



Abschrift der Telefonkonferenz

GE - General Electric 1Q 2007 Ertragstelefonkonferenz

Veranstaltungsdatum/-zeit: 13. April 2007 / 8:30 EZ

„Die Ergebnisse sind vorläufig und ungeprüft. 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 „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; und zahlreiche andere Angelegenheiten von nationalem, regionalem und globalem Ausmaß, einschließlich solcher eines politischen, wirtschaftlichen, geschäftlichen, konkurrenzbezogenen und regulatorischen Wesens. Diese Ungewissheiten können dazu führen, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebracht wurden. Wir übernehmen keine Verpflichtung zur Aktualisierung unserer zukunftsgerichteten Aussagen.“

FIRMEN TEILNEHMER**Dan Janki***General Electric Company - VP Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric Company - Vorsitzender, CEO***John Rice***General Electric Company - Vorsitzender, CEO***Keith Sherin***General Electric Company - SVP Finanzen, CFO***Mark Begor***GE Money-Americas - Präsident, CEO***TELEFONKONFERENZ-TEILNEHMER****Nicole Parent***Credit Suisse - Analystin***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Jeffrey Sprague***Citigroup - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Steve Tusa***JPMorgan - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***David Bleustein***UBS - Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analyst***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analyst***Robert McCarthy***Banc of America Securities - Analyst***Chris Kotowicz***A.G. Edwards - Analyst***PRÄSENTATION****Vermittlerin**

Verehrte Damen und Herren, ich darf Sie zum Earnings Conference Call, der Telefonkonferenz über die Gewinne des ersten Quartals 2007 bei General Electric herzlich begrüßen. Im Moment befinden sich alle Teilnehmer im ausschließlichen Zuhör-Modus. Mein Name ist Carol und ich werde heute Ihre Konferenzkoordinatorin sein. (VERMITTLERANWEISUNGEN). Ich darf Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird. Ich möchte nun gerne weitergeben an den Gastgeber der heutigen Konferenz, Herrn Dan Janki, den Vizepräsidenten von Investor Communications Bitte schön, Herr Janki.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Danke, Carol. Ich möchte Sie alle zur heutigen Ertragstelefonkonferenz des ersten Quartals begrüßen. Ich hoffe, Sie konnten unsere Presseveröffentlichung mit unseren Finanzinformationen vollständig durchlesen, welche heute morgen um 6:30 herausging. Neben der heutigen Präsentation ist diese auf unserer Investor-Website unter WWW.GE.COM/INVESTOR zu finden.

In unserer heutigen Präsentation geht es um Vorhersagen. Den Rahmen bilden die Gegebenheiten, wie wir sie heute sehen, Änderungen sind hier vorbehalten. Heute schauen wir uns zunächst die Transaktionen und Gewinne des ersten Quartals an und anschließend die Aussichten für das zweite Quartal. Dafür haben wir unseren Vorsitzenden und CEO Jeff Immelt und unseren Senior Vizepräsident und CFO Keith Sherin bei uns. Dabei ist außerdem John Rice als Vizevorsitzender und CEO von GE Infrastructure sowie Mark Begor als Senior Vizepräsident und CEO von GE Money-Americas. Darf ich nun an Jeff weitergeben, damit wir beginnen können.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Schön, Dan. Danke. Guten Morgen alle zusammen. Bevor ich beginne, möchte ich erst einmal vier Hauptpunkte bezüglich des Unternehmens ansprechen. Den ersten betrifft die Stärke von GE auf breiter Basis, angeführt von unserem Infrastructure-Business. Ich denke, wenn Sie unser heutiges Infrastructure-Business anschauen, befinden wir uns meiner Meinung nach in der frühen Phase einer langfristigen Periode mit hoher Sichtbarkeit, umfassenden Technologien, hervorragender globaler Positionierung, zunehmenden Gewinnspannen bei Auftragsbeständen und Anlagen sowie langfristigen Serviceverträgen, die sich über die kommenden 10 bis 15 Jahre ziehen können. Ich glaube, dies ist der erste Schlag bei einem Spiel mit neun Schlägen hier bei Infrastructure. Was Sie in diesem ersten Quartal erlebt haben, wird sich, so glaube ich, weiter wiederholen können. Diese Situation ist umfassender und tiefgreifender als dies bei den Gasturbinen Ende der 90iger in den USA der Fall zu sein schien.

Zweitens gab es in diesem Quartal ein paar Geschwindigkeitsbremsen. Wir hatten WMC, worüber Mark uns erzählen wird. Es gab die Schließung einer unserer Einrichtungen im Healthcare-Geschäft von OEC. Unser Ziel im ersten Quartal bestand darin, diese Dinge hinter uns zu bringen und den Rest des Jahres vorwärts zu gehen.

Trotz dieser Bremsen erreichten wir einen hochqualitativen Gewinnanstieg von 10% pro Aktie. Wir verzeichneten einen Anstieg des Segmentgewinns von 13%. Wir verzeichneten einen organischen Ertragswachstum von 8%. Es gab einen Anstieg von mindestens 100 Basispunkten der Gewinne auf die Margenquoten des Gesamtkapitals. Dieser Zuwachs wurde wieder aufgehoben durch die Umstrukturierungsmaßnahmen, und der Steuersatz entsprach unseren Erwartungen.

Ich möchte schließlich als letztes darauf hinweisen, dass GE im Jahr 2007 meiner Ansicht nach ganz sicher zu den Wachstumsunternehmen gehört mit Gewinnen zwischen 10% und 12% mit hohem Sichtbarkeit aufgrund seiner Stärke des operativen Modells.

Wenn wir uns in diesem Zusammenhang das Umfeld ansehen, dann ist das Umfeld, wie wir es heute sehen, vergleichbar mit dem, welches wir zu Beginn des Jahres in unserem Dezember-Meeting sahen. Das globale Wachstum setzt sich fort. Wir halten die globalen Märkte für recht stark. Das Wachstum im Dienstleistungssektor ist immer noch gut. CapEx pendelt sich ein im unteren einstelligen Bereich. Der Immobilienmarkt ist weiterhin eine Herausforderung. Bezüglich des globalen Wachstums ist die Situation immer noch mehr oder weniger die gleiche, wie wir sie zu Beginn des Jahres gesehen haben, mit Gewinnen und Verlusten.

Die Makrotreiber, wenn man sie so nennen will, sind noch stabiler geworden. Die Schwellenländer sind sehr stark. Investitionen in Infrastrukturen werden weiterhin getätigt. Höhere Energiepreise treiben Kundenreinvestitionen an. Unsere Umweltprogramme sind hervorragend. Hier sehen wir deutliche Stärken.

Die Gewinnsituation entspricht wirklich den Erwartungen. Die Materialpreise sind zwar hoch, doch wir haben dies bereits miteinberechnet. Wir setzen die Preise in vielen unserer Geschäftsbereiche mit langfristigen Zyklen hoch. Die Liquidität ist hoch. Es gibt hier zwar Konkurrenz, doch alles innerhalb der Erwartungen.

Das Jahr 2007 ist global gesehen also gut positioniert. Unsere Preispolitik ist der Inflation voraus. Wir steigern die Produktivität und die Gewinnquoten. Wir haben das Gefühl, dass die Verhältnisse allgemein unseren Erwartungen entsprechen.

Wenn Sie sich die Key-Performance-Parameter anschauen, die wir in jedem Quartal besprechen, und wenn wir uns dabei die Aufträge detaillierter anschauen, so waren die Aufträge zwar um 3% gestiegen, doch wir hatten einen deutlichen Auftragsbestand aufgebaut, besonders im Major Equipment-Segment. Wir verzeichneten einen organischen Gewinn von 8%, einen Ertragsgewinn von 6% und ein Vermögenswachstum von 22%. Die Renditen pro Aktie erfuhren einen Anstieg von 10% über Plan.

Unser Gesamtkapitalgewinn erhöhte sich um 100 Basispunkte gemäß unseren Erwartungen. Die Quote auf den operativen Gewinn, den operativen Gewinn bei Industrial nahm um 130 Basispunkte gemessen am operativen Gewinn des Segments zu. Unsere Ertragsqualität ist hoch. Der Cash Flow stieg um 10% an. Nochmals, wir befinden uns in einem guten Start bezüglich des Cash Flow für dieses Jahr.

Bei den vier Punkten, über die wir häufig im Zusammenhang unserer langfristigen Strategien sprechen, geht es darum, dass als erstes in die führenden Geschäftszweige investiert werden soll. Wie ich bereits sagte, Infrastructure, Commercial Finance sind stark, NBC gewinnt wieder an Wert. Wir kündigten einige Anschaffungen in Commercial Finance an, die unserer Meinung nach das Geschäft stärken werden: PHH und Sanyo.

Die Umschichtung, über die wir bereits Anfang des Jahres gesprochen haben, ist auf dem Weg. Ich will später näher darauf eingehen in der Präsentation mit Vetco Gray, Abbott, Smiths, und der Veräußerung in Plastics.

Die Ausführung war solide. Der Segmentgewinn war um 13% erhöht. Wie ich bereits vorher sagte, starke operativer Gewinn und ROTC (Gesamtkapitalgewinn) sowie ein Anstieg des Cash Flow. Nochmals, wenn Sie an den Gegenwind denken, den wir in Healthcare, GE Money, und Plastics sahen, all die Probleme, die wir im ersten Quartal ansprachen; wir werden dies alles hinbekommen im Laufe dieses Jahres. Wir glauben trotzdem, dass wir bei GE Money und Healthcare ein ausgezeichnetes Jahr haben werden.

Wachstum als Prozess funktioniert. Die organische Wachstumsquote blieb weiterhin stark. Die Service-Erträge gingen um 10% nach oben. CSAs liegen derzeit bei \$94 Milliarden. Das Wachstum in den Schwellenländern betrug 14%. Man kann also sagen, alles was wir in Zusammenhang mit Wachstum als Prozess besprochen, funktioniert derzeit in dieser Umgebung für uns gut.

Und schließlich was das Team anbelangt: Wir sind stolz auf das GE-Team. Wieder haben wir den Fortune Most Admired gewonnen und haben also den Eindruck, dass wir ein starkes Team haben. Es laufen starke Initiativen bei uns. Die Konjunktur entwickelt sich wie erwartet und die Positionierung des Unternehmens gefällt uns gut.

Mit diesen Worten möchte ich gern weitergeben an John Rice, der Ihnen ein paar Highlights zum Infrastructure-Business geben wird.

John Rice - General Electric Company - Vizevorsitzender, Präsident & CEO GE Infrastructure

Jeff hat die Makro-Ebene bedient. Doch wenn Sie den Überhang bei den Anlagenaufträgen ansehen, hatten wir ein großartiges Quartal, in dem wir zu unserem Auftragsbestand deutlich beitragen. Die Aufträge übersteigen die Lieferungen um 50%; der Auftragsbestand betrug 32% im Quartal, was in Bezug auf die vergangenen fünf Quartale eine deutlicher Knaller ist.

Wenn Sie unter die Oberfläche schauen, können Sie sehen, dass die Stärke sich über alle unsere Geschäftszweige erstreckt. Unser Energy-Business verbuchte Aufträge für 33 Gasturbinen in diesem Quartal. Davon waren 80% international, einschließlich weiterer Geräte an Saudi-Arabien zur Ergänzung des Großauftrags, den wir im vierten Quartal vergangenen Jahres in Ägypten verbuchen konnten. Das erstreckt sich wirklich über den gesamten Konzern.

Aeroderivative Produkte wurden von mehreren verschiedenen Ländern bestellt. Bei Aviation ergaben sich Geschäfte mit Lufthansa, den Emiraten, Katar, Korea Unser Oil & Gas-Business verzeichnete Anlagenaufträge in Höhe von \$1 Milliarde, dies bedeutet ein 12%ige Steigerung gegenüber dem ersten Quartal '06; etwa \$800 Millionen davon wurden im Nahen Osten und Afrika getätigt. Um es noch einmal zu sagen: stabiles globales Wachstum über alle Sparten.

Interessanterweise bewegt sich in den Vereinigten Staaten bei Energy in letzter Zeit einiges in Bezug auf Anfragen. Dies ist zunächst bei den Aeroderivativen Produkten spürbar, die gewöhnlich ein guter Hinweis darauf sind, dass sich weitere Stärke entwickelt. Insgesamt geht das Geschäft sehr gut und wir hatten ein sehr erfreuliches Quartal. Ich gebe nun an Keith weiter. Er wird sich mit den Aufträgen befassen.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Danke John. Das war ein großartiger Übergang für die Gesamtaufträge. Die Gesamtzahl für das erste Quartal: wir verzeichneten insgesamt Aufträge in Höhe von \$23,6 Milliarden, eine Steigerung von 3% also. Bezüglich der Wachstumsquote ist die Gesamtzahl geringer als im vergangenen Jahr. Doch ich möchte auf einige Punkte hinweisen, wenn wir die Zahlen durchgehen.

Zunächst ist das absolute Auftragsniveau weiterhin äußerst hoch. Sie erkennen dies an den Darstellungen, die John bei den Auftragsbeständen gegeben hat. Ich gebe Ihnen noch ein paar Beispiele dazu. Der zweite Punkt sind die Zukunftsaussichten, die wirklich auch sehr gut sind. Ich denke das Auftragsbild ist ein sehr verlässlicher Indikator für GE und ich werde dies im Einzelnen mit Ihnen durchgehen.

Auf der linken Seite: Major Equipment. Die Aufträge betragen im ersten Quartal \$10,8 Milliarden. Auf einem V-% können Sie sehen, dass dies ein Rückgang von 2% ist. In jedem Quartal weise ich darauf hin, dass die Aufträge bei Major Equipment ungleichmäßig verlaufen. Im vergangenen Jahr verzeichneten wir im ersten Quartal Major Equipment-Aufträge in Höhe von \$11 Milliarden, eine Steigerung von 67% also. Die absolute Auftragshöhe in diesem Fall ist fantastisch.

Wenn Sie sich Aviation und Transportation anschauen, dann ist dies ein schwieriger Vergleich. Ein einzelner Auftrag von Boeing im vergangenen Jahr ergab für GE90 \$1,8 Milliarden; dies brachte eine Steigerung etwa im Vergleich zu '05, die sich so nicht wiederholt hat. Bei Transportation hatten wir einen Auftrag für 300 Locos in China, und die Aussichten für Transportation sind in diesem Jahr phantastisch.

John hat über die Auftragsbestand-Stärke vor allem bei Infrastructure bereits gesprochen. Der Auftragsbestand, wir haben \$5 Milliarden seit dem vierten Quartal dazu bekommen, so haben wir eine 30%ige Steigerung im Vergleich zum letzten Jahr um diese Zeit. Ich denke, wir können die Ungleichmäßigkeit bei dieser Art von Aufträgen ausgleichen, wenn wir auf den Jahresdurchschnitt insgesamt bei Major Equipment schauen, der sich um 18% gesteigert hat.

Abschließend möchte ich zu Major Equipment sagen: Wenn wir auf die Auftragsaussichten im zweiten Quartal schauen, so liegt die derzeitige Vorhersage bei einem über 20%igen Wachstum bei Major Equipment.

