



Transcriptie van het telefonisch vergadergesprek

GE - General Electric Telefonische vergadering opbrengsten tweede kwartaal 2008

Datum/tijdstip van het gesprek: 11 juli. 2008 / 8.30 uur EST

“Deze voorlopige resultaten zijn niet door de accountant gecontroleerd. Dit document bevat “vooruitzichten”, namelijk uitspraken die betrekking hebben op toekomstige gebeurtenissen, en niet op gebeurtenissen uit het verleden. Binnen deze context hebben de vooruitzichten vaak betrekking op de bedrijfs- en financiële resultaten die we in de toekomst verwachten, en bevatten vaak woorden zoals “verwachten,” “voorzien,” “van plan zijn,” “plannen,” “geloven,” “proberen,” of “zullen”. Vooruitzichten hebben van nature betrekking op zaken die in verschillende mate onzeker zijn. Voor ons bestaan bepaalde onzekerheden die onze toekomstige resultaten negatief of positief kunnen beïnvloeden uit: ontwikkelingen van financiële markten, waaronder schommelingen in rentevoeten en de prijzen van grondstoffen en aandelen; het kredietmilieu voor bedrijven en consumenten; de impact van wet- en regelgeving, onderzoeksactiviteiten en juridische procedures; strategische handelingen, waaronder overnames en het staken van activiteiten; toekomstige integratie van overgenomen bedrijven; toekomstige financiële prestaties van vooraanstaande bedrijfstakken waaraan we leveren, met inbegrip van, doch niet beperkt tot, lucht- en spoorwegtransport, energieopwekking, media, onroerend goed en gezondheidszorg; en talloze andere zaken op nationaal, regionaal en wereldwijd niveau, waaronder die van politieke, economische en zakelijke aard, alsmede zaken op het gebied van concurrentie en regelgeving. Dergelijke onzekerheden kunnen tot gevolg hebben dat onze feitelijke toekomstige resultaten wezenlijk kunnen verschillen van de resultaten zoals verwoord in onze vooruitzichten. Wij verplichten onszelf niet tot het bijwerken van onze vooruitzichten”.

“Results are discussed on a continuing operations basis except as noted.”

DEELNEMERS GENERAL ELECTRIC**Dan Janki***General Electric – Vice-president Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric – Voorzitter/CEO***Keith Sherin***General Electric – Vice-Voorzitter CFO***DEELNEMERS AAN HET CONFERENTIEGESPREK****Jeff Sprague***Citigroup Investment Research – Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs – Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse – Analyst***Robert Cornell***Lehman Brothers – Analyst***John Inch***Merrill Lynch – Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley – Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank – Analyst***Steve Tusa***JPMorgan – Analyst***Christopher Glynn***Oppenheimer & Co. – Analyst***PRESENTATIE****Telefoniste**

Goedemorgen dames en heren. Welkom bij de telefonische vergadering van General Electric over de cijfers van het tweede kwartaal van 2008. Op dit ogenblik kunnen alle deelnemers uitsluitend luisteren. Mijn naam is Lauren en ik ben uw coördinator voor de telefonische vergadering van vandaag. (INSTRUCTIES VAN DE TELEFONISTE). Ik wil u eraan herinneren dat deze vergadering wordt opgenomen. Ik wil nu graag het woord geven aan uw gastheer van vandaag, dhr. Dan Janki, vice-president van Investor Communications. Gaat uw gang.

Dan Janki – General Electric – Vice-president Investor Communications

Dank je, Lauren. In de eerste plaats wens ik iedereen welkom te heten. JoAnna en ik zijn blij dat we vandaag uw gastvrouw en gastheer mogen zijn voor deze telefonische vergadering. Het persbericht werd deze morgen gepubliceerd om 6:30 met onze financiële informatie. Het bericht, samen met onze presentatie en aanvullende financiële gegevens zijn beschikbaar op onze investeerder website www.GE.com/investor. U kunt volgen via de webcast of u kunt de informatie downloaden en afdrukken.

Zoals gebruikelijk, bevat onze presentatie ook op de toekomst gerichte verklaringen, die gebaseerd zijn op de wereld en het economische klimaat van vandaag en is deze informatie onderhevig aan wijzigingen.

We nemen vandaag in deze presentatie een update van de operaties en financiële resultaten uit het tweede kwartaal door en we nemen een kijk op het derde kwartaal. Daarvoor hebben we onze voorzitter en CEO, Jeff Immelt en onze senior vice-president en CFO, Keith Sherin uitgenodigd. Ik zou daarom nu graag het woord geven aan Jeff.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Goed, Dan, dank je. Welkom iedereen. We starten meteen op de overzichtspagina. We zijn van mening dat we een betrouwbare prestatie leverden in een moeilijke omgeving, met \$0,54 per aandeel en doorlopende activiteiten die op dezelfde lijn liggen met de vooruitzichten. We zijn echt gedreven door de wereldwijde winstgroei van 24%, ter compensatie van een stagnerende Amerikaanse economie en onze lange termijn positionering van het bedrijf buiten de Verenigde Staten heeft ons echt bevooroordeeld in het tweede kwartaal van 2008.

De industriële bedrijven deden het in werkelijkheid vrij goed vind ik. We hadden een winst uit de joint venture van Hitachi, onze nucleaire activiteiten in het tweede kwartaal van vorig jaar, maar als je dat wegneemt waren de industriële opbrengsten in feite tamelijk sterk. Infrastructuur wijst de weg en Keith zal daarover later meer details geven, verder waren Gezondheidszorg en NBCU in overeenstemming of iets beter dan de verwachtingen.

Als je kijkt naar onze financiële dienstverlening, denk ik dat in het bijzonder ten opzichte van onze collega's zij beiden boven onze eigen verwachtingen lagen en wij zijn van mening dat ze gunstig te vergelijken zijn met de bredere industrie. Commercial Finance is met 7% toegenomen, GE Money daalde 9% en we zullen vandaag wat tijd besteden aan het bedrijfsmodel van risicobeheer, attractieve origination, AAA financiering, met als start onze eigen balans en die bestuderen we meer in detail.

Zoals we al in het verleden vermeldden, gezien we winsten maken, zullen we die toepassen op de herstructurering. We hadden ongeveer \$300 miljoen winst op bedrijfsactiviteiten in het kwartaal en we voerden ongeveer \$400 miljoen herstructurering uit. Dus de kernactiviteiten blijven goed. We zijn gepositioneerd voor groei op de lange termijn. We blijven op koers voor de vooruitzichten van dit jaar van \$2,20 tot \$2,30 en nogmaals, ik denk dat we goed presteerden in een moeilijke omgeving.

Als je naar de volgende pagina gaat, blijven we goed presteren voor onze strategie op de lange termijn. We hebben diverse portfolio aankondigingen gemaakt in het kwartaal. Ten eerste, in GE Money, leest u deze morgen dat we een akkoord hebben bereikt over de afwikkeling van GE Money met inbegrip van Lake. Dit was iets waar we het vorig jaar over hadden. Keith zal u hierover meer details geven. De private label creditcard vervreemding vordert. Het is een goede zaak die fundamenteel sterk staat. Trager dan verwacht, maar we geloven dat we dit zullen klaar krijgen en we wezen een Europa Santander ruiltransactie toe aan één van hun commerciële financieringsbanken voor een aantal van onze klantenactiva in Europa.

We kondigden de intentie aan om de distributie van Consumenten en Industrial aan onze aandeelhouders te bestuderen. Wel, in mei spraken we over apparatuur. We hebben grote interesse ondervonden in onze bedrijfstak voor apparatuur. Een groot deel van de strategen zijn globale kopers. Dit is een enorme strategische kans voor hen om een sterke Noord-Amerikaanse operatie uit te bouwen. We waren echter van mening dat de totale Lighting en Industriële bedrijven zeer verweven zijn in het bedrijfsleven en de belastingvrije besteding aan onze aandeelhouders kan de beste aanpak betekenen en nog eens, daar gaan we later in meer detail op door.

We hebben de Hydril en Whatman transacties afgesloten. Dat zijn effectieve slagpunten voor onze bedrijven in Olie en Gas en de Gezondheidszorg het bedrijfsleven en dat zullen we blijven doen, zoals dat acquisities, blijven opportunistische in financiële diensten, het sluiten van de deal Merrill Capital en Citi zal dicht in juli. We kondigden de investering aan in het Weather Channel met NBCU voorop, we blijven dus investeren in onze grote media-activiteiten.

Wij hebben een initiatief gehad gedurende vier of vijf jaar, *groei als een proces* genoemd. Dat betaalt dividenden in een trage economie zoals deze nu. Onze totale orders blijven solide tot 8%. Onze reserveorders in apparatuur stegen 25%. Ik wilde graag de sterkte in services benadrukken, waarvan ik steeds heb gedacht die een groot deel van ons bedrijfsmodel uitmaakt. De inkomsten uit services vertonen een van 18%, service orders een stijging van 19%, CSA reserverorders met een stijging van 17%. Dit is de hoogste marge van de geïnstalleerde basis en wij denken dat dit een goed voorteken voor de toekomst is. De organische groei van 5% en industriële organische groei van 9%. En zoals ik al eerder zei, de wereldwijde omzet steeg met 24%, nu meer dan de helft van onze totale inkomsten.

Vanuit een operationeel standpunt is er een solide expansie van de infrastructuur marge van 60 basispunten. We blijven doorgaan met herstructureringen en we zitten op het goede spoor om onze kosten doelstellingen voor dit jaar te halen. We zullen hierop een beetje meer in detail ingaan en onze industriële cashflow uit operationele activiteiten steeg met 5%, vooral door verbetering van het werkkapitaal.

Nog even snel, voordat ik het woord doorgeef aan Keith. Enkele van de belangrijkste operationele prestatiecijfers waarover we het hebben, de solide groei in de orders, omzet en activa. Dus nogmaals, ook in een stagnerende economie denken we dat onze procesvermogens erg sterk blijven. De winst die beantwoordt aan de verwachtingen, opbrengsten van 17,6%, de marges van 16,4% met een daling van 40 basispunten ten opzichte van vorig jaar en Infrastructuur is opnieuw gestegen, Gezondheidszorg en NBCU ongeveer volgens plan en we werden meegesleept door Consumenten en Industrial, en hier gaat het echt om een prijszj verhaal wat het ook zij. We hebben aanzienlijk kostenbesparend werk geleverd in C&I gedurende dit kwartaal en cash volgens plan met een zeer sterke balans en vaste AAA. Dus nogmaals, wij vinden dit een solide prestatie in een moeilijke omgeving. Ik geef nu het woord aan Keith om dit alles meer in details te doorlopen.

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Bedankt Jeff. Laat me beginnen met twee recente mededelingen. Ten eerste zijn we deze morgen echt tevreden dat we een akkoord hebben bereikt met Shinsei Bank om onze GE Money onderneming in Japan te verkopen. Sommigen onder jullie hebben de aankondiging misschien al gezien. Dit omvat het particuliere kredietverleningsbedrijf Lake, een verkoop waarover we het vorig jaar hadden.

Naast het persoonlijke leningsbedrijf hebben we deze transactie uitgebreid. Het gaat om meer dan wat oorspronkelijk aangekondigd. We hebben een extra bedrag van \$1,7 miljard aan hypothecaire en creditcard activa toegevoegd en Shinsei zal meer 1100 vestigingen overnemen, inclusief al onze medewerkers, alle activa en met deze verkoop, met de extra activa en de hele verkoop, registreerden we een extra bedrag van \$200 miljoen aan gestaakt operaties in het tweede kwartaal en we verwachten om dit af te sluiten in het derde kwartaal. Hieraan hebben we dus een hele tijd gewerkt.

Het is fantastisch dat het team in staat was om te ontlasten op klantenactiva in Japan in een vrij moeilijke omgeving en Shinsei heeft hierbij gewonnen. Zij wensen echt in de consumenten business te komen en ze hebben een geweldig platform, ze appreciëren echt de kwaliteit van de portfolio, zowel als de mensen, de systemen en het team dat ze nu ontvangen. Dus we zijn zeer verheugd te zijn dat dit vandaag wordt ondertekend.

Aan de rechterkant, heeft u de aankondiging gezien van onze bedoeling om als primaire focus op onze bedrijfsontwikkeling, de distributie van C&I aan onze aandeelhouders te hebben. Het wordt een efficiënte transactie voor GE en de aandeelhouders. Wij zijn van mening dat aandeelhouders ondersteboven zullen raken door deel te kunnen nemen aan de voordelen van het hele C&I bedrijf. Het is niet echt afhankelijk van M&A of van de condities op de aandelenmarkt. We zullen een zekere herorganisatie van het kapitaal doormaken en dit verhoogt de algemene ondernemingsmarges en het langetermijn groeipercentage, wat betekent dat we ons richten op een uitvoering in de eerste helft van 2009. Wij zijn erg blij met dit Shinsei-akkoord en we beginnen te werken aan de C&I transactie.

Laat ik beginnen met de orders. We blijven echt sterke absolute orders hebben. Aan de linkerkant, zoals we altijd tonen, bevindt zich de grote apparatuur. Voor het tweede kwartaal hadden we \$13,7 miljard aan orders, dat was een stijging met 4%. We spreken altijd over hoe de orders schommelingen vertonen op kwartaalbasis, maar u kunt toch wat goeds zien in de VS in Aviation en Energy.

