



Transcriptie van het telefonisch vergadergesprek

GE - General Electric Telefonische vergadering opbrengsten tweede kwartaal 2007

Datum/tijdstip van het gesprek: 13 juli 2007 / 08:30AM ET

“Resultaten zijn voorlopig en niet gecontroleerd. “Dit document bevat 'vooruitzichten', dat wil zeggen uitspraken die op toekomstige gebeurtenissen betrekking hebben, en niet op gebeurtenissen in 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 regulering en regulerende en wetgevende handelingen; strategische handelingen, waaronder overnames en het staken van activiteiten; toekomstige integratie van overgenomen bedrijven; toekomstige financiële prestaties van vooraanstaande bedrijfstakken waar we aan leveren, waaronder, hoewel 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.”

DEELNEMERS GENERAL ELECTRIC**Dan Janki***General Electric - VP, IR***Jeff Immelt***General Electric - President, CEO***Keith Sherin***General Electric - SVP-Fin., CFO***DEELNEMERS AAN HET CONFERENTIEGESPREK****Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Robert McCarthy***Banc of America Securities - Analyst***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***David Bleustein***UBS - Analyst***Chris Kotowicz***A.G. Edwards - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analyst***PRESENTATIE****Telefoniste**

(AANWIJZINGEN VAN DE TELEFONISTE) Ik wil u eraan herinneren dat deze vergadering zal worden opgenomen.

Ik wil nu graag het woord geven aan uw gastheer van vandaag, dhr. Dan Janki, vice-president van Investor Communications. Gaat uw gang meneer.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

Dank u wel. Graag wil ik een ieder welkom heten. JoAnna en ik zijn blij dat we vandaag gastvrouw en gastheer van dit vergadergesprek mogen zijn. Ons persbericht is vanmorgen om 06:30 uitgegaan. Dat bericht samen met de presentatie van vandaag en de financiële supplementen kunt u op onze website www.GE.com/investor bekijken. De presentatie van vandaag bevat op de toekomst gerichte verklaringen die op het internationale en economische milieu zijn gebaseerd zoals we het nu zien. Dat is aan veranderingen onderhevig. Vandaag gaan we het hebben over de resultaten van het tweede kwartaal, geven we onze verwachtingen over het derde kwartaal en daarna is er tijd voor vragen. Om u deze informatie te geven zijn bij ons Jeff Immelt, onze president en CEO, en Keith Sherin, Senior Vice-President en CFO. Dus ik geef nu graag het woord aan Jeff zodat we kunnen beginnen.

Jeff Immelt - General Electric - President, CEO

Goed, Dan. En een goedemorgen aan iedereen. We denken dat het tweede kwartaal wederom een sterk kwartaal voor GE was. Even snel de hoogtepunten voor 2007 doorlopend, waarover we met de beleggers hebben gesproken, 2007 zal behoorlijk lager uitvallen aangezien de winst per

aandeel in 2007 met 13% is gestegen. We denken dat de vooruitzichten voor de toekomst heel gunstig zijn. We behaalden wel winst in het kwartaal die door herstructurering ruimschoots werd geannuleerd. Heel goede vooruitzichten voor organische groei en marge-expansie.

De orders zijn in het tweede kwartaal met een recordpercentage van 32% gestegen, onze reserveorders zijn toegenomen. Onze internationale vraag is erg sterk; opbrengsten zijn met 21% gestegen. We blijven op marge-expansie gericht. Vanaf vorig jaareinde zijn we 120 basispunten gestegen, tijdens dit kwartaal bedraagt de toename 70 basispunten. Dit betreft een groot initiatief in de onderneming en we hebben ons hiertoe verplicht. Met betrekking tot kapitaalallocatie hebben we discipline getoond. We houden van de overnames van Vetco Gray, Smiths. Resultaten waren boven verwachting. De gestaakte activiteiten van plastics zien er goed uit en liggen op schema om in het derde kwartaal te worden afgesloten. We hebben de terugkoop tot \$14 miljard opgeschroefd. En we zullen in de tweede helft van 2007 aandelen voor een waarde van \$12 miljard terugkopen. En Keith zal daar iets meer over vertellen.