In der Mitte sehen Sie Service-Aufträge in Höhe von \$8,1 Milliarden, einer Steigerung von 11%. Eine starke zweistellige Zahl, die wieder einmal von Aviation angetrieben wird. Sie sehen, dass die Quote für Ersatzteile sehr hoch lag, mit einer Steigerung von 36%.

Oil & Gas erfuhr ein großartiges Quartal. Bei den Anlagen geht es einfach aufwärts, was wiederum eine feste Grundlage ergibt und unsere Service-Möglichkeiten in allen Bereichen vergrößert. Die CSAs entwickeln sich wirklich sehr gut. Unser gesamter Bestand an langfristigen vertraglichen Customized Service Agreements (Kundenserviceverträge) mit den Kunden beträgt derzeit \$94 Milliarden; dies ist eine Steigerung von 9% im Vergleich zum vergangenen Jahr um diese Zeit.

Energy lag in diesem Quartal um 4% niedriger. Dies liegt eindeutig an einem einmaligen Nachfüll-Auftrag mit Kernbrennstoff, den wir im vergangenen Jahr im ersten Quartal verzeichneten. Deshalb ist der zweistellige Anstieg von Services ein guter Indikator für uns.

Rechts können Sie die durchschnittliche Auftragsquote pro Tag für das Flow-Business sehen, die sich um 2% steigerte. C&I erfuhr eine stabile Auftragslage. Lighting und Industrial verzeichnete eine zweistellige Steigerung. Appliances war in diesem Quartal im Wesentlichen stagnierend.

Plastics ging um 5% nach unten. Es gab nicht nur die Ankündigung der Veräußerung, wir nahmen auch einige Umstrukturierungsmaßnahmen vor. Ich denke, dies haben wir in diesem Fall schon etwas zu spüren bekommen. Doch sowohl der Preis als auch das Volumen bei Plastics haben uns in diesem Quartal unter Druck gesetzt.

Dann war die Security bei Wohnimmobilien etwas schwach. Wie Sie sehen können, ist die Höhe von Flow in Relation zu Major Equipment und Services weiterhin im Abwärtstrend mit Angelegenheiten wie die Veräußerung von Advanced Materials und GE Supply und schließlich Plastics.

Insgesamt erfuhren die Aufträge eine Steigerung von 3% in einer ziemlich schwierigen Wettbewerbssituation. Das absolute Auftragsniveau ist äußerst hoch. Die Zukunft sieht rosig aus. Bei den Schätzungen fürs zweite Quartal bei andauernder Stärke von Major Equipment erwarten wir bei den Aufträgen insgesamt eine Steigerung von über 15% im zweiten Quartal. Sie können also bei den Aussichten hier optimistisch sein.

Als nächstes betrachten wir die Gewinnspannen und die überfälligen Forderungen beim Financial Services-Business. Auf der linken Seite sehen Sie die Gewinnspanne. Wir zeigen Ihnen dies in jedem Quartal. Die blauen Balken bedeuten die Netto-Einnahmen; dies sind im Wesentlichen unsere Einnahmen abzüglich Zinsen. Dies ist also unser beigesteuerter Wert als Prozentanteil unserer durchschnittlichen Vermögenswerte. Die grünen Balken bereinigen die Verluste.

Sie sehen also, dass sich die Gewinnspannen sich im Verlauf des Jahres um 14 Basispunkte verringert haben. Es ist wirklich – wir sehen große Liquidität am Markt, was die Gewinnspannen etwas komprimiert. Wir können dies wieder wettmachen – mehr als wettmachen – mit fortgesetztem Wachstum der Vermögenswerte. Die Beständigkeit bei Financial Services ist hier recht stark. Ich werde Ihnen das Vermögenswachstum in den Geschäftszweigen darstellen.

Die Produktivität bei uns ist hervorragend. Die Konzentration auf Sanierung und Vereinfachung führt zu andauernder Rentabilität.

Auf der rechten Seiten sehen Sie die überfällige Forderungen älter als 30 Tage. Die blauen Balken gehören zu GE Money. Sie sehen, dass es im ersten Quartal einen Anstieg von 5,48% bei den überfälligen

Forderungen von 30 Tagen oder älter bei GE Money im Laufe des Jahres gab. Dies liegt ausschließlich -- wie sich ganz deutlich erklären lässt -- durch die überfälligen Forderungen beim WMC-Business. Mark wird darüber noch berichten, d.h. über unser US-amerikanisches Hypotheken-Geschäft. Mit Ausnahme von WMC sind die überfälligen Forderung im Laufe des Jahres zurückgegangen.

Sie können dies zwar nicht auf der Abbildung sehen, doch wenn Sie auf das US-amerikanische Geschäft sehen, das von Mark mit Ausnahme von WMC, dann stagnieren die überfälligen Forderungen bei 4,72% gegenüber 4,69% im vergangenen Jahr. Wir sehen keine Änderung der Kreditqualität des Bestands weltweit in Bezug auf überfällige Forderungen.

Bezüglich der Anlagenfinanzierung bei Commercial Finance sehen Sie, dass sich die überfälligen Forderungen weiterhin auf einem beinahe Allzeit-Tiefpunkt befinden. Ich denke bei 1,26% ist dies ein phantastischer Indikator für die Qualität des Bestands.

Als nächstes kommen wir zu den Industrial-Gewinnspannen. Über die Wertentwicklung in diesem Quartal können Sie sich wirklich freuen. Auf der linken Seite sehen Sie die Verbuchung der historischen Gewinnspanne. Die Industrial-Gewinnspanne insgesamt einschließlich aller Faktoren bewegte sich von 11,5% auf 11,3%. Wie Sie jedoch wissen, hatten wir in diesem Quartal einen Zuwachs durch die Veräußerung der Swiss Re-Aktien, und diesen Zuwachs verwendeten wir für die Fonds-Umstrukturierung und andere Posten. Bei den Gewinnspannen verhält es sich allerdings so, dass die Zuwächse durch die Swiss Re-Aktien in unserem Financial-Services-Geschäft verbucht werden und die Kosten weitgehend bei Industrial liegen. Bei dem bereinigten Balken hier bei 12,9% wird die Auswirkung der Umstrukturierung und der anderen Posten aus der Gewinnspanne herausgenommen.

Auf der nächsten Seite werde ich Ihnen die Einzelheiten der Umstrukturierungsmaßnahmen darstellen; ohne diese sind die Gewinnspannen insgesamt um 40 Basispunkte gestiegen.

Auf der rechten Seite bekommen Sie, glaube ich, einen direkten Überblick über die Gewinnspannen. Vergessen Sie unsere verbuchten Segmentergebnisse, wie Sie diese normalerweise betrachten. Sie können ein Margenwachstum von 130 Basispunkten erkennen. Keine Auswirkung durch Firmenposten.

Ich gehe bei den Posten bis zum Ende, um Ihnen alle Informationen bezüglich der Gewinnspannenentwicklung zu liefern. Wir haben Ihnen pro Geschäftszweig die Zahlen für die Gewinnquoten vom vergangenen Jahr gezeigt, für dieses Jahr und auch einige der Treiber dafür. Sie sehen also, dass Infrastructure ein großartiges Quartal hatte bei Gewinnspannenzuwachsen von 15,2% auf 16%, dies ist eine Steigerung von 8/10tel Punkten. Bei den Preisen und der Produktivität hatten sie ein großartiges Quartal. Die Gewinnspannen wuchsen um 80 Basispunkte trotz der Tatsache, dass wir weiterhin mit dem Phänomen zu tun haben, dass die Lieferungen von Anlagen eine mehr als doppelt so hohe Wachstumsrate verzeichnen wie die Lieferungen von Dienstleistungen. Die Gewinnspannen bei den Anlagen sind offensichtlich geringer als bei den Dienstleistungen und ziehen so die Gewinnspanne nach unten. Doch trotz dieser Tatsache und aufgrund des Preises und der Produktivität sowie der hervorragenden Entwicklung in diesem Business konnten wir um 80 Basispunkte wachsen, was hervorragend ist. Und das ist ein großartiger Indikator für die Zukunft, da wir offensichtlich diese feste Grundlage aufbauen und wir unsere Dienstleistungen daraus weiter entwickeln können.

Industrial sank. Dies erklärt sich alles durch Plastics. Wir werden dies auf ein paar Seiten darstellen.

Healthcare zeigte gute Produktivität und steigerte die Gewinnspannen.

NBCU zeigt sich auch sehr vorteilhaft. Nochmals, im ersten Quartal im vergangenen Jahr war die Winter-Olympiade in Turin und es gab eine Menge Einnahmen ohne eine große Gewinnspanne, wenn wir dies zur Bereinigung ansetzen, dann sind die Ergebnisse immer noch günstig. Dann können Sie die Auswirkungen konzernübergreifend in Verbindung mit dem Gesamtergebnis sehen.

Unsere Konzentration liegt auf Produktivität und Vereinfachung. Wir sind gut im Rennen auf dem Weg zu 100 Basispunkten und mehr aufs gesamte Jahr gesehen. Und wir investieren derzeit in Umstrukturierungsmaßnahmen, was sich zukünftig auf das Rentabilitätswachstum positiv auswirken wird. Bezüglich der Gewinnspannenentwicklung in diesem Quartal habe ich ein sehr gutes Gefühl.

Als nächstes kommt die Umstrukturierung. Wir sagten Ihnen bereits, dass wir Ihnen mehr Informationen geben würden über die Umstrukturierung, welche wir bereits vorgenommen haben, da wir in diesem Jahr große Zuwächse haben werden. Sie werden ausgeglichen werden – sie werden der Finanzierung für die Umstrukturierung und anderer Posten dienen. Hier die Einzelheiten dazu.

Wie Sie bereits wissen, hatten wir durch Swiss Re bereits einen Ertrag von \$558 Millionen vor Steuern. Wir waren von den Auswirkungen des Selbstbehalts bei der Versicherung im Asbestfall betroffen im ersten Quartal, was von der Finanzierung aus dem Ertrag abgezogen werden muss.

Wir hatten auch \$354 Millionen Ausgaben für die Umstrukturierung und andere Verpflichtungen; dies ist detailliert auf dieser Seite aufgeführt. Auf der linken Seite sehen Sie die für jeden einzelnen Geschäftszweig angefallenen Beträge. Nocheinmal, dies ist bei den Firmenposten und Ausbuchungen verbucht, nicht in den Geschäftszweigen. Doch in Zukunft sind es diese Geschäftszweige, auf welche diese Gewinne sich in Zukunft beziehen werden.

Auf der rechten Seite sehen Sie die verschiedenen Kategorien. Ich dachte, ich gehe mit Ihnen einige von diesen durch. Verminderung unserer Präsenz. Der erste Schritt dabei, Lichtlösungen für die Industrie, hier haben wir an der Umstrukturierung gearbeitet sowie an der Verminderung unserer Präsenz auf dem amerikanischen Kontinent in Bezug auf Lichtlösungen für die Industrie und sind in Niedriglohnländer gegangen. Wir gaben etwa \$12 Millionen für die Umstrukturierung in diesem Quartal aus mit Auswirkungen auf etwa 600 Angestellte.

GE Money, Sie kennen unsere Diskussionen über den Abbau in Japan, und Mark in seinem Geschäftszweig WMC über das Gesundshrumpfen in den USA. Die Auswirkung beträgt etwa \$44 Millionen in diesem Quartal mit Auswirkungen auf etwa 875 Angestellte.

Runter bei den Kostenstrukturverbesserungen, gewerbliche Umschichtung des Back Office. Es gibt im Konzern eine Menge umzuschichten bei den Back Offices im Zuge unserer Vereinfachungsanstrengungen. \$16 Millionen im Quartal, 260 Angestellte.

Sie kennen NBCU, das Netzwerk 2.0, die Kalkulationsmaßnahmen, welche wir zur Verminderung unserer Kostenstruktur dabei vorgenommen haben. Es gab einige Aktivitäten hierzu im vierten Quartal. Es gab einige weitere im ersten Quartal zur Fortführung der Business Exits. Es gibt bei uns eine Vereinbarung über die Aufgabe des Hydro-Geschäfts; dieser wird uns und hat uns bereits etwa \$40 Millionen im Quartal gekostet und es werden ungefähr 1.500 Angestellte betroffen sein, wenn wir den Deal machen, was hoffentlich im zweiten Quartal geschehen wird.

Nun zu anderen Posten. Wir schrieben außerdem den Kauf in Verbindung mit dem Veto Gray-Abschluss ab. Somit haben wir unsere Umstrukturierungsmaßnahmen beschleunigt. Gerade in diesem Quartal ist die Auswirkung der finanzierten Posten zu spüren bezüglich einer durchschnittlichen Amortisationsdauer von zwei Jahren haben und 3.900 Angestellten, die reduziert wurden oder dabei sind reduziert zu werden. Insgesamt haben wir also \$350 Millionen investiert und wir werden diese Zahl während der Umstrukturierung beibehalten. Ich gebe Ihnen die Details, zeige Ihnen wo diese dargestellt sind und welchen Nutzen wir uns davon erwarten.

Als nächstes sprechen wir über die konsolidierten Ergebnisse im ersten Quartal. Auf der linken Seite ist die Zusammenfassung der fortlaufenden Operationen. Die verbuchten Einnahmen betragen \$40,2 Milliarden, gestiegen um 6%. Wenn Sie bezüglich der Zerschlagung von GE Supply und Advanced Materials sowie die Auswirkungen der Olympiade, die sich auf die verbuchten Einnahmen auswirkt, bereinigen, so sind die Einnahmen um 11% gestiegen. Die größte Auswirkung ist offensichtlich bei den

Industrial-Verkäufen [22 9] zu spüren; bei Bereinigung für diese Posten kämen wir auf eine 7%ige Steigerung.

Die Gewinne lagen bei \$4,5 Milliarden bei einer Steigerung von 8%. Der Gewinn pro Aktie liegt bei \$0,44 bei einer Steigerung von 10% auf einer fortlaufenden Betriebsbasis. Ein Punkt bei diesen Wachstums-Vs ist, dass in unserer erneuten Erklärung 2006 \$135 Millionen netto zum ersten Quartal '06 hinzugefügt wurden. So dass die Auswirkung für das vergangene positiv ist, was sich in diesem Jahr nicht wiederholen wird. Das reduziert diese Vs um 3 Punkte. Die Gewinne wären also um 11% gestiegen und die EPS (Earnings per Share) um 13%, wenn dies nicht gewesen wäre.

Der Cash Flow ist dabei, einen großartigen Start hinzulegen, ich komme dazu auf der nächsten Seite.

Steuern, ich weiß sie wollen alle ausführlichere Berichte zu den Steuern. Sie können unsere Steuersätze für Industrial und Financial Services sowie die konsolidierten Steuern sehen. Im Wesentlichen gibt es, wie Sie wissen, neue Buchhaltungsregeln für Steuersätze. Sie werden FIN48 genannt, Buchführung für unsichere Steuerpositionen. In der Vergangenheit konnte ich Ihnen sagen, dass das Quartal bis heute die beste Schätzung des gesamten Jahressatzes widerspiegelte. Mit FIN48 ist das jetzt anders. Mit FIN48 können wir keine Anpassungen aus dem vorherigen Zeitraum bei unserer geplanten Gesamtsteuer aufs Jahr einschließen.

