert. Nach Ansicht der SEC muss unser Programm ausweisen, welche Geldmarktpapiere vor der Ausstellung gesichert werden. Das läuft unter dem Begriff „Genauigkeit“. Nach unserer und der Meinung von KPMG entsprach der von uns vertretene strukturelle Ansatz der FAS 133 Spezifität. Offensichtlich habe ich das Thema hier stark vereinfacht dargestellt, aber ich kann sagen, dass wir gute technische und verfahrenstechnische Argumente hatten, wir wurden von unseren Prüfern unterstützt, aber SEC hat das letzte Wort, was die technischen Verfahren angeht und wir kommen ein gutes Stück voran. Wir stimmen mit ihrer Ansicht überein.

Welche Auswirkung hat dies also? Heute Morgen haben wir unseren 2005 10-K und das erste, zweite und dritte Quartal 2006 neu bewertet. Wir haben diese Berichte überarbeitet, wir kennen die Bedeutung und es gibt neue Abschlüsse. Da wir der Besonderheit bis zurück zur Einführung am 1.1.2001 nicht entsprochen haben, müssen wir die Effekte des Hedge Accounting aus unseren Abschlüssen entfernen. Grundsätzlich müssen wir die Deckungsgeschäfte, die Swaps, die ich Ihnen auf der vorhergehenden Seite gezeigt habe, ausweisen, um jede Periode vom 1.1.2001 an zu vermarkten. Sie können jetzt in der Kiste am oberen Ende sehen, dass die Auswirkung aus einer Reduzierung der bilanzierten Gewinne in den Jahren 01 und 02 und eine Steigerung der Gewinne von 2003 bis einschließlich 2006 bestand. Dies wird durch die Bewegungen der Zinssätze in diesem Zeitraum angetrieben. Nach dem 11. September sind die Zinssätze gesunken und sind anschließend im Jahr 2003, 2004 und 2005 wieder gestiegen. Dies sorgt für die Schwankungen und zahlt die Swaps mit Festzinssatz. Die kumulative Auswirkung auf die Erträge seit Beginn, wie die 343 Millionen USD Verminderung, betrifft die einbehaltenen Gewinne nicht, da diese schon das Firmenkapital und anderen Comprehensive Income durchlaufen hat. Die Auswirkung auf 2006 beträgt 130 Millionen USD positiv. Die Auswirkung für die Zukunft ist leicht positiv bei den Gewinnen. Innerhalb der nächsten 10 Jahre kommen über 90% der Auswirkung durch die Gewinne zurück. Die Lebensdauer der Programmauswirkung entspricht null. Dies ist eine Taktmarke für die Vermarktung dieser Swaps. Sie erscheint, wenn die niedrigeren Zinskosten leicht steigen.

Wenn wir gewusst hätten, dass es da offensichtlich ein Problem gibt, hätten wir das Programm entsprechend den Anforderungen wie sie von SEC interpretiert werden entwickelt. Dies hätte die Volatilität des Zinssatzes verringert, den ich in den neugeordneten Finanzen zeige. Die wirtschaftlichen Auswirkungen sind definitiv durch effektive Zinssatz-Swaps abgesichert. Während diese Zinssätze schwanken, gab es einen ausgleichenden Effekt auf unsere Vermögenswerte. Aber Sie wissen, dass in der gegenwärtigen Rechnungslegung, die Marktpreisveränderungen in Bezug auf die festverzinslichen Vermögenswerte in der aktuellen Periode nicht als Erträge anerkannt werden. Es gab also eine ausgleichende wirtschaftliche Wirkung, die in den jetzigen Abschlüssen nicht realisiert wurde.

Schließlich haben wir am 1. Januar 2007 ein erstmalig ausgestelltes CP-Hedging Programm eingeführt. Wir haben es entwickelt und mit KPMG und Experten geprüft und sind davon überzeugt, dass es den technischen Anforderungen entspricht. Und ich würde sagen wir sind bemüht, diese Bilanz richtig aufzustellen. Wir haben technische Resourcen hinzugefügt, haben unsere Aufsicht über die Rechnungskontrolle erhöht und haben in IT-System investiert. SEC hat uns mitgeteilt, dass wir uns darum kümmern müssen, was wir tun und wir kommen weiter. Es gibt absolut keine Veränderung in den GE-Grundlagen oder der Liquidität. Wie Sie sehen, haben die Ratingagenturen dies geprüft und unsere Ratings rückbestätigt. Lassen Sie mich also zu den Finanzen zurückkehren.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Als Nächstes folgen die Konzernergebnisse für das Gesamtjahr. Auf der linken Seite sehen Sie die Zusammenfassung unserer Geschäftsbereiche. Der Gesamtumsatzerlöse in diesem Jahr betragen 163 Mrd. USD, eine Steigerung um 10%, also ein großartiges umsatzstarkes Jahr. Die Gewinne liegen bei 20,7 Mrd. USD, ein Anstieg um 11%. Wie Sie sehen, hat die Neubewertung unsere Vs, wiederum durch das Hinzufügen von mehr Einkommen zum Jahr 2005, reduziert. Der Gewinn pro Aktie lag bei 1,99 USD. Wir konnten 2006 mit der Neubewertung in den ersten drei Quartalen einen Penny hinzufügen. Der Nettoimpuls lag bei einem Penny. Lassen Sie mich Ihnen das zeigen. Den Cashflow im industriellen Bereich besprechen wir mit der nächsten Folie und was die Steuersätze anbelangt habe ich die Auswirkung des Satzes für das vierte Quartal dargelegt, was grundsätzlich die gleichen Triebkräfte für das Gesamtjahr umfasst.

Wenn wir also die Segementergebnisse für das ganze Jahr auf der rechten Seite zusammenfassen, dann war dies für uns ein großartiges Jahr. Wie Sie wissen entsprechen unsere Unternehmensbereiche der Prognose, die wir gegeben haben und der Industriebereich war etwas schwach. Wenn Sie fragen, dies liegt am Bereich Kunststoffe und ich werde mich dem widmen, wenn ich zur Seite für den Industriebereich gelange.

Als Nächstes ist der Cashflow für das gesamte Jahr an der Reihe. 24,6 Mrd. USD, um 14% höher. Das Wachstum stammt aus zwei Bereichen. Zum einen kam es von der GECS-Dividende, welche die Erlöse aus unserem letzten Verkauf der Genworth-Aktien und das Geld aus unserer Versicherungslösung beinhaltet, das wir erhalten haben, als wir Insurance Solutions an Swiss Re verkauft haben. Dies sind etwa 5,5 Mrd. USD von 9,8 Mrd. USD. Und die 14,8 Mrd. USD aus dem Industriebereich sind die zweite Komponente des Wachstums, wovon bis zu 1 Mrd. USD von unserem Reingewinn und ein wenig aus dem Betriebskapital stammen. Wir haben im letzten Jahr Aktien im Wert von 8,1 Mrd. USD zurückgekauft, also 236 Millionen Aktien.

Auf der rechten Seite führen wir Sie durch die Cashbilanz, wo wir das Jahr mit 2 Mrd. USD begonnen haben. Wir erhalten das Geld aus den Unternehmensaktivitäten auf der linken Seite, 24,6 Mrd. USD. Wir haben 10,4 Mrd. USD an Dividenden ausgezahlt, haben Aktien im Wert von 8 Mrd. USD zurückgekauft und haben 3,5 Mrd. USD in unsere geplante Geschäftsausstattung investiert. Die Verbindlichkeiten (netto, nach Erwerb und Verkauf) betrugen ungefähr 900 Millionen USD, da wir, wie Sie wissen, im Jahr 2006 mit Silikon und GE Supply etwas mehr Veräußerungsaktivitäten durchgeführt haben. Zum Ende des Jahres haben wir mit 4,5 Mrd. USD an Barmitteln abgeschlossen, 2,5 Mrd. USD mehr als wir angegeben hatten. Dies ist ein Teil dessen, was wir für die kürzlich angekündigten Akquisitionen verwenden. Also eine starke Cash Performance, die mit unseren Erwartungen übereinstimmt.

Als Nächstes kommt das erste Quartal. Bevor wir uns den einzelnen Geschäftsbereichen zuwenden, möchte ich Ihnen die Aussichten für das Quartal darlegen. Auf der linken Seite Infrastruktur, wo die Aussichten weiterhin sehr gut sind. Wir verfügen über einen hervorragenden Umsatz und ein beeindruckendes Wachstum des Segmentgewinns. Der Industriebereich wird auch weiterhin von den beiden Veräußerungen von GE Supply und Advanced Materials bei deren Abweichungen aber auch durch den weiteren Druck im Kunststoffbereich beeinflusst. Wir erwarten im vierten Quartal also ein ähnliches Profil.

Commercial Finance und GE Money und Healthcare bietet weiterhin sehr gute Aussichten. Bei NBC Universal setzt sich die Kehrtwende fort. Die Umsatzerlöse liegen 20% niedriger, was komisch aussieht, aber hier gibt es keinen Vergleich mit den Olympischen Winterspielen 2006, das ist offensichtlich. NBC minus der Olympiade ist bei den Umsatzerlösen grundsätzlich unverändert geblieben. In der Zusammenfassung auf der rechten Seite ist dies mit unseren Erwartungen für Dezember gleich. Wie Sie sehen, liegen die Umsatzerlöse bei ungefähr 40 Mrd. USD, auf einer ausgewiesenen Basis um 5% höher. Eine Auswirkung von 2 Punkten auf das gesamte Unternehmen, also 7% höher auf einer organischen Basis. Erträge sind um 4,5 bis 4,6 Mrd. USD, also 10%, gestiegen und der Gewinn pro Aktie um 0,43 bis 0,45 USD um 8-13% gestiegen. Denken Sie daran, dass die Vs hier leicht niedriger liegen und das tut mir leid, aber die Neuordnung hat zusätzlich 135 Millionen Gewinn für das erste Quartal 06 ergeben, sodass unsere Voraussage dem von uns Gesagten entspricht. Dies ist sehr stark und die Vs sind nur gesunken, da wir im Vergleich im Jahr 2006 weitere Erträge hinzugefügt haben.

Gehen wir jetzt die Geschäftsbereiche durch. Beginnen wir mit der Infrastruktursparte. Ein außergewöhnliches Quartal für die Infrastruktur. Wir sind mit der Leistung hier sehr zufrieden. Die Umsatzerlöse liegen bei 13,8 Mrd. USD, eine Steigerung um 15%, die von der außerordentlichen Auftragslage auf der ganzen Welt angetrieben wurde. Der Segmentgewinn liegt bei 2,9 Mrd. USD, um 19% höher. Wir haben also die Leverage. Der Auftragseingang ist um 26% gestiegen und es gab, wie gezeigt, gute Aufträge bei Anlagen und Dienstleistungen, was das Ertragswachstum anfacht. Luftfahrt ist um 10% gestiegen, mit guten, starken Dienstleistungen und einer guten, starken Stückzahl für Verkehrsflugzeuge. Energie ist um 16% gestiegen. Das Thermogeschäft hatte ein gutes Quartal mit der Auslieferung von 40 Gasturbinen, also um 6 höher als letztes Jahr. Wir verfügen über eine gute Performance bei den Services, eine hervorragende Wind-Performance, Öl und Gas weisen starke Umsätze auf, ebenso wie der Transportsektor. Letzten Endes erhalten diese Erträge solide operative Leverage.

Unser Gewinn ist auf 19,2% gestiegen, um 6 eines Punktes. Die Energiesparte war hier der echte Star, sie ist um beinahe 6 Punkte im Segmentgewinn gestiegen. Die Preisbildung und die Produktivität waren im gesamten Segment gut. Sie können die solide Performance unten links bei den Geschäftsbereichen sehen und wir hatten, wie Sie wissen, ein sagenhaftes Jahr in der Infrastruktursparte. Und das sollte so weiter

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

gehen. Wissen Sie, wenn Sie sich die Dynamik des Segmentgewinns für das erste Quartal ansehen, dann sind die Erträge um 100 bis 15% gestiegen. In allen unseren Infrastrukturbereichen sollten unsere Gewinne um 15% gestiegen sein. Das ist wirklich eine großartige Perspektive.

Commercial Finance hat ein weiteres beeindruckendes Quartal und hat ein außergewöhnliches Jahr draufgesetzt. Sie können sehen, dass die Erträge um 30% gestiegen sind. Das ist ziemlich hoch. Der Reingewinn ist um 24% gestiegen, in größerer Übereinstimmung mit dem Vermögenswachstum. Vermögenswerte sind um 23% gestiegen, einfach großartig starke Origination. Hier ernten wir die Früchte unserer sagenhaften Front Line. Weltweit, globale Origination, Risikomanagement, wie Sie sehen, sind Commercial Finance Services um 28 gestiegen, Finanzdienstleistungen im Bereich Gesundheitswesen um 27%, Capital Solutions um 8.

Das Immobiliensegment hatte ein wunderbares Quartal. Die Vermögenswerte sind um 52% für das Jahr gestiegen, das Wachstum des Segmentgewinns im vierten Quartal wurde vom Immobiliensegment angetrieben, die Gewinne sind um 60% gestiegen. Wir hatten ein großartiges Vermögenswachstum, 18 Mrd. USD im Jahresvergleich, sodass es uns möglich war, dieses Portfolio wirklich wieder aufzubauen und global mit guter Risikoübernahme und starken Immobilienverkäufen zu wachsen. Capital Solutions hat in diesem Quartal Gewinn erbracht – die Vermögenswerte sind im vierten Quartal um 8 gestiegen, Erträge sind um 7 gesunken, was von den niedrigeren Vermögensveräußerungen und höheren Reserven im vierten Quartal 05 getrieben wird. Dennoch ein erstklassiges Gesamtjahr, die Ergebnisse für das gesamte Jahr sind um 14% gestiegen. Die Aktivaqualität war stabil, die Ausfallquoten und Verluste nahe einem historischen Tiefststand, sodass wir weiterhin eine positive Perspektive für Commercial Finance gegeben sehen. Die Dynamik des Segmentgewinns im ersten Quartal wird durch ein großes Volumen im Vermögenswachstum angetrieben. Der Segmentgewinn ist um 10-15% gestiegen.

Die Industriesparte weist ein weiteres gemischtes Quartal auf. Auf dieser Seite möchte ich drei Sachen wirklich behandeln. Zuerst wurde das Segment von den Veräußerungen von Supply und Advanced Materials beeinflusst. Sie können hier die angepassten Vs für das organische Wachstum sehen. Die Erträge wären um 2% und der Segmentgewinn ebenfalls um 2% gestiegen. Diese hatten also eine deutliche Auswirkung von ungefähr 170 Millionen USD nur für die Veräußerungen in diesem Segment. Sie können dies in den ergänzenden Aufstellungen sehen. Als Zweites sei erwähnt, dass C&I und das Anlagenservicegeschäft ein weiteres außergewöhnliches Quartal aufweisen. Sie können sehen, dass der organische Gewinn um 5% gestiegen ist und für C&I der operative Gewinn um 43%, eine sagenhafte Performance in den Bereichen Geräte, Beleuchtung und Industrie. Die Umsatzerlöse stiegen um 5%. Auf der Seite des Handels und der Geräte gewinnen wir im oberen Bereich. Die weltweite Industriesparte weist ein großartiges Quartal auf. Wir profitieren von unserem globalen Produkt -- Projekt Management, von großen Projekten mit einer hervorragenden operativen Gewinnperformance im Quartal und guter Produktivität.