Transport had een waarde van \$1,5 miljard aan orders vorig jaar die zich niet herhaalden, maar de vooruitzichten voor de extra orders voor apparatuur is zeer goed en de absolute orderniveaus aan deze bedragen zijn erg sterk. De orders stegen met 30% meer dan de verzendingen naargelang we doorgaan met het opbouwen van reserveorders. Alleen al in Infrastructuur, zijn er meer dan \$50 miljard aan reserveorders. Die zijn met 29% toegenomen van bij het begin van het jaar. Dus als je spreekt over hoe de wereldeconomie eruit ziet, denk ik dat als je kijkt naar deze lange cyclus orders die blijven binnenkomen op deze niveaus en de verzendingen overtreffen en ook de opbouw van reserveorders, dan voelen wij dat die economie vrij sterk is en ze blijft robuust.

In het midden bevinden zich de services. We hadden service orders voor \$9,5 miljard, een toename van 19%. Het was een geweldig diensten kwartaal. U kunt de breedte zien over alle bedrijven, een stijging met dubbele cijfers. Aviation kende een stijging van 14%. Het cijfer van de commerciële reserveonderdelen in het kwartaal was \$18,6 miljoen per dag, \$18,6 miljoen per dag versus \$18,4 miljoen, een toename van 1%. Maar de revisie steeg met 31%. Militaire diensten stegen met 24%. Energie service orders stegen met 19%. Gewoon een ongelooflijk service prestatie in het kwartaal en dat belooft veel goeds voor de toekomst. Het weerspiegelt ook de geïnstalleerde basis die we hebben opgebouwd.

En aan de rechterkant, zoals je zou verwachten, is de stroom bestellingen van \$4,1 miljard gedaald met 3%. U kunt zien dat apparaten een moeilijke markt doormaakten. Retail daalde met 7%. Contract daalde met 15% als gevolg van de huisvesting en Enterprise Solutions steeg met 1%. Dus de algemene orders blijven aangedreven door een gewoon geweldige infrastructuurvraag en wij blijven bouwen aan meer reserveorders.

Hierna volgt een overzicht van het tweede kwartaal. Hierna ga ik naar de Industriële bedrijven en daarna volgen de financiële ondernemingen, maar aan de linkerkant bevindt zich het overzicht van de doorlopende activiteiten. We hadden een zeer sterke toplijn omzet van \$46,9 miljard, een stijging van 11%. U kunt zien dat die werd gedreven door de industriële verkopen, die stegen met 15%. Winst van \$5,4 miljard en de winst per aandeel op een voortdurende basis van \$0,54 met de gevolgen van de terugkoop van aandelen bleven gelijk.

Nettowinst, met inbegrip van de impact van de beëindigde bedrijfsactiviteiten waarover ik het had om het afstoten van de Japanse onderneming te voltooiën, was \$0,51, een algemene daling van 2%. Onze GE cashflow jaar na datum is \$9,3 miljard, een daling met 20 miljard dollar. Ik zal u tonen hoe dat komt samen in een paar pagina's en de industriële cashflow, zoals Jeff al zei, \$7,3 miljard, een stijging van 5%. In principe hebben wij geen herhaling van de gestaakte verzekeringsactiviteiten van vorig jaar.

Nu het geconsolideerde belastingpercentage voor het kwartaal binnen kwam op 16%, wat in lijn is met het eerste kwartaal en de vorige vooruitzichten voor het jaar en voor het hele jaar, blijven onze vooruitzichten in lijn met de 16% eerste halfjaar, ongeveer gelijk met vorig jaar.

En aan de rechterkant ziet u de bedrijfsresultaten. Een uitstekende prestatie in Infrastructuur. Ik ga door elk van deze punten in een paar bladzijden. Commercial Finance is gestegen met 7%, wat de vooruitzichten overtreft. GE Money daalde met 9%, maar doet ook beter dan de vooruitzichten en NBCU en Gezondheidszorg kwamen binnen ongeveer zoals verwacht. En al maakten we dan een moeilijk kwartaal door in Industrieproducten gedreven door C&I dat lager was dan verwacht. Dus over het algemeen, \$7,6 miljard aan segmentwinst, een toename van 7%, wat een zeer sterke prestatie is in deze omgeving.

Vervolgens, een paar items uit de bedrijven en GE rond winsten en herstructurering. Ik zal beginnen met drie punten aan de linkerkant. Ten eerste, er doet zich geen herhaling voor van de 2007 Hitachi-winst, die was \$500 miljoen na aftrek van belastingen in GE vorig jaar en we vergelijken met die aan de industriële kant.

Ten tweede, we hebben ongeveer \$0,03 winst in de zakelijke segmentresultaten van dit jaar. Er zijn vier punten. Garanti oprichter aandelenwinst staat voor GE Money op \$89 miljoen na belastingen. We verkochten 9% van Penske. We zijn gedaald tot 51% in Commercial Finance aan Penske en dat was \$93 miljoen in Commercial Finance. We vormden een joint venture in Water met Pentair en een zeer mooie strategische transactie die resulteerde in een winst van \$52 miljoen. Dat is in de Infrastructuur en we verkocht het Sundance Channel en NBCU en dat was ongeveer \$61 miljoen na belastingen. Dus die winsten, de vier winsten uit de bedrijven werden meer dan gecompenseerd door de herstructurering en andere kosten van \$400 miljoen na aftrek van belastingen en de details hierover bevinden zich aan de rechterkant.

We blijven werken aan de kostenstructuur van de onderneming, waarbij we de kosten verminderen in C&I, Commercial Finance en Infrastructuur. We blijven ons voetspoor verminderen en onze organisaties stroomlijnen van en we hadden een aantal andere punten, met inbegrip van de aankoop van boekhouding en een C&I verlengd garantiecontract. Maar over het algemeen, voerden we \$0,02 meer herstructurering uit dan wij hadden gepland, dit gaat uiteraard door om ons te helpen bij het verbeteren van onze inkomsten in de toekomst.

Laat ik ingaan op enkele van de industriële bedrijven. Ten eerste is er Infrastructuur. In het tweede kwartaal, ware de Infrastructuur resultaten echt fantastisch. De omzet van \$17,6 miljard, een stijging van 26%. Segmentwinst van \$3,2 miljard, een stijging van 24%. U kunt de belangrijkste bedrijfsresultaten zien aan de linkerkant en in het vak onderaan links, ziet u dat, als je kijkt naar de industriële bedrijven in het segment Infrastructuur zonder de verticalen, de inkomsten met 24% stegen en het segmentwinst is gestegen met 29%, mooi hefboomeffect. Dus een goede prestatie.

Een deel van de bedrijfsdynamiek bevindt zich aan de rechterkant en ik dacht dat ik wat dieper zou ingaan op Aviation en Energy, laat ik beginnen met Aviation. Omzet met 21%, de segmentwinst stijgt met 10%, vrij goede orders. Totaal aantal bestellingen van \$5,4 miljard, een stijging van 12% voor Aviation. Commerciële motoren van \$1,6 miljard daalden met 8%, maar nogmaals u heeft te maken met aardig wat harde vergelijkingen voor de GENx winsten van vorig jaar en de GE90 wint. Militaire motororders stegen met 62%, gestuwd door een aantal Navy F-18 bestellingen. Het product achterstand blijft groeien. Commerciële motor bestellingen voor het kwartaal waren 113% van de verkoop. Dus nogmaals, de boeking van facturen blijft groeien met orderachterstand en we eindigden het kwartaal met \$20,5 miljoen in achterstand, een toename van 22% ten opzichte van vorig jaar.

In termen van omzet van \$4,9 miljard hadden we de een stijging met 29% in commerciële motoren, dus zeer sterke verzendingen. We verzonden 59 meer commerciële motoren dan in het voorafgaande jaar. De inkomsten uit services stegen met 23%, dat is erg goed nieuws. Commercieel ging met 11% omhoog. We hadden een goede verkoop van sterke onderdelen. De verkoop van onderdelen per dag was \$19,4 miljoen tegenover \$17,5 miljoen een jaar geleden, een stijging van 11% en de militaire motoren gingen omhoog met 16%.

Smiths deed het heel goed. We voegden \$640 miljoen toe aan verkoop, een stijging van vijf punten en de exploitatiewinst had een soortgelijk profiel voor Q2. Ze is met dubbele cijfers gestegen. Dit wordt veroorzaakt door Smiths met ongeveer vijf punten en gestuwd door kernactiviteiten voor ongeveer vijf punten. Dus over het algemeen, een vrij positief kwartaal in Aviation.

Energie blijft gewoon enorm sterk. John Krenicki en zijn team had weer een geweldig kwartaal van inkomsten, een stijging van 35%, de segmentwinst met 37%. De bestellingen in energie blijven nog steeds uitstekend. De totale orders van \$8,9 miljard zijn een stijging van 36% in het kwartaal. Orders voor grote apparatuur stegen met 47%. We hadden \$3,2 miljard aan thermische orders. Dat is een stijging van 39%. Dus hadden we goede gasturbine bestellingen wereldwijd. De thermische reserveorders zijn nu \$9 miljard, een stijging met 90% vergeleken met vorig jaar, dus een globale stijging van de vraag. De windorders blijven echt heel sterk. We haalden \$1,3 miljard. Dat is een stijging van 58%. De orderachterstand in wind is nu \$14,5 miljard. Dat is meer dan drie keer die van vorig jaar. Dus een geweldige hernieuwbare prestatie en een verbazingwekkende hernieuwbare portefeuille hier in Energy.

Algemene PowerGen orders, met een stijgende prijs van 5% in het kwartaal en de dienstverlening was eveneens uitstekend. Serviceorders stegen met 19% tot \$3,2 miljard. Inkomsten van \$7 miljard, gestegen met 35%. De thermische omzet steeg met 69%. We verzonden 44 gasturbines in dit kwartaal, ten opzichte van vorig jaar met 41 een toename van 4%. Wind, we verzonden 672 eenheden tegenover 597. De inkomsten uit services stegen met 19%. Een goede, brede service prestatie zowel in transactie als contractuele services. Activiteitwinst kende een toename van 37%. Die wordt gestuurd door al dat volume waarover ik het had bij de prijzen in PowerGen. Over het algemeen kunnen we van een excellent kwartaal spreken met een brede basis.

U ziet Olie en Gas met een goed kwartaal, sterke productiviteit en synergieën van Vetco. Vetco doet het heel goed, met een grote vraag naar onderzeese gebieden. Transport maakte een sterk kwartaal, gestuurd door International en mijnapparatuur en de kwaliteit van de activa van de verticalen blijft solide. Niet-winstgevend activa staan op nul. Dit is een groot eerbetoon aan de teams die in staat waren om te beheren en zich in te zetten en zich opnieuw wereldwijd in te spannen. Uiteindelijk, over het algemeen, als u alleen maar Infrastructuur bekijkt, is dat de sterkte van GE gebaseerd op een enorme globale vraag.

Het is fantastisch om vervolgens rapport uit te breiden over Gezondheid. Dit heeft een geweldig kwartaal achter de rug. We vinden dit erg positief. Omzet van \$4,5 miljard, een stijging van 11%. Segmentwinst van 747 miljoen, een toename van 8%. Een kleine rugwind van de omzet ontvangstaanpassing van vorig jaar, maar nog steeds boven de vooruitzichten, een mooie prestatie van het team. De ordertrends verbeteren eveneens. Orders zijn gestegen met 10% en de diagnostische imaging orders stegen met 8%. Nogmaals, het is een vergelijkbaar verhaal over heel de onderneming. Internationaal steeg met 15% terwijl beide Amerika's stegen met 1%. Maar goede prestaties in de heelkunde, een stijging van 22%. Het is leuk om OEC te verzenden. Life Sciences met een stijging van 29% en MDx met 5%. Diensten had ook een geweldig kwartaal, een stijging van 13%, een sterke evenwichtige groei in DI en Klinische Systemen en Healthcare IT en in Life Sciences. Dus we zijn tevreden over de orderprestaties en de tendensen daar.

Aan de rechterkant in het kwartaal, verzonden we 700 eenheden van de OEC, dat is een mooie prestatie en we liggen op schema voor de verzending van 1200 eenheden in de tweede helft van dit jaar, met een raming van ongeveer 600 zowel in het derde als in het vierde kwartaal. Het goede nieuws is hier dat ondanks de dalende inkomsten, de daling van de inkomsten vertraagt. Wij zijn 7% gedaald in het kwartaal in de VS, en als je kijkt naar - US DI daalde met 6% ten opzichte van de laatste vijf kwartalen, we zijn gedaald met dubbele cijfers. Dus we zien een daling tot enkele cijfers en een goede stuwkracht met nieuwe producten voor het derde en vierde kwartaal in MR en CT en ook in de klinische systemen. Wij voelen dat dit een goede zaak is.

De kracht van Healthcare blijft wereldwijd doorgaan. DI international steeg met 24%. Life Sciences international met 31%, een zeer sterke prestatie en de omzetten op diensten waren wereldwijd sterk met een stijging van 11%. Dus goed nieuws in de Senaat, de Medicare-factuur werd goedgekeurd zonder enige imaging bezuinigingen en de algehele goede resultaten in een uitdagende omgeving van de VS, gedreven door aanhoudend sterke wereldwijde groei. Dus goed werk geleverd door het Healthcare-team.