Zum Beispiel: Wenn wir irgendwelche Steuerregulierungen mit dem Internal Revenue Service (IRS) auf vorherige Steuerzeiträume vereinbart haben, dürften wir dies nur in dem Zeitraum verbuchen, in welchem diese vorgenommen wurde. Folglich werden unsere Steuersätze pro Quartal stärker schwanken. Als Beispiel dafür fürs zweite oder dritte Quartal, wenn wir so wollen--- können Sie sehen, dass der Satz für Industrial bei 28% im ersten Quartal liegt. Wenn wir eine Regulierung mit dem IRS haben – und wir sind gerade dabei, mit ihnen den Prüfungszeitraum von 2000 bis 2002 sowie 2003 bis 2005 zu erarbeiten. Wenn man eine Regulierung mit ihnen hätte, könnten wir einen Steuersatz auf der Industrial-Seite haben, könnten sogar eine Fluktuationsrate unter 20% haben je nachdem welche Auswirkungen sich aus den Posten der vorherigen Zeiträume ergeben.

Doch trotzdem denke ich, dass für uns in diesem Punkt unsere Vorhersage wichtig ist bezüglich der konsolidierten Rate aufs ganze Jahr in voraussichtlicher Höhe zwischen 16% und 17%, in etwa so wie im vergangenen Jahr.

Auf der rechten Seiten sehen Sie also die Business-Ergebnisse. Infrastructure hatte ein fabelhaftes Quartal. Commercial Finance hatte auch ein sehr starkes Quartal, beide über Ziel. Industrial war leicht unter Ziel, beeinträchtigt von Plastics. GE Money war beeinträchtigt durch das WMC-Business, worüber Mark berichten wird. Healthcare hatte ein gutes Quartal, wurde jedoch sowohl von OEC als auch den Rückzahlungsreduzierungen durch den Deficit Reduction Act beeinträchtigt; ich werde darüber berichten. Dann lag NBC über unserem Ziel.

Also insgesamt hatten wir einige unterschiedliche Business-Entwicklungen, wie Jeff bereits sagte. Doch die Stärken können die Schwächen mehr als ausgleichen; und das zeigt wirklich die Kraft des GE-Bestands.

Als nächstes kommt Cash. Wir befinden uns in einem guten Start für dieses Jahr. Auf der linken Seite können Sie die eingebrachten \$7,4 Milliarden Cash Flow aus den Betriebsaktivitäten sehen. Das ist eine Steigerung von 10%. DIE GECS-Dividende ist gestiegen bezüglich des Wachstums des Nettoertrags mit einem laufenden Dividendenertrag von 40%, und auch bezüglich der Erlöse aus dem Verkauf der Swiss Re-Aktien und von GE Life, die wir im ersten Quartal abschlossen.

Die Cash Flow-Quote bei Industrial war um \$3,5 Milliarden gestiegen, das sind 6% mehr und entspricht unseren Erwartungen für das Quartal.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Kassenbilanz-Linie. Wir begannen das Jahr mit einer kleinen Menge Extra-Cash, was im Wesentlichen die Vorfinanzierung für Vetco mit \$4,5 Milliarden war. Den Cash Flow von der linken Seite fügen wir hinzu. Wir zahlten die Dividenden aus. Wir kauften einen kleinen Teil der Aktien zurück. Wir kauften einige Anlagenvermögen. Und wir hatten die Anschaffung von Vetco in diesem Quartal abgeschlossen; einige kleinere Anschaffungen und Verkäufe.

Dann gibt es eine Veränderung bei den Schulden. Unsere Schulden waren gestiegen. Wie Sie wissen, müssen wir genug Geld aufnehmen, um sowohl die Käufe von Smiths als auch Abbott zu finanzieren. Wir beendeten das Quartal mit einem Kassenbestand von \$9 Milliarden. Wir werden für den Abschluss dieser beiden Deals insgesamt \$13 Milliarden benötigen.

Wir sind also dabei, einen soliden Start loszulegen. Wir sind für die \$24 Milliarden der CFOA in diesem Jahr auf dem richtigen Weg. Und wir sind bereit, die Anschaffungen vernünftig zu finanzieren.

Bevor ich nun zu den einzelnen Geschäften übergehe, hier die Aussicht für das zweite Quartal. Insgesamt ist das Profil dem von Q1 ziemlich ähnlich. Die Stärke in Infrastructure geht weiter mit einer Steigerung von 20% und mehr. Fortlaufende Stärke bei Commercial Finance. Industrial zeigt ein ähnliches Profil zu Q1, sollte aber etwas besser sein; ich werde dies für Sie darstellen. GE Money erfuhr eine zweistellige Steigerung. Healthcare stieg um 5% auf 10%. NBC Universal setzt die Trendwende fort.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Unternehmensschätzungen insgesamt mit Einnahmen von \$43 Milliarden, einer Steigerung von etwa 7%. Die Einnahmen und Gewinne pro Aktie entsprechen unseren Vorhersagen fürs gesamte Jahr. Wir haben die Gewinne pro Aktie bei \$2,18 bis \$2,23 fürs gesamte Jahr bestätigt.

Lassen Sie mich nun die Geschäftszweige durchgehen und ich möchte mit Infrastructure beginnen. John und sein Team hatten ein hervorragendes Quartal. Wir können sehen, dass die Einkünfte bei \$11,9 Milliarden, \$12 Milliarden lagen, eine Steigerung von 18%. Der Segmentgewinn war um 28% erhöht, ausgenommen die Vertikalen. Wenn Sie also die Auswirkungen von Financial Services herausnehmen, ist der operative Gewinn um 24% beim Industrial Segment gestiegen. Das ist einfach eine phantastische Wertentwicklung.

Wenn Sie sich die Ergebnisse der Kerngeschäfte anschauen, unten links, können Sie bei den meisten Geschäftszweigen erkennen, dass Sie eine tolle Performance hier hatten. Die Aufträge, über die wir gesprochen haben; der Auftragsbestand wuchs um 35%. Services gingen um 12% nach oben. Equipment ging leicht nach unten, aber das lag auch an dem Zeitpunkt und die Schätzungen für das zweite Quartal in Bezug auf die Aufträge sind sehr positiv.

Ich dachte, ich sollte auch noch ein paar Bemerkungen zu Aviation und Energy machen, um Ihnen ein Gefühl dafür zu geben, wie stark dieses Segment ist. Also bei Aviation, fange ich mit den Aufträgen an. Die Aufträge für gewerbliche Maschinen lagen bei \$3,3 Milliarden mit einer Reduzierung von 7%, doch dies im Vergleich zum ersten Quartal vergangenen Jahres, als ein Anstieg von 300% verzeichnet wurde. Die absolute Auftragshöhe ist in diesem Fall phänomenal. \$1,1 Milliarden der GE90-Aufträge. Katar und Korea. \$1,2 Milliarden der GENx-Aufträge. Lufthansa, Qantas, Atlantis, Emirate. Wir haben eine 66%ige Gewinnquote beim 797. Wir sind exklusiv beim neuen 747.

Der Auftragsbestand wächst derzeit. Er beträgt \$12,8 Milliarden. Er war in einem Jahr um 48% gestiegen. Dies ist eine hervorragende Aussicht hier.

Die Erträge gingen um 16% nach oben. Wir lieferten 509 gewerbliche Maschinen, eine Steigerung von 20%. Dieses Jahr gingen im ersten Quartal also 85 mehr gewerbliche Maschinen heraus als im vergangenen Jahr im ersten Quartal. Nocheinmal, eine feste Grundlage wird gebildet. Die Service-Erträge gingen um 22% nach oben. Commercial stieg um 31% an. Gerade eine starke CSA-Wertentwicklung. Sie erreichten eine Steigerung des operativen Gewinns von 17%. Sie haben Volumen etabliert, sie haben Preise etabliert, sie haben Produktivität etabliert; und dies wurde teilweise wieder aufgehoben durch eine

gewissen Inflation, mit der wir es zu tun haben. Doch dieses Geschäft ist wirklich gut positioniert. Die Aussicht fürs zweite Quartal ist sehr gut.

Auch Energy hatte ein großartiges Quartal. Der Ertrag hat sich um 15% erhöht, der Segmentgewinn um 41%. Die Aufträge stiegen in diesem Quartal um 6%, nochmals eine ähnliche Geschichte. Die Erträge bei Equipment gingen um 17% nach oben. Der Auftragspreis bei den Anlagen stieg um 3,5%. Das Thermal-Business stieg um 37% an. Aero stieg um 205% an; hier erfahren wir derzeit starke Aktivitäten, wie John bereits sagte.

Das Wind-Business lag in diesem Quartal um 14% niedriger. Doch dieser Geschäftszweig wird im Laufe des Jahres 2008 ausverkauft sein und der Auftragsbestand ist gestiegen [4 Cent] bei der Preiserhöhung im laufenden Jahr.

Die Erträge sind also in diesem Geschäftszweig im Quartal um 15% gestiegen, bei einer guten Wertentwicklung auf dem Thermal-Sektor. Er war um 37% gestiegen. Wir versandten 28 Gasturbinen mehr als im vergangenen Jahr. Wind stieg um 12%. Services war stark. Der operative Gewinn war um 41% gestiegen, angetrieben durch die großartige Wertentwicklung auf dem Thermal-Sektor, der um 70% stieg.

Die Gewinnspannen im Wind-Business wuchsen in diesem Quartal um etwa \$60 Millionen. Baglan Bay wiederholte sich nicht. Sie werden sich vielleicht erinnern, dass wir im vergangenen Jahr einige Baglan Bay-Emissionen hatten, etwa im Wert von \$40 Millionen, damit konnten wir dieses V auf das hohe Niveau, auf dem es sich befand, bekommen. Doch die Aussichten für das zweite Quartal sowie den Rest des Jahres für das Energy-Business sind auch sehr positiv.

Infrastructure ist also in hervorragender Form. Unsere Vorsage auf den Ertrag im zweiten Quartal liegt bei 15% und mehr und einem Segmentgewinn der weiterhin bei 20% Plus sein wird.

Als nächstes kommt GE Money. Sie hatten eine schwere Zeit in diesem Quartal. Auf der linken Seite können Sie erkennen, dass die Erträge von 5,8 um 14% gestiegen waren. Dies ist eine Folge des Vermögenswachstums mit \$190 Milliarden und einer Steigerung von 20%. Der Segmentgewinn von \$850 Millionen lag bei einer Steigerung von nur 2%.

Lassen Sie mich mit dem Vermögenswachstum beginnen, der wirklich sehr gut war und uns einen guten Hinweis für die andauernde Wertentwicklung in Zukunft gibt. Der organische Vermögensgewinn erfuhr einen Anstieg von 11%. Weltweit war er sehr gut. Das europäische Geschäft stieg um 13% an, Amerika um 13%, Asien um 5%.

Unser globaler Nettoertrag erfuhr eine 2%ige Steigerung, wie erfuhren ein Wachstum auf breiter Basis, außer WMC in Japan. Europa verzeichnete eine absolut großartige Entwicklung im Quartal mit einer Steigerung von 35%. Amerika, ausgenommen WMC, war teilweise aufgehoben durch die Absicherung von Forderungen, was ich ihnen gleich zeigen werde, erfuhr eine zweistellige Steigerung. Japan entwickelte sich entsprechend den Erwartungen; es war ein Bremsklotz in Asien, wie wir gedacht hatten.

In Amerika, eine der Aktivitäten, welche das Team unternahm und wodurch die Auswirkung von WMC teilweise aufgehoben wurde, war die erhöhte Absicherung von Forderungen, was einen Anstieg des Ertrags von etwa \$197 Millionen einbrachte.

Ich zeigte Ihnen bereits die überfälligen Forderungen. Das Portfolio war in absoluter Bestform. Ich dachte, es sei hilfreich heute Mark dabei zu haben; er ist Präsident und CEO von GE Money-Americas, und es ist großartig, dass er Ihnen ein paar aktuelle Dinge über WMC auf der rechten Seite sagen kann. So, Mark?

Mark Begor - GE Money-Americas - Präsident, CEO

Danke, Keith. Wie Keith bereits sagte, es war ein schwieriges Quartal bei WMC. Wie sich viele von Ihnen erinnern werden, kauften wir diesen Geschäftszweig vor knapp drei Jahren. Wir kauften ihn, weil wir das große Hypotheken-Geschäft hier in den USA mochten, welches mehr als \$2 Billionen betrug. Außerhalb der USA haben wir sehr starke Hypotheken-Geschäfte. Es passte zu unserem Verbraucherfinanzierungsmodell, das wir ins Auge gefasst hatten, und das von Brokern durchgeführt wird. Das Modell war einzigartig, indem wir die Hypotheken dabei zunächst bestellen wollten und anschließend an der Wall Street verkaufen.

Wir bestellen Alt-A und Subprime-Hypotheken, was bei uns sehr viele Jahre funktionierte, eigentlich bis zum vierten Quartal, als die Kapitalmärkte mehr oder weniger dicht machten. Die Kapitalmärkte hörten auf, diese Hypotheken zu kaufen, weil die Immobilienbewertungen heruntergingen sowie überfällige Forderungen zunahmen.

Unser Risikoübernahmemodell bestand wirklich darin, dass wir die Hypotheken bestellten, die den Ansprüchen der Wall Street entsprachen. Dies waren diejenigen Darlehen, die wir aufnahmen für den Zeitraum, in welchem uns das Geschäft gehörte; das Ganze war erledigt, bevor wir kauften.

Lassen Sie uns einige der Zahlen ansehen: Sie sehen Vermögenswerte in Höhe von \$4,8 Milliarden im vierten Quartal, die heruntergingen auf \$4,5 Milliarden im ersten Quartal. Wir drosselten die Abschlüsse drastisch während des ersten Quartals und begannen damit bereits im vierten Quartal. Während des vierten Quartals nahmen wir Hypotheken auf im Wert von etwas mehr als \$9 Milliarden. Im ersten Quartal waren dies etwa \$3,4 Milliarden. Wenn Sie sich das Quartal ansehen: Im März waren es nur noch \$500 Millionen. Ich werde Ihnen sagen, wie wir viele unserer Vorgehensweisen zurückführen und eine Menge unserer Geschäftsaktivitäten zurückgeschraubt haben.

Wenn Sie sich die Zahlen auf der rechten Seite anschauen, Keith erwähnte einen Verlust von \$373 Millionen, den wir im ersten Quartal erlitten. \$43 Millionen davon sind tatsächlich die Kostenstrukturen des Geschäfts, die Ressourcen, die wir haben, mit praktisch keinen Einkünften. Ich werde Ihnen gleich darüber berichten, doch wir ergreifen derzeit Maßnahmen, um die Zahl nach unten zu bringen.