Schließlich ist der dritte Punkt in dieser Graphik, dass Kunststoffe ein weiteres hartes Quartal hatten. Der operative Gewinn ist um 49% gefallen, wie Sie sehen können. Die Volumen sind leicht um 3% gestiegen, während die Preise um 5% nachgaben. Das entspricht etwa 90 Millionen USD. Die Inflation betrug etwa 80 Mio. USD. Die Benzolpreise lagen bei 3,64 USD und sind im Jahresvergleich um 43% gestiegen. Mit den Ölpreisen sollte Benzol pro Gallone um 1 USD billiger sein, aber diese Inflation bringt uns einfach um. Teilweis e wird dies durch das Volumen und die Produktivität ausgeglichen, die einen operativen Gewinn von 114 Mio. USD erbringen, eine Verminderung von 49%. Die Dynamik für das erste Quartal ist der vom vierten Quartal also ziemlich ähnlich. Wir erhalten eine gute Performance für C&I sowie das Anlagenservicegeschäft und sehen uns für Kunststoffe weiterhin harten Aussichten gegenüber. Der Segmentgewinn im ersten Quartal wird um 5 bis 10% sinken, ebenso der Ertrag.

Als Nächstes kommt NBCU. Es freut mich wirklich sehr, berichten zu können, dass NBCU ein positives Wachstum für den operativen Gewinn im vierten Quartal verzeichnet hat. Die Umsatzerlöse sind auf 4,2 Mrd. USD um 1% gestiegen und der Segmentgewinn um 5%. Die Kehrtwende ist auf dem Weg. Wenn Sie sich die Primetime ansehen, werden Sie feststellen, dass wir gute Fortschritte machen. Die Ratings sind um 16% gestiegen. Wir lieben Heroes, die Serie war wirklich sehr erfolgreich. Die Serie läuft jedenfalls in allen Medienunternehmen ausgezeichnet. Platz zwei bei den November Sweeps, eine großartige Leistung durch das Team. Die NFL ist eine der Haupttriebkräfte, die Ratings sind um 6% über die Montagnacht-Performance 2005 gestiegen. Wir liefern hier also gute Ratings. Das Kabelunterhaltungsgeschäft weist ein hervorragendes Quartal auf, ein großartiges Jahr, der operative Gewinn ist um 10% gestiegen. Der Nummer Eins in den USA, Bravo's geht es fantastisch. Nachrichten und das Informationskabelgeschäft setzt seine Eigendynamik mit Today und Nightly als Nummer eins fort. CNBC hat ebenfalls ein sagenhaftes Quartal, die Ratings sind um 65% gestiegen, d.h., alle Day Parts sind im zweistelligen Bereich gewachsen.

Auf Seite der Filme hatten wir sehr positive Dynamiken im vierten Quartal. Die Vergleiche für Werbung und Promotion sind gegenüber dem vierten Quartal wirklich vorteilhaft. Wenn Sie sich an letztes Jahr erinnern, war der größte Film King Kong mit hohem Aufwand im Bereich Marketing und Promotion. Dieses Jahr hatten wir etwas weniger Filme und diese haben uns nicht soviel eingebracht, wie wir gerne wollten. Sie waren im vierten Quartal etwas leistungsschwach. Das war etwas weniger als wir erwartet hatten. Wir machen gute Fortschritte im digitalen Bereich. Wir haben weiterhin gute Arbeit in der Verkaufsmaximierung unserer Inhalte überall in den Bestandteilen geleistet. Profitables Wachstum entsteht aus der Entnahme von Kosten - Sie haben unsere Umstrukturierung gesehen und diese ist auf dem Weg. Wenn Sie sich also das erste Quartal ansehen, sind die Umsatzerlöse mal der Olympiade ungefähr gleich, der Segmentgewinn beträgt 0 bis 5%, ein guter Fortschritt.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Wir sehen hier echte Geschäftsfortschritte und wir werden wesentlich weniger einmalige Gewinne und Dinge in diesem Geschäftsbereich verzeichnen und das ist eine gute Sache.

Zu guter Letzt Healthcare und GE Money. Healthcare hatte ein weiteres starkes Quartal. Ich kann Ihnen sagen, dass, wenn Sie schauen, die Umsatzerlöse um 8% gestiegen sind und der Segmentgewinn um 16%. Hier sehen Sie die Stärke eines breitgefächerten Geschäftsbereichs wie Healthcare. Und das ohne die Auslieferung eines OEC-Produktes. Wie Sie wissen, unterstehen wir einem FDA-Prozessvergleich und haben keine OEC-Produkte ausgeliefert, was eine Auswirkung auf das Quartal hatte. Trotzdem war die Performance dieses Teams so sagenhaft. DieAuftragseingänge waren solide und sind um 8% gestiegen, was von Röntgengeräten angetrieben wurde, die um 23% gestiegen sind, CT sind um 17% gestiegen, MR um 11% und Dienstleistungen um 5%. Sie können sehen, dass die Umsatzerlöse um 8% gestiegen sind, weltweit gesehen eine ziemlich gute Performance. Der amerikanische Kontinent war stark, Europa war besonders stark. Asien ist gesunken, wir sehen weiterhin Nachgiebigkeit in China. Dies wird sich vermutlich im ersten Halbjahr 2007 fortsetzen. Wenn Sie sich die [unverständlich] pro Produkt ansehen, ist MR um 17% gestiegen, Ultraschall um 12%, Überwachung um 18%. CT ist um 5% gefallen, aber wir erzielen weiterhin im oberen Bereich von VCT eine großartige Leistung und wir müssen einige harte Vergleiche mit dem hervorragenden Wachstum aus dem letzten Jahr ziehen. Das Dienstleistungsgeschäft ist um 16% gestiegen, Envirosciences um 12%.

Also eine recht gute Performance im gesamten Portfolio. Und eine großartige Hebelwirkung. Der operative Gewinn ist um 1,6 Punkte auf 23,7 gestiegen. Wir erwarten, dass diese Performance sich im ersten Quartal fortsetzt. Wir haben gute Aussichten auf ein starkes Umsatzwachstum und erwarten für den Segmentgewinn im ersten Quartal ungefähr 15%. Drüben auf der rechten Seite zeigte GE Money ebenfalls eine solide Performance. Wie Sie sehen, lagen die Umsatzerlöse bei 5,8 Mrd. USD, eine Steigerung um 19%. Wieder ein wenig von den Zinssätzen angetrieben, ist der Reingewinn um 11% gestiegen. Vermögenswerte sind um 20% gestiegen, ein wirklich gutes organisches Vermögenswachstum mit 11%. Wir haben ein wenig von den Akquisitionen profitiert, ein 3-Punkte-Effekt und es waren 6 Punkte, um das 20% Vermögenswachstum zu erreichen. Der weltweite Reingewinn ist um 14% gestiegen, auf dem amerikanischen Kontinent sehr gut um 19% von dem Wachstum in den Kernbereichen her. Europa legte um 22% zu, der ausschlaggebende Faktor war hier das Wachstum in den Kernbereichen. Mittel- und Osteuropa waren sehr stark, unsere Investition in Sicherheit besonders stark. Japan ist im Jahresvergleich um 85 Millionen USD gesunken. Dies hängt wirklich von den Reserven ab. Beachten Sie, dass das Parlament in Japan das Zinssenkungsgesetz genehmigt hat, das die Zinssätze in 3 Jahren um 20% senken wird. Wir beschäftigen uns damit in unserer Run Rate. Wissen Sie, wir sehen die Auswirkungen in 2006 und sehen, dass dies in unserer Run Rate für 2007 enthalten ist. Der Rest von Asien wächst weiterhin und wird in der Lage sein, dies auszugleichen und uns insgesamt ein profitables Wachstum für GE Money zu liefern. Das Vermögenswachstum beträgt also 20%, die Qualität des Portfolios ist stabil. Wir wollen im ersten Quartal ein ähnliches Profil erreichen.

Ich gebe das Wort wieder an Jeff, der sich mit der Geschäftsentwicklung befassen wird.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Sehr schön. Vielen Dank, Keith.

Im Bereich der Geschäftsentwicklung gibt es eindeutig ganz viel zu besprechen. Wissen Sie, man sucht es sich niemals aus, drei Geschäfte von dieser Größenordnung in zwei Wochen abzuschließen, aber strategisch gesehen waren dies Geschäfte, an denen wir lange Zeit gearbeitet haben, im Falle von Vetco Gray haben wir an diesem Geschäft vermutlich mehr als 4 Jahre gearbeitet. Im Fall von Abbott haben wir jahrelang immer wieder Diskussionen geführt, gearbeitet haben wir daran aber ungefähr 9 Monate. Im Fall von Smiths waren wir Teil eines formalen Prozesses. Ich denke alle drei Geschäfte passen genau zur Strategie. Sie sind langfristig gesehen sehr wichtig für das Unternehmen und wir sind davon überzeugt, dass dies Geschäfte sind, mit denen wir viel Bedeutendes erreichen können. Ich möchte Ihnen also davon berichten. Scott und Joe sind hier um einige der Details zu ergänzen.

Zunächst beginnend mit dem Standpunkt dessen, über das wir im Dezember gesprochen haben, was dem Wunsch entsprach, in führende Unternehmen zu investieren. Als wir davon gesprochen haben, dass wir die Erträge gerne weiter um 10% steigern würden und dies dauerhaft verankern und niemals davon abweichen wollen. Wir wollen unsere Gesamtkapitalrentabilität mit einem langfristigen Ziel von 20% Gesamtkapitalrentabilität steigern und wir sind auf dem besten Weg, dies zu tun. Und obwohl wir diese Geschäfte abgeschlossen haben, werden wir eine Verknappung der Gesamtkapitalrentabilität haben, um bis 2008 auf 20% und positives Wachstum in der Gesamtkapitalrentabilität im Jahr zu kommen. Aber all das basiert auf dem Aufbau von führenden Positionen. Langfristige Dynamiken erlauben es uns, die demographischen Trends über die wir im Dezember gesprochen haben, auszunutzen.

Wenn Sie sich die rechte Hälfte der Seite anschauen, haben wir seit 2001 Fortschritte gemacht. Wir waren sehr gewissenhaft und diszipliniert bei der Reduzierung der niedrigen Gesamtkapitalrentabilität (ROTC) und volatilen Geschäften und der erneuten Investition in größeres Wachstum und in führende Unternehmen mit höheren Margen. Außerdem haben wir dieses Unternehmen in den letzten 5 Jahren dramatisch umgewandelt,

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

während wir die Gewinne beinahe verdoppelt haben und die Gesamtkapitalrentabilität auf beinahe 20% gesteigert haben. Ich möchte nur den Hintergrund darlegen. Wenn Sie sehen, dass wir - oder sehen, dass ich - 15 Mrd. USD in zwei Wochen mache, sagen Sie vielleicht, ja ist der denn verrückt? Aber dies alles ist Teil eines 5 Jahre dauernden, disziplinierten, gewissenhaften, langfristigen Fokus auf das Unternehmen und ich möchte Ihnen davon lediglich eine Vorstellung machen. Grundsätzlich zur Strategie. Wie Sie wissen, vom langsamen Wachstum zu großem Wachstum umschichten und das wirkliche Augenmerk auf Healthcare und die Infrastruktursparte.

Die nächste Seite führt Sie lediglich durch die Auswirkungen der Transaktion im Ganzen. Nur damit Sie sehen können, wie die Transaktionen alle zusammenpassen. Der Zeitpunkt der Akquisition, da denken wir, dass wir alle drei Akquisitionen in der ersten Hälfte des Jahres abschließen sollten. Also Vecto früh und Abbott und Smith am Ende des zweiten Quartals.

Kunststoffe—wir haben die Veräußerung des Kunststoffbereiches heute angekündigt. Wir haben ein großes Interesse an dieser Transaktion. Es handelt sich um ein Anlagevermögen von Weltklasse. Wie Keith schon gesagt hat, Personen, die sich mit Vermögenswerten im Bereich Chemie auskennen, wissen, dass es in diesem Geschäftsbereich in der Zukunft Wachstum gibt, sobald Benzen sich korrigiert hat. Hier existiert ein großer Anteil anspruchsvoller Strategie und Finanzkäufer eines Vermögenswertes mögen das. Lizenzvergabe der Weltklasse mit GE Führung und wir glauben, dass es besser außerhalb des GE-Schirmes aufgehoben ist.

Mit dem Rückkaufprogramm sind wir verpflichtet, in diesem Jahr noch 5-7 Millionen USD an Rückkäufen zu tätigen. Diese sind aber für das Ende des Quartals angesetzt. Wenn wir die Veräußerung der Kunststoffe einmal abgeschlossen haben. Es gibt keine Veränderung in der Rückkaufstrategie. Alle Gebühren für die Akquisition werden mit den Gewinnen ausgeglichen. Erinnern Sie sich, dass wir im Dezember davon gesprochen haben, dass die 1,5 Mrd. USD an Gewinnen, die wir – diese werden nicht unter den Strich fallen. Sie sind darauf aufgebaut uns bei der Umstrukturierung des Unternehmens zu unterstützten und Gebühren wie prozessinterne R&D auszugleichen. Dann sind alle diese Aktivitäten innerhalb unserer Prognosen für das Wachstum des Gewinns pro Aktie und die Gesamtkapitalrentabilität. Während es also für ein Unternehmen viel unserer Größe und mit unserem Managementteam viel aussieht, können wir diese Transaktion ausführen, unseren Verpflichtungen gegenüber Ihnen gerecht werden und diese über die Strategie hinausführen und mit der Zeit bestätigen.

Wenn Sie sich die rechte Seite ansehen, sagt dies grundsätzlich aus, das in diesem Jahr das Mehr und Weniger ausgeglichen sein wird. In 2007 haben wir also kaum eine Auswirkung all dieser Transaktionen, dass die drei Transaktionen ungefähr 0,04 USD bestätigen werden. Sie denken eventuell an den Zeitpunkt des Rückkaufs, der 0,02 USD wegnimmt und wenn wir die Kunststoffe in der zweiten Jahreshälfte verkaufen reduziert dies ebenfalls um 0,02 USD. Ich würde also ganz konservativ sagen, dass es im Jahr gleich bleibt. Vielleicht ein wenig besser als das, aber wir wollen uns nicht darauf verlassen. In 2008 sollten diese wenigstens um 0,04 USD zunehmen. Für 2009 sprechen wir über Wachstum, wissen Sie, 15% im Jahr auf der Gewinnbasis, da wir Synergie anstreben.