Deze week hebben we de gezamenlijk overeengekomen scheiding van Abbott bekendgemaakt. Het ging om een complexe transactie en van beide kanten is er hard gewerkt om dit af te sluiten. Uiteindelijk konden we niet tot een overeenkomst komen. Ik wil dat in perspectief plaatsen. De laatste 10 jaar hebben we meer dan \$20 miljard in gezondheidszorg geïnvesteerd en meer dan 100 transacties uitgevoerd. We houden van deze business, we zijn van plan om er opnieuw in te investeren. We denken alleen dat we een fantastische health care business hebben met een goede uitgangspositie voor de toekomst.

Als u naar de volgende bladzijde gaat en naar milieu kijkt. Dit leek allemaal erg op datgene wat we in mei hebben besproken. Positief is dat alle grote onderwerpen waarop we ons richten op dit moment echt goed lopen. Globalisatie en opkomende markten, GE is erg bevooroordeeld in deze markten en deze zijn nu sterk in opkomst. Infrastructuur is nog steeds een heel belangrijk punt voor de onderneming. De voor de mondiale groei en sommige activiteiten in GE money van belang zijnde demografische factoren zijn uitstekend. We hebben een sterke focus op eco imagination, energie en investeringen/herinvesteringen.

Als u kijkt naar wat niet veranderd is, er is nog steeds veel liquiditeit in de markt. De Amerikaanse consument doet het blijkbaar goed. De werkloosheid is laag en we zien op dit ogenblik nog geen echte waarschuwingstekens voor de Amerikaanse consument. De druk komt daar vandaan waarover we in het verleden hebben gesproken. Ik zou zeggen dat de situatie rondom de Wet op de Terugbrenging van het Overheidstekort en de gezondheidszorg waarschijnlijk iets slechter in het tweede dan in het eerste kwartaal is. In sub-prime, onze beslissing om WMCQ te verlaten, maar dit is een uitdaging gebleven. Na afweging van alle factoren denken we dat we in dit milieu een goede uitgangspositie hebben. Er zijn geen grote verrassingen en we denken dat we in goede vorm zijn als we naar de rest van het jaar kijken.

De belangrijke paramaters voor het rendement waarover u in deze presentatie zult horen, zien er voor ons best positief uit. De groei is gewoon erg sterk of het nu om orders, activa of opbrengsten gaat. De organische groei steeg 8%. Heel sterk, winst per aandeel nam met 13% toe, overeenkomstig de verwachtingen, waarbij de toename van de industriële opbrengsten in dit kwartaal groter was dan die van de financiële opbrengsten. Opbrengsten zijn met 30 basispunten gestegen, opnieuw overeenkomstig de verwachtingen. We denken dat de terugkoop ons zal helpen de ROTC expansie dit jaar te versnellen. Ik heb het al over marges gehad en hoe belangrijk ze zijn, 70 basispunten in het kwartaal, 120 basispunten dit jaar. Keith zal dat met u doornemen. We genereren als onderneming erg veel contanten en we vinden dat CFOA dit jaar een goed gedrag zal tonen. Een erg goed rendement dus.

We hebben het altijd over 4 punten gehad in een langetermijnstrategie die voor de onderneming belangrijk zijn. Het eerste is stukken om in toonaangevende ondernemingen te investeren. We denken dat zowel infrastructure en commercial finances, ongeveer 55% van onze opbrengsten, in fenomenale vorm verkeren. Keith zal het uitgebreider over NBCU hebben, maar we zijn echt heel positief over NBCU in de tweede helft van dit jaar en als we verder de toekomst inkijken denken we dat NBCU in fantastische vorm verkeert. Over uitvoering en financiële discipline, iets dat u altijd van GE heeft verwacht, opnieuw een heel sterk groeipercentage van de segmentwinst, vergroting zowel van de marges als de opbrengsten, hoge industriële CFOA, ik zou zeggen er zijn twee uitdagingen voor ons waarover we het al gehad hebben en waarover we gedetailleerd zullen komen te spreken is health care in de subprime sector. In beide gevallen zullen we in de tweede helft van dit jaar actief blijven.

Over terugkoop wil ik de mensen er graag aan herinneren dat in het begin van 2005 een vierjarige terugkoop van aandelen ter waarde van 25 miljard aankondigden. Wat we eigenlijk gedaan hebben is een jaar voor lopen op schema en we hebben het in het bericht van vanmorgen van \$25 miljard tot \$27 miljard uitgebreid. En dan komen we waarschijnlijk aan het einde van dit jaar bij u terug om nog een terugkoop aan te kondigen voor 2008 en verder. Dat is dus de manier om een en ander in perspectief te brengen.