Der größte Posten, den wir hatten, waren die \$330 Millionen aus Reserven, die wir auf unserer Bilanz aufstellen mussten. Das war auf Nachsteuergrundlage. Vor Steuern erhöhten wir unsere Reserven um etwas über \$500 Millionen. Dies sind die Reserven für die Darlehen, die \$4,5 Milliarden, die wir haben, sowie für mögliche Rückkäufe in der Zukunft, möglicherweise von Investoren, aus Darlehen, die wir in der Vergangenheit verkauft haben.

Die Herausforderung in diesem Quartal war: Da es keinen Markt gibt, verlangen die Buchführungsregeln, dass man einen Marktpreis ansetzt und sein Vermögen am Markt orientiert. Da es keinen Markt gab, mussten wir etwas unternehmen und setzten an, was wir als Liquiditätszahl bezeichnen würden, also einen Preis, für den wir nicht verkaufen würden, doch für die Buchführung verwenden mussten. Das macht uns zuversichtlich, dass wir uns durch die Situation geboxt haben mit den \$330 Millionen oder \$500 Millionen vor Steuern, die wir aufgenommen haben.

Wir fühlen uns dem Geschäft weiterhin verpflichtet. Wir haben ein neues Führungsteam eingesetzt. Wir begannen mit dem Wechsel des Führungsteams eigentlich schon im November. Wir haben einen neuen CEO eingesetzt, den ich sehr gut kenne, ein wirklicher Fachmann was Richtungsänderungen anbelangt, und er besitzt auch viel Erfahrung auf dem Gebiet der Verbraucherfinanzierung. Wir haben einen neuen CFO, ein Zögling aus der Rechnungsprüfung, mit dem ich persönlich schon eng zusammengearbeitet habe. Wir haben einen neuen Risiko-Leiter, der in Großbritannien und Mexiko bereits im Hypothekengeschäft gearbeitet hat. Wir haben also ein großartiges neues Team dort.

Wir haben die Risikoübernahme festgelegt. Wir übernehmen nicht mehr die Richtlinien der Wall Street. Wir übernehmen unsere Richtlinien. Folglich sind keine LTVs größer als 85; kein festgelegter Ertrag. Wir haben dies also wirklich alles beschnitten.

Außerdem haben wir den Preis erhöht. Wie ich bereits sagte: Ich denke, wir haben das Bilanzrisiko gedeckt. Wir haben jetzt \$700 Millionen Reserven auf unserer Bilanz, mit welchen wir sicher fortfahren können.

Außerdem sanieren wir derzeit die Organisation. Keith erwähnte bereits unsere Umstrukturierungsmaßnahmen, die wir ergriffen haben. Wir haben 1.000 unserer Ressourcen bzw. etwa 40% der Organisation seit Jahresende zurückgefahren. Im zweiten Quartal werden wir weitere Maßnahmen ergreifen. Wir glauben wirklich, dass wir dabei sind, ein Geschäftsmodell mit besserer Orientierung umzusetzen.

Bei unseren derzeitigen Umsetzungen haben wir das Gefühl, dass wir einen Zaun um das Thema gebaut haben mit den Reserven aus dem ersten Quartal. Wir fühlen uns dem großen Markt und dem großen Geschäft, das wir haben, verpflichtet. Die Konkurrenz ist kleiner geworden, was uns bei unserem weiteren Vorgehen von Vorteil sein wird. Wir haben alle darüber gelesen.

Keith hat außerdem einige der globalen Stärken von GE Money erwähnt, die uns wirklich geholfen haben, einen großen Teil der Anfechtungen durch WMC zu bewältigen in Bezug auf mein Geschäft und auch Amerika, wo unser Card-Business sowie das Sales-Finance-Business sehr stark war mit einer starken zweistelligen Steigerung im ersten Quartal. Dann war auch vor allem Europa sehr stark.

Wenn wir das kommende zweite Quartal betrachten, denken wir, dass wir etwa um \$50 Millionen nach unten gezogen werden. Ich denke, wir kommen damit innerhalb meines Geschäfts, GE Money-Americas, zurecht und werden trotzdem unseren Plan erfüllen und im zweiten Quartal um etwa 15% steigern können.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finanzen, CFO

Danke, Mark. Als nächstes werde ich mit Industrial weitermachen. Das Quartal bei Industrial war ziemlich ähnlich wie im vierten Quartal. Drei Punkte gibt es bezüglich dieses Quartals zu erwähnen.

Erstens, die Segmentergebnisse waren beeinflusst von den Veräußerungen von GE Supply und Advanced Materials im vergangenen Jahr. Sie können dies bei den Einnahmen sehen, die verbuchten Einnahmen waren um 9 gesunken; das war schon recht viel Geschäftsaktivität, die wir abgegeben haben. Ohne das, haben wir eine Steigerung von 5.

Bei dem Segmentgewinn ging es in diesem Quartal um 20 runter. Die Auswirkung der Veräußerungen ist immer noch ein Verlust, mit einer Verringerung von etwa 11.

Der zweite Punkt, den ich erwähnen möchte, ist, dass C&I sowie Equipment Services weiterhin hervorragende Ergebnisse liefern. Sie sehen dies ganz unten links bei den Segmentergebnissen. Bei C&I, mit Ausnahme der Veräußerung von GE Supply, sind die Einnahmen um 5% organisch gestiegen. Retail Appliances ist gemischt. Sie wissen, dass die Einnahmen bei Retail Appliances um 5% gestiegen waren; der Contract Channel, wie Jeff schon sagte, ist um 6% zurückgegangen. Offensichtlich wirkt sich die Situation des Immobilienmarkts aus.

Lighting hatte ein starkes Quartal mit einer Steigerung von 10%. Bei diesem Geschäft gehen die Preise und die Produktivität weiter nach oben. Das bescherte ihnen saftige Gewinnzuwächse.

Der Dritte Punkt, den ich erwähnen möchte, ist Plastics. Wie schon im vierten Quartal, hatte Plastics ein weiteres schwieriges Quartal. Preis und Volumen trugen zum Einbruch der Einnahmen bei. Wir sehen weiterhin Druck bei Auto und auch einen gewissen Druck bei Business Equipment.

Der größte Happen, mit dem wir uns in letzter Zeit herumschlagen mussten, und ich weiß, Sie können es schon langsam nicht mehr hören, ist Benzene. Die Inflation stieg weiterhin und war in diesem Quartal um 32% gestiegen. Der Durchschnitt in Q1 war etwa \$3,50 pro Gallone [\$0,91 pro Liter] Wenn Sie sich das mal ansehen: Der operative Gewinn für Plastics ging um \$120 Millionen nach unten aufgrund der Inflation und des Preises, was teilweise wieder aufgehoben wurde durch die Produktivität, welche das Team erbringt.

Wenn Sie sich also für dieses Segment das zweite Quartal ansehen: Bei Plastics bleibt Preis, Volumen und Inflation weiterhin eine Anfechtung, doch wir bewegen uns auf bessere Vergleichszeiträume zu. Ich denke doch, dass sich die Situation etwas verbessern wird. April Benzol war hoch. Der Auftragsbestand stieg jedoch im ersten Quartal. Die Auftragslage erholte sich gegen Ende des Quartals gegenüber dem Beginn des Quartals. Wie ich bereits gesagt habe, wir hatten hier einige Störungen, die vermutlich zu dieser Situation teilweise beitrugen.

Die Veräußerungen machen sich auch im zweiten Quartal weiterhin bemerkbar. Der Segmentgewinn wird vermutlich um 10% bis 15% sinken und wird unseren heutigen Vorhersagen entsprechen.

Als nächstes kommt NBC. Es freut mich, Ihnen mitteilen zu können, dass im zweiten Quartal positive Einnahmen in Folge bei NBC zu verzeichnen waren. Bei den Zahlen oben links sehen Sie, dass die Einnahmen \$3,5 Milliarden betragen; heruntergebucht um 22. Ich denke, hier sind zwei Themen zu erwähnen. Erstens gab es da im vergangenen Jahr die Olympiade mit Einnahmen von etwa \$700 Millionen. Selbst nach Bereinigung bezüglich der Olympischen Spiele können Sie trotzdem sehen, dass die Erträge um 8% gesunken wären.

Dies kann alles erklärt werden – mehr als erklärt werden sogar –durch das Timing im Filmgeschäft. Film sank in diesem Quartal für uns um 26%. Der Hintergrund hierbei ist wirklich nur eine Sache. Im vergangenen Jahr hatten wir im ersten Quartal die King Kong-DVD-Einnahmen. Wir verkauften etwa 15 Millionen von den King Kong-DVDs im vergangenen Jahr. Dieses Jahr war im gesamten Geschäft, mit den Artikeln, die wir im vierten Quartal hatten, nur die Hälfte des Volumens mit DVDs erreicht worden. Deshalb waren ausgenommen das Film Timing nur leicht positive Zahlen auf der Bilanz zu verzeichnen bei einem Geschäft, das weitergeht, wenn man von diesem Film-Timing absieht.

Wenn Sie sich den Segmentgewinn ansehen, der um 6% gestiegen ist, dann ist dies eine Richtungsänderung. Die Fernsehgesellschaft, die Sender und TV-Produktion stiegen um 1%. Das ist also eine wirklich gute Sache für uns. Die Kabelsender für Nachrichten, Unterhaltung und Informationen sind sehr stabil. Wir haben hier eine wirklich gute Performance. Der Anstieg betrug 8%. Film und Parks und alle anderen waren um etwa 2% gestiegen. Insgesamt also lagen wir finanziell über unseren Erwartungen und erfüllen die Erwartungen für das Jahr insgesamt.

Ich dachte per Saldo sollten einige der Posten durchgehen. Die vier Schlüsselbereiche, über die wir gerade sprechen, während wir mit dem Team an der Trendwende arbeiten und diese begleiten.

Bei der Fernsehgesellschaft ist diese Saison bezüglich der Sendungen mit hohen Einschaltquoten im Moment nicht besonders gut. Wir wünschten uns hier eine etwas bessere Lage, doch es gibt ein paar positive Signale in dieser Richtung. Offensichtlich bei Heroes, dem Nummer-Eins-Hit der Saison, und siebterfolgreichste Show insgesamt.

Bei der Umstrukturierung hat das Team bei den Kostenaktivitäten gute Arbeit geleistet, um eine effektivere Kostenstruktur zu erreichen. Wir haben hier ein großartiges Geschäftsmodell auf den Weg gebracht. Wir haben im derzeitigen Plan umfangreiche Eigentumsrechte an den Inhalten und wir haben die im Herbst anlaufenden Programme im Blick, und dabei haben wir sogar noch mehr Eigentumsrechte an den Inhalten erhalten, was uns gute Gelegenheit zur vielfachen Einnahmeströmen verhilft. Today und Nightly sind beide die Nummer eins, und die Fernsehgesellschaft hatte zwar nicht die tollen Bewertungen, die wir uns wünschten, verbesserte sich jedoch deutlich und wir sehen einer guten Positionierung entgegen.

Unterhaltung und die Informationssendungen entwickeln sich wirklich außerordentlich gut. USA ist die Nummer eins im Bereich Kabelfernsehen (Standardsender) <<Sie führen mit 27% vor dem nächsten Konkurrenten. Sie haben vier der fünf Top Shows. Bravo entwickelt sich äußerst gut. CNBC entwickelt sich äußerst gut.

Das Filmgeschäft, ich habe bereits die knallharte Wettbewerbssituation im DVD-Geschäft erwähnt, doch wir sind recht gespannt auf die Theaterfilme, die gerade herausgebracht werden, und die Aussichten für das zweite Halbjahr, und auch was das für das zweite Halbjahr und das kommende Jahr bedeutet. Wir haben für das zweite Quartal ein paar Filme, Evan Almighty und Knocked Up. Wir haben recht gute Aussichten im DVD-Geschäft bezüglich den Neuerscheinungen im ersten Quartal und im Vergleich zum vergangenen Jahr.

Nun schließlich, digital. Wir machen weiter gute Fortschritte bei den digitalen Geschäften. Sie haben die Ankündigungen gesehen, die wir mit News Corp. machten, als wir uns daran machten, die digitalen Möglichkeiten zu erweitern. Wir erwarten, dass dies im dritten Quartal in Betrieb genommen wird. Dabei gibt es eine Menge großartiger Aktivitäten. Wir werden weiterhin andere digitale Plattformen auf den Markt bringen, einschließlich digitale Übertragungen auf das Mobiltelefon.

Oben rechts also können Sie die Aussichten für das zweite Quartal sehen. Die Einnahmen werden normal sein, was offensichtlich daran liegt, dass keine Olympiade ist und wegen der veränderten DVD-Situation durch King Kong. Also 0 bis 5 in Segmentprofit, 0 bis 5 und wir haben den Eindruck, es geht aufwärts. Die Richtungsänderung ist eingeleitet und das Team bringt wirklich gute Leistungen.

Als nächstes kommt Healthcare. Healthcare stagnierte anfangs bei den Einnahmen und verzeichnet jetzt einen operativen Gewinn von 5%. Bei unseren Produktlinien zeigte sich gesundes Wachstum. In Bezug auf Einnahmen verzeichnete unser Medical Diagnostics-Geschäft (medizinisches Diagnostikgeschäft) ein Wachstum von 10%. Der Anstieg bei Life Sciences (Lebenswissenschaften) betrug 9%. International Diagnostic Imaging (Radiologie) ging um 7% nach oben. Diagnostic Imaging (Radiologie) ging um 7% nach oben.

Doch wie Sie bereits wissen und wir haben zuvor im vierten Quartal bei unseren Meetings darüber gesprochen, wir haben ein Anerkennsurteil bezüglich OEC, unserem Chirurgie-Geschäft, was unsere Einnahmen beeinträchtigt hat um etwa \$100 Millionen in diesem Quartal.

Der zweite Punkt, der uns beeinträchtigt hat, und wir haben darüber bereits gesprochen, ist der Deficit Reduction Act (Gesetz der Defizitverminderung), welcher die Rückerstattung für Einrichtungen, die keine Krankenhäuser sind, in den USA vermindert. Er trat am 1. Januar in Kraft und hat unsere Einnahmen um etwa \$150 Millionen beeinträchtigt.

Das war mehr als erwartet und schlimmer in Bezug auf das Timing, da wir im ersten Quartal damit begonnen hatten, in das Geschäft mit Einrichtungen, die nicht Krankenhäuser waren, einzusteigen. Beide Punkte hatten eine wesentliche Auswirkung auf den operativen Gewinn. Wenn Sie sich das mal ansehen: Der operative Gewinn war um 5% nach oben gegangen. Die Produktivität in dem Geschäft war gut. Das Team macht seine Arbeit gut mit Konzentration auf die Kosten, doch sowohl DRA als auch OEC hatten eine Auswirkung von etwa 10 Punkten auf das Segment Betriebswachstum. Ohne die Auswirkung dieser zwei Punkte hätten wir ungefähr einen Anstieg von 15 gehabt.

Die Aufträge gingen schließlich um 3% nach oben. Nochmals, OEC und DRA hatten eine Auswirkung von etwa 7 Punkten. Um es anders auszudrücken: alle anderen DI zuzüglich Medical Diagnostics, zuzüglich Services, alle anderen Sparten in dem Geschäft gingen bei den Aufträgen um 10% nach oben.