Also noch einmal. Ich denke, dass, wenn Sie langfristig über das Unternehmen anhand dieser Bewegungen nachdenken, wir die Wachstumsrate des Unternehmens steigern und Sie wissen, dass eine Sache die wir immer mit der Unternehmensleitung durchgehen ist, ob sie gegenüber dem Rückkauf zunehmend sind? Diese sind im Jahr 2009 gegenüber einem Rückkauf zunehmend. Wir mögen diese Transaktionen also und wir mögen, was diese für uns tun. Eine Art konzeptuelle Grafik über die Wertsteigerung. Scott und Joe werden dies detaillierter besprechen. Jedesmal, wenn wir Unternehmen kaufen, die strategisch mit unseren Kernbereichen übereinstimmen, erwarten wir sowohl Ertrags- als auch Kostensynergie zu erzielen. Alle drei dieser Transaktionen passen sehr gut in unsere Geschäftsprozesse. Sie passen sehr gut zu unserer Fähigkeit, Service anzutreiben, sie passen sehr gut zu unserer technischen Plattform, sodass wir das Gefühl haben, wir können sofort große technologische Ausstattung erreichen und das auf der Ertragsseite.

Auf der Kostenseite geht es uns vor allem um den Ausbau des operativen Gewinns und Leverage des operativen Gewinns. Sie sollten beachten, dass alle drei dieser Transaktionen ihren GE-Gegenstücken zugute kommen und sollten Hunderte an Millionen von Dollar sehen, die wir erwirtschaften können, die einen langfristigen Wert für die Aktionäre in jedem der Segmente kreieren und wir denken, wir können damit im Laufe der Zeit wachsen. Wir mögen diese Transaktionen also und wir haben erfolgreich in gute Plattformen investiert, die sehr gut zu unseren Kernbereichen passen.

Es kommt die nächste Seite mit Healthcare, nur um dies in den Kontext einzufügen, da dies das jüngste Geschäft ist und dann übergebe ich an Joe. Es ist so, dass wir den Markt für Healthcare mögen. Wir glauben, dass dies langfristig ein außergewöhnlich guter Markt für das Unternehmen ist. Es handelt sich um einen Markt, auf dem man beständig sein kann, mit der Zeit wachsen kann, auf dem man weithin sichtbar ist. Wir haben versucht ein großes, breitgefächertes Healthcare-Franchise aufzubauen. Dies gewährt Ihnen einen 10-Jahres-Rückblick und zeigt Ihnen, dass wir mit der Zeit unorganische Akquisitionen getätigt haben. Dann war es uns jedoch möglich jede dieser Plattformen zu nehmen und diese mit 9% pro Jahr organisch wachsen zu lassen. Unsere organische Wachstumsrate war in Zeit sehr stark. Zur selben Zeit war es uns möglich Kostensynergien zu erreichen, wodurch wir in der Lage waren die Margen zu steigern, die Umsätze zu erhöhen und mit der Zeit Cash zu

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

generieren. Also wissen Sie, es ist ein Geschäft, dass uns nach Abschluss der Abbott-Akquisition in 07 um 20 Mrd. USD mit einem guten Wachstum im Laufe der Zeit hochbringt.

Ich denke auch, dass wir unseren Investoren im Laufe der Zeit gezeigt haben, dass wir in der Lage sind, mit diesen Investitionen wirtschaftliche Werte zu schaffen. Nun, wie wir über Abbott gedacht haben, wird Joe Ihnen genauer erklären, aber es ist ein Markt, der im Jahr um 6 bis 8% wächst. Ähnlich der diagnostischen Bildgebung. Dies passt sehr gut zu den Fähigkeiten und Kenntnissen von GE. Es ist ein großartiges Franchise, dass unter Druck war und daraus nun mit einem guten Rückenwind hervorgeht. Wie Joe Ihnen sagen wird, beträgt Ihr Ertragswachstum im vierten Quartal, nachdem sie dem entgangen sind, 9%. Wenn wir nur auf eine ähnliche Performance für diagnostische Bildgebung, in anderen Worten hohe einstellige, mittlere zweistellige Erträge, stoßen. Dann können wir aus diesem Unternehmen Kapital entnehmen, indem wir die Investitionen reduzieren und die Umschläge des Betriebskapitals verbessern. Das ist ein 14-%-Barkapitalrückfluss auf das Barinvestment im fünften Jahr. Dies passt zu unseren Investitionskriterien und betrachten diese Investition als strategisch passend.

Damit übergebe ich das Wort an Joe, der Ihnen weitere Details zu Abbott geben wird.

Joe Hogan - ***GE - President und CEO of GE Healthcare***

Wir haben das Geschäft mit Abbott zu deren Geschäftsbereich In-Vitro Diagnostics gestern angekündigt und ich möchte Ihnen lediglich erklären, warum ich das Gefühlhabe, dass dieses Unternehmen strategisch und operativ so passend ist. Und genau zum richtigen Zeitpunkt sind wir [unverständlich]. Wie Jeff angedeutet hat, haben wir uns die Sache für ungefähr 5 Jahre angesehen. Und ich bin davon überzeugt, dass wir nun mit der Integration von Amersham während der letzten 3 Jahre wir eine solidere Plattform haben, um dies durchzuführen. Ich werde erklären, warum ich denke, dass die Synergien mit dem Unternehmen übereinstimmen.

Insgesamt handelt es sich um das In-Vitro-Diagnostic Unternehmen von weltweit erster Klasse. Es weitet unsere diagnostischen Kapazitäten in großen, nicht bedienten Segmenten aus. Ganz besonders in einigen globalen Bereichen, wo wir in unserem Geschäftsbereich der diagnostischen Bildgebung in den letzten Jahren an Raum gewonnen haben. Verfügt über solide industrielle Grundlagen, wie Jeff schon angedeutet hat. Dies wächst grob übereinstimmend mit unserem In-Vivo, unser Bildgebungsgeschäft von 6-8% pro Jahr. Ich denke wir können das ausbauen, wenn wir die aufstrebenden Bereiche betrachten. Es steigert die Relevanz unserer Kunden. Es handelt sich um dieselben Kunden, die auch von den Abbott Diagnostikgeschäft bedient werden, unsere aktuellen Kunden, und wir glauben, dass wir in der Lage sind, beide Seiten der Gleichung von einem guten Marktstandpunkt aus mittels der Kundenbeziehungen, die dort draußen vorhanden sind, voranzubringen.

Ich wollte mit Ihnen durchgehen, wie das alles vom Standpunkt eines Krankheitsbildes her alles zusammenpasst. Wenn wir mit einem IBD-Test, einem Bluttest, beginnen. Sagen wir, Sie denken über eine Herzuntersuchung nach. Viele von Ihnen da draußen lassen sich Blut abnehmen, untersuchen Ihren Serumlipidwert und Sie werden einen bestimmten Cholesterinwert herauslesen, und Ihr LDL-Wert ist vielleicht schlecht und liegt über 130 oder so. Damit kommen Sie in eine andere Sequenz, Sie werden einem Stresstest unterzogen, der den GE Healthcare Systemen entspricht. Von einem Belastungstest werden Sie vielleicht zu einem volumetrischen CT, um zu sehen, ob eine Blockade vorhanden ist. Von dort gehen Sie vielleicht in ein Katheterlabor, wieder ein weiters Ausstattungstück von GE und Sie erhalten ein Therapeutikum, einen Scan oder vielleicht einen kardiologischen Bypass oder etwas anderes. Danach kommen Sie vom therapeutischen Standpunkt in die Kontrolle, wieder mit einem IBD-Test. Das wichtig daran ist, dass wir den ganzen Weg dieses Krankheitsbildes begleiten. Die Informations Technologie ist mit jeder dieser Sequenzen in diesem Paradigma verbunden, sowohl vom Standpunkt der Anwendung und Informations Technologie selbst her als auch vom Standpunkt der Systeme und Dienste im gesamten Paradigma. Es gibt zu dem Unternehmen, dass wir gerade erworben haben, einen hohe Dienstleistungskomponente. In dieser Kapazität haben wir eine Kernkompetenz. Und wieder sind wir davon überzeugt, dass wir etwas hinzufügen und verbessern können, nicht nur in der betrieblichen Kapazität sondern auch für die Profitabilität dieser Sequenz.

Daneben bestärkt dies unsere anfängliche Strategie für das Gesundheitswesen. Ich denke es ist wichtig sich daran zu erinnern, dass IBD-Tests nur etwa 1% der Ausgaben im Gesundheitswesen in den Vereinigten Staaten ausmachen, aber sie lösen zwei Drittel der therapeutischen Maßnahmen aus. Dies ist also wirklich nur der Anfang, wie man therapeutische Maßnahmen in den Vereinigten Staaten antreibt. Mit immer weiteren klinischen Spezifitäten, da der Test immer spezifischer wird, werden Sie weitere Dinge finden. Dies treibt mehr die therapeutischen Maßnahmen, es treibt mehr die In-Vitro Diagnostic Untersuchung. Sowohl in der Anfangs- als auch in der Endphase. Sehen Sie, ich möchte hier betonen, dass dies den GE-Fähigkeiten zugute kommt, egal ob es eine große bestehende Basis oder Services sind und bedeutende Erträge- und Kostensynergien, von denen wir das Gefühl haben, das wir sie damit erreichen können. Es bedeutet also, dass wir das weltweit beste und breit angelegteste Diagnostikunternehmen erschaffen.

Auf der nächsten Seite wollte ich nur schnell durch den Markt durchgehen, damit Sie ihn besser verstehen. Es handelt sich um einen Markt von ungefähr 24 Mrd. USD, was den Bildgestaltungsmarkt widerspiegelt, auf dem wir nun führend sind. Sie können sich das beinahe in der Art vorstellen, wie wir den CT- und MR-Markt angehen. Als sehr große bestehende Basis mit ungefähr 70.000 Einheiten. Und wir haben beinahe

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

100.000 Einheiten in unserem In-Vivo-Geschäft. Wie Sie sehen können, ist dies um die verschiedenen Bereiche segmentiert, in denen Abbott besonders stark ist und Bereiche für Immuno Assay bestehen. Ich werde Ihnen erklären, um was es sich handelt und warum dies gut ist. Beachten Sie die geographische Aufteilung in diesem Bereich. Diese entspricht sehr genau dem unserer Bildgebung, auch mt etwas weniger als dem halben Markt in Nordamerika, 30% in Europa und der Rest in Japan, China und verschiedenen Regionen in Asien.

Darunter die Segmentierung für Immuno Assays. Dies sind große Teile anspruchsvoller Anlagen. Denken Sie daran, dass diese Anlagen einen großen Anteil eingebauter Technologie enthalten. Wenn Sie also an Firmware und Software und Softwarelösungen für Entscheidungsprozesse denken, ist dies eine erstaunliche Menge an Technologie. Darum passt dies so viel besser in das Portfolio von GE, da wir über diese Kapazität verfügen. Wir beschäftigen 4.000 Software Engineers. Wir wissen, wie man die Systemsupport-Software schreibt. Dies ist eine Notwendigkeit, wenn sich dieser Bereich im Portfolio von Abbott entwickelt. Dies gehörte nicht zu ihren Kernkompetenzen, da sie mehr Kapazitäten in Biochemie und Organic Science hatten.

Auch die Logistik passt dazu gut. Also Immuno Assays, klinische Chemie, Hämatologie. Point-of-Care ist etwas, wo Echtzeit-Feedback zählt, grundsätzlich also ein Labor auf einem Chip. Wenn man also an einem Schauplatz wie einem Operationssaal oder auf der Intensivstation ist, benötigen Sie ein sofortiges Feedback und Sie haben ein tragbares Gerät. Sie haben einen Tropfen Blut und erfahren sofort das Blutgasniveau und diese Sachen. Dies spiegelt die klinische Art des „Nah am Patienten Seins“ wieder, die unser tragbares Ultraschallgerät in unserem Geschäftsbereich für klinische Systeme hat. Dieser Markt umfasst 24 Mrd. USD und wächst jährlich um 6-8%. Wir müssen nur so weiter machen, wie wir es derzeit mit unserem Markt für Bildgebung tun und müssen dann nur etwas Synergie vom Standpunkt des Auslands her gewinnen und einige US-Aktien zurückgewinnen, die von dem Prozessvergleich betroffen waren. Wir denken, wir können ungefähr innerhalb dieser Spanne wachsen.

Auf der nächsten Seite finden Sie weitere Angaben zu dem Geschäftsbereich Abbott Diagnostic. Sie wissen, dass der Erlös in diesem Jahr ungefähr 2,7 Mrd. USD betragen wird. Die Wachstumsraten, die wir für 06 und 09 voraussagen, liegen bei 8-10%. Darunter können Sie den Produktmix sehen, sehr stark im Hermatologiebereich, sehr stark bei Hepatitis, dies gehört zum Bereich Immuno Assay. Auf der rechten Seite, das ist ganz interessant, können Sie sehen, dass die geographische Aufteilung für Abbott bei 44% für Europa und nur 36% in den Vereinigten Staaten liegt. Auf der vorherigen Seite haben Sie gesehen, dass die Vereinigten Staaten 45% des Marktes ausmachten. Hier sehen Sie den Effekt des Prozessvergleichs. Und dass -- es gibt also eine große Chance für uns da Abbott jetzt mit dem Prozessvergleich übereinstimmt, um in der Lage zu sein, sich auf die US-Geographie zu konzentrieren und die Position zurückzugewinnen. Denken Sie daran, diese sind alle unsere Kunden. Wir haben in den Vereinigten Staaten eine sehr starke Position bei diesen Kunden. Ich kann Ihnen Informationen für Regionen geben, wo Abbott aufgrund des Prozessvergleichs eine schwierige Zeit hatte und wo wir sowohl in den Beziehungen zu den Krankenhäusern und zur Industrie stark sind, sodass wir denken, dass wir ihnen helfen können.

Darunter sind mehr Besonderheiten zu den verschiedenen Gerätearten. Immuno Assays und Hämatologie. Es ist auch wichtig, wenn Sie daran für das Jahr 06 denken, wo der Wachstumstrend des Geschäftsbereichs ebenfalls sehr stark ist. Angefangen mit 2002, 2003 ist dieser Geschäftsbereich überhaupt nicht gewachsen. Ungefähr 0-2% da sie dem Prozessvergleich in den Vereinigten Staaten unterstanden. 2004 und 2005 betrug das Wachstum ungefähr 2-3%. 2005 lag die Dynamik bei ungefähr 4%. In der zweiten Jahreshälfte 2006, also wie Jeff gesagt, hat im dritten und vierten Quartal, ist der Geschäftsbereich für jedes Quartal um 7-9% gewachsen. Hier können Sie also sehen, welches Auswirkungen es hat, aus diesem Prozessvergleich herauszukommen, in den US-amerikanischen Markt zurückzukehren und trotzdem gleichzeitig eine gute globale Expansion voranzutreiben. Wir denken also, dass wir uns am oberen Ende der Wachstumskurve befinden.