Industriële Producten maakten in totaal een moeilijk kwartaal door. De omzet steeg met 2% en de segmentwinst daalde 32%, maar dit is een gemengd verhaal. Net als in het eerste kwartaal moeten de resultaten worden verdeeld tussen de consumenten- en de industriële bedrijven en bedrijfsoplossingen. Aan de linkerkant ziet u enkele van de commerciële tendensen die betrekking hebben op de Amerikaanse apparaatindustrie, de kern daarvan daalde met 7% in stuks. Total daalde met 5% en u kunt zien dat deze onderneming echt beïnvloed werd door de huizenmarkt. Aanvang van de huizenmarkt in juni daalde met 30%. We hebben natuurlijk een uitstekende positie in het contractkanaal die direct gerelateerd zijn aan huisvesting.

In termen van orders, hebben we een soortgelijk beeld als in andere delen van GE. De Amerikaanse orders daalden met 7%, gecompenseerd door wereldwijde groei, uitstekende prestaties in Azië en Europa en Latijns-Amerika en een andere impact hier voor apparatuur, we hadden meer dan \$70 miljoen van de grondstoffeninflatie. Het team is de prijzen aan het verhogen, maar we kregen daarvan slechts ongeveer de helft terug in het kwartaal, dus we meer werk voor de boeg.

Aan de rechterkant was het positieve verhaal Enterprise Solutions. De omzet stijgt met 20%, de segmentwinst met 20%, vooral door aanhoudend sterke prestaties in onze Sensing and Inspection bedrijven en onze digitale energiebedrijven, maar dat was niet voldoende om de druk in Industrial en consumenten te compenseren. De inkomsten daalden met 3%. Segmentwinst daalde met 55%. Wij hebben op de inflatoire inputs gereageerd, zoals gezegd. We hadden wel een positieve prijs in het kwartaal, maar we verloren wat kernaandeel, ongeveer twee punten en het volume daalde met 9%, wat deze winst echt naar beneden haalde. Het is een lastige thuismarkt. Er is geen sprake van dat de VS-omzet daalde. De Amerikaanse industriële inkomsten daalden ook, maar werden gecompenseerd door de sterke wereldwijde groei.

We doen veel herstructurering in C&I. Tot op heden hebben wij 16 bedrijfssluitingen aangekondigd en een vermindering van 3600 werknemers. Maar aan het eind van de dag daalde de activiteitwinst met 30% en C&I daalde. 55% werd gedeeltelijk gecompenseerd door bedrijfsoplossingen met een stijging van 20%. Dus zijn wij actief in een moeilijke omgeving van de VS, gestuurd door de consument en we krijgen een aantal voordelen van de sterkere wereldwijde groei.

Volgende is NBC. Ik ben blij te kunnen melden dat NBC hun zevende kwartaal op rij aan positieve winstgroei leverden. Als je kijkt naar de inkomsten van \$3,9 miljard, een stijging van 7% en segmentwinst op \$900 miljoen, een stijging van 1%. Net als ik door de verschillende delen van het netwerk en de lokale stations ga, merken we een daling van ongeveer 2% van de inkomsten, maar plat in de bedrijfswinst. De dynamiek zijn onze tv-studio met nog een positief kwartaal gebaseerd op hits als *The Office* en *House*. Het Nieuws bleef nummer één in het kwartaal en alhoewel primetime kijkcijfers daalden met 10%, de algemene compensaties op lagere kosten van de programmering waren positief in dit kwartaal en dat werd gedeeltelijk gecompenseerd door de plaatselijke markt die aanhoudend maar niet aantrekt, die daalde met ongeveer \$40 miljoen.

De sterkte in NBC blijft de kabeldivisie. Zij behaalden uitstekende resultaten. De bedrijfswinst steeg met ongeveer 13%. De Verenigde Staten bleef nummer één voor het achtste kwartaal op rij. Bravo, Sci-Fi, Zuurstof behaalde de beste tweede kwartaal kijkcijfers ooit. MSNBC had ook de beste tweede kwartaal kijkcijfers ooit en de primetime kijkcijfers zijn vanaf vorig jaareinde met 52% gestegen. Een fantastische prestatie van het team.

Aan de rechterkant, Film en Parken, met een mooi begin van de zomer. Vijf van de zes tweede kwartaal films haalden of overtroffen de verwachtingen, maar het release schema zette de winst onder enige druk door de aanzienlijke reclame- en promotie-uitgaven voor beide films van het tweede kwartaal, en de komende films in het derde kwartaal. Voor de parken zagen we gunstige uitgaven, maar de opkomst daalde met ongeveer 1% in Orlando en 11% in LA, gedeeltelijke door de branden die zich daar voordeden.

We hadden ook heel goed nieuws in de seizoenpresentaties dit jaar. Wij verwachten om af te sluiten met ongeveer \$4,3 miljard aan toezeggingen voor het seizoen 2008/2009 tegenover \$4 miljard in het vorige seizoen. Dat is een zeer goede prestatie van het team. Het netwerk zal ongeveer 2% stijgen en de kabel met ongeveer 25%. Dus dat belooft veel goeds voor de toekomst.

En tot slot, nog vier weken en de Olympische Spelen gaan van start. Wij doen daar echt enthousiast over. We verwachten ongeveer \$1 miljard dollar uit de reclame, \$850 miljoen uit het netwerk plus kabel en dan nog eens \$150 miljoen van de lokale zenders. Dus, dat is iets waar wij naar uitkijken, vandaag al naar een heleboel positieve energie rond de Olympische Spelen. Wij zijn er enthousiast over. En daarnaast hebben we onze Olympische top sponsoring waar we meer dan \$700 miljoen aan GE-producten hebben verkocht. De industriële verkoop is een partnerschap aangegaan met het Internationaal Olympisch Comité. Dus, samengevat is er voor NBC een robuuste groei voor de kabel, film is gepositioneerd voor een goede tweede helft van dit jaar, een zeer sterke tweede helft en nog een kwartaal dat volgens de planning loopt.

De volgende pagina, een update hier van de operaties. De linkerkant is de exploitatiewinst. De prijs is omlaag met 40 basispunten over het kwartaal, maar met onze groei, met onze winstgroei doen we nog steeds onze bedrijfswinst groeien met meer dan \$500 miljoen. Dus een goede prestatie over het algemeen in termen van het genereren van meer winstdollars. Onze acties voor prijsstelling hebben meer dan gecompenseerde inflatie. Dat geeft positief 20 basispunten. We verbeteren onze productiviteit. Dat betekent ongeveer 30 basispunten. We hebben nog steeds een belemmering door de groei van onze apparatuurbedrijven met twee keer hun service bedrijven en met een kleinere winstmarge en uitrusting, dat is hinderpaal van ongeveer 30 basispunten. Maar de grootste belemmering in het kwartaal waren de C&I resultaten en dat kunt u meteen zien.

Infrastructuur groeide met een marge van 60 basispunten, een mooie prestatie met enorme toplijn groei en onze huidige aanspraak voor het hele jaar is ongeveer 16%, een daling met 60 basispunten, voornamelijk te wijten aan de lagere C&I resultaten die we hadden en we voorspellen.

In het midden onze update van de \$1 miljard incrementele basiskostenreductie in de eerste helft van dit jaar. Wij hebben daarvan ongeveer \$400 miljoen gerealiseerd. We zijn op schema voor de \$1 miljard. Het is verdeeld over 60% voor Industrial en 40% financieel. En net vanaf 2007, begin vorig jaar tot het huidige tweede kwartaal hebben we via herstructurering 11300 banen geschrapt. Dat zijn voltooide programma's, geen aankondigingen, dus we blijven structurele kosten uit de onderneming weghalen.

En aan de rechterkant onze industriële cashflow uit operationele activiteiten. We hebben \$7,3 miljard behaald uit CFOA. Dat is onze industriële nettowinst plus onze afschrijvingen, plus \$1,5 miljard aan extra contanten en werkkapitaal, en dat terwijl we onze industriële verkoop steeg met 11%. En nog een punt, als u naar onze omzetprestatie van het werkkapitaal kijkt, ziet u voor 2004 10 ommekeren en in het tweede kwartaal van 2008 was dat 16 keer. Ik denk dat dat een vrij sterke prestatie rond het werkkapitaal is, terwijl de onderneming blijft groeien.

We leggen dus een sterke nadruk op de uitvoeringsprijs overal in de onderneming, meer dan op recuperatie van de inflatie, en we blijven doorgaan om onze structurele kosten te verbeteren.

Totale contanten, vermeldde ik al zijn \$9,3 miljard. Dit is slechts een verdeling die we u elk kwartaal geven tussen GE Capital dividend en de industriële CFOA. Totale contanten gingen omlaag omdat we geen speciaal winstaandeel halen uit gestaakte verzekeringsactiviteiten van dit jaar om te vergelijken met vorig jaar, maar de industriële CFOA kende een stijging van 5% in het eerste halfjaar. Dat is een beetje vooruit op ons intern plan. En aan de rechterkant bevindt zich het verloop van de kasbalans dat wij u elk kwartaal aanbieden. U begint met de \$6,7 miljard, u voegt de cashflow uit de linkerkant toe, \$9,3 miljard. We halen hieruit de dividenden die we uitkeerden voor \$6,2 miljard. We hebben tot nu toe \$2,5 miljard aan aandelen teruggekocht dit jaar. In onze installaties en apparatuur herinvestering, dus \$1,6 miljard in de eerste helft van dit jaar.

We sloten twee overnames af, met name Hydril & Whatman. Dat is ongeveer \$1,5 miljard en wij betaalden bepaalde schulden af begin dit jaar, gebaseerd op de obligatie van vorig jaar, aan het eind van het jaar uit GE. Dus we zijn op schema voor de 10% industriële CFOA van gans het jaar van ongeveer \$17,5 miljard en op het juiste spoor voor de totale CFOA, met inbegrip van het GECS dividend van 40% voor \$22 miljard.

Nu, voor ik inga op de resultaten van de twee segmenten voor financiële services voor dit kwartier, wens ik slechts een paar updates toe te voegen. Ten eerste, op deze pagina voor financial services weten we wat ons bedrijfsmodel is. We hebben een goed gevoel over onze concurrentiepositie en over onze houdbaarheid. Ik dacht alleen een lijst van de grote bedrijven aan de linkerkant te tonen, het percentage van de activa van die ondernemingen en het alleen te hebben over het bedrijfsmodel waar we trots op zijn.

Capital Solutions aan de top van deze staaf, dit is een middenmarkt verhuurder. Het heeft een miljoen klanten. Het is zeer gediversifieerd en we zijn senior en verzekerd. We kennen de activa en we stellen ons rechtstreeks garant voor de activa in dit segment.

Corporate Finance, 20% van de activa, is ook een middenmarkt focus. We hebben hier een ongelooflijke deskundigheid op het vlak van krediet en herstructurering. We garanderen specifieke leningen voor ondernemingen en de activa die we kennen.

Real Estate, 14%, wereldklasse garantie. We zijn erg gericht op vraag en aanbod op alle eigendommen waarin we investeren, gaat het om schuld of aandelen. Wij zijn senior gewaarborgd voor wat schuld aangaat. We hebben een lage lening voor waarden en de gemiddelde grootte van onroerend goed in de portefeuille is \$10 miljoen. Dus nogmaals, een andere portefeuille met ongelooflijke diversificatie.

De verticalen, grondige domeinexpertise, hier vooral in energie en luchtvaart zoals u weet, met een sterk portfoliobeheer van overgenomen emissies. Een voorbeeld uit de luchtvaart, wij hebben meer dan 200 faillissementen afgehandeld in iets meer dan de afgelopen 10 jaar en we hebben een uitstekend internationaal vermogensbeheer dat in staat is om te herschikken en te profiteren van de vraag en aanbod in andere delen van de wereld, en dat team heeft een uitstekende job gedaan.

Consument, 35% zowel beveiligd als onbeveiligd. We hebben meer dan 130 miljoen accounts. De gemiddelde balans bedraagt \$1600, dus een ongelooflijk diversificatie en ongeveer de helft daarvan is beveiligd, of het nu gaat om hypotheek of autoleningen en de andere helft is onbeveiligd, gebaseerd op kredietwaardigheid en risicobeheer en we bevinden ons in meer dan 50 landen. Dus een zeer gediversifieerd wereldwijd bedrijf.

En net aan de rechterkant, onze focus op het gebied van financiële dienstverlening, we willen goed zijn op origination. We hebben meer dan 10000 originators. Dat is een echt concurrentievoordeel, moeilijk te herhalen of om mee te concurreren. Wij houden ons hieraan vast. De bedrijven, alles wat we aanbrengen in het perspectief van een krediet wordt bekeken om te boeken. Soms kunnen we het verkopen, maar we ondersteunen het alsof we het in onze boeken gaan opnemen en vasthouden.