Wenn Sie auf die rechte Seite sehen: Hier können Sie dies noch aus einer anderen Perspektive sehen. Unser globales Healthcare-Geschäft, OEC und DI Clinics, die beeinträchtigt sind durch DRA, machten etwa 10% unserer Erträge aus. Das war ein leichter Rückgang – OEC liefern wir nicht. DI Clinics war im Quartal um etwa 60% nach unten gegangen, eine doppelt so große Auswirkung als ursprünglich erwartet.

Wenn Sie sich den Saldo des Geschäfts ansehen: 90% war zwischen 5 und 10 nach oben gegangen. Damit bleibt das Ertragswachstum stagnierend.

Wo bleibt da die Dynamik, wenn man hier weitergeht? Im Wesentlichen hat das OEC-Team gute Arbeit bei den Kunden geleistet. Wir haben einen Auftragsbestand fürs ganze Jahr. Das wird im zweiten Halbjahr wieder zu einem Anstieg führen. Wir denken, dass sich der DRA-Wettbewerb verbessert. Wir haben diese Entwicklung bereits erlebt bei Änderungen der Rückerstattung. Wir haben ein gutes Gefühl bezüglich des Ausgangs hier, was sich im zweiten Halbjahr dieses Jahres zeigen wird.

Die Demographie insgesamt in Bezug auf Healthcare ist weiterhin einfach phantastisch. Die Demographie, alternde Bevölkerung, steigender Lebensstandard, und verbesserte Möglichkeiten durch die Technik, Wachstum bei den Verfahren verbunden mit all dem ist weiterhin positiv. Das globale Wachstum ist großartig. Die Dienstleistungen sind sehr stark und wir sind auf dem Weg für ein gutes Jahr bei Healthcare.

Sie wissen also, das ist ein anderes Beispiel. Ein diversifiziertes Portfolio gibt uns die Möglichkeit, mit einem einzelnen Posten zurecht zu kommen.

Als nächstes und letztes Geschäft kommen wir zu Commercial Finance. Das war eine absolut großartige Entwicklung im Quartal. Wenn Sie mal schauen: Die Einnahmen betragen \$6,2 Milliarden, gestiegen um 15%. Der Segmentgewinn \$1.4 Milliarden, um 21% erhöht.

Großartiges Vermögenswachstum. Die Vermögenswerte gingen um 26% nach oben. Die vergangenen 12 Monate waren hervorragend für die Kreditbereitstellung. Sie können die Vs dort oben rechts für die verschiedenen Geschäftszweige erkennen. Wir leisten weiter gute Arbeit bei der Kreditbereitstellung.

Dann gingen die Erträge um 15% nach oben. Angetrieben durch ein starkes Vermögenswachstum, wie bereits erwähnt. Der Segmentgewinn stieg um 21%, und noch ein paar Punkte.

Real Estate hatte ein weiteres großartiges Quartal mit einem Nettoertragsanstieg von 28%. Das war eine absolut großartige Vermögenswachstum. Unsere Vermögenswerte stiegen um \$59 Milliarden, mit einer Steigerung von 58% sind sie \$59 Milliarden gestiegen. Wir verzeichneten ein sehr gutes Vermögenswachstum und hatten neue Kreditbereitstellungen weltweit. Bessere Entwicklung beim Verkauf.

Die Portfolio-Qualität bei Real Estate ist phantastisch. Bei diesen \$59 Milliarden Vermögenswerten haben wir \$39 Millionen unverzinsliche Vermögenswerte. Das ist ein ungemein hochqualitatives Portfolio mit einer sehr guten Wertentwicklung.

Cap Solutions hatte auch ein starkes Quartal. Wenn Sie sich das mal ansehen: Der Nettoertrag lag bei \$380 Millionen mit einer Steigerung von 12%. Ebenso angetrieben von einem guten Vermögenswachstum. Die Vermögenswerte liegen über \$100 Milliarden bei \$103 Milliarden, ein Anstieg von 16%.

Wenn Sie sich nun das andere Commercial Finance ansehen wollen: Auch hier hatten wir ein starkes Quartal bei Corporate Finance. Die Gewinne stiegen um 21% einschließlich des Gewinn aus SES. Hier zeigt die Portfolioentwicklung einen tollen Aufwärtstrend, die Vermögenswertqualität ist sehr gut. Überfällige Forderungen befinden sich auf einem Allzeittief. Die Aussichten für das zweite Quartal zeigen eine weitere starke Wertentwicklung; der Segmentgewinn wird sich zwischen 10% und 15% steigern.

Mit dieser Betrachtung des Geschäfts möchte ich das Wort nun an Jeff zurückgeben.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Großartig, Keith. Danke. Ich möchte noch einmal kurz die Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung durchgehen, vielleicht erinnern Sie sich an die letzte Telefonkonferenz am Ende des vierten Quartals, da gab es eine Menge Ankündigungen zu den Deals. Ich möchte dazu nun die aktuellen Daten geben.

Erstens, Vetco Gray ist abgeschlossen, wie John bereits sagte. Sie sind dabei, einen guten Start loszulegen und unsere Erwartungen bereits zu überflügeln: Dabei haben wir ein gutes Gefühl.

Smiths, wir haben eine Zustimmung von den US-Regulationsbehörden erhalten. Wir arbeiten weiterhin konstruktiv in der EU. Wir zielen auf einen Abschluss im zweiten Quartal ab. Wir hatten die Chance, in den vergangenen Monaten Due Diligence zu erarbeiten und wir denken, dass wir das gut hinbekommen. Die Entwicklung des Geschäfts gefällt uns gut und wir sehen zuversichtlich in die Zukunft.

Abbott, wir haben eine Zustimmung von den US-Regulationsbehörden erhalten. Der EU-Prozess ist im Gang. Das ist eine komplizierte Vermögenstransaktion. Wir arbeiten mit Abbott eng zusammen bezüglich Diligence und Regulationsthemen. Wir gehen davon aus, dass dieser Deal abgeschlossen wird. Wir denken, es könnte länger dauern, als wir ursprünglich vorhergesagt haben. Wir mögen das Geschäft jedoch und denken weiterhin, dass das gut in unser Healthcare-Portfolio hineinpasst.

Die Plastics-Transaktion ist auf den Weg gebracht. Ich denke, der Fortschritt ist gut, großes Interesse an diesem Geschäft. Wir erwarten die erste Runde an Angeboten in nächster Zeit. Wir haben das Ziel, eine endgültige Vereinbarung im zweiten Quartal anzukündigen und im dritten Quartal abzuschließen. Ich bin ziemlich optimistisch bezüglich der Entwicklung dieses Vorgangs und die Aussichten für unser Plastics-Business insgesamt in Bezug auf die Veräußerung.

Die Deals sind also alle mehr oder weniger im Gange. Die Strategie von allen diesen gefällt uns und wir sind optimistisch bei der Positionierung.

Um es also noch einmal zusammenzufassen: Ein solides erstes Quartal trotz einem gewissen Gegenwind und wir erzielten, glaube ich, gute Ergebnisse. Der Auftragsbestand bei Infrastructure Equipment und Service sieht am Ende in etwa gleich aus wie zu Beginn. Nochmals, ich denke dies ist --- wir sind ganz am Beginn eines langfristigen, gut sichtbaren Wachstums mit wachsenden Gewinnmargen und Renditen.

Die Märkte bei Finance sehen gut aus - gewerblich und in Bezug auf Verbraucherfinanzierungen. Wir gehen davon aus, dass sich Healthcare im Laufe des Jahres konsolidieren wird.

Unsere Betriebsziele, 100 Basispunkte zu steigern, beim operativen Gewinn und ROTC ist erkennbar und auf den Weg gebracht. Die Deals sehen gut aus und sind auf den Weg gebracht. Wir bestätigen nochmals einen EPS-Anstieg von 10% bis 12% aufs gesamte Jahr, mit einer Steigerung von \$2.18 bis \$2,21. So Dan, ich möchte nun an Sie weitergeben und nun zu den Fragen kommen.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Carol, wir würden nun gerne die Fragenrunde eröffnen. Danke.

FRAGE UND ANTWORT

Vermittlerin

(VERMITTLERINANWEISUNGEN) Nicole Parent von Credit Suisse.

Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.

Guten Morgen. Die erste Frage möchte ich bezüglich Healthcare stellen. Bezüglich der geringeren Einnahmen bei den Vorhersagen, die Sie uns gegeben haben, haben Sie diese dem Deficit Reduction Act zugeschrieben. Könnten Sie etwas genauer erklären, warum? Ich nehme an, das führte zu einer Schwächung?

Wenn wir die Vorhersage auf das Geschäft im ganzen Jahr schauen, angesichts der Themen bei OEC für das Halbjahr und die Auswirkungen auf Clinics, wie verändert sich dadurch die Vorhersage fürs ganze Jahr?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Sie wissen, was ich sagen würde, Nicole, mit Blick auf den operativen Gewinn, so wie ich es betrachte, haben uns etwa \$50 Millionen gefehlt. Ich denke, die Kosten zur Sanierung von OEC betragen etwa die Hälfte davon und die andere Hälfte ist dem Deficit Reduction Act zuzuschreiben, was etwas schlimmer ausfiel als angenommen.

Auf der Ertragsseite ist das mehr oder weniger dem Clinic-Geschäft zuzuschreiben. Der Rückgang, wie Keith sagte, betrug etwa 60%. Unsere Vorhersage lag vielleicht bei der Hälfte.

Dies geschah auch schon vorher mal Anfang der 90iger, mal Ende der 90iger, als wir durch Rückerstattungsveränderungen in Mitleidenschaft gezogen wurden. Normalerweise steigt es nach etwa sechs Monaten wieder an.

Verfahrenswachstum – wenn Sie sich das Diagnostic Pharmaceutical-Geschäft ansehen mit einer Steigerung von 10%, kann man daraus schließen, dass das Verfahrenswachstum immer noch stabil ist. Das ist es auch, was letztlich diesen Markt antreibt.

Was ich in Bezug auf dieses Jahr glaube -- und nochmals, Abbott nehme ich da heraus -- ist, dass ich von Joe und seinem Team immer noch erwarte, Einnahmen im mittleren einstelligen Bereich und einen operativen Gewinn mit einer Steigerung von 15% zu erzielen.

Bei OEC hatten wir so gut wie keine Stornierungen. Im Wesentlichen heißt das also: Wenn das Geschäft mal wieder angelaufen ist, werden wir in den Monaten, die von '07 noch übrig sind, Lieferungen im Wert von einem Jahr erzielen. Ich denke also, das Geschäftsmodell ist sehr gut und der DRA ist, glaube ich, etwas schlechter als wir ursprünglich dachten. Doch ich denke, die Geschäfte werden aufs Jahr gesehen gut sein.

Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.

Was die Organisation anbelangt, in Bezug darauf, dass man einmal im Visier von FDA ist, kommt man so leicht nicht wieder heraus. Was sollten wir bei unserem Timing berücksichtigen und sind andere Geschäftszweige bei Healthcare in Gefahr?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Sie wissen, was ich sagen würde, Nicole, ist, dass die FDA sie kontrolliert, wenn es ein Anerkenntnisurteil und ähnliches bei Ihnen gibt. Meine Sicht ist, dass wir bei solchen Angelegenheiten wissen, was zu tun ist. Die Person, die sich in dieser Angelegenheit hauptsächlich kümmert, ist jemand aus dem Flugzeugmotoren-Geschäft, der sich mit der FAA auskennt. Wir nehmen dies als Gelegenheit, um einen Konkurrenzvorteil bei der FDA zu erreichen.

Am Ende ist, glaube ich, eine strengere FDA gut und nicht schlecht für uns. Es ist ein Wettbewerbsvorteil und eine Eintrittsbarriere. Was ich also sagen möchte ist: Wir haben bei der Positionierung von GE Healthcare insgesamt ein gutes Gefühl. Wir glauben, dies wird eine Kernkompetenz. Das Beste bei OEC ist, dass wir Stornierungen hatten im Wert etwa von \$10 Millionen. Also beinahe nichts. Ich denke also, Franchise bleibt intakt.

Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.

Großartig. Nur eine Frage zum Gesamtbild an Sie, Jeff. Wenn Sie an die jüngsten Versuche von Unternehmen zur Wertschöpfung denken wie von Blackstone, American Standard und Tyco – lässt Sie dies insgesamt Ihre Optionen neu bewerten in Bezug auf das Portfolio?

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Sie wissen, Nicole, ich war schon immer der Auffassung, wenn jemand das Geschäft besser machen kann als wir, dann werden wir es verkaufen. Das haben wir bei Insurance so gemacht, das Gleiche gilt für Motors und Global Exchange und derzeit ziehen wir das bei Plastics durch.

Doch wenn ich mir heute das Portfolio anschau, ist bei dem vielfältigen Geschäftsmodell große Stärke zu erkennen und optimale Vorgehensweisen werden über alle Sparten hinweg praktiziert. Wenn Sie sich einmal Infrastructure anschauen: die Gesamtheit, die wir bei Infrastructure darstellen, vom Global Research Center bis zu der Art und Weise, wie wir in die globalen Märkte einsteigen, das bringt das Unternehmen voran.

Ich machte eine Reise Ende Januar. In Algerien werden wir \$1,2 Milliarden als Unternehmen machen. In Saudi Arabien, Dubai und Abu Dhabi werden es \$5 Milliarden als Unternehmen sein. In Pakistan werden wir \$1 Milliarde als Unternehmen machen. In der Türkei werden wir \$1 Milliarde als Unternehmen machen. Das ist der Wert, den wir schöpfen und wir sind nicht so wie diese anderen Typen. Wir nutzen die Gesamtheit des Unternehmens und ich denke, das ist eine große Stärke.

Nicole Parent - Credit Suisse – Analystin.

Das ist großartig. Danke.

Vermittlerin

Bob Cornell von Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Danke. Ich möchte ein paar Fragen stellen. Zunächst, entweder Jeff oder Keith, könnten Sie mir kurz etwas sagen zu dem Auftragsanstieg von 15% im beginnenden zweiten Quartal? Gehört das alles zu den Stärken eines langfristigen Zyklus oder beziehen Sie sich nur auf vernünftige Aufträge bei Flow ?

Vielleicht können Sie uns dies etwas deutlicher machen in Bezug auf die Zahlen, die Sie im Blick haben und den Mix Ihrer Aufschlüsselung.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finanzen, CFO

Ich denke der Wechsel vom ersten Quartal wird angetrieben durch Major Equipment. Wir erwarten bei Major Equipment, wie ich bereits sagte, eine 20%ige Steigerung. Services sollte sich weiter gut entwickeln. Und Flow --- Flow, ich würde sagen, die bewegen sich im Bereich von Null bis 5%, ähnlich dem, was wir sehen, wahrscheinlich. Wir müssen sehen, wie sich das weiterentwickelt.