Auf der nächsten Seite finden sich die wirtschaftlichen Gegebenheiten der Transaktion. Wir haben für diesen Vermögenswert 8,1 Mrd. USD bezahlt. Wir prognostizieren Umsatzerlöse von ungefähr 2,9 Mrd. USD für das nächste Jahr. Darunter befinden sich die Kennzahlen. Wir haben übereinstimmend mit den Branchen-Kennzahlen von EBITDA von ungefähr 15X bezahlt. Wenn Sie die Prognosen von einer Spanne 11X EBITDA für 2007 beachten. Was auch wichtig zu beachten ist: Wir haben eine Branchen-Kennzahl um einen Vermögenswert bezahlt, der wirklich anfängt, jetzt auch an Dynamik zu gewinnen. Ich denke, wir haben den besten Vermögenswert auf dem Markt, wobei dieser Vermögenswert aufgrund der Auswirkung des Prozessvergleichs in den letzten Jahren zur gleichen Zeit eine ungewöhnliche Gelegenheit zu wachsen aufweist. Auf der rechten Seite können Sie die Ertragssynergien in drei Jahren von rund 200 Millionen USD sehen. Wir werden in der Lage sein, dies global und national zusammensetzen können.

Darunter die Kosten. Denken Sie daran, im Kernbereich Healthcare haben wir etwa 13 Mrd. USD Kosten, verteilt zwischen Basiskosten und variablen Kosten. Fügen Sie Abbott hinzu, das bringt weiter 1,5 Mrd. USD an Kosten. Wir sind bemüht etwa 2, 1,5% an Kosten zu reduzieren. Wir haben Ihnen schon mit Amersham und nachfolgenden Transaktionen gezeigt, dass wir wissen, wie dies zu tun ist. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir angemessene Sorgfalt haben walten lassen. Wir werden in der Lage sein, das auch bei dieser Transkation zu tun. Wir denken, dass wir unsere Kapitalposition in diesem Geschäftsbereich wirklich wirksam einsetzen können. Es handelt sich wirklich um große, anspruchsvolle Geräteteile, die bei unseren Kunden eingebaut sind. Da wir die Maschinen für die diagnostische Bildgebung, über die wir heute

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

verfügen, leasen, wird es uns möglich sein, diese Kernkompetenz zu nehmen und hier anzuwenden. Wir glauben, dass wir die Gesamtkapitalrentabilität um 2 Punkte erweitern können.

Sehen Sie die Gesamtzahlen hier. Sie denken über die Ausführung dieser Transaktion nach. Wir müssen das Wachstum antreiben und wir sehen in diesem Bereich eine großartige Dynamik für die Verbindung mit GE Health Care und unsere Beziehungen mit Capability. Wir sind überzeugt, dass es uns gelingen wird, den Bereich auszubauen. Zweitens sind die Servicekapazitäten für Synergien hier gewaltig. Die Zusammenführung mit unserem Dienstleistungsgeschäft und die Kombination der bestehenden Grundlagen bietet eine großartige Wachstumschance. Auch die Point-of-Care-Seite des Geschäftsbereichs und die internationalen Wachstumschancen finden wir spannend. Wir freuen uns also über diese Transaktion. Wir sind bemüht dies im ersten Halbjahr 2007 abzuschließen und wir können es nicht abwarten, bis es losgeht.

Lassen Sie uns GE Healthcare insgesamt betrachten. Wie Keith gesagt hat, haben wir das Jahr mit 16,6 Mrd. USD mit einem Segmentgewinn von 2,1 Mrd. USD abgeschlossen. Im nächsten Jahr liegen wir bei einer jährlichen Basis von ungefähr 20 Mrd. USD. Der operative Gewinn im Segment wächst um etwa 20%. Betrachten Sie uns als führend in der diagnostischen Bildgebung, Informations Technologie und auch bei den Life Science in der Branche. Wirklich gut für das 21. Jahrhundert positioniert. Dies ist ein Healthcare-Unternehmen des 21. Jahrhunderts in dem Sinne, dass wir uns auf eine ganzheitliche Idee der Gesundheit, der frühen Krankheitserkennung mit immer anspruchsvollerem Gerät konzentrieren und die Effektivität im System aber auch vom Standpunkt des Patienten aus antreiben. Viele Erlöse aus wiederkehrenden Umsätzen bei etwa 40% und das werden Sie auf breite Basis aufgrund der Services sehen. Die Services helfen also bei der Vorhersagbarkeit der Gewinne und ich denke, es hilft auch, unsere Kapazität auszubauen. Jedes Jahr treiben wir ungefähr 100 Punkte jährlicher Expansion an. Dies ist in unseren Kalkulationen für die Zukunft in diesem Geschäftsbereich enthalten. Wir sind also sehr erfreut darüber. Ich denke wir schließen hier mit dem ersten Halbjahr 2007 ab. Dies passt hervorragend zu GE Healthcare und GE insgesamt.

Damit gebe ich das Wort an Scott. Er wird mit Ihnen über Luftfahrt sprechen.

Scott Donnelly - ***GE - President & CEO GE Infrastructure, Aviation***

Prima, Joe. Vielen Dank.

Lassen Sie mich Ihnen zuerst einen Überblick darüber verschaffen, wo der Geschäftsbereich steht. Zuerst einmal denken wir, dass wir ein großartiges Unternehmen und derzeit eine großartige Branche haben. Nachfrage für Flugzeuge, die Revenue Passenger Miles gehen weltweit gut. Aufstrebende Märkte in China, Indien, dem Mittleren Osten sind weiterhin sehr stark. Low Cost Carriers auf der ganzen Welt legen an Kapazität zu und wir sehen die großen Fluggesellschaften in Europa und auf dem amerikanischen Kontinent ihre Flotten nachrüsten, was weitere Chancen generiert.

Im Moment sind wir davon überzeugt, dass wir hervorragende Produkte zur richtigen Zeit anbieten. Wir unterhalten gute Beziehungen mit den Airframes und unseren Endverbraucherkunden bei den Fluggesellschaften und meiner Meinung nach wird das reflektiert, wenn Sie sich das Wachstum ansehen, dass wir in unserer Originalausrüstung, den Aufträgen für neue Motoren und unserem Auftragsbestand für Services sehen. Es ist also ein Geschäftsbereich, der organisch sehr stark gewachsen ist. Er liefert kontinuierlich zuverlässiges Margenwachstum und wir können auf eine hervorragende Erfolgsgeschichte aufbauen.

Wir haben eine Zeit lang überlegt, ob wir unsere Position in dieser Branche ausbauen können. Dabei sehen wir in Smith Aerospace eine großartige Gelegenheit. Es handelt sich um ein Unternehmen, das in der Branche auch einen hervorragenden Ruf hat. Es verfügt über einen guten Einfluss auf eine Reihe von Technologien, von denen wir glauben, dass man dem Kunden einen Mehrwert durch technologische Differenzierung bieten kann. Sie verfügen auch über ein hervorragendes Engagement für digitale Systeme, elektrische Energie, was einen vermehrt wachsenden Teil des Marktes ausmacht, mechanische Antriebssysteme sowie großartige Technologie- und Komponentenversorgungsbereiche. Wir halten es für ein großartiges Unternehmen. Sie verfügen über hervorragende Technologie und es wurden einige sehr schlaue Investitionen in die nächste Generation der Flugzeugplattformen getätigt. Wir denken, sie sind gut auf Wachstum ausgerichtet und sieht frei heraus gesagt nach einer hervorragenden Ergänzung dessen, was GE erbringt und dem, was Smiths Aerospace in ihrem Segment der Branche zu bieten hat.

Die Produktlinien, die Smith Aerospace einbringt, Stärke bei den digitalen Systemen im Cockpit angefangen von Displays bis zum Plattform-Computing, Flight Management Systems, besonders stark in der nächsten Generation für kommerzielle Plattformen der Boeing 787, dem Airbus 380 und auch eine gute Position bei einer Reihe von Militärflugzeugen einschließlich dem Joint Strike Fighter in den USA. Das Unternehmen ist auch in den mechanischen Systemen, dem Antrieb, den Kontrollen des Fahrgestells, Oberflächen für die Flugkontrolle und Schubumkehr-Vorrichtungen stark vertreten. Die Antriebe sind auf den wichtigen, sich entwickelnden Plattformen gut positioniert. Elektrische Energie ist ein Segment, dass wir seit einiger Zeit beobachten, da immer mehr der Kontrollen und System im Flugzeug elektrisch betrieben werden. Dies stellt eine große Wachstumschance dar und Smith ist auf dieser Position mit starkem Engagement vertreten. Das Unternehmen ist auch ein

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

hervorragender Lieferant für Motorkomponenten, tatsächlich ein wichtiger Teil unserer Lieferkette mit einigen außergewöhnlichen Prozesskapazitäten, sehr wichtig für unsere Bereitstellung.

Betrachten wir also die Bedeutung von GE plus Smith zusätzlich zu unserer Position als Lieferant für Antriebe. Die getätigten Investitionen, die Produktlinie, die wir mit Smith Aerospace erhalten, sind wirklich Technologien und Produkt die bei der Differenzierung und dem Hinzufügen von Wert auf die Plattform helfen, egal ob es um Airframe oder eine kommerzielle Fluglinie geht. Indem wir das Gewicht reduzieren, die Instandhaltungskapazität verbessern, die – und durch Reduzierung der Durchlaufzeit für die Hersteller. Dies sind alles Technologien, die wie das Antriebssystem einen echten Wert für die Airframer und die kommerziellen Fluggesellschaften haben. Wir sind der Meinung, das passt sehr gut. Wenn Sie sich eine Plattform wie die 787 ansehen - zusätzlich zu unseren Antriebsangeboten bieten wir nun eine große Auswahl an Produkten, die bei der Differenzierung helfen und dieser Produktlinie wirklich einen Mehrwert verschaffen. Wir positionieren uns dadurch meiner Meinung nach auch sehr gut für die Zukunft.

Wenn wir uns die wirtschaftlichen Gegebenheiten der Transaktion ansehen, ist dies ein 4,8 Mrd. USD Bargeschäft. Wir sind davon überzeugt, dass dieser Handel mit dem üblichen Marktwert für Unternehmen, die in dieser Sparte tätig sind, übereinstimmt. Für uns handelt es sich also um eine Transaktion mit angemessenem Preis. Wir denken auch, dass wir einen Vermögenswert erweben, der eine Vielzahl an Umsatzmöglichkeiten bietet, da das Unternehmen so gut positioniert ist und gute Investitionen bei Flugzeugen getätigt hat, die in der Zukunft Wachstum darstellen werden, wie die 787, den 380, die 747-8 und die Joint Strike Fighters. Wir sehen eindeutige Ertragschancen, wir hatten mit den Fluggesellschaften schon großartige Kunden, die begeistert davon wären, die Teilnahme von Smiths in der Nachrüstung zu sehen und Marktchancen zu verbessern. Wir finden also gute Synergien mit unserem Absatz, unseren Vertriebskanälen und unserer Beziehung mit den Fluggesellschaften als Endkunden und hier gibt es auch ganz eindeutig Kostensynergien. Es ist ein starkes Unternehmen, eines, das sich im niedrigen zweistelligen Bereich für operative Margen bewegt. Wir sehen ganz klar, dass dies ein Geschäftsbereich ist, der mit Margen im mittleren und oberen Zehnerbereich in die Zukunft geht.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Vielen Dank, Scott. Sie können also sowohl von Joe als auch Scott hören, dass wir wirklich gute Vermögenswerte zur richtigen Zeit erworben haben und gut für Wachstum positioniert sind.

Nur um mit der Infrastruktursparte abzuschließen. Wenn Sie die Auswirkung von Vetco Gray und Smiths in diesem Segment einbeziehen, sollten wir einen Ertrag in der Infrastruktur von 55 Mrd. USD und einen Segmentgewinn erzielt haben, der um etwa 20% mit einer Segmentgewinnrate von 20% gewachsen ist. Wenn Sie also an das Infrastrukturgeschäft denken, so wie Joe darüber gesprochen hat, verfügen wir über die technische Führung, eine starke globale Führung, breitangelegte Lösungen für unsere Kunden und eine echte Chance auf eine Margenerweiterung sowie eine sehr starke Gesamtkapitalrentabilität. Wenn Sie jetzt einmal darüber nachdenken, machen Infrastruktur und Healthcare im Jahr 2008 mehr als 50% unseres Unternehmensgewinns aus.

Kurz zu dem Detection Joint Venture. Ich bin der Überzeugung, dass Joint Ventures eine gute Art sind, unsere Reichweite und unsere Fähigkeit für den Wettbewerb zu vergrößern. Hitachi, wir haben ein Joint Venture mit Hitachi im vierten Quartal für das Atomgeschäft abgeschlossen. Ich sehe das Smith—GE Detection JV auf derselben Linie, diese Unternehmen ergänzen sich sehr gut. Wir haben diese hauptsächlich basierend auf aktuellen Bewertungen zusammengeführt. Ich bin zuversichtlich bezüglich der Fähigkeit dieses Geschäfts langfristig Werte zu erschaffen. Dies macht uns zu einem stärkeren Akteur in Sicherheit. Wir planen in der Zukunft, ein aktiver Teilnehmer in Sicherheit zu sein. Wir mögen diese Positionen, da sie bestimmen, wohin wir uns entwickeln.

Nur um zu – nur um ein wenig die Kapitalallokation abzuschließen und Ihnen einen Eindruck vom Jahr zu vermitteln. Ich gebe das Wort an Keith zurück.

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Vielen Dank, Jeff. Wie bezahlen wir das?

Hier eine Aktualisierung zu der Generations-Allokationsseite, die wir im Dezember gezeigt haben. Die guten Nachrichten sind, dass wir über große finanzielle Flexibilität verfügen. Das haben wir Ihnen mitgeteilt. Auf der linken Seite befindet sich unser verfügbares Kapital. Wir haben eine Cashflow-Überlagerung aus 2006 plus anderer Cashflow-Entwicklung, dies sind im Jahr 5 Mrd. USD. Wir erwarten 23 Mrd. USD Reingewinn. Wir haben Veräußerungen, Betriebskapital für 12 Mrd. USD. Sie können die angekündigten Transaktionen auf der rechten Seite sehen. Geben Sie uns diese Beträge, der GECS-Betrag da steht für die Aktien von Swiss Re, die wir über das Jahr monetisieren wollen. 40 Mrd.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

USD an verfügbarem Kapital, nachdem wir in R&D investiert haben, nachdem wir in Programmierung investiert haben, nachdem wir unsere Investitionsrate von mehr als 13 Mrd. USD ausgegeben haben. Dies ist also eine unglaubliche Menge an Flexibilität.