We beschikken over een groot risicobeheer. Onze gemiddelde verliezen over de afgelopen 20 jaar liggen ver onder de banken. Wij beheren de onderneming als een AAA van de Raad van Bestuur tot in de Investeringsraad en in de management teams. Alles wat we doen is om er zeker van te zijn dat we de onderneming behouden als AAA en ik zal u daarover meer informatie tonen op de volgende pagina.

Wij zijn zeer gedisciplineerd voor allocatie van kapitaal. We houden een checkboek bij. Iedere maand kijken we naar wat de potentiële deals zijn, waar zet je de aandelen op basis van zelf gefinancierde, beschikbare aandelen en we zijn zeer gedisciplineerd voor het beheer van het beste rendement op basis van de risico's en om ervoor te zorgen dat het om dingen gaat die we ons kunnen veroorloven, gebaseerd op een checkboek, net zoals u zou doen met uw eigen geld.

We zijn geen handelaren of speculanten. Wij lenen niet op korte termijn en schieten geen geld voor op lange termijn. Wij zijn passend gefinancierd, zodat we ons richten op krediet of activa met risico, geen renterisico. Wij zijn geen passieve kopers van verpakte activa. Wij garanderen direct de effecten en als u kijkt naar de inkomsten in eerste helft van dit jaar in de financiële dienstverlening, dan zit er \$5,2 miljard in onze financiële dienstverlening. Dit is zeker een leider in de industrie en we hebben een track record van meer dan 20 jaar.

Er zijn twee andere sectoren waarover ik het wil hebben. Ten eerste, aan de linkerkant, wilde ik het een beetje hebben over de wereldwijde hypotheke in GE Money. Wij zitten in deze zaken voor meer dan zeven jaar op grote schaal. In bepaalde van de wereldwijde platformen hebben we al veel langer zaken gevoerd. We hebben \$79 miljard aan niet-Amerikaanse hypotheke in GE Money en als u kijkt in de tijd, ziet u hier een grafiek van onze afschrijvingen op onze investeringen, de gemiddelde netto-investering.

Onze ervaring in afschrijvingen in deze zaken is extreem laag. Wij zijn senior beveiligd. Zelfs als u het huidige niveau van 0,08 verlies neemt met een stijging van 15 basispunten in de huidige boekhouding, we hebben het hier over \$120 miljoen aan verliezen. Dus we zijn heel voorzichtig over hoe we dit register onderschrijven. De portefeuille bevindt zich in goede vorm.

Dit is een heel anders dan de ervaring die u ziet in de VS en ik was van plan om de boekhouding van het Verenigd Koninkrijk als voorbeeld te gebruiken. We hebben \$29 miljard aan activa in de inkomsten van het Verenigd Koninkrijk voor 25% opbrengst op de aandelen. Wij hebben geen bron te verkopen. Alles wat we doen in het Verenigd Koninkrijk is de bron behouden. Wij hebben onze eigen in-house evaluatie en service groep. Dit zijn ervaren GE-medewerkers die reizen en de waarden van elke eigendom valideren. We hebben verzekering op eigendommen die meer dan 80% lening t.o.v. de waarde zijn en het proces vereist dat de verzekeringsmaatschappij ook elk dossier garandeert voordat ze een aanbieden.

De gemiddelde lening t.o.v. de waarde is 71% en ik kan u zeggen dat na de eerste problemen die we hadden met WMC eind 2006, we Jim Colica hebben uitgezonden, onze risicomanager met 37 jaar ervaring en ons boekhoudkundig personeel naar elk belangrijk hypotheek-platform in de wereld om ervoor te zorgen dat we wereldklasse praktijken op het gebied van risicobeheer, garantie en invorderingen gebruikten. En onze globale hypothecaire portefeuille is in uitstekend solide vorm.

Aan de rechterkant, wens ik een update te geven over waar we staan voor kapitaal en financiering. Dit is een grafiek die onze aangepaste verhouding schulden/eigen middelen weergeeft. Dus als je de schuldratio rechtstreeks aftrekt van de GECC financiële resultaten en je past de volgende twee zaken nog aan. Ten eerste, de verzekeringsaandelen die we in dividenden uitkeerden uit GE Capital in het tijdsbestek van 2004/05, daar hadden we veel overschot aan verzekeringsaandelen zodat het leek of onze hefboomwerking lager was. We keerden hiervoor dividenden uit en je corrigeert dat en kijkt naar wat het hefboomeffect van het product was op de activa in de boeken zonder de verzekeringsaandelen.

En het tweede punt is dat je rekening houdt met de hybride schuld die we hebben uitgegeven, dat is langlopende schuld die krediet krijgt uit eigen vermogen tot op zekere hoogte van de ratingbureaus. En als je deze twee zaken aanpast, kun je zien dat we een consequente hefboomwerking hebben gehandhaafd in de afgelopen vijf jaar. We hebben 260 individuele product leverages. Dus voor iedere investeringsbeslissing die we maken, weten we wat de hefboomwerking moet zijn om op een AAA-kapitaalniveau te blijven op basis van de kans op wanbetaling en het verlies gezien de schattingen van verliesgevend wanbetalingen.

Onze financiering is in geweldige vorm. We hebben \$60 miljard van de langetermijn financiering van dit jaar uit een plan om \$80 tot \$85 miljard te halen. Dus we zijn reeds over de 70% bij de helft van dit jaar. In een redelijk onsamenhangende kapitaalmarkt, hebben we besloten om eruit te komen. Wij hebben onze commercial papers verlaagd tot minder dan \$100 miljard. De vraag is ongelooflijk. We konden zoveel doen als we wilden. We hebben het verlaagd om er zeker van te zijn dat we het juiste liquiditeitsprofiel hebben.

We hebben onze gemiddelde termijn uitgebreid tot meer dan 60 dagen en we zijn actief in verschillende landen wereldwijd, niet alleen in de VS. We hebben goede liquiditeitsplannen en de ratingbureaus hebben net hun jaaroverzichten voltooid en u kunt de verslagen lezen over GE en GE Capital. Ze staan op hun websites voor S&P of Moody's. We besteden aandacht aan ieder cijfer -- behouden cashflow voor schuld, optimalisering, kapitaal, liquiditeit.

Het is echt niet iets om te worden beperkt tot een jaarlijkse evaluatie. Het is een real time open boekhouding met een constante communicatierelatie. Wij zijn zelfgefinancierd. Zoals ik al zei, we hebben een checkboek. We hebben absoluut geen externe kapitaalinfuus nodig en we zullen er ook geen gebruik van maken. Als u kijkt naar de financiële sterkte tussen de optimalisering en het kapitaal, en waar we ons nu bevinden, houden we een goed gevoel over aan de kapitaalpositie.

Daarom wil ik nu ingaan op de bedrijfsresultaten. We hadden een mooie reactie in Commercial Finance tijdens dit kwartaal. Mike Neal en zijn team leverden een solide prestatie, boven de verwachtingen. We hadden nog een andere sterke prestatie wereldwijd op bronvermogen, die stegen met 22%. De inkomsten stegen met 14%. De segmentwinst van \$1,4 miljard is gestegen met 7%, boven de verwachtingen. Net alsof het leek of alles tegen ons inging in Q1. Zo leek het of we alles meehadden in Q2. Het was een goed kwartaal over de hele linie en -- laat ik beginnen met Real Estate.

Inkomsten uit onroerend goed stegen met 2% in het kwartaal. We verkochten \$2,8 miljard aan activa in het kwartaal, zelfs in een moeilijke markt. Ik denk dat dit een uitstekende prestatie was. Het was boven onze verwachtingen. Het gaat nog steeds om een uitdagende markt. Het team leverde uitstekend werk.

Tijdens dit kwartaal verkochten we 126 panden voor \$2,8 miljard en in totaal hebben we ons aandelenboek verminderd met \$2,6 miljard in het kwartaal. Dus we zijn bezig met deze portefeuille in Real Estate opnieuw aan het mixen. We hadden wel \$7 miljard aan groei van onze bedrijfsmiddelen en dat zijn allemaal senior gewaarborgde vorderingen aan ongeveer 70% lening t.o.v. de waarde met 25 tot 30 ROE. Dus ik vind het geweldig dat we ons kapitaal kunnen investeren in dit type van opbrengsten op dat risiconiveau.

De kwaliteit van de portefeuille blijft sterk. Onze niet-winstgevende activa zijn 0,18% van onze achterstallige vorderingen. De achterstallige vorderingen van 30 dagen in onroerend goed vormen 0,17%, een daling met 25 basispunten over het afgelopen jaar, dus een goed risicobeheer en een goede kwaliteit van de portefeuille.

Inkomsten van Capital Solutions stegen met 9%, aangedreven door zowel acquisities als groei van de kernactiva. Ons boekhoudkundig volume daalde met ongeveer 18% doordat we de prijs hebben verhoogd en nieuwe zakenmarges zijn met 41 basispunten gestegen in het kwartaal. De kwaliteit van de portfolio is hier goed en stabiel, meer dan 20 achterstallige vorderingen, meer dan 30 achterstallige vorderingen of 1,35% ongeveer hetzelfde als in het eerste kwartaal.

Het saldo van de Commercial Finance inkomsten steeg met 11%. Corporate Finance daalde 12%, maar Apparatuurservice profiteerde van de \$90 miljoen winst waarover ik het al had bij de verkoop van 9% van Penske en dat heeft ook bijgedragen tot onze prestaties die de verwachtingen overschreden.

Dus redelijk goede prestatie, een goede kwaliteit van de activa. We blijven kosten verminderen in deze sector en we houden een goed gevoel over uit de uitvoering in het tweede kwartaal. We zijn nog steeds terughoudend over de toekomstige omgeving, maar bij iedere toepasselijke maatregel blijft de commerciële financiering van bedrijven steeds beter presteren.

GE Money heeft ook betere resultaten dan verwacht. Op de volgende pagina, een omzet van \$6,6 miljoen, een stijging van 6%. Segmentwinst van \$1 miljard daalde met 9% zoals Jeff en ikzelf al vermeldden. De activa zijn met 17% gestegen, jaar-over-jaar. Echt, dit wordt gestuurd door de buitenlandse valuta. Dat betekent ongeveer acht punten van de 17 punten aan groei in deze globale portefeuille. En het saldo kwam uit kerngroei in overnames, voornamelijk de bank BPH in Polen. Dus de activa stegen met slechts 1% in het eerste kwartaal. We zien vertraging van het nieuwe volume naargelang we hier ook de prijsstelling verhogen en we scherpen de garanties globaal aan in het Money boek.

Netto-inkomsten daalden met 9%. Deze worden echt gestuurd door de lagere winstgevendheid in Amerika. Als u het zich herinnert in het kwartaal, het tweede kwartaal van vorig jaar, hadden we een hoger securitisatie-inkomen dat onze WMC-verliezen gedeeltelijk compenseerde. De verliezen gingen naar gestaakte operaties, maar we hadden een \$108 miljoen lager securitisatie inkomen, jaar-over-jaar en we hadden ook hogere provisies in de VS van ongeveer \$100 miljoen. Global netto-inkomen compenseerde dat gedeeltelijk. Het ging met 5% omhoog en dat was voornamelijk veroorzaakt door een mooie groei in Midden- en Oost-Europa, die steeg met 44%.

Aan de rechterkant, noemde Jeff de portefeuille van de acties die we ondernemen. Het geeft een goed gevoel over zowel de afstotingen die aan de gang zijn en de afstotingen die werden voltooid en ik zal het over PLCC hebben in een paar bladzijden. Enig commentaar over de kwaliteit van de portefeuille, en nog wat over achterstallige vorderingen. Het totaal van 30 dagen achterstallige vorderingen in dit bedrijf is 5,92%. Het is een stijging met 70 basispunten. Echt twee impulsen. Één daarvan zijn de achterstallige vorderingen voor Noord-Amerika, 5,55%. Dat is een stijging met 105 basispunten. De tweede zijn de beveiligde achterstallige vorderingen in het Verenigd Koninkrijk op 16,68%. Dat is een stijging met 317 basispunten. Dus de rest van de wereld vermindert eigenlijk de achterstallige vorderingen met 20 basispunten, behalve die twee landen.

In de VS zien we een daling van de achterstallige vorderingen in het tweede kwartaal tegenover het eerste kwartaal met ongeveer 20 basispunten als gevolg van seizoengebonden factoren, maar we vinden hier ook een positief impact van de belastingteruggave. En zoals ik al zei, voegden we \$100 miljoen toe aan provisies in de VS in het kwartaal. In overeenstemming met de vooruitzichten, moeten we de provisies verhogen tot ergens rond de \$600 tot \$800 miljoen in de VS voor het gehele jaar.

In de beveiligde boeken van het Verenigd Koninkrijk hebben we de stijgende achterstallige vorderingen opgemerkt. We verhoogden provisies tot ongeveer \$35 miljoen en als we stijgende achterstallige vorderingen zien, dit is redelijk formulair in dit bedrijf, dan voorzien wij die in onze provisies.

We blijven kosten beperken in GE Money. Bill Cary en zijn team hebben goed werk verricht met consolidatie van het wereldwijde hoofdkantoor, de sluiting van filialen en door zich te richten op \$300 miljoen aan besparingen in GE Money infrastructuurkosten voor het ganse jaar. Dus een harde Amerikaanse omgeving, globaal wordt er goed gepresteerd, maar over het algemeen een beter kwartaal dan verwacht.