Der große Wandel, Bob, ergibt sich meiner Meinung nach durch einige weitere große Aufträge bei Equipment und ein starkes Wachstum im Geschäft von John Rice.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Wir hatten einige große Aufträge gleich in den ersten Aprilwochen, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Das wird helfen.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Major Equipment.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Wir haben hier Mark Begor am Telefon. Lassen Sie uns --- also, ich bin überrascht, um ehrlich zu sein, dass Sie bei einer Rückstellung von \$500 Millionen vor Steuer immer noch auf die Minderung von \$5 Millionen im zweiten Quartal geschaut wird. Vielleicht könnten Sie uns einen Hinweis darauf geben, warum Sie immer noch die Minderung im zweiten Quartal im Blick haben, wenn Sie im laufenden Quartal eine Rückstellung von \$500 Millionen vornahmen.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finanzen, CFO

Klar, Bob. Der größte Teil davon, Bob, hat mit der Kostenstruktur des Geschäfts zu tun. Wir gehen immer noch davon aus, dass sich die Kapitalmärkte im zweiten Quartal schwierig gestalten werden. Selbst wenn wir die Geschäftsstruktur aufschlüsseln, werden wahrscheinlich zwei Drittel der \$50 Millionen für den Betrieb des Geschäfts bleiben und bei den Ressourcen hier, nochmals, mit praktisch keinen Einnahmen. Wir rechnen nicht mit einer Marktsituation, die wieder kommen wird.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Ich möchte hier eine letzte Frage stellen. Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie alles im Blick haben bezüglich des Rückschlags bei den vorzeitigen Darlehenszahlungen, die '05 und '06 in Verzug waren? Gibt es noch Darlehen, die wir möglicherweise zurückbekommen? Haben Sie irgendein Maß oder eine Möglichkeit, dies zu quantifizieren?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finanzen, CFO

Wir haben viel Zeit damit verbracht, dies zu untersuchen, wie Sie sich vorstellen können, Bob. Wir fingen damit schon im vierten Quartal an. Was wir gesehen haben ist, dass die Investoren die Darlehen schneller an uns zurückgegeben haben. Die meisten brauchten neun Monate oder so, bis sie damit zurückkamen, wenn Sie etwa an Anfang '06 denken. Das hat sich im vierten Quartal beschleunigt. Wir sehen nun die Rückzahlung im Dreimonatsbereich.

Zweitens, wie ich bereits schon erwähnt haben, wir haben außerdem einen Teil unserer Reserven aus dem ersten Quartal für mögliche Rückkäufe in Zukunft angesetzt. Es gibt also etwa \$150 Millionen Reserven, die uns bei zukünftigen Darlehen, die zurückkommen, zur Verfügung stehen. Ich denke, wir handhaben das alles recht gut.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Was hat sich verändert bei den Standards der Rechnungsprüfung, die Sie zu Ihrem Schutz eingeführt haben [für die Zukunft]?

Mark Begor - GE Money-Americas - Präsident, CEO

Wir haben eine Reihe von Dingen verändert. In der Vergangenheit gab es bei diesen Darlehen keine Frist für die Rückzahlung an uns. Im Oktober haben wir die Uhr gestellt und festgelegt, dass sie innerhalb von 180 Tagen an uns zurückgezahlt werden müssen. Das war also eine Maßnahme.

Zweitens, waren wir bei der Überprüfung dieser Rückkäufe nicht angemessen konsequent. Jetzt haben wir ein sehr zielgerichtetes Team mit ehemaligen Rechnungsprüfern und wir untersuchen derzeit diese Darlehen sehr genau und achten darauf, dass sie auf jeden Fall an uns zurückgezahlt werden. Das hilft uns auch bei unserer Betriebswirtschaft.

Jeff Immelt - General Electric Company – Vorsitzender,, CEO

Sie wissen aber, Bob, Sie haben uns lange Zeit beobachtet in unserem Finanzdienstleistungsgeschäft. Wir sind gut bei der Ausarbeitung. Wir können gut aus Zitronen Limonade machen. Ich glaube, das ist das, was Mark und sein Team hier machen werden.

Vermittlerin

Jeffrey Sprague von Citigroup.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Danke. Guten Morgen alle zusammen. Jeff, oder da wir auch John Rice hier haben, Jeff, Sie haben den ersten Schlag hier erwähnt in Bezug auf Infrastructure. Dann haben Sie einige Bemerkungen zur Preisgestaltung und die Marge beim Auftragsbestand gemacht.

Ich frage mich, ob jemand das alles für uns zusammenbringen kann, wie Sie die Lage in Bezug auf die Entwicklung in den USA bei den jüngsten Verfügungen des Supreme Court beurteilen. Europa ist im Begriff zu deregulieren. Dort gibt es sicherlich eine Menge, das wahrscheinlich unseren Stärken zugute kommt. Doch sollten wir wirklich erwarten, dass sich dies mittelfristig irgendwie manifestiert in Ihren Aufträgen und Erträgen?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Hey, Jeff. Hören Sie, ich denke, über einiges davon haben Keith, Jeff und ich in Bezug auf die Aktivitätsbreite, die wir im Moment überall sehen, gesprochen. Die Verfügung des Supreme Court ermutigt die Menschen, über alternative Energietechnologien nachzudenken, und wir sind, meiner Meinung nach, gut positioniert etwa bei Kohlevergasung, Windenergie. Solarenergie ist im Kommen, dauert aber noch etwas. Kernenergie dauert noch eine Weile, wie Sie wissen.

Doch ehrlich gesagt, das sind alles gute Nachrichten, da wir kurzfristig immer noch sehr große Stärken in unserem herkömmlichen Gasgeschäft und in Energy sehen, wenn Sie sich das mal anschauen wollen. Transportation, wir haben darüber noch gar nicht gesprochen, doch im Transport-Geschäft wurden mehr Lokomotiven im ersten Quartal dieses Jahres als je zuvor versandt, mit einer Steigerung um 40 im Vergleich zum letzten Jahr und außerdem kam noch eine Auftragsbestandssteigerung von 5% hinzu. Wir werden also bei Transportation wahrgenommen, Länder wie Saudi Arabien sind interessiert am Schienenverkehr, die bislang niemals mit uns über schweren Güterzugverkehr gesprochen haben.

Sie sehen also, die Antwort auf Ihre Frage ist lang. Wir erwarten jedenfalls ein Wachstum von 15% bis 20% und in einigen Quartalen mehr als dies für das zweite Quartal angesetzt war, und eine unglaubliche Bandbreite und Stärke.

In den USA, wie ich bereits erwähnt habe, gibt es eine Menge Anfragen vor allem bei Energy. Wir sind dabei --- ich denke, das Geschäft wird sich da bald erholen. Wir haben gemacht --- das Team hat gute Arbeit geleistet bei dem Ausgleich der Preise, Produktivität und Inflation; Sie erkennen dies am Wachstum der Gewinnspanne und dies wird voraussichtlich so bleiben.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Es wurde der 3,5%ige Preis erwähnt; ich erinnere mich nicht mehr, ob sich dies auf die Turbinen oder Infrastructure insgesamt bezog. Geben Sie uns etwas mehr Einblick bei der Preispolitik im Auftragsbestand.

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, Präsident & CEO GE Infrastructure

Es war --- hier handelte sich, glaube ich, um die Aufträge bei der Stromerzeugung; der Preis stieg um 3,5%. Wir sehen hier eine große Nachfrage. In manchen Regionen ist die Kapazität ziemlich knapp. Ein Teil davon ist offensichtlich begründet in der Windenergie. Doch in den kommenden 12 bis 18 Monaten wird unsere Fähigkeit zur Preiserzielung steigen.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Sie wissen, Jeff, wenn Sie zurückdenken an die späten '90iger, da gab ein Produkt in den USA, nämlich Gasturbinen in den USA. Jetzt ist es jedes Produkt überall. Wenn Sie also Eisenbahn, Öl&Gas, Flugzeugmotoren, Energie haben, zum ersten Mal --- ich weiß nicht --- seit 50 Jahren, die weltweit zeitgleich wachsen.

Wir sind alle gut positioniert und profitieren davon in Bezug auf die Erträge, doch auch, und das ist noch wichtiger: in Bezug auf eine Versorgungskette, was eine unserer Stärken ist. Sie wissen auch, wenn die USA wieder zurück kommen, vom Standpunkt der Gasturbinen und der Windenergien, das ist nur die Verzierung auf dem Kuchen. Dies wird uns bei der Preispolitik nutzen und auch dabei, bei der Versorgungskette noch besser zu arbeiten.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Ich habe mich gerade gefragt, denken Sie, wir müssten noch viel mehr Aktivitäten bei den Gasturbinen in den USA entwickeln als eine Art von Überbrückung zu IGCC und der Kernenergie, vielleicht in fünf bis 10 Jahren von jetzt an?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Das steht ganz außer Frage.

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, Präsident & CEO GE Infrastructure

Das steht überhaupt nicht zur Debatte. Keine Frage, und Sie sehen schon, dass wir bei der Nachfrage für Aero gerade einen Boom erleben. Das weist meistens auf etwas hin, wie ich bereits erwähnt habe, nämlich Wachstum im Schwerturbinengeschäft. Das haben wir in der Vergangenheit erlebt und werden es wieder erleben.

Wie Jeff bereits zu Beginn erwähnt hat, ist die gute Nachricht, dass wir, ehrlich gesagt, eine breitere, tiefere Plattform haben. Wir erwarten keine weitere US-Blase und das ist gut, weil wir mehr Breite und Tiefe vorhersehen.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Und kurz —es tut mir Leid, noch eine Frage dazu. Dies war eine lange Frage, wenn Sie mir das erlauben. Nur kurz zu den Steuern, Keith, so dass das für uns alle ganz klar ist. Nach Ihrer Aussage lagen die Vorhersagen für das Jahr zwischen 16% und 17%, dabei wird nicht angenommen, dass eine dieser Regulierungen hereinkommt? Und deshalb, wenn wir doch eine Regulierung bekommen, was halten wir davon? Eine Regulierung ist positiv für die EPS (Gewinn pro Aktie), oder eine Regulierung führt zu weiterer Umstrukturierung?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Nein, wie ich sagte, und ich versuche, dies zu klären. Regulierungen führen zu größerer Volatilität innerhalb der Quartale sowohl bei der Industrial- als auch der GECS-Quote. Doch erwarten wir einen konsolidierten Satz für das Gesamtjahr von voraussichtlich 16% bis 17%. Das ist alles, was ich weiß und erwarte. Ich kann es bloß so noch nicht verbuchen, doch ich gebe Ihnen dies als Information.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Danke.

Vermittlerin

Deane Dray von Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Guten Morgen. Ein paar Fragen zu diesem Thema. Zunächst an Mark, die Absicherungen von Forderungen, die Sie im ersten Quartal vornahmen, das Timing ist etwas ungewöhnlich. Erwarten Sie mehr Absicherungen von Forderungen gegen Ende des Jahres? War dies eine bewusste Entscheidung, die Verluste von WMC auszugleichen? Was sind die Erwartungen bei den Absicherungen von Forderungen für den Jahresausgleich?

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Ja, Dean, es war eine bewusste Entscheidung und wir wollten damit einige der Absicherungen von Forderungen beschleunigen, um einen Teil des WMC-Themas, über das wir gesprochen haben, abzudecken. Für den Rest des Jahres erwarten wir nichts Außergewöhnliches mehr.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Irgendwelche Preisänderungen bei den Absicherungen von Forderungen?

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Nein, eigentlich war die Nachfrage nach unseren Aktivitäten im ersten Quartal groß. Doch keine Veränderung bei den Preisen.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Gut, dann lassen Sie uns übergehen zu den OEC und dem Anerkenntnisurteil. Gibt es hier irgendwelche – Ich habe das vielleicht nicht mitbekommen. Haben Sie erwähnt, wann Sie den Versand wieder aufnehmen wollen? Ist das im zweiten Quartal oder im zweiten Halbjahr?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Sie wissen, das ist etwas, was wir nicht voraussagen können. Wir arbeiten hart daran, alles zu tun, was mit der Einrichtung zu tun hat. Ich meine, es ist die zweite Jahreshälfte.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Okay. Es war sehr hilfreich, zu sagen, dass beim Auftragsbestand nicht viele Stornierungen waren. Es tut mir Leid, gibt es irgendwelche Themen zu FDA bezüglich der Zustimmung oder andere Fragen außerhalb des OEC-Geschäfts?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Sie wissen, ich glaube schon. Nein, Ich denke dies ist --- wir haben die ganze Zeit die FDA-Überprüfungen unserer Einrichtungen und sind normalerweise mit Glanz und Gloria durchgekommen. Dies ist ein einzigartiger Fall und so behandeln wir ihn auch.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Großartig, letzte Frage. Ein größeres Bild bezüglich der Erwartungen der organischen Wachstumsquote. Wir sind weiterhin 2 bis 3 mal oberhalb der Mittellinie des Welt-BIP. Wenn Sie das organische Wachstum betrachten, wie es in diesem Quartal zwischen Industrial und GE Capital aussah, wie sah dabei der Beitrag aus dem Energiemarkt aus? Was denken Sie über das Jahresergebnis bezüglich des organischen Wachstums?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Sie wissen, was ich dazu sagen würde, Deane, ist, dass der Industrial --- Financial höher lag. Financial war etwa zwischen 10% und 12% in Q1. Industrial war etwa bei 5%. Ich habe den Eindruck, dass Industrial während des restlichen Jahres stärker werden und Financial Services vermutlich im oberen einstelligen Bereich bleiben wird, vielleicht bei 10 oder so.

Nochmals, das organische Wachstum sollte reagieren, da OEC beginnt und auf NBCU, das nicht stattgefunden hat. John wird --- John stellt einen großen Teil des Industrial-Segments dar, und John wird eine Weile lang organisches Wachstum im mittleren Bereich zwischen 10 und 20 erfahren. Ich denke, das ist unserer Meinung dazu.

Ich würde auch sagen, dass das Geschäft außerhalb der Vereinigten Staaten weiterhin schneller wachsen wird als das Geschäft innerhalb der Vereinigten Staaten.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Haben Sie eine Ahnung, welchen Beitrag die Schwellenländer dazu leisten, Imagination Breakthroughs ?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Die Schwellenländer entwickelten sich positiv. Unsere Vorhersage für das Jahr ist --- das Wachstum betrug 14% im Quartal. Ich glaube, die Vorhersage für das Jahr liegt bei \$32 Milliarden, so in etwa, bei \$30 Milliarden und aufwärts für --- so, sie wissen, so im Mitte bis oben im Zehner-Bereich. Imagination Breakthroughs liegen bei etwa 15 bis \$20 Milliarden, würde ich mal sagen. In Q1 brachten sie \$5 Milliarden.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Großartig. Danke.

Vermittlerin

Steve Tusa von JPMorgan.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Hi. Guten Morgen. Danke für die ganzen Einzelheiten zur Umstrukturierung. Das war sehr hilfreich. Das ist mehr als die meisten Unternehmen liefern und manche strukturieren dauernd um, wir wissen das wirklich zu schätzen. Kurz eine Frage zur Jahresvorhersage. Healthcare scheint also etwas schwach auszufallen. Wo ist der Ausgleich dazu, vorausgesetzt, Sie bestätigen die Zahl?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Wissen Sie, ich würde hier sagen, dass --- John Rice sitzt gleich neben mir. John ist in der Lage, weiter auszuführen und gute Arbeit zu machen.