Auf der rechten Seite legen wir dar, wie wir diese nutzen werden. Die Dividenden werden in Übereinstimmung mit den Erträgen wachsen. Wir haben die Dividenden erhöht, die Unternehmensleitung hat im Dezember auf 12% erhöht, wir verfügen noch immer über 3% Dividendenrendite. Wir werden mit dem Ertragswachstum im Finanzdienstleistungsbereich und bei GE Money und Commercial Finance auch weiterhin in Finanzdienstleistungen investieren. Wir belassen etwa 7 Mrd. USD einbehaltener Gewinne darin, die das Wachstum finanzieren. Wir tätigen Akquisitionen im Wert von 15 Mrd. USD. Ich würde sagen, wir haben unseren Akquisitionsplan für 2007 fertig gestellt und sind dem Rückkauf verschrieben. DerRückkauf wird in der zweiten Jahreshälfte durchgeführt. Er wird an die Erlöse aus den Veräußerungen geknüpft. Wir reinvestieren in das Wachstum des Unternehmens und zur gleichen Zeit geben wir Kapital an die Aktionäre zurück und wir steigern unsere Gesamtkapitalrentabilität. Gesamtkapitalrentabilität, von 19&´% in 2007 und auf unserem Weg zu 20% in 2008, auch mit den Reinvestitionen und Umschichtungen. Eine blendende Seite zur finanziellen Flexibilität.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Seite 42 soll Ihnen einfach einen Eindruck davon geben, dass wir wirklich ein besseres GE machen, denken. Wenn Sie daran denken, wie wir Kapital umgeschichtet haben und sich den Verkauf von Advanced Materials, den Verkauf von Kunststoffen ansehen und wie wir intern Cashflow generiert haben, womit wir in Vetco investieren, wir investieren in Abbott und wachsen durch Smiths. Wir haben eine Dividende und der Rückkauf ist auf dem Weg. Also nochmal, insgesamt eine sehr starke Performance. Mit dieser Performance glauben wir, dass der Reingewinn, wenn Sie wollen von den industriellen Akquisitionen bei 7 oder 8 Mrd. USD verbleibt, wenn wir das durchgehen. Ziemlich konstant mit dem, was wir eingesetzt haben und was wir außerhalb tun, wie Keith sagt. Die Gesamtkapitalrentabilität zwischen 19% und 19,5%, wenn wir das Jahresende betrachten.

WEnn Sie bedenken, wie das Unternehmen 2008 und darüber hinaus aussehen wird, werden 38% unserer Erträge aus der Infrastruktur kommen. Hier haben wir eine großartige Position und einen schnell wachsenden, starken Markt. 32% in Commercial Finance and GE Money, wo wir eine großartige Position in einem sehr starken Markt haben. 15% unserer Erträge aus dem Bereich Healthcare, eine hervorragende Position und ein starker und wachsender Markt. 9% an Erträgen in NBC Universal, wo wir die Kehrtwende und einen guten Fortschritt in Richtung unserer Ziele geschafft haben. 6%in der Industriesparte, wo wir eine hervorragende Marken-Hightech-Performance aufweisen und bedeutend als ein – als Chance, haben wir die Fähigkeit alle großen Trends über die wir im Dezember gesprochen haben auszunutzen – unsere globale Infrastruktur, aufstrebende Märkte, Demographie und solche Sachen. Wir sind also wirklich überzeugt, dass wir das Unternehmen auf langfristiges Wachstum ausgerichtet haben und wir haben das starke Gefühl, dass dies ein besseres GE ist.

Wenn Sie sich 2007 ansehen, die Prognose für das Gesamtjahr, damit Sie Ihre Modelle aktualisieren können und eine Idee davon bekommen, wie wir positioniert sind. Wir sind der Meinung das die Umsatzerlöse leicht höher sein werden als das, was wir im Dezember gesagt haben, die Erträge werden ziemlich gleichbleibend mit dem was wir vorher gesagt haben sein. Keith hat über die Neubewertung gesprochen, aber die Gewinne wachsen um 10 bis 12%, Industrie, CFOA liegen wieder genau im Plan von Dezember und die Gesamtkapitalrentabilität übersteigt 19%, wenn wir auf 2007 schauen. In der Voraussage für die Segmente haben sich drei Segmente verändert, Infrastruktur bewegt sich von 15-20% auf etwa 20%. Healthcare steigt von 15-20% auf 20% und mehr, Industrie geht von rund 5% auf gleichbleibend und NBCU, GE Money und Commercial Finance verbleiben ungefähr gleich. Die Gesamtprognose für die Segmente, netto, entspricht ungefähr dem, was wir vorher gesagt haben. Der Gewinn pro Aktie für das Gesamtjahr – wir haben sozusagen einen Penny vom unteren Ende weggenommen, so dass wir diesen von 2,18 USD auf 2,23 USD angehoben haben. Das sind 10-12% gegenüber den Auswirkungen der Neubewertung in 2006. Wiederum eine große Übereinstimmung mit dem, was wir im Dezember gesagt haben.

Ich möchte nur zusammenfassend sagen, dass wir in allen unseren strategischen Präsentationen über den Fokus auf Investment und Liefern gesprochen haben. Wir sind der Meinung, dass wir ein sehr starkes 2006 geliefert haben. Die Wachstumsprozesse erbringen großartige Ergebnisse bei den Auftragseingängen und im Vertrieb und Vermögenswachstum. Die Unternehmensperformance gewinnt an Dynamik und wir haben eine Expansion der Margen und der Umsätze. Die Kehrtwende von NBCU ist auf dem Weg und wir sind für 2007 und darüber hinaus wirklich gut positioniert. Wir haben das Unternehmensportfolio dramatisch verbessert, eine hoch-qualitative, kontinuierliche und nachhaltige zweistellige Ertragszuwachskapazität und unglaubliche finanzielle Flexibilität mit exzellentem Cashflow und einem soliden AAA. Wie Keith sage, die Neubewertung ist enttäuschend, aber wir fühlen uns der Rechnungskontrolle stark verpflichtet und wir sind überzeugt, dass alle unsere internen Prozesse und die Art, auf die wir das Unternehmen führen sehr stark sind.

Wir führen also die Strategie aus, wir glauben, dass wir das Unternehmen zu einem besseren Ort machen und wieder, investieren und liefern. Wir sind auch der Meinung, dass die langfristige Aussicht für das Unternehmen im Jahr 2007 positiv ist. Darüber hinaus ist sicheres und zuverlässiges Wachstum. Wachstum, dass steigende Margen und Umsätze und mit der Zeit ein beständiges Ertragswachstum. Damit gebe ich das Wort zurück an Dan. Sehr schön.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Dan Janki - *GE - VP of Investor Communications*

Vielen Dank, Jeff. Candice, wir würden jetzt gerne die Fragerunde eröffnen.

FRAGERUNDE

Gesprächsleiterin

[ANWEISUNGEN DER GESPRÄCHSLEITERIN] Unsere erste Frage kommt von Robert Cornell von Lehman Brothers.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Guten Morgen, allerseits.

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Hallo, Bob.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Guten Morgen, Bob.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Ja, es sieht so aus als wäre hier eine Menge los. Eigentlich ist das genau der Punkt, Sie sagen, dass Sie eine Weile über Smiths und Abbott gesprochen haben. Warum sind diese Geschäfte plötzlich alle in einer kurzen Zeitspanne zusammengekommen? War das eine Vorwegnahme der Erlöse aus der Kunststoffsparte oder war da etwas anders am Werk?

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Wissen Sie, Bob, ich bin der Meinung wir haben Optionen rund um Veräußerungen und solche Dinge. Ich würde sagen es ist auf eine bestimmte Art einfach ein glücklicher Umstand. Etwas Ähnliches ist in 2003 mit Vivendi und Amersham passiert und ich würde einfach sagen, dass das die Art ist, wie die Prozesse funktionieren. Vecto war schon eine Weile in der Diskussion und so war Abbott. Smiths war wirklich ihr Aufruf, ausgehend davon wie der Prozess von statten gegangen ist. Da wir unsere Geschäftsentwicklungsaktivitäten modellieren, haben wir auf diese Unternehmen im Verlauf der Zeit geschaut. Und so dachten wir, dass wenn wir jemals die Gelegenheit bekämen, dies die Art von Unternehmen wäre, in die wir gerne investieren würden.

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Wissen Sie, Sie haben vor diesem Jahr darüber gesprochen, das Wachstum im Bereich von 10-15% anzusiedeln und dann dieses Jahr mit all dem Mehr und Weniger. Sie sagen 10-12%, aber Sie sagen auch, in der Zukunft, Infrastruktur und Healthcare, das sind so viel größere Teile des Unternehmens. Ist es zu früh zu fragen oder wie sieht die Wachstumsrate für dieses umgestaltete Unternehmen aus?

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Wissen Sie, Bob, ich denke wir wollen ein sicheres und zuverlässiges Wachstumsunternehmen sein und im Jahr 2007 liegt der Schwerpunkt auf hoher Qualität. Wir wollen also wirklich eine klar vorausgesagte Qualitätszahl, auf die sich alle - Quartal nach Quartal nach Quartal - verlassen können. Wir haben viel Kritik dafür in 2006 erfahren, ich verstehe das. Also denke ich, dass es für uns wichtig ist, dazu etwas zu liefern. Wenn Sie das wegnehmen und darüber nachdenken, was wir in den letzten 5 Jahren getan haben. Vor 5 Jahren hatten wir 40% des Portfolios, das nicht wirklich in der Lage war ein Ertragswachstum von 10% und Umsätze von 20% zu erbringen. Hier nähern wir uns null. Jetzt gibt es fast nichts,

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

was uns zurückhält und wir verfügen über eine Reihe von Geschäftsbereichen. Scott und Joe haben über die zwei Geschäftsbereiche gesprochen, in die wir investiert haben. Wir haben unglaublichen Rückenwind bezüglich dessen, was wir tun müssen und was getan werden muss.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analyst***

Das sieht gut aus. Nur eine etwas mehr provinzielle Frage, um meine Fragen zu beenden. Wie hat die Wirtschaft – Sie haben Märkte in den USA und im Ausland bedient – das Jahr 06 beendet – mit Stärke oder mit Schwäche?

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Ich denke unsere Auftragslage spricht wirklich für sich selbst, Bob. In der Welt, die GE sieht, hatte der Wohnungsbau im vierten Quartal eindeutig negative Auswirkungen, die Automobilindustrie hat sich negativ auf das vierte Quartal ausgewirkt und Kunststoffe hat beides davon gesehen. Aber die Nachfrage nach Gasturbinen, die Nachfrage nach Flugzeugantrieben, die allgemeinen Ausgaben für Healthcare, diese Bereiche sind nach wie vor sehr robust.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analyst***

Okay. Vielen Dank.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Vielen Dank, Bob.

Gesprächsleiterin

Unsere nächste Frage kommt von Jeffrey Sprague. Bitte fahren Sie fort. Bitte fahren Sie fort.

Jeff Sprague - ***Citigroup - Analyst***

Guten Morgen.

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Guten Morgen, Jeff.

Jeff Sprague - ***Citigroup - Analyst***

Einfach mal zurück in der Themenliste, Jeff. Wenn ich an alle diese Sachen denke, die sich jetzt zuspitzen und an denen Sie für so viele Jahre gearbeitet haben. Offensichtlich gibt es da vermutlich noch andere Dinge in der Leitung – in der Leitung, an der Sie für so viele Jahre gearbeitet haben. Wie gehen Sie damit um, wenn etwas Opportunistisches passiert, das Sie nicht erwartet haben. Würden Sie das definitonsgemäß einfach rausdrücken? Oder vielleicht sind das auch die größeren Bewegungen, die Sie sich in diesem Mehrjahresplan ausgemalt haben und die Akquisitionen im Allgemeinen werden von hier an in der Zukunft kleiner, wenn wir erstmal in das Jahr 2008, 2009 kommen.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Ich würde sagen, dass ich zu allererst dazu verpflichtet bin, Geld zu verwenden, die Gesamtkapitalrentabilität zu steigern, für ein kontinuierliches Ertragswachstum zu sorgen, also keine Überraschungen beim Ertragswachstum und das AAA zu erhalten. Als Hintergrund, dies sind die 4 Sachen, die ich immer im Kopf habe. Diese Transaktionen passen dazu. Wie ich schon sagte, es ist beinahe ein glücklicher Zufall, dass sie passiert sind, als sie passierten. Wissen Sie. Wenn etwas da draußen vollkommen zwingend wäre und passieren würde, dann würde ich über andere Veräußerungen nachdenken, um dies zu finanzieren usw. Was ich im Dezember sagte, es gibt eine unendliche Liquidität bezüglich Private

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Equity auf dem Markt, wir machen also immer einen Tausch. Diese vier Dinge sind mir aber ins Gehirn eingebrannt und dafür werde ich von der Unternehmensleitung bezahlt. Wir treffen einfach keine Entscheidungen, die davon abweichen.

Jeff Sprague - ***Citigroup - Analyst***

Ich habe nur eine gezielte Frage zu Abbott. Ich weiß nicht, ob Sie die beantworten möchten oder ob Joe noch in der Leitung ist. Ich wundere mich wie schnell Sie deren Produktpipeline beeinflussen können. Über das Wachstum getrennt und ohne die einfache durch den Prozessvergleich geschaffene Vergleichszahl nachdenkend und dennoch ihre Produktpipeline beeinflussend und wie Sie den Anteil anders als mit dem Preis zurückgewinnen, würde ich denken, dass dies ein Produkt-getriebener Ansatz ist, um den Marktanteil zurückzugewinnen.

Joe Hogan - ***GE - President und CEO of GE Healthcare***

Hallo Jeff, hier spricht Joe.

Jeff Sprague - ***Citigroup - Analyst***

Hallo, Joe.

Joe Hogan - ***GE - President und CEO of GE Healthcare***

Das Großartige an Abbott ist, dass sie auch unter dem Prozessvergleich der letzten drei Jahre kräftig in R&D in neue Assays investiert haben. Sie haben also mehrere Assays wie Hepatitis C und eine volle Ladung davon kommt jetzt heraus. Was ich daran mag, ist, dass es nicht so ist, als müssten wir uns darauf konzentrieren, dass zusätzlich zu diesen neue Produkte reinkommen, denn Abbott hat dies bewahrt. Eine große Plattform an Produkten kommt heraus. Und es ist nett, dass diese auch einzigartig sind. Es ist also nicht notwendigerweise ein Preisspiel. Es ist nur ein breiteres Portfolio an Assays, dass sie durchgebracht haben. Auch von der Wachstumsseite der Services. Services war für sie nie ein großer Profittreiber. Unser Service liegt unter dem Gesichtspunkt der Umsätze im Bereich von 30%. Wir haben das Gefühl, dass wir in der Lage sind, dort mehr betriebliche Ausführung und eine bessere Preisgestaltung in diesem Bereich anzutreiben, um auch das Wachstum anzukurbeln. Diese zwei Dimensionen, Jeff, denke ich, werden uns sehr hilfreich sein.

Jeff Sprague - ***Citigroup - Analyst***

Man hat sich also nicht auf den Service konzentriert, sodass andere dies getan haben? Oder gibt es eigentlich eine neue Definition darüber, was man in diesem Geschäftsbereich Service nennen kann, da Sie ja versuchen, ihn neu zu positionieren?