Een andere pagina over de financiële diensten, alleen maar om te kijken naar de herpositionering. Dit is echt een update van EPG waarover Jeff een verslag uitbracht. Hierna een paar van de categorieën. Opportunistische, platformovernames met hoog rendement, dit is het moment dat ons de kans geeft om kapitaal te investeren op plaatsen waar we platformen kunnen consolideren, en dat zouden we moeten doen. We zijn hier echt aan het werk. Merrill is afgesloten. Dat was ongeveer \$11 miljard aan activa en dit doet het zeer goed. Citi wordt afgesloten aan het einde van juli, ongeveer \$13 miljard aan activa.

Wat schuldprovisie betreft in Real Estate en Corporate Finance zien we hier solide investeringskansen. Als u over kapitaal beschikt en u kunt financieren, dan doen zich hier mooie kansen voor. We hebben \$24 miljard aan jaar na datum volume aan ongeveer een ROE van 30%. Wij zijn onze prijs aan het verhogen in onze cashflow bedrijven. Dus in de verhuur en de financiering hadden we ongeveer \$14 miljard jaar na datum aan volume. Dat spreidt zich over 40 basispunten.

We blijven altijd kijken naar gediversifieerde financieringsbronnen en nieuwe partnerschappen, één voorbeeld daarvan is Citi activa die zullen worden gefinancierd met bewijzen van stortingen. We hebben al \$4,5 miljard verhoogd vóór de deal en we verwachten dit jaar maar liefst \$18 miljard te bereiken in die financieringsbron en minder GE Money in de ontwikkelde markten en andere herorganisatie.

Ik sprak reeds over Lake. We zijn daar zeer verheugd over. Santander is in proces, dat moet afgesloten worden in het vierde kwartaal. PLCC vordert. Ik zou zeggen dat het trager is dan verwacht zoals reeds uitgebreid werd vermeld. We hebben een uitstekend privé label platform. Er bestaat geen twijfel over in termen van de zakelijke kwaliteit en de mogelijkheden die we hebben, maar het is een moeilijke tijd om te gaan zoeken naar iemand die \$30 miljard kan financieren. Maar we boeken vooruitgang.

De andere deals die wij hebben om te herschikken gaan volgens plan en ik denk dat we hebben hier aan een geweldige uitvoering van de strategie doen, halverwege het jaar vind ik dat we echt fantastische vooruitgang hebben gemaakt in herorganisatie.

Laat me nu een kijkje nemen in het vooruitzicht op het derde kwartaal. Als je kijkt aan de linkerkant per bedrijf, dan zullen we zeer goede resultaten blijven behouden op het gebied van infrastructuur, omzet met een stijging van 20% en de activiteitswinst met 20%. Voor Commercial Finance, voorspellen we een daling van 10% tot 15%. De belangrijkste swing factor hier die blijvende invloed zal uitoefenen op ons is Real Estate. We verwachten ergens rond de \$300 tot \$350 miljoen netto-inkomen in het kwartaal, dat zou ongeveer 50% minder zijn dan vorig jaar, maar dit houdt ons op het juiste spoor voor de vooruitzichten van ergens tussen 1,5 en 1,7 in onroerend goed voor het hele jaar.

Voor GE Money voorspellen we quitte of minder dan 5% in het derde kwartaal. We verwachten om hogere provisies te blijven zien, voornamelijk in de VS. En we zullen nog steeds wereldwijde groei blijven houden die dit ten dele compenseert. Voor Gezondheid schatten we 0% tot 5%. Wij zullen blijven profiteren van wat we zien en van gemakkelijker USDI-vergelijkingen, maar we hebben wel wat tegenwind te verwachten in het derde kwartaal door de veranderde omzeterkenning van het derde kwartaal van vorig jaar.

Voor NBC Universal houden we het op 0% tot 5%. De echte swing factoren hier zijn de Olympische Spelen en onze filmprestatie. We denken dat beide goed lopen, maar we moeten afwachten hoe we het verder maken in het kwartaal. En voor industriële producten houden we het onder de 20% tot onder de 30%, in feite in lijn met wat we voor de eerste helft van het jaar hebben gezien.

Dus aan de rechterkant ziet u de totale vooruitzichten van de inkomsten van de onderneming voor ongeveer \$49 miljard, een zeer sterke top-line groei die doorzet, de winst van \$5 miljard een daling naar \$5,4 miljard, een daling van 2% tot 6% en dan nog de winst per aandeel \$0,50 naar \$0,54. Dit is de eerste keer dat we vooruitzichten hebben gegeven over het derde kwartaal en hier is onze marge en die houdt er rekening mee dat er absoluut geen verandering is in de vooruitzichten voor het hele jaar van \$2,20 tot \$2,30, een stijging van 0% tot 5%. Dus dat is het vooruitzicht van het derde kwartaal en ik geef het woord nu weer aan Jeff.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Goed, Keith, dank je. Nog even de dingen samenvattend, wilde ik graag, in de eerste plaats een visie van de onderneming geven voor de toekomst, zowat na de consument en de industriële afsplitsing. We houden aan de onderneming zoals die er uitziet en we denken dat deze goed is uitgebouwd voor deze tijd en ik zou ze echt in zowat drie algemene gebieden.

De eerste zou ik de bedrijven van het Infrastructuur type noemen of bedrijven met een vergelijkbaar bedrijfsmodel van wereldmarkten, service groei, op technologie gebaseerd, met hoge marge waar GE leidt en dit zijn de infrastructuurbedrijven die we vandaag hebben plus Gezondheidszorg en Enterprise Solutions. We denken dat we hebben een cluster van echt grote bedrijven hebben die goed zijn gepositioneerd met een vergelijkbaar bedrijfsmodel en goed gericht op de toekomst. We beschikken over een zeer gediversifieerde medialeider met meerdere inkomstenbronnen, leiderschap met inhoud en grote mogelijkheden voor globale en digitale groei wanneer u in de toekomst kijkt.

En dan nog een reeks van financiële dienstenondernemingen met zeer hoog rendement, met een zeer sterk bedrijfsmodel waar Keith het net over had. Globale origination, risicospreiding, diepe domein expertise en de AAA-rating kostenstructuur.

Dus wij zijn van mening dat de onderneming echt in goede vorm is om allerlei economische omstandigheden het hoofd te bieden die we vandaag zien en zich in de nabije toekomst kunnen voordoen. Vanuit een industrieel standpunt, denken we dat de industriële portefeuille erg solide is en ik zou zeggen van hieruit spelen we alleen aanvullend, we hebben het vermogen om te investeren in al deze ondernemingen zoals we er vandaag voorstaan. En vanuit een financiële diensten standpunt, een zeer sterk bedrijfsmodel, een hoge opbrengst en veel geweldige nieuwe origination kansen. Tot hier een groep bedrijven waarvan we denken dat ze kan wedijveren met onze gelijken en tegelijkertijd onze eigen doelstellingen kan bereiken.

En tot slot, net om af te sluiten over het kwartaal, opnieuw werd in 2008 een tweede kwartaal gebracht in lijn met de vooruitzichten, voortgezette EPS van \$0,54 per aandeel, echt een geweldige prestatie van het team in een moeilijke omgeving. Wij presteren in de wereld zoals we die vandaag zien. De VS blijft sterk, de kapitaalmarkten nog onzeker, maar de wereldmarkten zijn robuust en we zien echt geen productievermindering.

De kernactiviteiten van de onderneming blijven sterk – een balans met AAA-rating, een sterke wereldwijde groei, grote achterstand in de infrastructuur, enorme ontwikkeling van nieuwe producten, een sterke cashflow en heel zichtbare inkomsten uit services wat ik vind dat u als één van de hoogtepunten in het kwartaal moet beschouwen.

Derde kwartaal 08, blijft het EPS-voorzicht van \$0,50 tot \$0,54, een stijging van 0% tot 8%, ook weer in overeenstemming is met onze prognose voor dit jaar van \$2,20 tot \$2,30, een stijging van 0% tot 5%. Dus onze vooruitzichten voor de toekomst zijn niet veranderd. We hebben gepland voor een moeilijke omgeving en we denken dat we het in dat patroon kunnen maken.

Tot slot wens ik Dan Janki te bedanken die CFO wordt van onze energie-onderneming. Zij hebben veel geld verdiend in de laatste paar kwartalen. Ze zullen dat blijven doen met Dan en welkom ook Trevor Schauenberg. Ik wil er zeker van zijn dat u allen de kans krijgt om Trevor te leren kennen. Hij was de CFO van Capital Solutions om investor relations te leiden.

Ik weet dat het deze morgen wat langer heeft geduurd dan normaal, maar we vinden het belangrijk om een beetje door de details van het kwartaal te malen en iedereen een goede context te leveren over wat er gaande is in de markt. Dus Dan, ik laat de beurt aan jou en we zullen nu een aantal vragen beantwoorden.

Dan Janki – General Electric – Vice-president Investor Communications

Prima. Bedankt, Jeff. Lauren, wij willen nu graag met de vragen beginnen.

VRAAG EN ANTWOORD

Telefoniste

(INSTRUCTIES VAN DE TELEFONISTE). Jeff Sprague, Citigroup Investment Research.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Dank je en een goedemorgen aan iedereen. Jeff, je laatste dia raakte dit al aan, maar als we een beetje meer konden doorgaan op je gedachten over de portefeuille. Ik denk aan de C&I-release, die u in principe in zekere zin verklaarde als de industriële transformatie. En ik vraag me af bij deze laatste dia, geven jullie hierbij ook aan dat, met uitzondering van PLC en een aantal zaken aan de rand, is de portefeuille die we vandaag zien zo'n beetje het toekomstig plan?

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Jeff, ik denk dat we zullen blijven uitvoeren zoals werd aangekondigd, maar ik zou zeggen dat we in de industrie het bedrijf appreciëren zoals het er nu uitziet en we hebben nu de mogelijkheid om te investeren in heel grote lijnen in de hele industriële portefeuille. En dan wat ik wou zeggen, Jeff, in de financiële dienstverlening, wanneer je kijkt naar de verticalen, GE Money en Commercial Finance, is het echt een modus van kapitaalallocatie. Ik zie geen grote blokken die met name in de huidige kapitaalmarkten zullen worden verlaten, maar ik denk dat we de gelegenheid hebben om te blijven herschikken van een lagere opbrengst naar een hogere en de mogelijkheden op dit moment zijn zeer aanzienlijk. Dus dat is mijn manier om de financiële diensten te beschouwen.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

En dan misschien nog iets meer voor Keith, slechts een paar dingen over GE Capital. Ten eerste, ik denk aan het GECS belastingpercentage, ik zou gedacht hebben dat met kapitaal in feite beter presterend en ook misschien de VS winst, dat in dit geval het belastingpercentage zou wensen dat het een beetje omhoog zou gaan. Is er nog iets anders waaraan we moeten denken voor de toekomst?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Nou, ik denk dat een paar dingen zijn waaraan u mogelijk moet denken. In de eerste plaats, terug naar 16%, het was geheel in lijn met wat we hebben gezegd in het kwartaal, het eerste kwartaal. We zullen presteren in het tweede kwartaal wat we voorspelden voor het hele jaar. Dus de mix tussen de industrie en GECS mag een beetje beladen lijken op GECS, maar in zijn geheel is dat precies wat wij denken en wat terug te vinden is in de modellen.

In GE Capital is de belangrijkste aandrijver hier dat we een lagere winst vóór de belastingen in de VS hebben. In principe daalde de winst van GECS in de VS jaar-over-jaar met 270%, Jeff, vooral gestuwd door die daling in securitisatie in GE Money. En de internationale winst vóór de belastingen kende een toename met 27% aan veel lagere percentages. Dus dat is de grootste impuls.

Een ander punt is dat we ongeveer \$200 miljoen aanvullende provisie in GE Capital hadden in het tweede kwartaal van vorig jaar die zich niet herhaalden. Dus dat zijn de twee zaken waaraan ik zou denken voor het GECS-cijfer.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

En Keith, kan je ons enige aanduiding geven hoe de zaken stegen of daalden in verband met de cijfers en de warenhuizen en al deze items die jullie tegen hadden in het eerste kwartaal?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Natuurlijk. Als je het tweede kwartaal bekijkt, Jeff, dan was het impact van de cijfers op de markten over de categorieën waarover we jullie spraken in het eerste kwartaal \$23 miljoen negatief. Nu terug naar wat ik meer normale schommelingen zou noemen dan wat je zou verwachten in onze onderneming, een voorbeeld zou de senior beveiligde leenmarkering zijn aan het einde van het eerste kwartier die \$0,89 was en aan het einde van het tweede kwartaal terug naar \$0,92. We ondervonden een beetje meer stabilisatie in de handel. Dus over het algemeen veel minder schommelingen en meer in termen van het beheerbare aantal dat we hadden verwacht.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Dat is alles in de aandelen portefeuille en alles, de \$23 miljoen negatief?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Over de financiële dienstenbedrijven, ja.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

En dan tot slot nog één van mij over Real Estate. Ik denk tot op zekere hoogte, Keith, je hebt het hierover gehad in je lagere vooruitzichten voor het derde kwartaal, maar je verkocht veel meer onroerend goed in het kwartaal voor in feite hetzelfde en de segmentwinst is in principe dezelfde zoals in het eerste kwartaal. Dus ik vroeg me net af of je ons een zekere reden kan verstrekken van de ingesloten winst die Real Estate kan achterlaten en als je handelt als een soort financier van een aantal van de mensen die jullie onroerend goed kopen?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

In principe als je kijkt naar de eerste helft van onroerend goed, Jeff, dan hebben we meer dan \$900 miljoen verdiend in commercieel onroerend goed in de eerste helft. Onze schatting van vandaag voor het hele jaar onroerend goed is ergens tussen de \$1,5 en \$1,7 miljard. Dus, we verwachten \$300 tot \$350 miljoen in netto-inkomen in het derde kwartaal en ook hetzelfde niveau in het vierde kwartaal. Ik denk dat dit ons niet tot de verkoop zal verplichten van zoveel eigendommen als u zag in het eerste en het tweede kwartaal, wat meer uitvoerbaar zou zijn door het team.