Doch ich würde zurück gehen, Steve. Schauen Sie --- nochmals, wir sind nicht sicher, wann Abbott abgeschlossen sein wird. Doch ich denke immer noch, Healthcare hat eine gute Chance, einen operativen Gewinn von V 15% zu erzielen.

Schauen Sie, ich würde sagen --- ich würde die Schuld auf mich nehmen, persönlich, wenn ich sage, dass ich denke, unsere Vorhersage war vermutlich zu draufgängerisch in Q1. Doch wenn wir einen Schritt zurück gehen, kostete uns OEC aus Sicht des operativen Gewinns \$50 Millionen nur für sich allein im Quartal. Wenn das also wieder steigt, wird dabei eine Menge Geld für uns herauspringen.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Ja. Dann ist mir das zweite Quartal noch nicht ganz verständlich. Sie wissen, jeder hat die Ein- und Ausgänge in jedem Quartal im Blick. Faktorieren Sie den Steuervorteil im zweiten Quartal mit dazu? Oder wie errechnen Sie die EPS-Zahl? Welchen Steuersatz setzen Sie für das zweite Quartal an?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Ich habe nicht --- ich sagte, wir sind dabei mit den IRS-Behörden die Ausgleichs zu erarbeiten. Ich bin mir nicht sicher über den Zeitpunkt, an welchem dies stattfinden wird. Alles was ich sagte, war, dass Sie zu diesem Zeitpunkt eine gewisse Volatilität schaffen werden. Wir sprechen also über einen konsolidierten Jahressatz von 16% bis 17%.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Gut, so sollten wir darüber nachdenken, die EPS-Zahl im zweiten Quartal faktorieren. Nun noch schnell zum letzten Punkt. Die Rückstellungen in GE Capital waren doch recht hoch, anscheinend ist einiges davon WMC. Eine Steigerung von 40% und mehr. Ist das wettbewerbsfähig, offensichtlich werden - - nach unten gehen in den kommenden Quartalen?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Sicher, ich denke zunächst, dass die Erhöhung der Rückstellung nicht wirklich beeinflusst wird durch WMC. Das ist wirklich --- diese Darlehen sind für den Verkauf bestimmt; und diese wären Mark-to-Market Teilabschreibungen.

Die Erhöhung der Rückstellung liegt also an einer Reihe von Dingen. Zunächst, wenn Sie sich an die US-Insolvenzen erinnern, das heißt beim Verbraucher, bei GE Money-Business, das US-Insolvenz-Gesetz wurde Ende '05 geändert; und im vierten Quartal '05 nahmen die Insolvenzen wirklich zu. Folglich waren die normalen Insolvenzurückstellungen, die man als Teil aus dem bestehenden Volumen nahm, im ersten Quartal 06 sehr niedrig. So waren im ersten Quartal die Rückstellungen für Insolvenzen eher als normal zu bezeichnen. Das sind etwa \$170 Millionen von diesem Wachstum.

Dann hatten wir etwas Timing bei Commercial Finance. Im vergangenen Jahr hatten wir im ersten Quartal Rückerstattungen, die sich nicht wiederholten. Beim durchschnittlichen Reinvermögen bei Commercial Finance hatten wir eine Steigerung von etwa 0,2%, was vermutlich eine eher normale Rate ist.

Ich denke, die Normalisierung bei den Insolvenzen ist der Grund dafür, im Gegensatz zu irgendeiner besonderen veränderten Einschätzung von uns bezüglich der Qualität des Portfolios.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Um etwa \$1,1 Milliarden geht es hier aufwärts, oder sollten dies nach und nach etwas nach unten geschraubt werden? Schwierig zu fordern?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Ich denke in Bezug auf die Entwicklung liegen Sie ungefähr zwischen 80% und 100%, 100 Basispunkte zu ANIE. Das wird auch von unserem Vermögenswachstum abhängen, Steve.

Steve Tusa - JPMorgan - Analyst

Okay, perfekt. Vielen Dank.

Operator

Scott Davis von Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Guten Morgen. Danke. Da Mark am Telefon ist, vielleicht können wir uns etwas mit dem Private-Label-Kreditkartengeschäft beschäftigen, vor allem in Bezug auf die USA. Mark, sehen Sie irgendein Risiko, dass diese Hypotheken-Subprime-Katastrophe sich auch auf das Kreditkartengeschäft ausweiten könnte?

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Scott, wir beobachten die Angelegenheit sehr genau, wie Sie sich vorstellen können. Wir haben damit schon im letzten Herbst, im September und Oktober, begonnen. Wir waren in diesem Stadium initiativ und setzten mehr Inkassobeauftragte ein, so dass wir bei den möglichen Auswirkungen der Immobilienbewertungen und was wir sonst noch erwarten die Nase vorn haben. Wir haben in den vergangenen Monaten in der Tat 700 Inkassobeauftragte zusätzlich eingesetzt, um die Forderungen früher sowie Mahnforderungen zu auszuführen.

Unterm Strich haben wir jedoch keine messbaren Veränderungen bei den überfälligen Forderungen erkennen konnten. Wir beobachten weiter. Wie ich bereits sagte, wir versuchen die Nase vorn zu haben. Die Sache ist wirklich ziemlich gleich geblieben.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Vielleicht nur eine Bemerkung und eine Frage. In der Vergangenheit, denke ich, hat GE-Capital immer sehr gute Arbeit geleistet, indem sie als Käufer fungierten, wenn alle Stricke rissen und sich Katastrophen wie diese ereigneten. Es gibt einem das Gefühl, dass man das Geschäft ankurbelt oder zumindest die Kreditbereitstellung drosselt zu einer Zeit, wenn GE historisch betrachtet eigentlich einen Anstieg verzeichnen und einige Not leidende Darlehen kaufen würde oder so ähnlich.

Gibt es einen Strategiewechsel? Ist das etwas, von dem ich einfach glaube, dass die Zeit noch nicht reif dafür ist? Erzählen Sie uns bitte etwas mehr über die Strategie hier.

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Ja, ich würde wirklich sagen, es ist noch nicht die richtige Zeit für uns. Wir haben derzeit alle Hände voll zu tun, das Geschäft in Bezug auf seine Größe zu ändern, so wie wir es haben wollen. Trotzdem haben Sie recht, wie sind immer opportunistisch und wir sind am Markt dran. Wir beobachten, was vor sich geht. Wenn wir etwas sehen, werden wir bestimmt aufmerksam hinschauen. Doch wir haben derzeit eine Menge zu tun, um das Geschäft in der Größe zu ändern.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Sie wissen, Scott, wir haben das Team von Commercial Finance gebeten mit dem Team von Mark zu arbeiten und überlegen Sie, wo Sie hier Chancen am Markt sehen? Es gibt eine Menge Aufruhr; und wie wir bereits sagten, wir versuchen immer, die Gelegenheit im richtigen Moment zu ergreifen.

Wie werden sehr achtsam dabei sein, doch wir haben auch ein paar Leute, die aufpassen und sagen, wo man hier am richtigen Ort sein Kapital einsetzt.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Klingt gut. Da wir John auch am Telefon haben, ein kurze Frage zum Big Picture. Sie hatten nun GECAS und Energy Financial Services lange genug unter Ihrer Leitung, um hier vermutlich eine Schlussfolgerung ziehen zu können. Ist dies --- bei diesen Geschäften, denken Sie, es ist wirklich von Nutzen, Ihr Kerngeschäft durchzuziehen? Lohnt sich das --- um es vielleicht anders auszudrücken: Lohnt sich der ganze Aufwand, den wir im Wesentlichen alle haben, es zusammen zu analysieren? Oder sehen Sie hier einige spürbare Vorteile?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, Präsident & CEO GE Infrastructure

Nun, wir sehen auf jeden Fall spürbare Vorteile. Wir werden einen Auftrag im zweiten Quartal im Nahen Osten buchen, den wir derzeit exklusiv in unserem Water-Business verhandeln, denn wir können mit Energy Financial Services beim gleichen Geschäft zusammenarbeiten.

Das ist nur ein Beispiel, doch dies ist regelmäßig so, sei es aufgrund des Expertenwissens, das Henry Hubschman und sein Team dazu beisteuern, oder des Expertenwissens in Finanzen, das Alex Urquhart

und sein Team einbringen. Wir sehen Nutzen überall. Wir würden niemals die Dinge wieder so haben wollen, wie sie waren.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Okay, das ist in Ordnung. Danke, Leute.

Vermittlerin

David Bleustein von UBS.

David Bleustein - UBS - Analyst

Guten Morgen. Mark, kurze Frage. Werden die Erträge sogar ungefähr auf dem Niveau sein, auf welchem Sie möglicherweise gerne einige US-Hypotheken auf der Bilanz halten wollen?

Mark Begor - GE Money-Americas - Präsident, CEO

Nun, was wir unter anderem gerade bewerten ist: die Hypotheken behalten und dann die Absicherung von Forderungen für die Erträge nutzen. Es wirklich nicht angetrieben von dem, was ich als Hypothekenerträge oder Rückkäufe bezeichnen würde. Es ist wirklich angetrieben durch die Veränderung an den Kapitalmärkten. Diese Idee der gesamten Darlehensverkäufe in diesem Markt an der Wall Street funktioniert einfach nicht.

Wir führen außerhalb der USA in Großbritannien und Australien sehr starke Hypothekengeschäfte, wo dies unser Modell ist und nehmen wir das wirklich zurück hier in die USA.

David Bleustein - UBS - Analyst

Klingt gut. Lassen Sie mich an John weitergeben. John, Sie erwähnten oder bestätigten zumindest eine Überbrückung, um zur IGCC-Technologie zu gelangen. Offensichtlich, gibt es da einige Anlagen, die laufen, doch wie lange wird es Ihrer Meinung nach dauern, bis wir nennbare Zahlen der IGCC-Anlagen, die hier in den USA gebaut werden, bekommen?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Nun, David, das hängt davon ab, was Sie als nennbare Zahlen definieren. Doch sicherlich sind wir noch vier bis fünf Jahre davon entfernt bezogen auf die erste Anlage mit der neuen Technologie, so wie wir es sehen. Ich würde sagen, vermutlich weitere drei bis fünf Jahre entfernt von spürbaren Zahlen.

Meiner Meinung ist es keine Frage und ich denke, das Gleiche gilt auch für unsere Kunden, dass dies eine wichtige Technologie in diesem Land sein wird sowie in anderen Ländern, die von Kohle abhängig sind. Es muss nur bei den Kosten stimmen. Die Kosten müssen stimmen. Die Verbraucher müssen bereit sein, zu zahlen und die Versorgungsbetriebe müssen zum Investieren bereit sein. Wenn das alles eintrifft, und das wird es, wird es eine wichtige Technologie sein.

David Bleustein - UBS - Analyst

Und verglichen mit einem herkömmlichen Kombi-Kraftwerk, um wieviel höher sind die Baukosten und wie viel höher werden die Betriebskosten, Ihrer Meinung nach, sein?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, Präsident & CEO GE Infrastructure

Nun, das hängt wirklich von den Kapitalkosten ab. Derzeit liegt dies in einem höheren Bereich von 20% bis 25%. Wir denken wir müssen dies um die Hälfte reduzieren, was uns auf Dauer gelingen wird. Bei Anlage Nummer Eins werden wir nicht um die Hälfte reduzieren können, doch bei Anlage Nummer Fünf oder Nummer Sechs sollte es klappen. Das ist also der Gleitstrahl, den wir dabei zugrunde legen. Ich denke das stimmt auch mit dem überein, was unsere Kunden darüber denken.

David Bleustein - UBS - Analyst

Lassen Sie uns dann weitergehen zu den Dampfturbinen. Können Sie uns diesbezüglich über Ihre Initiativen in Indien und das restliche Asien etwas sagen?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, Präsident & CEO GE Infrastructure

Nun, es ist interessant, da wir beim Dampfgeschäft eine ordentlich Menge an Volumen erkennen, doch es ist verbunden mit Gasturbinen-Kombianlagen. Ich habe mir vor ein paar Wochen mal die Anlage in Schenectady angesehen und 75% von dem Zeug, dass auf dem Boden herumstand war für Länder außerhalb der USA und hatte mit den Gasturbinen-Kombianlagen zu tun.

Während wir also immer noch Märkte in Indien, dem Nahen Osten, China für das reine Dampfgeschäft gewinnen können, sind wir derzeit sehr zufrieden mit dem Volumen im Dampfgeschäft, das wir mit den Gasturbinen-Kombianlagen hereinbekommen.

David Bleustein - UBS - Analyst

Phantastisch. Vielen Dank. Keith, nur eine Frage; entschuldigen Sie, dass ich noch mal zum dritten oder vierten Mal auf die Steuern kommen muss, aber 16% bis 17% haben Sie in die Voraussagen für Q2 eingebaut?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Auf konsolidierter Basis, ja.

David Bleustein - UBS - Analyst

Vielen Dank.

Vermittlerin

Ann Duignan von Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Hi, hier ist Ann Duignan - Bear Stearns. Guten Morgen. Ein paar kurze Fragen zu diesen Themen. 8% organisches Wachstum ist bei einer konstanten Währung kalkuliert. Welche Auswirkung hatte die Währung auf die Einkunfte und/oder Gewinn in diesem Quartal?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Die Währung betrug etwa 1,5 Punkte auf die Einkunfte und war unbedeutend bei der Währung.

Jeff Immelt - General Electric Company - Vorsitzender, CEO

Oder auf die Gewinne.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Auf die Gewinne, entschuldigen Sie mich. Tut mir Leid.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Okay. Danke. In Ihrer Pressemitteilung haben Sie nur darauf hingewiesen, dass Sie Ihre Zuwächse auf die Verkäufe von Vermögenswerten vor allem für die Umstrukturierung verwenden würden. Die Wortwahl hat sich etwas geändert. Wo sonst glauben Sie, sollten die Zuwächse aus den Veräußerungen verwendet werden?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Ich denke, das ist ein kleiner Unterschied beim Accounting. Für uns sind Dinge wie das gerichtliche Asbestverfahren beispielsweise streng genommen keine Umstrukturierung. Unser Plan besteht darin, dass wir jeglichen Zuwachs dafür verwenden, in die Stärkung des Unternehmens zu investieren, Ann.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

(mehrere Sprecher) Wir haben Dinge wie IP R&D, so wie dieses, Ann. Ich denke also, dass das ein guter Punkt ist. Doch im Wesentlichen, was wir sagen ist, die Zuwächse fallen sicher nicht durchs Netz.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Gut, also dann keine große Veränderung bei ---?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Überhaupt nicht.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Null.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Okay. Danke. Eine letzte Frage zur Inflation. Sie bemerkten bei Aviation, dass Sie eine gewisse Inflation erkennen können. Können Sie etwas über Inflation allgemein bezogen auf alle Ihre Geschäftssparten erzählen? Gibt es da irgendwelche Überraschungen, die Sie im ersten Quartal bemerkt haben, positiv oder negativ?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Sie wissen, Inflation war vorhanden, vorwiegend bei den Edelmetallen und anderen Metallen. Unsere Herangehensweise insgesamt im Konzern war bislang relativ zurückhaltend. Unsere Preisaktivitäten haben über das gesamte Portfolio hinweg die Inflation mehr als ausgeglichen.