Joe Hogan - ***GE - President und CEO of GE Healthcare***

Zuerst gehe ich einen Schritt zurück. Um bei den Services effektiv zu sein, benötigt man einen Maßstab. Um Ihnen ein Beispiel zu geben, in unserem Diagnostikbereich die Logistik für die Auslieferung von Teilen. Wir transportieren täglich 6.000 Teile, richtig? Sie benötigen eine funktionierende Infrastruktur, starke IT-Systeme, um diese Dinge bewältigen zu können. Dieses Unternehmen hatte niemals diese Art der Volumenkapazität. Wir sind in der Lage dies mit unserem zusammenzuführen. Zweitens ist das schlicht, wie man sich für Wert positioniert. Viele unserer Serviceverträge haben mit Produktivität zu tun. Produktivität anzutreiben, wir haben ein Performance Solution Business, wir verfügen über Sicherungsexperten, die wir zu den Kunden für Performanceverträge senden, für die wir bezahlt werden. Es gibt in der ganzen Sache auch einen Reagenzfluss. Es ist ein kontinuierlicher Reagenzfluss, Jeff – Sie wissen, Reagenz ist ein schicker Name für eine chemische Verbindung, mit der bestimmte Antikörper und so identifiziert werden. Dies ist ein kontinuierlicher Durchfluss, der auch vom Servicestandpunkt aus existiert.

Jeff Sprague - ***Citigroup - Analyst***

Gut. Wenn ich mich dann schnell noch an Keith oder Jeff für eine letzte Frage wenden könnte. Die Stärke bei den Immobilien ist interessant. Offensichtlich wird alles etwas aufgebauscht, ein Angebotskrieg für Equity Office Properties im Moment. Neigen Sie mehr dazu auf diesem Markt als Verkäufer oder als Käufer aufzutreten. Sie haben beides ein wenig getan. Ich frage mich nur, wie Ihre Auffassung des ganzen Marktes für Erwerbsliegenschaften heute ist.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Wissen Sie, Jeff, wir fragen uns beide. Die Stärke unseres Teams liegt in der Risikoeinschätzung. Wir sehen uns die Dynamiken der Märkte an, in die wir wegen der Kapazität, dem Supply, der Nachfrage investieren. Wir sehen uns die Schätzung für das künftige Mietwachstum an, die wir sehen wollen, wir beachten die wirtschaftlichen Aktivitäten in der Region, in der wir sind. Wir schauen also nach Gelegenheiten, bei denen wir überzeugt davon sind, eine Transaktion unterschreiben zu können, die Chancen für steigende Mieten oder eine Veränderung im Portfolio durch Reinvestition und eine Änderung des Investitionscharakters in der Region bietet, in der man die Immobilie errichtet. Sie sind also vielleicht in der Lage in einen höheren Maßstab zu erreichen, Sie können vielleicht eine andere Zusammensetzung an Büromietern in die Immobilie aufnehmen. Mit der Zeit muss man die Mietsteigerung und die Verbesserung des reinen Betriebsgewinns antreiben und die Immobilien dann wieder verkaufen. Wir haben also einen strategischen Plan, der sich Investition und Kapital anschaut, wo wir denken, dass wir eine Mietsteigerung erreichen können und wir tun dies oft. Sie haben gesehen, dass die Vermögenswerte um 52% gestiegen sind, also werden wir weiterhin global investieren. Wir sehen viele Chancen außerhalb der USA. Japan war ein außerordentlicher Markt für uns. Wir sehen auch Marktchancen innerhalb der USA. Die Kapitalquoten waren vorteilhaft und die Liquidität da draußen ist einfach gewaltig, wie Sie wissen, mit all diesen Investment Pools müssen wir einige gute Umsätze erzielen. Wir waren also in der Lage intelligent zu investieren, wo wir denken, dass wir über gute Supply/Nachfrage-Eigenschaften verfügen und es war uns möglich die Liquidität auszunutzen und Vorteile aus den Immobilien zu ziehen, in die wir zuvor investiert hatten, und sind in der Lage die Risikoeinschätzung zu realisieren. Wir machen also beides.

Jeff Sprague - *Citigroup - Analyst*

Vielen Dank.

Gesprächsleiterin

Unsere nächste Frage stellt Nicole Parent von Credit Suisse. Bitte fahren Sie fort.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Guten Morgen.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Hallo, Nicole.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Ich denke, zunächst einmal das Gesamtbild. Zwei Fragen zur Unternehmensstruktur. Die erste Frage ist für Joe. Wenn wir an das Unternehmen denken, Sie haben jetzt Amersham integriert, Sie werden über Abbott verfügen, es gibt ein breiteres Produktportfolio, es sieht aus als hätte es einige Veränderungen im Unternehmen gegeben. Sie haben neue Leiter der Chirurgie und so weiter. Können Sie etwas zur Kapazität des Unternehmens sagen und wenn Sie auf die Richtung schauen, in die GE sich entwickelt, wie ändert das die Art der Geschäftsausführung?

Joe Hogan - *GE - President und CEO of GE Healthcare*

Hallo, Nicole. Ich habe Sie bei RSNA vermisst. Zu dieser Frage über die Unternehmensstruktur. Wir versuchen, diskret um Gewinne und Verluste herumzuorganisieren. Wie Sie gesehen haben, als wir Amersham eingebracht haben und diesen Geschäftsbereich in zwei Gebieten aufgebaut haben, wovon einer die diagnostisch-pharmazeutische Seite ist, die sich besonders gut entwickelt hat und direkt an mich berichtet und dann Life Science unter Peter Ehrenheim mit 1,5 Mrd. USD. Wenn ich Ihre Frage korrekt interpretiere, würde ich dasselbe hier mit Abbott machen, wir bringen Abbott als ein In-Vitro-Diagnostics Gewinn & Verlust rein, der an mich berichtet. Am wichtigsten ist jedoch, wenn Sie darunter schauen, wie wir das Dienstleistungsgeschäft gegenüber dem Reagenzgeschäft von Tag zu Tag führen. Wir müssen diese vermutlich in dem Sinn aufteilen, dass wir sicherstellen, dass wir wahrgenommen werden, da wir versuchen die dort bestehende Effizienz zu verbessern. Denken Sie, Nicole, an die unternehmerische Kapazität, um diese Art von Sachen durchzuführen. Wir sind in den letzten 3 Jahren durch die Amersham-Akquisition gegangen. Wir haben eine sehr kampferfahrene Intergrationstruppe, die weiß, was zu tun ist und wie man reingeht und die Integration so vorantreibt. Also nehmen wir einen Teil dieser Resourcen und schichten diese auf die Vermögenswerte um. Ich bin mir sehr

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

bewusst darüber, was meine organisatorische Kapazität beinhaltet, um so etwas zu tun, das ist eine große Sache. Aber da wir mit Amersham durch sind und wir, es ist großartig, dass wir dadurch eine Menge Erfahrung haben. Wir können viele dieser Erfahrungen nehmen und diese hier anwenden. Ich hoffe, das entspricht dem, was Sie gefragt haben.

Nicole Parent - ***Credit Suisse - Analyst***

Vollkommen. Danke, Joe. Ich bin davon überzeugt, Jeff, wo ein Teil des Security Detection Business in das Smith JV eingehen und Sie aus den Kunststoffen und Advanced Materials bis zum Jahresende aussteigen, werden wir eine Umstrukturierung des Restbestands von C&I übertragen auf eine andere Plattform sehen? Oder sollten wir darüber von einer organisatorischen Perspektive her nachdenken?

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Ich werde die Organisation nicht wieder verändern.

Nicole Parent - ***Credit Suisse - Analyst***

Ausgezeichnet. Ich bin froh das zu hören.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Glauben Sie mir, ich habe das letzte Mal meine Lektion gelernt.

Nicole Parent - ***Credit Suisse - Analyst***

Okay. Ich denke, noch eine letzte Frage. Vielleicht mit Scott auf Abruf. Im Luftfahrtsegment sind die Serviceerträge im Quartal um 22% gestiegen. Könnten Sie uns sagen, wie wir über diese Margen denken sollten und dann schauen Sie voraus auf die R&D Investitionen. Wenn wir auf längere Sicht an die nächste Generation von Standardrumpfflugzeugen denken, wie sehen wir die R&D Investitionen in diesem Geschäftsbereich?

Scott Donnelly - ***GE - President & CEO GE Infrastructure, Aviation***

Nun, wissen Sie, um über die R&D Seite zu sprechen, wir hatten eine große Verpflichtung gegenüber R&D, wir werden weiterhin eine Run Rate von über 1 Mrd. USD haben, da wir in diese Generation von Antrieben investiert haben, besonders in den Markt für Großraumflugzeuge. Ich erwarte, dass wir diese Verpflichtung für R&D noch etwas weiterführen müssen, da wir in die Zukunft der nächsten Generation an Großraumflugzeuge gehen. Tatsächlich haben wir schon letztes Jahr eine große Summe Geld aufgewendet, wir werden mit Blick auf die Technologien, die für die Ersatzteile für die 737, die A320-Familie erforderlich sind, auch dieses Jahr eine große Summe Geld aufwenden. Für uns war die Sache, dass unabhängig von den steigenden und fallenden Zyklen, wir die fortgesetzte Investition nur tätigen, um sicherzustellen, dass wir über die richtigen Produkte für alle neuen Flugzeug-Plattformen verfügen. Ich denke, wir bleiben einfach dabei. Das hat für uns vollkommen funktioniert. Sie haben recht, wir hatten große Vs in unserem Dienstleistungsgeschäft im vierten Quartal, was uns großartige Margen eingebracht hat. Wir sehen auch weiterhin starke Umsatzerlöse bei der Originalausrüstung, da wir eine Rekordzahl an neuen Antrieben ausliefern. Wir hatten eine Abschwächung im vierten Quartal. Was passiert ist, war, dass wir ein Geschäft aus den späten 90ern mit einer mit Problemen belasteten Fluggesellschaft in Brasilien. Wir hatten einen außergewöhnlichen Außenstand, der zu dieser Zeit von ihnen mit einigen Steuerkrediten kompensiert wurde. Es gab einen 5 oder 6 Jahre dauernden Rechtsstreit um die Sache und im vierten Quartal öffnete sich das Fenster für einen Steuererlass mit der brasilianischen Regierung. Wir hielten es für klug Beständigkeit in die Sache zu bringen und unsere Gefährdung zu reduzieren und haben die Abschreibungen darauf genutzt. Dies hat eine geringe Abschwächung erzeugt. Hätten wir dies nicht gehabt, hätten wir etwa 14% bei der Steigerung der Umsatzerlöse gesehen.

Nicole Parent - ***Credit Suisse - Analyst***

Großartig, vielen Dank.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Gesprächsleiterin

Unsere nächste Frage wird Deane Dray von Goldman Sachs stellen. Bitte fahren Sie fort.

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Vielen Dank und guten Morgen. Können wir einen Moment bitte zu Joe zurückkehren. Wir können Ihren Enthusiasmus über einen Start mit einer operativen Gewinnspanne von 10% hören. Das klingt dennoch so, als ob diese durch den Prozessvergleich gedrückt wurde. Geben Sie uns bitte eine Idee davon, was Sie denken, wie die normalisierte operative Gewinnspanne aussehen könnte. Welche Art von Sprungfunktion würden wir in Bezug auf die Margenverbesserung sehen?

Joe Hogan - *GE - President und CEO of GE Healthcare*

Ja. Hallo, Dean. Es sind 10% operativer Gewinn für alle Margen. Ich denke, es ist wichtig, zurück, vor den Prozessvergleich vor vier Jahren zu schauen. Dies ist ein Unternehmen mit einer operativen Gewinnspanne von 19%. Dies ist kein ungewöhnlicher Prozentsatz für eine operative Gewinnspanne im zukünftigen Diagnosegeschäft. Es entspricht also meiner Erwartung, dass wir das Geschäft in diesen Bereich zurückführen. Ich denke, Dan, es ist vernünftig, mit Point-to-Point und einem halben Jahr inkrementelle Verbesserung zu erwarten. Das ist es, warum ich werde bemühen müssen, das ist, was wir machen werden, um die Zahlen zu erreichen, die wir benötigen, um in diesem Geschäft einzuschlagen. Die Weise, wie ich dieses Stück verstehe, ist, dass es hier nicht nur um einen Kostenabschluss geht. Mit dem Point-of-Care-Geschäft in dieser Einheit, Dean, auch um ein Wachstum zwischen 20 und 30% pro Jahr. Wir sind davon überzeugt, dass wir dies mit einer gesteigerten Distribution, die wir in unserem gesamten Unternehmen haben, vorantreiben können. Die globale Komponente erlaubt uns, dieses Wachstum weiter auszubauen. Das letzte Stück hier sind die Anlagen für diesen Geschäftsbereich, die wie Sie wissen, kapitalintensiv sind. Wir laufen nur bei etwa 40% der Kapazität. Durch betreiben des, Sie wissen, mehr Ertrag darüber hinaus, dass in diesen drei Dimensionen darüber hinaus, wir in der Lage sein werden, diese Art operativen Leverages auch anzutreiben.

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Wie sieht der Geschäftsmix heute aus, da wir die Services gestreift haben? Nur eine grobe Aufteilung von Anlagen, Verbrauchsgütern, Dienstleistungen.

Joe Hogan - *GE - President und CEO of GE Healthcare*

Die Art, auf die es verkauft wird, macht es schwer es so aufzuteilen. Aber denken Sie an den Reagenzfluss, der bei 75% wiederkehrender Erlöse liegt. Die großen Labormaschinen sind in diese Einrichtungen eingebunden, die Verträge werden oft um den Reagenzstrom geschrieben, der dort durchfließt. Ich denke aber, man kann sicher sagen, dass ungefähr 35% davon Anlagen sind und 75% wiederkehrende Ertragsflüsse.

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Fabelhaft. Und dann hätte ich eine Frage für Keith. Wenn wir zurück zur Folie über die Auswirkungen der Transaktionen gehen, können wir den erwarteten Wertzuwachs von 0,04 USD aus Geschäften sehen. Führen Sie uns durch die Annahmen für die Zeitplanung des Rückkaufs und die Kostenauswirkungen der Zinssätze. Was sind also die finanziellen Annahmen für diese 3 Transaktionen? Was sollten wir in Bezug auf die Finanzierung sehen. Ich bin froh, dass die Rating Agenturen das AAA rückbestätigt haben. Könnten Sie einige der Swiss Re Positionen schneller verkaufen? Wie können die 0,02 USD eigentlich weniger sein?

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Grundsätzlich führen wir diese Transaktionen für Geld durch. Jeff hat Ihnen den Zeitplan für den Abschluss gezeigt. Wir können alle diese Geschäfte tätigen und wir erwarten, dass wir diese Geschäfte vor der Veräußerung der Kunststoffe erledigt haben. Wir sind darauf vorbereitet, dass unsere Fremdfinanzierung in der ersten Hälfte steigen wird. Sie haben gesehen, dass wir eine Cashflow-Überlagerung haben. Die Fremdfinanzierung wird steigen und wir werden dies mit der Veräußerung der Kunststoffsparte abbezahlen und aus der Geschäftstätigkeit Cashflow generieren. Was wir also grundsätzlich mit den 0,02 USD sagen, sind die Kosten für die zwischenzeitliche Fremdfinanzierung, bis wir das Schuldenniveau zum Ende des Jahres wieder gesenkt haben. Dass der Zeitplan für den Rückkauf gewissermaßen in die zweite Jahreshälfte

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

gedrückt wurde, erzeugt einen Gegenwert von 0,02 USD. So wie wir das eingeschätzt haben, ist das nah genug. Wir werden ganz offensichtlich versuchen, das zu optimieren.