Als je kijkt naar de uitdaging in de kapitaalmarkten vandaag om dit gedaan te krijgen, denk ik dat één van de grote drukken er in bestaat of je schuld financiering krijgt. Van de \$2,8 miljard die we verkochten in het kwartaal, hebben we senior gewaarborgde vorderingen aangeboden van ongeveer \$500 tot ongeveer 70% lening t.o.v. de waarde. Het is dus een manier voor ons om onze portefeuille te nemen en te investeren in senior gewaarborgde vorderingen op eigendommen die we al heel goed kennen.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyst

Prima. Hartelijk dank.

Telefoniste

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst

Dank u, goedemorgen. Als we alleen maar even konden kijken naar wat had kunnen veranderen in de marge in sommige van de Commercial Finance bedrijven en de verticalen, als ik er twee mag kiezen en je vragen naar je commentaar erover. In GECAS bijvoorbeeld. Je ziet alle verminderingen van capaciteit die zich voordoen en ik weet dat je heel wat -- je zei 200 faillissementen hebt doorgemaakt. Geef ons een gevoel van GECAS, hoe het zich vandaag positioneert, hoe ziet de orderportefeuille eruit, het vermogen om deze te herschikken. En dan het tweede bedrijf, veranderen in de marge met meer faillissementen van bedrijven, hoe bent u vandaag gepositioneerd in DIP-financiering? Dat was een zinvolle bijdrage in de laatste daling. Hoe is de positionering vandaag?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Natuurlijk. GECAS is echt goed gepositioneerd zou ik zeggen. We hebben een geografisch zeer diverse portfolio. Een derde van de boekhouding is in de VS, Europa 20% en 20% in Azië. Het Midden Oosten en Rusland met 14%. Dus een zeer sterke diversificatie. We hebben 83% van de narrowbody-vliegtuigen portefeuille in aantrekkelijke 737 komende generaties en de A320s. 90% van de widebody-vliegtuigen kent een hoge vraag naar 777's, 330's of 767's. Onze portefeuille is de jongste die we ooit hebben gehad in zes jaar.

Ik denk dat er twee plaatsen zijn die we bekijken vanuit een risicoperspectief in de GECAS-portefeuille. Het zijn de 737 klassiekers en in principe als je ernaar kijkt, dan zijn er een aantal aankondigingen dat sommige Amerikaanse maatschappijen bepaalde capaciteit gaan verminderen in de komende drie jaar. Wij zijn van mening dat dit zeer beheerbaar is. We denken dat veel van die maatschappijen zich globaal gaan herschikken en we zijn in zeer goede vorm in termen van onze waarde van de activa in die maatschappijen.

Het andere punt vormen de regionale jets, de vliegtuigen voor 50 passagiers. We werken hier nauw samen met de klanten. We denken dat de meeste van hen een huurovereenkomst tot 2012 hebben en we zijn van mening dat hen zo zullen behouden, maar dat zijn de twee punten zou ik zeggen in de portefeuille in GECAS dat u wilt in de gaten houden.

Onze nieuwe orderportefeuille is 100% geplaatst tot 2010, Deane. Dus als u een kijkje neemt op wat GECAS heeft besteld bij Boeing en Airbus en wat zal worden geleverd, dat is allemaal geplaatst en we zijn 100% volgeboekt in 2008 voor levering, vliegtuigen waarvoor de huurovereenkomst afloopt, 70% geplaatst voor levering in 2009 en we hebben een enorm globaal vraagprofiel.

Dus we kijken uiteraard naar de waarde van de activa elk kwartaal. We hebben een groot proces door te maken om ervoor te zorgen dat we weten wat we moeten doen met de waarden in de portefeuille. We hebben een heffing genomen in het kwartaal om daadwerkelijk onze investeringen in Genesis in te schrijven, de IPO gebeurde vorig jaar. Dus we schreven we het af naar de marktwaarde in het kwartaal. Maar anders dan dat, denk ik dat GECAS het vrij goed doet. We zijn heel voorzichtig en terughoudend over de markt en denken er aan om enkele van de oudere vliegtuigen te doen stoppen. Maar we hebben een geweldige job geleverd door de vloot vrijwel te vernieuwen en ze ook zo te houden.

Voor wat faillissementen aangaat, onze DIP heeft zich de laatste paar jaar niet voorgedaan. Ik bedoel we hebben er dit jaar een paar gehad, maar eigenlijk hebben we een enorme DIP-business zoals u weet, en wij zijn echt goed gepositioneerd als dat gebeurt en we zullen goed gepositioneerd zijn er voordeel uit te putten. Maar dat heeft onze winst nog echt niet aangetast, maar ik kijk er eigenlijk wel benieuwd naar uit. Ik denk dat het iets is wat het bedrijf uitvoert als een concurrentievoordeel. Ze zijn zeer goed gepositioneerd en als we een commerciële ommekeer meemaken, dan denk ik dat we een enorme DIP-kans krijgen.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst

Prima. Als het even kan, nog snel een laatste korte vraag. Wanneer u vermeldt over het aanboren van nieuwe financieringsbronnen voor GE Capital en de vorming van enkele unieke partnerschappen, kan je daarover uitweiden voor wat de omvang betreft of wat voor type relaties dat kunnen worden?

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Deane, niets echt specifiek, maar wat ik wil zeggen is dat er meer dan 10000 originators zijn, een echt goed risicobeheer. We denken dat offensief we zijn goed gepositioneerd om echt verder te groeien in de financiële dienstverlening. En waar het ook vandaan komt, mensen zoeken ons als de partner van hun keuze omdat we zo goed gepositioneerd zijn. Dus nogmaals, ik denk dat dit de manier is om GE Capital te bekijken. In een tijd met een zeer lage liquiditeit, blijven we zowat 's werelds beste originator en dat is een kerncompetentie die we hebben.

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik zou één punt versterken dat je vermeldde bij EPG, Jeff, en dat is dat wij niet zoeken naar eventuele partnerschappen die een kapitaalinfuus betekenen en alles wat we doen zou op een toekomstige basis zijn om voordeel te halen uit de garantie die we hebben en de financiering die andere partners mogelijk hebben.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Ik denk dat we dat punt twee keer hebben vermeld tijdens de conferentie. Ik weet niet hoeveel keer meer we dit moeten vermelden, maar ik hoop dat twee keer voldoende is.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyst

Het was voldoende voor mij. Dank je.

Telefoniste

Nicole Parent, Credit Suisse.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analyst

Goedemorgen. Ik geloof dat mijn eerste vraag gaat over Aviation. U had twee kwartalen met een belangrijke groei van de toplijn, meer dan 20%, en ik denk wat ik zou karakteriseren als niet zo'n goede conversie, zo'n 10%, 11% winstgroei in het eerste kwartaal, de mix werkte tegen u, want u had de - service was veel lager dan de motorapparatuur. Wanneer u denkt aan het tweede kwartaal lijkt het erop dat de diensten daadwerkelijk stegen - voor u een stijging van meer dan 20% en u had toch geen echte aanzienlijke marge of winststijging. Wat moet ik daarvan denken? Ik heb er problemen mee omdat u ons in detail heeft gesproken over de motoren, de mix en de service en ik geloof dat ik probeer te begrijpen hoe we over die bedrijven moeten denken voor de rest van het jaar.

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik denk aan dit kwartaal, Nicole, en dan zal ik het hebben over de rest van het jaar. Ik geloof dat dit een goede vraag is. We kregen druk op onze exploitatiewinst in deze sector vooral voortkomend uit de mix van apparatuur tegenover services en ook de mix van motoren in het kwartaal. We hadden meer GP-7000s in het kwartaal dan we ooit hebben gehad en we hadden meer CF680Es, wat een soort startmotoren waren bij een A330 transactie en die hadden een zeer lage marge.

Over het algemeen noteerden we vier punten marge belemmering in de motoren mix en bij motoren tegenover services in dit kwartaal. Dus denk ik dat de manier waarop we deze zaak moeten bekijken in de toekomst is dat we geweldige apparatuur leveringen blijven hebben. We verwachten een heel sterke dienstenonderneming, maar we houden rekening met een aantal beëindigingen in de VS van motoren waarvan wij het onderhoud doen. We beschikken over een gedetailleerd plan voor de volgende drie jaren met onze verwachting van wat luchtvaartmaatschappijen uit dienst zullen nemen, en hoeveel onderhoudsbeurten dat zou beïnvloeden. Ik denk dat het zou kunnen gaan om \$100 miljoen in de tweede helft van dit jaar voor wat services aangaat, en misschien nog eens \$100 miljoen volgend jaar bij een gedetailleerd nazicht van die motoren en onderhoudsbeurten, en wat verder opnieuw wordt ingezet, en wat PMA was en wat niet.

Dus denk ik dat je voorzichtig moet zijn voor wat de luchtvaart aangaat. Ik denk dat we een prachtige positie innemen. En ik geloof ook dat we nog een hele tijd apparatuur zullen verzenden. De Airbus en Boeing zijn uitverkocht voor 2011 en 2012, en dat zal zo blijven doorgaan voor ons. We zullen ongeveer 800 narrowbody-vliegtuigmotoren en rond de 300 widebody-motoren verscheperen per jaar in de komende jaren en onze geïnstalleerde basis zal worden uitgebreid, wat meer dan 21000 motoren in GE en CFM betekent, een toename met 6% per jaar over de komende jaren. 50% van de CFM-motoren die nu rondvliegen hebben zelfs nog geen onderhoudsbeurt gekregen. Dat geeft mij veel vertrouwen, maar je moet daar ook voorzichtig mee zijn omwille van de capaciteit van buiten de VS.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analyst

Prima. En dan met betrekking tot gezondheidszorg hadden we een mooie prestatie en ik vind het een goed verhaal voor het kwartaal. Een betere groei van de opbrengsten zou ik zeggen in verhouding tot mijn voorspelling over die beter groei van de omzet, een beetje minder winst. Waren er concessies op het OEC-zendingen of heb je de termen moeten veranderen alleen gebaseerd op de vertraging die je had en kan je ons ook updaten voor de tendensen van de uitgaven met betrekking tot het ziekenhuissegment in het kwartaal?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik zou zeggen dat OEC een lagere marge vertoonde dan we historisch gezien hebben voor OEC. We hebben heel wat werk geleverd om ons klantenbestand te behouden in de periode die we uit de markt waren en ik denk dat u deze marges zult zien verbeteren in het derde en vooral het vierde kwartaal. Wij zullen het meeste klaar hebben van wat we deden er zeker van te zijn dat we ons klantenbestand behielden. Ik denk dus dit een zeker impact had.

In termen van ziekenhuisuitgaven denk ik dat u een nivellering ziet van de DRA. Wij voelen dat dit een goede zaak is. We zijn heel voorzichtig voor de klinische systemen. Zoals we al vermeldden in het laatste kwartaal zien we ziekenhuizen met meer problemen met de financiering op de kapitaalmarkten en zijn ze dan ook voorzichtig over hun investeringen, maar ik denk dat zaken als de nivelleringen zoals ik vermeldde ons betere vergelijkingen moeten beginnen geven. We hebben heel wat nieuwe producten die uitkomen, waarvan we denken dat ze heel goed zijn voor MR en CT en ook in de klinische systemen. We hebben een geweldig nieuw monitoring-platform dat uitkomt in het tweede semester van dit jaar en dan moeten we op een meer genivelleerde run-rate komen voor DRA.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Nicole, ik wil alleen nog iets toevoegen aan wat Keith heeft gezegd. Ik denk dat het feit dat het Medicare wetsvoorstel werd goedgekeurd door de Senaat een grote stap is, omdat - zonder imaging bezuinigingen - ik denk dat er nog enige voorzichtigheid over bestaat. En het andere punt is om nog eens te herhalen wat Keith heeft gezegd. Ik denk dat de tweede helft van het jaar waarschijnlijk de beste nieuwe product introductiecyclus wordt die we hebben in een hele tijd niet hebben gehad, en dat is altijd een grote motor van deze onderneming geweest en wij denken dat dit ook nu het geval zal zijn.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analyst

Prima. En ik denk, Keith, een update van de tendensen voor ziekenhuisuitgaven?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik heb niets anders meer dan wat ik u al vermeldde. We kunnen u wat meer informatie verstrekken via Dan.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analyst

Dat is geweldig. Een laatste vraag voor Jeff. Alleen met betrekking tot uw dia over het doorgaan van de onderneming, het lijkt alsof je Capital opnieuw gaat consolideren. Wat is de juiste manier na te denken over de organisatorische structuur van de onderneming en is het redelijk te denken dat we geen wijzigingen zullen maken op basis van de portefeuillevaanderingen die zich niet voordoen met C&I of de privé label creditcard die wat aanloopt tot 2009?