Sie wissen, wir sehen eine gewissen Inflation bei den Edelmetallen. Wir ergreifen die Initiative und unternehmen alles mit langfristigen Verträgen und gemeinschaftlichen Kapitalanlagen mit Lieferanten, um die Auswirkungen davon auf jeden Fall abzumildern. Dann arbeiten wir wie verrückt mit unseren Commercial Teams, um auf jeden Fall die Geschäfte am Markt wieder zu festigen. Wenn Sie sich das Portfolio insgesamt ansehen, werden wir das in diesem Quartal schaffen.

Ich denke der andere Punkt ist jedoch: Wenn Sie sich die Preispolitik im Quartal anschauen bezüglich Inflation – die Preise bei Aviation waren um 2,5% gestiegen, bei Energy um 2%, Transportation um 1%, Oil & Gas um 2%. Wir arbeiten daran, um zu gewährleisten, dass wir am Markt wieder festen Boden unter den Füßen bekommen. Wie John bereits erwähnt hat und Jeff auch, bezüglich der Angebots-Nachfrage-Gleichung, die wir zugrunde legen, Ann, war dies bis jetzt recht effektiv für uns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Das bringt mich zur letzten Frage, sehen Sie irgendein Anzeichen von Hemmnissen bei der Lieferung von Bauelementen, sagen wir, bei Wind, der gut dokumentiert ist? Machen Sie sich Sorgen über irgendwelche anderen Lieferungshemmnisse, da Sie einige dieser Geschäfte am Ende des Zyklus erhöhen?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Nun, gewissermaßen, werden wir dafür bezahlt, uns über alle diese Dinge Gedanken zu machen. Doch können wir nichts erkennen, das unser Geschäft beeinträchtigen würde. Unsere Teams für die Versorgungsketten arbeiten sehr gut. Das ist etwas, was wir während dem US-Power-Blase gut gelernt haben, nämlich mit solchen Situationen gut zurechtzukommen.

Sei es das Aviation Team, das Transportation Team, das Energy Wind Team, sie arbeiten alle sehr gut mit uns zusammen. Wir sehen wirklich überhaupt nichts, was unsere Fähigkeit, unsere Kunden zu beliefern, beeinträchtigen würde.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Okay, ich glaube Peter hat eine weitere Frage zu Financial Services.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Ja, Mark, nur eine kurze Frage. Ich nehme an, die herkömmliche Sichtweise ist, dass ein großer Teil dieses Gegenwinds durch die Subprime-Hypotheken sich nicht in den Alt-A-Markt ausweiten wird. Ich vermute, warum so viel Überzeugung am Markt angesichts der Tatsache, dass eine Menge dieser Darlehenscharakteristiken gemeinsam sind, seien es ARMs oder dürftige Dokumentation oder ein zu hohes Darlehen verglichen mit dem Wert?

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Ehrlich gesagt, würden dieser Meinung, dass kein Druck auf Alt-A stattfinden wird, nicht zustimmen, da wir schon einen gewissen Druck sehen.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Wie würden Sie überfällige Forderungen, die 60-Tage und länger fällig sind bei den Subprimes versus Alt-A im Moment beschreiben?

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Subprime ist wahrscheinlich 50% höher aus Sicht der überfälligen Forderungen. Doch wir erkennen deutlich, dass einige der Alt-A-Verbraucher ebenso unter Druck geraten.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Großartig. Nun noch eine letzte Frage dazu: Ist bei Alt-A schließlich das Gleiche geschehen wie bei Subprime? War Subprime vorn? Oder lief dies gleichzeitig?

Mark Begor - GE Money-Americas - President, CEO

Nein, definitiv war Subprime vorn. Wir sahen die überfälligen Forderungen bei Subprime langsam im vergangenen Sommer ansteigen; und Alt-A begann damit später im Herbst.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Großartig. Danke.

Vermittlerin

Robert McCarthy von Banc of America Securities.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Guten Morgen alle zusammen. Vielleicht könnten Sie etwas sagen zum auf niedriger Stufe einstelligen CapEx, den offensichtlich derzeit jeder in der breiten Industriegewirtschaft in den USA sieht. Welche Trends erwarten Sie für die Zukunft? Sehen Sie diesen weiter einbrechen, sich verlangsamen? Erwarten Sie, dass dieser Trend sich wieder in der Mitte einpendelt? Was sehen Sie voraus?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Sie wissen, Rob, in diesen kurzfristigen Konjunkturzyklen in den USA, sehe ich keine Verschlechterung. Ich denke die eine Wildcard ist der Immobilienmarkt; und ich vermute, dass wir den Immobilienmarkt nicht als Ganzes betrachten. BEI APPLIANCES WERDEN ABSCHLÜSSE ERWARTET.

Doch wir gehen bei unseren Vorhersagen nicht von einem großen Rückschlag-Effekt im zweiten Halbjahr aus. Wir glauben eher, dass die Konjunktur auf dem derzeitigen Niveau bleiben wird.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Okay. Dann, was glaube ich noch eine Sache, auf die ich aufmerksam wurde: Lighting war im Quartal um 10% gestiegen. Spricht das für Stärke in der US-amerikanischen Bauwirtschaft? Ist das ein Zeichen für globale Stärke? Was bedeutet dies, angesichts der Tatsache, dass die Zahl sich ungefähr verdoppelte, für die organische Wachstumsquote im Geschäft insgesamt?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Ich war nicht sicher, während ich CEO, dass ich jemals über Lighting sprechen würde bei diesen Telefonkonferenzen; also, Rob, danke.

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Wir hatten bei Lighting im Einzelhandel eine sehr gute Entwicklung. Das sind die ganzen Einzelhandelssparten, ich bin sicher, Sie wissen darüber Bescheid. Dies wird angetrieben durch die Aktivitäten bei den Kompaktleuchtstoffröhren in diesem Land und weltweit. Doch das Land mit Glühstofflampen war auch sehr stark.

Also wirklich Stärke im Einzelhandel wie Wal-Mart, Home Depot, Lowes, wirklich gut.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Ich denke, Rob, um das Argument von Keith aufzugreifen, Ecomagination war für den Konzern ein großartiger Entwicklungsprozess, um den aktuellen Nachfragetrend zu bedienen. Und sogar bei Dingen wie CFLs haben wir, glaube ich, viel bewirkt aus der Perspektive des Lighting-Business und wie wir darüber gedacht haben.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Okay, das ist in Ordnung. Ich denke, es geht hier offensichtlich um so etwas wie alternative Energieerzeugung, sehr hohe Sichtbarkeit und hervorragende Aussichten für die Zukunft. In Bezug auf die Übertragung und Verteilung des Hauses, gibt es bei Ihnen offensichtlich eine ganze Menge an Aufstellungen, das denke ich auch. Doch nicht eine riesige Menge, aber einige.

Könnten Sie über diese Märkte sprechen? Wäre dies ein Bereich, wo Sie vielleicht --- offensichtlich nicht dieses Jahr, angesichts der Tatsache, dass Sie bereits mehrere große Anschaffungen angekündigt haben. Aber wäre dies später eine Möglichkeit für weitere Ausweitung in Richtung Übertragung und Verteilung?

Keith Sherin - General Electric Company - SVP Finance, CFO

Ehrlich gesagt, Rob, wir mögen die Größe unseres Geschäfts. Wie Sie wissen, sind wir auf dem Parkett nicht der größte Player, doch wir haben einige sehr gute, stabil rentable Segmente und ich rechne nicht mit einer großen Erweiterung.

Das Team ist dem Geschäft gewachsen und macht gute Arbeit. Wir sind in --- wir stehen auf recht guter Grundlage; wir arbeiten daran, dies zu verbessern; und irgendwie fühlen wir uns ganz wohl da, wo wir gerade sind.

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Sie wissen, Rob, bei allen unseren Industrial-Geschäften haben wir im Wesentlichen damit verbundene periodisch wiederkehrende Erlöse, haben Service Franchises. T&D hat wirklich keinen großen Service Franchise, der damit verbunden ist.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Sie sehen dabei keine Veränderung in Zukunft?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Eigentlich nicht.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Okay, in Ordnung. Nun, danke, dass Sie sich Zeit genommen haben.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Carol, können wir über eine Sache noch sprechen?

Vermittlerin

Auf jeden Fall. Chris Kotowicz von A.G. Edwards.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Guten Morgen alle zusammen. Bezüglich Stromerzeugung, Sie sprachen über die Stärke beim Absatz von Dampfturbinen. Ist das international so? Wird das wirklich angetrieben von den Power Island-Verkäufen, oder geht es dabei um einzelne Einheiten?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Nein, das heißt --- wen ich von Gasturbinen-Kombianlagen spreche, dann ist das wahrscheinlich, was Sie mit Power Island definieren. Sie sind nicht einzeln.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Ich spreche über die Dampfturbinen.

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Ja, da gibt es die Dampfturbine, die zu jeder zweiten Gasturbine passt. Also – wir sehen hier nicht das Dampfgeschäft mit einzelnen Anlagen und sicherlich nicht in Ländern wie Indien oder China.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Okay. Dann haben Sie über die Lieferkette gesprochen, die im Großen und Ganzen kein Hemmnis für Sie alle darstellt. Gilt das auch für zusätzliche Anlagen, und vielleicht im Besonderen bezüglich Energy oder Stromerzeugung? Diese Typen um Sie herum, deren Produkte Sie eigentlich gar nicht herstellen, doch die Sie für eine Power Island bräuchten, machen Sie sich da Gedanken?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Nun, wir arbeiten so eng mit denen zusammen, wie dies bei unseren direkten Lieferanten der Fall ist. Wenn wir also in ein Anlagebauprojekt mit eingebunden sind, dann behandeln wir sie ungefähr genauso.

Also nochmals, wie immer --- wir sind lieber etwas in Sorge, nur weil wir nicht selbstgefällig werden wollen. Doch wir sehen hier nichts, was die Möglichkeiten von uns oder unseren Kunden begrenzt, diese Projekte fertig zu stellen.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Okay. Was die Kohle anbelangt, gab es da offensichtlich recht viel Schwung in letzter Zeit. Doch die Schlagzeilen im Moment und wenn man mit den Leuten spricht, dann sieht es ganz so aus, als ob dieser Schwung bei der Kohle eigentlich gerade nachlässt. Können Sie vielleicht etwas dazu sagen, wie Sie die Situation derzeit sehen?

Jeff Immelt - General Electric Company - Chairman, CEO

Schauen Sie, ich denke die Welt braucht Kohle. Ich denke also, dass in Zukunft an einem bestimmten Punkt die Umweltstandards und der Bedarf an Kohle zusammengebracht werden müssen. Deshalb haben

John und sein Team in Kohlevergasung und andere Technologien auf diesem Gebiet investiert. Ich weiß also nicht, John, was Sie dazu sagen würden?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Ich stimme völlig mit Ihnen überein. Kohle stellt einen großen Teil der Maßnahmen in den Vereinigten Staaten und vielen anderen Ländern dar, und IGCC wird eine wichtige Technologie werden. Kurzfristig wird es neue Kohlekraftwerke geben müssen.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Sehen Sie hier Beschleunigung --- Sie sprachen von etwa vier bis zehn Jahren, bis die anfängliche IGCC-Anlage in höherem Maß gefragt ist. Sehen Sie in diesem Bereich eine Möglichkeit staatlicher Subventionen, so in der Art wie dies beim Wind-Geschäft der Fall war?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Klar. Keine Frage, Dinge wie Steuernachlässe auf die Produktion könnten funktionieren und das würde auch helfen. Doch dies sind große, ausgereifte chemische Anlagen, die zum Bau drei Jahre und länger brauchen, unter allen Umständen. Da ist also nur so viel, was beschleunigt werden kann.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Werden Sie also hier für den Umbruch sorgen müssen, Ihrer Meinung nach?

John Rice - General Electric Company - Vice Chairman, President & CEO GE Infrastructure

Wir suchen nach allen Arten von Optionen; und das hängt vom Kunden ab und seinen Bedürfnissen.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Okay.

Dan Janki - General Electric Company - VP Investor Communications

Schön, ich möchte allen für ihre Teilnahme danken. JoAnna und ich werden den ganzen Tag für Ihre Fragen zur Verfügung stehen. Sie können auf unserer Website das Gespräch noch einmal abhören und erhalten auch eine Abschrift dort. Vielen Dank.

Vermittlerin

Verehrte Damen und Herren, damit ist das Konferenzgespräch beendet. Vielen Dank für Ihre Teilnahme heute und Sie können jetzt die Leitung trennen.

DISCLAIMER

Thomson Financial behält sich das Recht vor, Änderungen an den Dokumenten, dem Inhalt oder bezüglich anderer Informationen auf dieser Website vorzunehmen ohne die verpflichtet zu sein, jemanden über diese Änderungen in Kenntnis zu setzen.

In den Telefonkonferenzen, welche Veranstaltungsabschriften zugrunde liegen, können die Unternehmen Prognosen und andere Vorhersagen abgeben über eine Vielzahl von Themen. Solche Vorhersagen basieren auf derzeitigen Erwartungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich beträchtlich von den Vorhersagen unterscheiden aufgrund einer Reihe von wichtigen Faktoren und Risiken, die genauer beschrieben werden in den jüngsten SEC-Filings des Konzerns. Auch wenn die Unternehmen angeben und glauben, dass die den Vorhersagen zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind, könnte jede dieser Annahmen sich als ungenau oder falsch herausstellen und deshalb kann keine Zusicherung abgegeben werden, dass die in den Vorhersagen betrachteten Ergebnisse eintreffen werden.

DIE IN DEN VERANSTALTUNGSABSCHRIFTEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN SIND EINE TEXTLICHE DARSTELLUNG DER STATTGEFUNDENEN TELEFONKONFERENZ DES UNTERNEHMENS UND OBWOHL ALLES UNTERNOMMEN WIRD, EINE GENAUE ABSCHRIFT ZU ERSTELLEN, KÖNNEN BETRÄCHTLICHE FEHLER, AUSLASSUNGEN ODER UNGENAUIGKTN IN DEM BERICHT BEZÜGLICH DES INHALTS DER TELEFONKONFERENZ AUFTRETEN. THOMSON FINANCIAL ODER DIE MASSGEBLICHE FIRMA ÜBERNIMMT KEINERLEI HAFTUNG IN BEZUG IRGEND EINER INVESTITION ODER ANDEREN ENTSCHEIDUNGEN AUFGRUND DER IN DIESER WEBSITE ZUR VERFÜGUNG GESTELLTEN INFORMATIONEN ODER IRGEND EINER VERANSTALTUNGSABSCHRIFT: DEN ANWENDERN WIRD EMPFOHLEN, DIE BETREFFENDE TELEFONKONFERENZ SELBST UND DIE SEC-FILINGS DER BETREFFENDEN FIRMA DURCHZULESEN, BEVOR SIE IRGENDWELCHE INVESTITIONEN VORNEHMEN ODER ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

© 2005, Thomson StreetEvents Alle Rechte vorbehalten.