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Und das mögliche Steuerloch bei der Kunststoff-Transaktion?

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Wir haben vorausberechnet, wie die Steuerauswirkungen sein werden und was wir als Nettopreis ansetzen und wie die Nettoumsatzerlöse sind, die wir brauchen. Wir müssen uns also da durcharbeiten.

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Okay. Vielen Dank.

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Sehr schön.

Gesprächsleiterin

Unsere nächste Frage kommt von Scott Davis von Morgan Stanley. Bitte fahren Sie fort.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analyst*

Hallo alle zusammen. Guten Morgen und danke schön.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Hallo, Scott.

Scott Davis - *Morgan Stanley - Analyst*

Was denken Sie über die 3 von Ihnen durchgeführten Transaktionen? Es gibt sicherlich – einen Cashflow von Tag 1 und einen Barkaptialrückfluss ist für uns wegen der begrenzten Informationen sicher etwas schwierig und auch, weil Vetco privat ist. Aber wie denken Sie über 2008? Ich meine, ich verstehe Ihre langfristigen Ziele, diese Geschäfte zurück in den mittleren Zehnerbereich für Umsätze zu bringen, aber wie sollen wir über 2008 denken und wo die Gesamtkapitalrentabilität für diese 3 Unternehmen liegen wird? Nur um eine Idee davon zu bekommen, wie die Kennzahlen für diese Transaktionen wirklich sind.

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Wir befinden uns auf einem Weg. Wenn Sie sich unsere – zunächst erhalten wir 2008 das - es wird das erste vollständige Jahr sein und es wird mit einem teilweisen Jahr in 2007 verglichen werden. Was wir gesagt haben ist, dass wir unsere gewichteten Durschnittskosten für die Kapitalverzinsung zu einer Run Rate am Ende von Jahr 2 erhalten. Wir werden, wie Jeff gesagt hat, für den Abbott-Deal, wir werden bei 14% Barkapitalrückfluss im Jahr 5 liegen und wir liegen mit den anderen beiden Transaktionen höher. Sie müssen daran denken, dass wir in Kernunternehmen mit einer großartigen Gesamtkapitalrentabilität haben, das wachsende Erträge verzeichnet und sehr kapitaleffizient ist. Dies erlaubt uns die Investitionen in neue Produktlinien, während wir noch immer die Gesamtkapitalrentabilität auf das Gesamtkapital für das ganze Unternehmen steigern. Es ist uns also möglich, diese Investitionen zu tätigen, sie mit der Zeit zu steigern und die Umsätze in Übereinstimmung mit einer guten Kapitalrendite für inkrementelle Barmittelverwendung zu erzielen. Stellen Sie das alles in ein Portfolio, das eine fantastische Gesamtkapitalrentabilität, Kapazitäten für die Generierung von Cashflow und Kapitaleffektivität aufweist. Ich denke wir haben diese

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Transaktionen auf dieselbe Weise durchdacht, wie wir alle Transaktionen durchdacht haben, die wir in den letzten 5 Jahren durchgeführt haben und diese sehen für uns fabelhaft aus. Bezüglich der Strategie und des finanziellen Zuwachses.

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

Nun. Lassen Sie mich die Frage etwas umformulieren. Ich denke, GE war in der Vergangenheit extrem erfolgreich bei der Herausnahme von Kostensynergien und vielleicht nicht ganz so erfolgreich im Erreichen von Ertragssynergien. Deshalb wähle ich 2008, da Sie vermutlich eine Chance bekommen werden, Sie haben einige Quartale, um wirklich mit der Kostenentnahme zu beginnen. Aber es wird wohl etwas früh sein, um wirklich etwas bei den Ertragssynergien zu erreichen Frage ich nur nachdem falschen Zeitrahmen? Ich versuche ein Gefühl dafür zu bekommen, ob die Akquisitionen mit einem Ertrag von 6% oder 10% sind. Wenn Sie die Kostensynergien herausnehmen und die Ertragssynergien nicht wirklich brauche, um das Geschäft zu machen?

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Sie sprechen von Jahr 1?

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

Ja, wirklich das erste vollständige Jahr.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Also sehen Sie. Ich denke, die Art wie wir versuchen das zu modellieren, und nicht alle tun das, ist, wenigstens unsere gewichteten Durchschnittskosten für Kapital in Jahr 2 zu erreichen. Das entspricht 9% oder 10% in Jahr 2. Meiner Überzeugung nach wird das passieren, obwohl die Synergien länger brauchen werden. Davon ausgehend haben wir ein gutes Jahr 1.

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Wir haben Ihnen eine Zunahme von 0,08 USD, 0,08 USD nach Steuern in 2008 angegeben.

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

Ja und nein. Ich komme da mit meinen Zahlen nicht hin und deshalb habe ich die Frage gestellt. Nur um ein Gefühl zu bekommen, ob Sie die Ertragssynergien über und jenseits dessen was ich angenommen habe, ansetzen. Ich kämpfe damit, einfach nur die Kostensynergien herauszunehmen. Ich habe Probleme dahin zu kommen.

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Damit können wir Ihnen helfen.

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

Okay. Gehen wir weiter, ich hasse es, ein Griesgram zu sein. Ich weiß, dass die Margenverbesserungen im Jahresvergleich grundlegend waren, aber die Margen sind dennoch unterhalb unserer Prognose für das Quartal hereingekommen. Ich vermute, das liegt an der Umstrukturierung, der Sold den man bezahlt. Sachen, die Sie mit Gewinn und Verlust durchsetzen. Können Sie uns sagen, wo die Umstrukturierung stattgefunden hat? Sodass ich ein besseres Gefühl dafür bekomme, wo die Margen, die wahren Äpfel-mit-Äpfel Margen für das Quartal waren?

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Natürlich. Zuerst würde ich einmal sagen, was wir erwartet hatten. Also, ich denke, wir haben übereinstimmend mit dem, was wir gesagt haben, geliefert. Es war besser, als was wir anlässlich der Margen-Besprechung im letzten Jahr gesagt haben und es hat mit dem übereingestimmt, zu

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

dem wir uns im Dezember verpflichtet haben, als wir gesagt haben, dass die Margen etwas besser als in unsere Prognose für das dritte Quartal sein werden.

Ich bin deshalb damit sehr zufrieden. Nun dazu, wo die Umstrukturierung sichtbar wird. Mehrheitlich liegt dies in Corporate. In Corporate stecken vermutlich 260 Millionen USD der 390 Millionen USD und ungefähr 130 Millionen USD davon steckt in den Segmenten, hauptsächlich der Infrastruktur. Es gab Umstrukturierungsaktivitäten in der Luftfahrt. In Brasilien gab es, wie Scott sagte, einige Inventaranpassungen, es gab Downsizing für Öl und Gas, Downsizing für Wasser und einige GCAS-Aktivitäten, wo wir aus einigen Produktlinien ausgestiegen sind. Das war also die eine Stelle für Segmente. Den Rest davon für Sachen wie NBC und die Schließung von Betrieben in der Industriesparte und in Hydro haben wir in Corporate reingenommen. Das können Sie in der anderen Ertragszeile sehen.

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

Okay. Gut, das ist hilfreich. Und als Letztes für Joe. Ich denke, ich bin auf dieser Konferenz der Trottel. Ich bin nicht ganz so vertraut mit dem Prozessvergleich und der Geschichte mit Abbott. Vielleicht kann Joe uns Informationen zum Hintergrund und zur Geschichte geben, was den Prozessvergleich verursacht hat, wie die Voraussagen und der Zeitplan dafür sind, ohne FDA-Aufsicht auf den richtigen Pfad zurückzukehren.

Joe Hogan - ***GE - President und CEO of GE Healthcare***

Sicher, Scott. Der Prozessvergleich wurde 1999 erreicht. Ein Prozessvergleich hat, beim Betreiben eines Healthcare-Unternehmens wie diesem, damit zu tun, dass du unterhalb der FDA-Richtlinien liegst. Dies ist ein Fall, wo die Produkte – es gab keine Probleme mit Qualitätsprodukten in diesem Bereich – aber mit den Qualitätsprozessen in der Fabrik. Das beinhaltet Sachen wie Entwicklungskontrolle, wie man also Produkte oder eingehende Rohmaterialien entwickelt und wie diese Vorgänge kontrolliert werden. Es gibt sehr detaillierte Prozesse darüber, wie diese Dinge durchgeführt werden sollen, basierend auf dem, was die FDA denkt. FDA hat bei einer Prüfung befunden, dass Abbott mangelhaft war. Vermutlich haben Sie Anfang 98, 99 eine Verwarnung erhalten. Sie hatten das Gefühl, dass es nicht genügend Fortschritte gab und haben ihnen den Prozessvergleich auferlegt.

Prozessvergleich bedeutet hauptsächlich, dass die FDA Ihre Fabrik beaufsichtigen kann. Es werden Standardüberprüfungen durchgeführt. Und sie kontrollieren die Einführung neuer Produkte bis zur eigentlichen Auslieferung. Im Fall von Abbott auch, wie das aktuelle Produkt ausgeliefert wird. In den Jahren 2000, 2001, 2003 hat Abbott also sehr emsig an seinen Qualitätsprozessen gearbeitet. Anfang 2003 hat die FDA ihnen die Qualifizierung neuer Produkte erlaubt. Es dauert aber eine Weile, bis man diese Produkte wieder durch die Pipeline bringt. Sie haben gesehen, dass einige davon 2005, im zweiten Halbjahr 2005, Anfang 2006 herausgekommen sind und dann sehen wir diese wirklich hervorkommen.

Aber stellen Sie sich das beinahe wie ein Drosselventil vor, wenn die FDA das Vertrauen gewinnt, das Ihre Qualitätskontrolle mit ihren Erwartungen wirklich übereinstimmt. Sie erhalten größere Freiheiten. Sie müssen bedenken, dass Prozessvergleiche 5 Jahr andauern und dann müssen Sie ersuchen, dass sie aufgehoben werden, wenn ihnen das angenehmer ist. Da wir uns damit weiterentwickeln, verstehen wir sehr genau, was unsere Verpflichtungen in diesem Prozessvergleich sind. Wir arbeiten sehr eng mit der FDA zusammen. Wir sind auch zuversichtlich was den Fortschritt anbelangt, den Abbott in seiner Beziehung mit der FDA in dieser Periode gemacht hat. Ich hoffe, das hilft, Scott.

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

Nein, das tut es. Und ein kleiner Kommentar hier, Keith und Jeff, es ist wirklich sehr hilfreich, Leute wie Joe und Scott in der Konferenz dabei zu haben. Wenn wir das auch in der Zukunft machen könnten, wäre das super.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Jop.

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

Vielen Dank, Leute.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Gesprächsleiterin

Unsere nächste Frage kommt von Robert McCarthy von der Banc of America Securities. Bitte fahren Sie fort.

Robert McCarthy - *Banc of America - Analyst*

Guten Morgen, allerseits.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Hallo, Rob.

Robert McCarthy - *Banc of America - Analyst*

Zuerst eine Frage an Jeff. Die 5% übriggebliebenes Geschäft, ich denke, wir wissen, was diese Kandidaten sind, die eine niedrige Gesamtkapitalrentabilität haben und volatiler sind. Vielleicht könnten Sie uns also von den Aussichten zum Entblößen dieser erzählen. Es gibt in Bezug auf diese vielleicht einige strukturelle Themen. Könnten Sie dann auch noch darüber sprechen, wieder Entscheidungsprozess war, der Sie letztendlich zur Aufgabe der Kunststoffsparte und zu deren Verkauf bewegt hat?

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Ja, Rob, ich – ich starte zuerst mit der zweiten Frage. Ich würde sagen, die Philosophie, die wir hier haben und ich denke die Unternehmensleitung stimmt mir da zu, ist, dass wenn wir davon überzeugt sind, dass ein Geschäftsbereich besser außerhalb von GE läuft als innerhalb, dann bieten wir ihn zum Verkauf an. So haben wir über Versicherungen und Andere gedacht. Wenn ich heute die Kunststoffsparte betrachte, denke ich, dass es sich um ein erstklassiges Franchise handelt. Ich denke nicht, dass es AAA sein muss. Ich denke, es kann zusammengefügt werden, es gibt wirkliche Konsolidierungschancen. Wir wollten nur nicht der Durchführende sein, was jetzt genutzt werden kann. Ich denke, es gibt Unternehmen, die grundlegend sind bei Ausgangsstoffen, Unternehmen aus dem Mittleren Osten, aus Russland, für die die Kunststoffe sehr attraktiv sind. Da wir nicht rückwärts gewand integrieren wollten, denken wir, dass jemand vorwärts gewandt integrieren kann. Und wenn Sie sich alle die strategischen Überlegungen ansehen, konnten wir einfach nicht genug Wert hinzufügen, um erfolgreich zu sein. Wir kommen mit zyklischen Geschäftsbereichen innerhalb des Unternehmens zurecht, aber es ist schwer, mit volatileren Geschäftsbereichen im Unternehmen zurechtzukommen. Ich würde sagen, es ist ein unvorhersagbares Geschäft. So haben die Kunststoffe mit der Zeit dieselben Charakteristiken angenommen, wie sie die Rückversicherung hatte.

Nun, Sie wissen das der andere offensichtliche Kandidat die industriellen Verbrauchsgüter sind. Was ich nun von den industriellen Verbrauchsgütern denke, wird von der Marke bestimmt. Es ist ein Geschäftsbereich mit einer 40% Gesamtkapitalrentabilität. Ein starkes Cashflow-Geschäft. Es ist ein Geschäftsbereich, den Sie neu erfinden können. Wir können damit ganz eindeutig zu jedem Zeitpunkt, zu dem wir bereit sind, etwas anfangen. Ich sehe das jedoch nicht auf dieselbe Weise, wie ich die Kunststoffsparte sehe. Langfristig fahren wir mit der Umschichtung von langsamem Wachstum zu höherem Wachstum und dem Aufbau eines stärkeren Unternehmens fort.

Robert McCarthy - *Banc of America - Analyst*

Ich denke, eine Sache, die Ihre Akquisition von Smiths andeutet, ist ein bestätigender Datenpunkt über die Dauerhaftigkeit des Luftfahrtzykluses. Könnten Sie vielleicht darüber sprechen, wo Sie den Zyklus in den nächsten 3 bis 5 Jahren sehen und wie lange Sie denken, dass dieser sein wird und was Sie an diesem Punkt für das größte Risiko halten?