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Nicole, nogmaals, dit was meer een blik op waar de onderneming zich strategisch naartoe beweegt. Zoals ik al zei bij EPG, we gaan kijken naar manieren om de financiële dienstenbedrijven meer in hun geheel te runnen, alleen al omdat ik denk dat kapitaalallocatie in deze cyclus zo belangrijk is. Wat we ook maar kunnen doen intern om dat te vergemakkelijken is een pluspunt.

Voor wat het tweede deel aangaat, dat weet ik niet, Dan, ik weet niet zeker of ik volledig - Nicole, ik wil er zeker van dat ik je vraag beantwoordt. Naar wat precies verwijst het tweede deel van de vraag? Het spijt me.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analyst

Als we nadenken over de timing en de eventuele herformuleringen die we kunnen hebben op basis van een reorganisatie en C&I dat waarschijnlijk niet doorgaat tot '09, de PLC's die u hebt gemaakt een beetje langer. We maken waarschijnlijk geen materiële wijzigingen van de nummers door totdat we nog eens kijken naar 2009 vanuit een perspectief van de organisatorische grafiek.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Voeren we enige reorganisatie uit, dan zullen we rekening houden met die dingen en we zullen u een schema moeten aanbieden voor een herziening ongeacht de nummers, Nicole, wanneer zich dit voordoet.

Nicole Parent – Credit Suisse – Analyst

Oké. Dank je.

Telefoniste

Bob Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Allereerst wil ik een Dan gelukwensen met zijn nieuwe baan en hem bedanken voor de bijdrage die hij mij en iedereen op deze vergadering in de afgelopen paar jaar heeft geboden. En voordat je ervan doorgaat, Dan, in de aanvullende gegevens, wordt iets getoond - de achterstallige vorderingen en de afschrijvingen op zowel GE Money en Commercial Finance waren verrassend bescheiden. Maar nu we jou hier hebben, wat denk jij dat de vooruitzichten voor de toekomst zijn voor de afschrijvingen, de provisies in beide, Commercial Finance en GE Money en niet alleen in het lopende kwartaal, maar later. Ik bedoel, wanneer gaan deze zaken een piek krijgen en wanneer zou volgens jou de belemmering voor GE het hoogst worden? Je zal er niet bij zijn tegen de tijd dat het antwoord komt, dus je kunt gerust de waarheid vertellen.

Dan Janki – General Electric – Vice-president Investor Communications

Ja, ja. Bob, zoals jij en ik er al veel over hebben gesproken en zoals Keith het heeft verwoord bij eerdere vergaderingen, we hebben gesproken over Money met een toename van \$600 miljoen, \$800 miljoen dit jaar in provisies en we blijven zien dat het doorgaat. Deze trend zal doorgaan in de tweede helft van het jaar en ik denk dat de joker hier is waar de werkloosheid naartoe gaat nu en in de toekomst - we zullen dat beoordelen in de tweede helft van het jaar. En als de commerciële portefeuille zo goed blijft presteren, zoals Keith aantoonde met de niet-winst en de prestaties daar. Zoals we daar vroeger over hebben gesproken, er kan een evaluatie volgen en we zullen dit evalueren in de toekomst. De zaken die de consument met de Amerikaanse industrie confronteert, dat is iets wat je zal moeten nakijken met betrekking tot huisvesting, maar de totale commerciële boekhouding is zeer solide en de wereldwijde boekhouding ziet er geweldig uit.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Zou je niet denken dat de piek zou liggen bij - je vermeldde provisies voor beide - Keith was erbij betrokken - om het even wie van beiden de vraag wenst te beantwoorden. Wanneer haal je de piek van de provisies voor verliezen van de onderneming, als je kijkt naar Money en Commercial Finance voor de komende zes, acht kwartalen, wanneer precies zou dat kunnen gebeuren?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Bob, ik weet niet of iemand van ons een piek kan voorspellen. Ik wil u zeggen dat in het afgelopen kwartaal we de provisies hebben verhoogd met \$400 miljoen. We verhoogden provisies in Money met \$200 miljoen. We verhoogd provisies in commerciële financiering met \$200 miljoen. Dan, denk ik, schetste het plan voor 2008 voor GE Money, dat rekening houdt met de stijgende achterstallige vorderingen, en als achterstallige vorderingen stijgen, zullen we formule verhogingen hebben in onze provisies.

Ik wenste dat ik kon voorspellen wanneer de consument in staat zal zijn om te wenden bij werkgelegenheid - wat er gaat gebeuren op het gebied van werkgelegenheid en huisvesting. Ik zie het niet zo duidelijk voorbij het einde van dit jaar en momenteel, in onze vooruitzichten, overwegen we het intern in onze planning dat we hogere provisies zullen hebben voor Money en we ook in de commerciële financiering, maar waarschijnlijk met vertraging.

Onze boeken zijn goed, de achterstallige vorderingen in commerciële financiering zijn met ongeveer 20 basispunten toegenomen. Ongeveer de helft daarvan heeft betrekking op de Sanyo overname in Japan en de getallen zijn alleen maar gebaseerd op de mix. Dus een stijging van 10 basispunten op een vergelijkbare basis, we blijven een goede sterkte zien in de balansen en de cashflows van de bedrijven en de investeringen die we hebben gemaakt. Dus ons risicoteam is echter voorzichtig genoeg. Ik zou zeggen als ze in de toekomst kijken, zeggen ze dat als u verder druk ziet op de consument en u krijgt een beetje een commerciële ommekeer, anticiperen zij dat, aan het einde van dit jaar, u een beetje hogere achterstallige vorderingen begint te zien en u uiteindelijk aanvullende provisies op de balans zet.

Ik weet niet wanneer het gaat pieken, maar ik zou zeggen dat op basis van de portefeuille van vandaag, onze diversificatie, onze spreiding van risico's, onze omvang van onze activa, wij een lager totaal niet-winst en achterstallige vorderingen zullen krijgen van een percentage van gemiddelde netto-investeringen dan we hadden in de vroege jaren '90, die de piek zouden zijn.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Ja, een laatste vraag van mij. Ik bedoel met dit kwartaal hoofdzakelijk en heel nauwkeurig binnenkomend, behalve misschien voor de industriële bedrijven met een positieve verrassing ben ik een beetje verbaasd over de vooruitzichten voor het derde kwartaal, een beetje wijder dan je zou hebben gedacht. De vooruitzichten voor de onderneming zien er redelijk normaal uit in de context van GE-cijfers en de vooruitzichten van winst per aandeel voor het derde kwartaal ziet er een beetje breder uit. Enig idee hierover?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Nu, het is de eerste keer dat we een prognose hebben gegeven over het derde kwartaal. Ik denk dat als je kijkt naar waar we nu zijn halfweg het jaar, je kijkt naar de individuele bedrijven die ik heb beschreven in termen van de marges en je neemt de onderkant van die marges, die volgens mij redelijk voorzichtig zijn in de huidige omgeving, gezien de vooruitzichten en je neemt de bovenkant van de marge, dan krijg je \$0,50 tot \$0,54 in het derde kwartaal. Ik vind het voorzichtig om zich te baseren op de vooruitzichten die we hebben -- sta me toe je te vertellen dat we denken dat het team een uitstekende rol heeft gespeeld in het tweede kwartaal. Ik denk dat ze geweldig werk hebben geleverd en we zouden dit willen herhalen in het derde kwartaal.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Ik vermoed dat dit de laatste vraag is voor Jeff, ik bedoel waar we het over gehad hebben - je sprak over de verkoop van Apparatuur een paar maanden geleden en nu anticiperen op een mogelijke afsplitsing van C&I. Ik bedoel, het klinkt voor mij net als de afsplitsing van C&I - de primaire verwachting is, misschien kon je er gewoon je mening over zeggen. Kijk je nog steeds naar parallelle paden voor deze stukken of is de C&I afsplitsing de toekomstige weg?

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Ja, Bob, ik denk dat de manier waarop ik erover zou denken is dat de afsplitsing van C&I de primaire oplossing is, maar dat doet niets af aan het feit dat er misschien andere manieren zijn en mensen doen waarschijnlijk nog goede offertes op Apparatuur of de onderdelen, en dus denk ik dat dit ons heel wat verschillende opties geeft voor de toekomst. Maar ik denk dat als je erover nadenkt, het de beleggers zekerheid verschaft en we zullen tegelijkertijd ervoor zorgen dat we de waarde tot het uiterste vergroten.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyst

Oké, bedankt.

Telefoniste

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Dank u, goedemorgen. Dus, Keith, ik geloof dat je gezegd hebt dat, in termen van de geldbepalingen, het stapsgewijs \$100 miljoen werd in de VS. Hoeveel daarvan gaat naar PLCC?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Het is verdeeld over de financiering van de verkopen in de detailhandel en PLCC. Ik beschik niet over de specifieke verdeling tussen de twee. Het zit allemaal in deze twee portefeuilles.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Oké, maar het is niet zo dat dit onevenredig verdeeld is. Ik probeer net te denken aan de incrementele potentiële tegenwinden. Als u zich ontdoet van PLCC, betekent dit dat u terug moet gaan naar de rest van de Money-portefeuille en in zekere zin moet aanvullen met extra provisies in de toekomst?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Nee, ik ben er vrij zeker van dat het redelijk consistent is voor alle activa in de financiering van de detailhandel en PLCC.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Oké. En dan, Keith, om duidelijk te zijn, heb je gezegd dat jou kijk op de impact met alle kosten inbegrepen van de Amerikaanse luchtvaartmaatschappij capaciteitsreducties in termen van de vliegtuigmotoren, ongeveer \$100 betekent of een belasting van \$0,01 in de tweede helft van dit jaar en ongeveer een \$0,01 belasting voor volgend jaar, is dat het alleen?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik was bezig met datgene vóór de belastingen, dus dat was ongeveer \$100 miljoen segmentwinst in motoren in de tweede helft en waarschijnlijk ongeveer \$100 miljoen volgend jaar en dat is zowat waar we tot nu toe onze planning op baseerden. Ik bedoel het is natuurlijk echt een beetje vroeg om 2009 te voorspellen, maar dat is de visie van het team, gebaseerd op een potentieel van 2008 tot 2010 en het werk aan onze capaciteitsreducties in de vloot van onze luchtvaartklanten.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Maar dat is niet GECAS? Alleen vliegtuigmotoren.

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Dat klopt.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Oké. Waarom is dat het enige? Ik bedoel waarom, nogmaals alleen maar als referentie, waarom is de omvang niet groter als je zo'n beetje beschouwt van wat er is gebeurd met mondiale vliegtuigen? En ik dank aan de generieke druk in de wereldeconomie, waarom kan die niet veel meer zijn?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik denk dat het belangrijkste waaraan je moet denken is wat er uit de vloot wordt genomen. Dat zijn de minst zuinige vliegtuigen, en als je kijkt naar - de twee oudere categorieën van vliegtuigen - dan heb je de MD-80s en de 737 klassiekers. De MD-80 is ongeveer 20 punten minder brandstof-efficiënt dan een klassieke 737. Ik denk dus dat de eerste vliegtuigen die eruit gaan de minst brandstof-efficiënte zijn en dat zullen niet de onze zijn.

En het tweede punt is dat wanneer je kijkt naar de 737s we voorspellingen dat die motoren die uit de Amerikaanse capaciteit gaan, een derde daarvan denken we wordt wereldwijd opnieuw ingezet en dan nog een deel van de 737 klassiekers die eruit gaan, komen waarschijnlijk van United en wij staan hier niet in voor het onderhoud en dat bevat een bepaalde PMA-inhoud.

Dus hebben we natuurlijk meer werk te doen. Ik denk dat we daarmee voorzichtig zijn. Ik zou zeggen dat we een redelijk goed gevoel hebben over de analyse voor 2008, en natuurlijk, wij moeten op onze hoede blijven voor de rest van dit jaar, John.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

John, één van de andere dingen die ik wil zeggen is dat de apparatuur- en de grote apparatuuroorders langer sterk zijn gebleven dan we hadden durven voorspellen en we geloven dat één van de redenen hiervoor is dat hoge energiekosten de investeringen in energie-efficiëntere producten veel attractiever maken, zij het locomotieven of iets anders. Dus ik denk dat ons dit in het algemeen gaat helpen in heel het segment van de energie tot de rest van de stukken.

John Inch – Merrill Lynch – Analyst

Jeff, nog één laatste vraag voor jou. Één van de lichtpunten in het kwartaal was natuurlijk uw sterkte in de wereldmarkten. Ik denk dat je verklaarde dat je nog steeds geen tekenen ziet van enige vorm van vertraging of dat de globale markten robuust blijven. Aan de andere kant is er veel consternatie rond de inflatoire druk van het risico voor de wereldeconomie, gegeven het overschot in de VS. Kan je ons wat vertellen over de reden waarom je van mening bent dat - wat is in feite je vooruitzicht op de economische achtergrond en waarom denk je dat GE in principe de huidige prestaties kan behouden of hoe moeten we deze bedrijven zien?