Met de groei klopt het gewoon aan alle kanten in de onderneming. De organische groei is met 8% gestegen, dienstverlening 12, CSA-reserveorders nemen toe, internationale groei stijgt met 21%, de ontwikkelingsmarkten 29%, alle initiatieven voor basisgroei die we de laatste jaren hebben aangekondigd zijn in volle gang. Ten slotte, Keith zal over de overeenkomst met de vakbond praten, maar we vinden dat we een

goede, solide overeenkomst hebben. Zij is goed voor beide partijen en dat kunnen we als een potentieel risico minder beschouwen. Daarmee geef ik het woord aan Keith om ons bij te praten over de rest van de activiteiten..

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Bedankt Jeff. Ik begin met een actualisering over de kapitaalallocatie. Ons raamwerk voor 2007, dat we u aan het einde van vorig jaar gaven en ook geactualiseerd met EPG. Aan de linkerkant, hebben we vandaag de beschikking over \$42 miljard aan kapitaal. U bent bekend met de rangschikking, zij is bijna compleet. GE, Hitachi joint-venture waren dit trimester klaar. Insurance werden in het eerste kwartaal afgesloten. En plastics is op schema om begin september af te sluiten. We zullen netto-inkomsten ter waarde van \$23 miljard genereren. Dat is na onze investeringen in O&O en programmering alsmede de kapitaaluitgaven. Tevens hadden we de beschikking over contanten van vorig jaar. Dus met meer dan \$42 miljard in de toekomst kunnen we extra kapitaal genereren via extra portefeuilleactiviteiten. We gaan ons op de creatie van opportunistische value richten door middel van gestaakte activiteiten hoofdzakelijk in het segment financial services. En zoals Jeff al zei, bij EPG is het verschil voor ons dat van nu af aan dit op onze voorwaarden wordt gedaan en dat ze belegger-vriendelijk zullen zijn. Een hoop flexibiliteit met kapitaal dus.

Aan de rechterzijde ziet u ons raamwerk voor allocatie. Het nieuws van vandaag is dat zonder Abbott we onze industriële overnames hebben teruggebracht en onze terugkoop is toegenomen. U bent op de hoogte van onze strategie voor dividendtoename zodat onze dividenden gelijk met onze inkomsten opgaan, zo'n \$12 miljard dit jaar.

Wat financiële herbelegging in financiële dienstverlening aangaat, zijn er geen veranderingen. Betreffende industriële overnames, Smiths en Vetco zijn voltooid en met de aankondiging over Abbott zullen we dit jaar aandelen ter waarde van \$14 miljard terugkopen, een stijging ten opzicht van ons vorige plan van \$7 tot \$8 miljard en omdat we in de eerste helft slechts ter waarde van 1,8 miljard hebben teruggekocht, zullen we in de tweede helft aandelen ter waarde van \$12 miljard terugkopen. Dus in totaal geven we dit jaar \$26 miljard aan aandeelhouders terug. En door de veranderingen in de portefeuille zoals het verlaten van plastics, het toevoegen van fantastische ondernemingen en infrastructuur, hebben we het groeipercentage van de onderneming verbeterd en doen we het rendement op het totale kapitaal toenemen. Een aardig verhaal over kapitaalallocatie dus.

De volgende bladzijde is een korte actualisering over de onlangs bereikte werkovereenkomst. Zoals Jeff al zei, zijn we blij dat we een nieuw vierjarig contract met de vakverenigingen en hun teams hebben afgesloten. We denken dat het een eerlijke overeenkomst is. Het is vergelijkbaar met onze vorige vierjarige overeenkomst die we in 2003 bereikten. Er is sprake van redelijke salarisstijgingen, we hebben gerichte pensioentoeslagen voor gepensioneerden. We zijn overeengekomen om per capita kosten voor gezondheidszorg te contracteren, dus de kosten voor gezondheidszorg zullen in de toekomst hoger uitvallen en tegelijkertijd hebben we de kostenverdeling verhoogd. Ook hebben we de voorzieningenstructuur voor nieuw aangenomen personeel op lijn gebracht met de huidige programma's die we voor ons nieuw personeel hebben. En het is geweldig te kunnen zeggen dat over nationale overeenkomsten is onderhandeld met de grotere vakbonden de IUE en de UE en dat met andere vakbonden rond de onderneming overeenkomsten zijn bereikt. De goedkeuring door het GE-bestuur en de voltooiing met de vakbonden staat gepland voor eind juli. We zijn blij dat we een goed contract voor de GE-werknemers en GE-aandeelhouders hebben.