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Nun, ganz offensichtlich denke ich, dass der Zyklus weiterhin stark sein wird. Wir sehen sich das wenigstens für die nächsten paar Jahre fortsetzen. Das Auftragsbuch bestätigt dies. Ein großer Auftragsbestand sowohl für Standardrumpfflugzeuge als auch für Großraumflugzeuge. Wenn Sie sich auf der Welt umschauen, wissen Sie ist die breit angelegte Stärke ein großer Vorteil. Dies ist n aufstrebenden Märkten und Entwicklungsländern. Es gibt noch immer eine großartige Gelegenheit für das Nachrüsten der Flotten bei älteren Flotten und europäische und US-amerikanische Flotten, von denen wir denken, dass sie passieren werden. Es gibt alles über Kennzahlen und die Anzahl an Personen, die es

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

sich jetzt leisten können zu fliegen, sodass dies weiter aufblüht. Die Revenue Passenger Miles wachsen weiterhin und das bestimmt ganz offensichtlich die neuen Ausrüstungen sowie die Nutzung, was unser Dienstleistungsgeschäft anfeuert. Es ist also ein zyklischer Geschäftsbereich. Ich denke, keiner stellt in Frage, dass momentan schwer zu sagen ist, was diese Sache abflachen lassen oder absinken lassen könnte etwas anderes, als ein Schock für das ganze System ist. Von einem demographischen oder wirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, sehen wir aufgrund der breit angelegten Stärke nichts, was diesen Bereich in den nächsten 3 bis 5 Jahren verlangsamen könnte.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analyst***

In Ordnung. Und eine letzte Frage. In Bezug auf den breiten wirtschaftliche Überzug, könnten Sie, Jeff, die Auswirkung der Einschränkung im Öl besprechen. Es bewegt sich jetzt um 50 USD. Wenn dieser Trend sich fortsetzt, oder abflacht, wie sehen die kurzfristigen Auswirkungen auf das Portfolio für die Betriebsperformance aus?

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Ich würde sagen, dass Öl bei 50 USD noch immer dreimal so hoch liegt, als es für die letzten 20 Jahre vor 2003 gelegen hat. Es wird noch immer viel Kapital investiert und neue Funde. Es wird immer noch eine hohe Prämie an die Industrie gezahlt, damit diese weiterhin mehr Wachstum antreibt. Ich denke also nicht, dass es – ich denke nicht, dass es einen Durchschnittspunkt erreicht hat, Scott. Grundsätzlich für die langfristigen Auswirkungen, in Bezug darauf, wie die Menschen einen erhöhten Ölpreis wahrnehmen. Obwohl er nicht ganz so hoch ist, wie er es noch vor 2 Monaten war.

Robert Cornell - ***Lehman Brothers - Analyst***

Vielen Dank für Ihre Zeit.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Danke.

Gesprächsleiterin

Unsere nächste Frage kommt von Ann Duignan von Bear Stearns. Bitte fahren Sie fort.

Ann Duignan - ***Bear Stearns - Analyst***

Hallo. Guten Morgen, allerseits.

Jeff Immelt - ***GE - Executive Chairman and CEO***

Guten Morgen, Ann.

Ann Duignan - ***Bear Stearns - Analyst***

Eine Frage zu den Akquisitionen. Wenn Sie sich die geographische Mischung der neu akquirierten Geschäfte gegenüber dem geographischen Mix der Kunststoffsparte ansehen, gibt es im Endeffekt eine Wahrscheinlichkeit, dass es zukünftig eine Veränderung Ihres Steuersatzes geben wird.

Keith Sherin - ***GE - Sr VP Finance und CFO***

Ich – ich denk wir werde --

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Wir werden sehen. Ich denke, dass er wahrscheinlich etwas höher für diese Transaktionen als für Kunststoffe sein wird. Wir müssen aber abwarten.

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Ja. Ich meine, es wird kaum 50-50 sein, wenn Sie sich das ansehen. Ich denke, Ann, das ist etwas, worauf wir wieder zu sprechen kommen müssen.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analyst*

Okay. Denn es sieht so aus, dass wenn man sich Abbott und Smiths ansieht, beide etwas mehr auf Europa konzentriert sind, oder nicht auf die USA konzentriert sind, wie die Kunststoffsparte vielleicht, was langfristig einen niedrigeren Steuersatz vermuten lässt.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Ich denke nicht, dass das passieren wird., wenn ich mir den aktuellen globalen Steuersatz für Kunststoffe ansehe. Ich denke dabei an die zwei Transaktionen über, die wir gerade gesprochen haben. Ich denke nicht, dass e seine Auswirkung zur Senkung des Steuersatzes geben wird. Da bin ich mir ziemlich sicher.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analyst*

Okay. Zu dem Abbott-Geschäft. Erwarten Sie, dass Sie sich langfristig in weitere Segmente der Branche begeben werden. So wie klinische Chemie oder Hämatologie?

Joe Hogan - *GE - President und CEO of GE Healthcare*

Ann, hier spricht Joe. Wir haben durch diese Akquisition einen großartigen Geschäftsbereich Hämatologie, sowohl in Bluttests als auch in der Blutanalyse. Es geht um etwa 200 Millionen USD im Jahr, wenn Sie diese beiden miteinander verbinden. Wenn Sie sich also die Blutbank in den Vereinigten Staaten ansehen, ist Abbott – das amerikanische Rote Kreuz und die Agenturen, die das sammeln – hat Abbott einen Marktanteil von 67% bis 70%. Es ist also sehr stark. Ihre zweite Frage zielt auf die Molekulardiagnostik, denke ich. Dies ist eine Art Verzweigung. Wir stechen durch unser Life Sciences Geschäft hervor. Weil sie etwas davon gerade jetzt haben und wir dachten es sei besser, es von dieser Plattform abzubauen, um zu versuchen es damit zu akquirieren oder mit diesem Geschäft zusammen zu fügen.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analyst*

Okay. Ich wäre nachlässig, wenn ich nicht meine übliche Frage zur erneuerbaren Energie stellen würde. Könnten Sie uns schnell ein Update zum Windenergiegeschäft geben, wie dieses das Jahr in Bezug auf Umsätze und Gewinne und ausgelieferten Einheiten abgeschlossen hat? Was sehen Sie da draußen for 2007? Gibt es eine Entlastung auf der Versorgungsseite?

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Sie wissen, dass Wind ein recht gutes Quartal hatte. Wir haben 670 Stück im vierten Quartal abgesetzt. Dies steht 730 Stück vom letzten Jahr gegenüber, wenn Sie sich jedoch den Preis dieser Einheiten ansehen, haben wir einen Gewinn erzielt. Wir sehen weiterhin eine starke Auftragslage. Der Vorsteuerabzug wurde ausgebaut, wie Sie wissen. Wir denken wir erreichen im ersten Quartal rund 350 Stück. Für das Gesamtjahr 2006 haben wir 2100 Stück verkauft, das Jahr zuvor waren es 1570 Stück. Dieser Geschäftsbereich verfügt also wirklich über einen fabelhaften Auftragsbestand. Es verfügt über gute Technologie. Wir haben hier wirklich ein Produkt, dass auf dem Markt gewinnt und das Team hat einen hervorragenden Job gemacht. Dies bleibt also auch weiterhin sehr stark, Ann.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

Scott Donnelly - *GE - President & CEO GE Infrastructure, Aviation*

Das Interesse an erneuerbaren Energien steigt beständig.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analyst*

Ja, wir erwarten, dass Präsident Bush das nächste Woche in seiner Rede zur Lage der Nation ansprechen wird. Ich denke, Peter hat eine Folgefrage zur Finanzdienstleistungsseite.

Peter Nesvold - *Bear, Stearns - Analyst*

Nun, ich schließlich mich Scott als zweiter Trottel auf dieser Konferenz an. Eine Frage an Sie, Keith. GE hat vor kurzer Zeit eine FAS-133-Neubewertung durchgemacht und weniger als anderthalb Jahre später, erleben wir erneut eine. Vorausgesetzt, dass Sie neue Kontrollen eingesetzt haben, Finanzkontrollen, wie kommt es, dass dies einwiederkehrendes Thema ist? Zugegeben, das ist enorm komplex, aber warum wird dieses Thema nicht wieder aufgegriffen?

Keith Sherin - *GE - Sr VP Finance und CFO*

Die Sache für uns ist, dass dieses Thema bis auf die Adaption von FAS 133 zurückgeht. Ich meine, wir haben en Programm für unser Commercial Paper Hedging bei der Einführung entworfen. Also befinden wir uns wieder in 2001. Wir haben es mit unseren technischen Mitarbeitern hier geprüft, mit unserem unternehmenseigenen Audit Staff und unserem Prüfer, KPMG. Alle sagten, es entspricht dem, was wir für FAS 133 benötigen. Wir haben dieses Programm also seit dem genutzt und in 2006 hat SEC uns gefragt, uns die spezifischen Anforderungen gemäß FAS 133 anzusehen. Unser Prüfer hat rückbestätigt, dass unser Programm FAS 133 entspricht und die SEC hat bestimmt, dass es dies nicht tut. Aus der Perspektive der Kontrolle ist dies also recht schwierig für mich, wenn ich unser internes Team und Experten auf meiner Seite habe. Ich kann nur sagen, es liegt an der Komplexität von 133 und der Präzision, die die Anwendung von 133 voraussetzt. Wir haben unsere Bemühungen, mit den Controlling-Anforderungen von 133 übereinzustimmen, also verstärkt und wir werden das hinbekommen. Ein Thema, zu dem wir eine technische Konferenz hatten, auf der wir Experten haben, die denken, dass wir alles richtig gemacht haben und sie haben Experten, die denken, dass wir das Programm ändern müssen, also tun wir das. Ich glaube aber nicht, dass das auf irgendeine Weise systemisch ist. Lasst mich sagen, dass um Hedging und 133 herum alles sehr herausfordernd ist.

Dan Janki - *GE - VP of Investor Communications*

Okay, ich glaube wir sind alle mit unseren Fragen durch. An diesem Punkt übergebe ich wieder an Jeff.

Jeff Immelt - *GE - Executive Chairman and CEO*

Sehr schön. Vielen Dank, Dan. Ich weiß, wir hatten Ihnen heute viel mitzuteilen. Es gibt nur eine Sache, die ich sicherstellen müssen, bevor wir gehen, da ich denke, dass es sehr wichtig ist. Das ist die Vorstellung, dass die Gewinne von der Umstrukturierung ausgeglichen werden. Ich möcht dies nur noch einmal wiederholen. Zu sagen, seht her, wir hatten einen Geschäftsbereich Advanced Materials, den wir verkauft haben. Die Auswirkung davon war ein niedrigerer Steuersatz, als wir den Gewinn erhalten haben. Diese Gewinne wurden für die Umstrukturierung und andere Verpflichtungen innerhalb des Unternehmens eingesetzt.

Da wir nun 2007 beginnen, haben wir Gewinne, die die Umstrukturierung in 2007 antreiben werden. Was wir im vierten Quartal gemacht haben, wird also mit dem übereinstimmen, was wir jetzt zu Beginn von 2007 und darüber hinaus tun werden. Wir haben jetzt die Gelegenheit auf eine Weise erneut auf die langfristigen Kostenpositionen und das Wachstum des Unternehmens anzuwenden, wie wir es nicht konnten, während wir noch die Rückversicherung hatten.

Ich weiß, dass das schwer durch die unterschiedlichen Segmente zu verfolgen ist, aber ich möchte diesen Punkt einfach nach Hause holen. Denn ich denke es ist in Bezug auf die Perspektive auf das Quartal, das wir als Quartal von hoher Qualität ansehen, wichtig. Da wir mit unserer Verpflichtung zu einem 10% bis 12% Wachstum ins nächste Jahr gehen, mit nicht eingehaltenen Gewinnen, die aber - da wir uns der Zukunft zuwenden - wieder auf die Umstrukturierung des Unternehmens angewendet wurden. Es ist also einiges los. Wir sind überzeugt davon, dass wir das Unternehmen in den letzten Wochen viel stärker gemacht haben. Wir haben auch das sichere Gefühl, dass 2007 ein hoch qualitatives Jahr mit

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.

niedrigem Risiko und zweistelligem Ertragswachstum wird. Und 2008 und 2009 - dies ist ein viel besseres Unternehmen mit der Chance auf schnelleres Wachstum und hohen Erträgen und echten Vorteilen für die Investoren. Aber, Dan --

---

Dan Janki - ***GE - VP of Investor Communications***

Sehr schön. Vielen Dank, Jeff. Wir wollen uns bei allen bedanken, die bis nach 10 Uhr mit uns hier geblieben sind. Eine Aufzeichnung der Konferenz ist zusammen mit den Transkripten auf unserer Webseite erhältlich. Joann und ich stehen Ihnen noch den ganzen Tag zur Verfügung, falls Sie noch Fragen stellen möchten. Ihnen allen vielen Dank.

Gesprächsleiterin

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

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Thomson Financial behält sich das Recht vor, die Dokumente, Inhalte und sonstigen Informationen auf dieser Website ohne Vorankündigung zu ändern.

In den Telefonkonferenzen, auf denen die Konferenz-Transkripte basieren, können Prognosen oder andere zukunftsgerichtete Aussagen zu einer Vielzahl von Sachverhalten abgegeben werden. Solche zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf gegenwärtigen Erwartungen und unterliegen daher Risiken und Unwägbarkeiten. Aufgrund zahlreicher wichtiger Faktoren, die in den jüngsten SEC-Unterlagen der Unternehmen genauer ausgeführt sind, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen angenommen werden. Auch wenn die Unternehmen angeben und der Auffassung sein können, dass die den zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegenden Vermutungen angemessen sind, könnten sich diese Annahmen als falsch oder unrichtig erweisen. Es besteht daher keine Garantie dafür, dass die in den zukunftsgerichteten Aussagen vorgesehenen Ergebnisse auch tatsächlich erreicht werden.

DIE IN DEN KONFERENZ-TRANSKRIPTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE WIEDERGABE DER TELEFONKONFERENZ. AUCH WENN SICH UM EINE MÖGLICHST GENAUE TRANSKRIPTION BEMÜHT WURDE, SIND WESENTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKEITEN BEI DER WIEDERGABE DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZEN NICHT AUSGESCHLOSSEN. THOMSON FINANCIAL ODER DAS BETREFFENDE UNTERNEHMEN ÜBERNEHMEN KEINERLEI VERANTWORTUNG FÜR ANLAGE- ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN, DIE AUF DER GRUNDLAGE DER AUF DIESER WEBSITE ODER IN EINEM KONFERENZ-TRANSKRIPT ENTHALTENEN INFORMATIONEN GETROFFEN WERDEN. LESERN WIRD EMPFOHLEN, DIE EIGENTLICHE TELEFONKONFERENZ DES BETREFFENDEN UNTERNEHMENS SOWIE DESSEN SEC-UNTERLAGEN ZU PRÜFEN, BEVOR SIE EINE ANLAGE TÄTIGEN ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

© 2005, Thomson StreetEvents. Alle Rechte vorbehalten.

© 2007 Thomson Financial. Neuveröffentlicht mit Genehmigung. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Thomson Financial weder ganz noch teilweise in jedweder Form oder durch Anwendung jedweder Mittel reproduziert oder übertragen werden.