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

John, we houden dat constant in de gaten, ten opzichte van wat de globale orderpercentages en dergelijke dingen zijn. Ik voeg hier nog een paar commentaren aan toe. Ten eerste, ik denk dat we heel wat gewerkt hebben aan de herpositionering van de onderneming om fantastische resultaten te krijgen in plaatsen zoals het Midden Oosten, Brazilië, en dergelijke plaatsen.

Ten tweede, de producten die we verkopen genereren in principe goede energie efficiëntie en in een tijd van hoge energiekosten of hoge materiaalkosten, de wens om te investeren in deze activa blijft dan ook heel sterk.

En ten derde, kijk, als ik naar plaatsen ga zoals China of India, dan ga ik naar andere steden dan Peking en Sjanghai en deze plaatsen zijn nog steeds enorme bedragen aan het investeren. Er staan overal kranen en je ziet gewoon niet het soort economische vertraging veroorzaakt door de Amerikaanse consument. En dus denk ik dat de snelheid niet lijkt te vertragen, hetzij in de ordercijfers of in de omzetlijn.

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik denk dat een ander goed punt, Jeff, echt de diversificatie is. Ik bedoel als je kijkt hoe globaal lokaal we zijn, in het kwartaal, ook in China, het ging om iets meer dan \$1 miljard aan inkomsten. Dat is minder dan 5% van onze omzet in de internationale omzet. Als u kijkt naar India, is het de helft daarvan. Dat betekent dat die markten dus echt aan het groeien zijn, maar het gaat om de spreiding. Die vinden we in Zuidoost-Azië, in het Midden-Oosten en Afrika, in Oost-Europa en Rusland. In Latijns-Amerika zijn we echt goed gepositioneerd en we krijgen daar een goede, brede spreiding van risico in termen van onze globale winstgroei.

Telefoniste

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyst

Bedankt, goede morgen allemaal. Voordat ik jullie bekritiseer als de Cubs, ik zal er nota van maken dat de Cubs op de eerste plaats stonden toen ik de laatste keer keek, dus waarschijnlijk werd het verkeerde team gebruikt om dit te vergelijken met de vorige keer. Ik wil enige opvolging geven op de vraag van John. Één zaak waar we nog niet over gesproken hebben, is dat uw orderportefeuille zeer sterk is, maar bestaat er een risico, met name voor vliegtuigmotoren dat verdere vertragingen en order annuleringen dat orderboek echt begint aan te tasten? En nu ik hier ben, bekijk ik opnieuw het model en zie hoe hard jullie werden aangetast in 2002 bij de motoren en ik vraag me af waarom er nu een hoger vertrouwensniveau is ten opzichte van 2002 en u vertoont nu zeker een bepaalde dynamiek die erg gelijkaardig is, voor wat de gezondheid van de luchtvaart betreft.

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Ik begin met een paar factoren. De eerste zou precies deze vraag zijn over gelijkwaardige leveringen. Ga terug naar Boeing en Airbus, kijk hoe hun vol hun orderboeken zijn, kijk naar wie deze vliegtuigen gaan en ik zou zeggen dat ik denk dat de wereldwijde vraag en aanbod zeer solide is voor de komende twee of drie of vier jaar. Je zag een luchtvaartmaatschappij failliet gaan. Er werden 60 vliegtuigen afgeleverd. Het had geen invloed op het schema van Boeing of Airbus. Ik denk dat ze hoogst waarschijnlijk te veel verkopen.

De mondiale vraag is iets wat je niet ziet. U woont hier in de VS en u hoort over de Amerikaanse luchtvaartmaatschappijen die hun capaciteit verminderen. Zij zullen uiteindelijk een nieuwe vloot moeten aanschaffen met veel zuinigere vliegtuigen en wij verdienen niet veel geld als we die nieuwe apparatuur toch verzenden. Ik denk dus dat het record aan orderboekingen dat we hebben, wel ik vermoed dat sommige daarvan zullen geannuleerd worden, gestimuleerd, uitgesteld, vertraagd; we spreken over iets waarschijnlijk voor 2013 of 2014. Dus denk ik dat uit een algemeen perspectief van levering van apparatuur, u moet er even naar kijken, u wilt er vast zeker van zijn dat u geen klif-type probleem voor heeft. Ik verwacht niets daarvan met de luchtvaartmaatschappijen, Boeing en Airbus in het bijzonder.

Wat ons kan beïnvloeden is de vermindering aan capaciteit. Ik denk dat naargelang de Amerikaanse luchtvaartmaatschappijen hun capaciteit verminderen, moeten we kijken naar wat voor vliegtuigen zullen verdwijnen, wat verwachtten we vanuit een service perspectief en hoe dat een impact zal hebben op ons bij onderhoudsbezoeken en op de verkoop van onderdelen. Ik denk dat we vrij goede job hebben gedaan om dit te modelleren. Het is misschien nog vroeg, maar we hebben elke dag te maken met onze klanten. We beschikken over een model dat het aantal vliegtuigen toont dat uitkomt per luchtvaartmaatschappij tot 2010, gebaseerd op de aangekondigde en geplande capaciteitsverminderingen, niet op de motoren die we een onderhoudsbeurt geven, we weten welke motoren opnieuw zullen worden ingezet. We weten welke motoren zullen worden gesloopt voor onderdelen en daarover hebben we een vrij goede voorspelling.

Het kon slechter, daar heeft u gelijk in. We moeten hierover voorzichtig zijn, maar ik denk dat we het toch bij het rechte eind hebben en we houden hierover overleg met onze klanten. Hierover wordt ook gepland. Het andere punt dat ik wil vermelden is dat we 21000 motoren hebben in de geïnstalleerde basis. Deze vliegtuigen vliegen over gans de wereld en wanneer die vliegen, komen die uiteindelijk ook binnen voor een nazicht en zullen wij reserveonderdelen verkopen; nu, die geïnstalleerde basis groeit ongeveer 6% per jaar, gebaseerd op nieuwe zuinige vliegtuigen die worden geleverd en dat is een buitengewone buffer en ik denk dat de buffer een stuk groter is dan in 2001, en dat geeft ons echt wel vertrouwen ook, Scott.

Telefoniste

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe – Deutsche Bank – Analyst

Bedankt, goedemorgen. Dus je kondigde gisteren de afsplitsing aan van de - de waarschijnlijke afsplitsing van C&I. Kun je een aantal parameters rond de timing opgeven, die dat proces zouden kunnen vertragen en om welke reden, lijkt het niet dat het een proces voor eind het 3^{de} kwartaal, of begin het 4^{de} kan worden? En is dit een haalbare optie, ook voor PLCC?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

We gaan de werkzaamheden van C&I na. Het is interessant, we moeten een accountantsverslag van de financiën van de afgelopen drie jaar krijgen. We moeten een informatieverklaring voorbereiden om met de SEC te registreren. U wilt waarschijnlijk kijken naar gecontroleerde financiën van 2008. Ons plan is dat dit proces, de gedetailleerde planning, de registratie, informatieverklaring, de drie jaren van gecontroleerde financiën hier, dat zal voor begin 2009 zijn, u zult daarvoor hier zijn in de eerste helft van 2009 en ik weet dat we het team gestimuleerd om sneller te werken. Ik denk dat het zin heeft om een accountantsverslag van de financiën van 2008 te hebben en de vooruitzichten voor 2009 te bekijken als je die activa bestudeert. Dus, dat is waarschijnlijk onze timing.

Iets zou kunnen veranderen, maar zelfs een koper zal een accountantsverslag van financiën van drie jaar willen en dat zal enig werk vergen. We kijken uit naar alternatieven op PLCC. Interessant, ja, dat er een aantal dingen waarover we het hebben mogelijk betrekking heeft op een publieke capaciteit. Ik weet het niet - Ik weet niet precies welke vorm dat zou kunnen aannemen, maar we kijken hier zeker naar de verschillende gestructureerde alternatieven rond PLCC.

Telefoniste

Steve Tusa, JPMorgan.

Steve Tusa – JPMorgan – Analyst

Hallo, goedemorgen. Nog een vraag voor u over de vooruitzichten. Alle bewegende delen hier net zoals ook de PLCC-onderneming, -- ik denk dat je meer besteedde aan gestaakte operaties. Zijn alle bewegende delen hetzelfde als wanneer u voor het laatst vooruitzichten gaf voor het eerste kwartaal?

Keith Sherin – General Electric – Vice-voorzitter CFO

Zeker en vast. We hebben niets anders besteed in de gestaakte operaties. Het enige wat we deden was de voorziening nemen om de extra activa af te stoten in het Lake bedrijf. Dus nee, er is geen verandering naar iets anders of in de gestaakte operaties. Alles wat werd voortgezet in het eerste kwartaal is er nog steeds, en we hebben daar niets aan gewijzigd.

Telefoniste

Christopher Glynn, Oppenheimer.

Christopher Glynn, Oppenheimer & Co. – Analyst

Goedemorgen.

Dan Janki – General Electric – Vice-president Investor Communications

Chris, ben je er? Nou, Chris was onze laatste vraag, dus moet die verbinding zijn verbroken. Dus hiermee --.

Jeff Immelt – General Electric – Voorzitter/CEO

Kijk, ik wil alleen maar iedereen bedanken. Ik denk dat we een zeer sterk kwartaal achter de rug hebben in een moeilijke omgeving. Geen verandering voor de vooruitzichten van het hele jaar. Ik denk dat we aanvullend gaan spelen als bedrijf en nogmaals, we voelen onze positie als heel sterk en we verwachten om door te gaan in deze omgeving. Dus dank aan Dan en welkom bij Trevor.

Dan Janki – General Electric – Vice-president Investor Communications

Bedankt, Jeff en JoAnna en ik zal de hele dag met Trevor om uw vragen te beantwoorden en een replay van de huidige presentatie wordt op de website geplaatst, samen met de transcriptie. Dus allemaal heel erg bedankt.

Telefoniste

Hiermee zijn we aan het eind gekomen van deze telefonische vergadering. Hartelijk dank voor uw deelname vandaag. U kunt de verbinding nu verbreken. Nog een prettige dag.

DISCLAIMER

Thomson Financial behoudt zich het recht voor om wijzigingen aan te brengen in documenten, inhoud of andere informatie op deze website zonder voorafgaande kennisgeving van dergelijke wijzigingen aan wie dan ook.

Tijdens de telefonische vergaderingen waarop de transcripties van Event zijn gebaseerd, kunnen de ondernemingen schattingen of andere op de toekomst gerichte verklaringen geven met betrekking tot diverse onderwerpen. Dergelijke op de toekomst gerichte verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen, waarbij rekening moet worden gehouden met risico's en onzekerheden. De feitelijke resultaten kunnen aanzienlijk verschillen van de resultaten in de op de toekomst gerichte verklaringen, op basis van een aantal belangrijke factoren en risico's, die nader worden aangeduid in de meest recente SEC-rapporten van de ondernemingen. Hoewel de bedrijven kunnen aangeven en van mening kunnen zijn dat de veronderstellingen die ten grondslag liggen aan de op de toekomst gerichte verklaringen redelijk zijn, kunnen alle veronderstellingen onnauwkeurig of onjuist blijken te zijn en daarom kan er geen garantie worden gegeven dat de resultaten die in dergelijke toekomstgerichte verklaringen worden gegeven, ook daadwerkelijk worden gerealiseerd.

DE INFORMATIE IN DE TRANSCRIPTIES VAN EVENTS IS EEN TEKSTUELE WEERGAVE VAN DE DESBETREFFENDE TELEFONISCHE VERGADERING VAN EEN ONDERNEMING EN HOEWEL DE GROOTST MOGELIJKE INSPANNINGEN WORDEN VERRICHT OM EEN ACCURATE TRANSCRIPTIE AAN TE LEVEREN, KUNNEN ER BELANGRIJKE FOUTEN, WEGLATINGEN OF ONJUISTHEDEN IN DE RAPPORTAGE VAN DE TELEFONISCHE VERGADERINGEN VOORKOMEN. THOMSON FINANCIAL OF DE DESBETREFFENDE ONDERNEMING KUNNEN OP GEEN ENKELE WIJZE AANSPRAKELIJKHEID AANVAARDEN VOOR ENIGE INVESTERINGEN OF ANDERE BESLISSINGEN DIE ZIJN GEDAAN OF GENOMEN OP BASIS VAN DE INFORMATIE DIE OP DEZE WEBSITE OF IN ENIGE TRANSCRIPTIE IS VERSTREKT. GEBRUIKERS WORDEN AANGERADEN DE TELEFONISCHE VERGADERING VAN DE DESBETREFFENDE ONDERNEMING EN DE SEC-RAPPORTEN VAN DE DESBETREFFENDE ONDERNEMING ZELF DOOR TE NEMEN ALVORENS ENIGE INVESTERINGS- OF ANDERE BESLISSINGEN TE NEMEN.

© 2005, Thomson StreetEvents. Alle rechten voorbehouden.