Volgende is orders. We hebben zojuist een geweldig kwartaal voor orders achter de rug. Als u naar de linkerkant kijkt grote apparatuur, \$13,1 miljard, een toename van 54%. In het veld aan de linkerkant kunt u de groei per activiteit zien: luchtvaart, orders ter waarde van bijna \$3 miljard, een stijging van 30%, energie \$4 miljard, dat is een stijging van 70%, gas en olie een toename van 50%, transport, een viervoudige toename in orders tot \$2 miljard. En in het algemeen als je kijkt, de kracht van de orders, infrastructuur, was er een stijging van 83% voor de onderneming. En ze zijn verspreid over activiteiten, ze zijn heel internationaal, het zijn grote, fantastische orders voor apparatuur. Reserveorders zijn sterk met \$44 miljard, een stijging van 50% ten opzichte van vorig jaar. En alles wat met grote apparatuur te maken heeft, zit in de lift.

In het midden, orders voor dienstverlening, \$8 miljard, een toename van 11%. U kunt zien dat dit door goede, solide orders in de luchtvaartsector wordt aangedreven en ook door de kracht van gas en olie. En opnieuw een groei van de reserveorders met dubbele cijfers. En dan aan de rechterzijde de stroomopdrachten van iets onder de \$4 miljard, een toename van 6%. We toonden veel kracht in verlichting en industrieel. En apparatuur toonde een zekere vitaliteit in de detailhandel, dat door het contractkanaal teniet werd gedaan. U kunt zien dat ze in totaal met 1% zijn toegenomen. In het algemeen een fantastisch kwartaal voor de orders. De orders in het tweede kwartaal hadden een waarde van \$25 miljard, een vermeerdering van 32%. Reserveorders stegen \$18 miljard vergeleken met vorig jaar, een stijging van 42%. Dus werkelijk een geweldig vooruitzicht voor de toekomst met deze orders.

Vervolgens zal ik naar de marges en achterstallige vorderingen voor financial services kijken, waarover wij u ieder kwartaal een actualisering geven. Linkerkant is marge. Zoals ik al eerder heb opgemerkt, de blauwe staven zijn de netto-inkomsten of bijgedragen waarde als percentage van de gemiddelde activa. En dan de groene staven passen de netto-inkomsten aan voor verliezen. Het is dus eigenlijk een soort naar risico

gewogen bijdragewaarde. Marges zijn zo'n 20, 27 basispunten gezakt jaar op jaar, de naar risico gewogen marges kunt u op de groene staven vinden. En eigenlijk is het verhaal hetzelfde als het hele jaar hebben gezien. We blijven op zoek naar sterke marktliquiditeit die de marges verkleint. Ik zou zeggen dat het genivelleerd is in de meeste van onze ondernemingen voor financiële dienstverlening, wat goed nieuws is voor nieuw volume. En we hebben het alleen maar over vergelijkingen met de afwikkelingen van oudere leningen. En dan de impact op de inkomsten, we compenseren deze compressie ruimschoots met liquiditeit door geweldige groei van activa, fantastische origination, hoge productiviteit en een focus op vereenvoudiging en herstructurering. Onze inkomsten blijven toenemen in dit milieu van liquiditeit.

En aan de rechterzijde, achterstallige vorderingen, u ziet die van meer dan 30 dagen over de datum, als u naar de blauwe staven kijkt, de GE money staven, ex WMC, dan zijn de achterstallige geldbetalingen van GE jaar-op-jaar gedaald, ongeveer gelijk in het eerste kwartaal. En als u vervolgens naar de achterstallige betaling in equipment financing kijkt, deze staan nog steeds op een historisch laag punt. We geloven dat er geen problemen zijn in de portefeuille wat risico's aangaat. We zien nog steeds een goed beheer van het rendement en de kwaliteit ligt nog steeds op een hoog niveau.

Vervolgens, industriële marges. Aan de linkerzijde de totale marge van de onderneming, wat de bedrijfsmarges omvat die 2,5 punten zijn gestegen. En aan de rechterzijde de marge voor ons segment. Onze gepubliceerde marge op de segmentwinst is dit kwartaal 70 basispunten gestegen, 120 basispunten in de eerste helft van dit jaar, en onderaan ziet u de details en de bestuurderskant van de onderneming.

Dus infrastructure heeft een geweldig kwartaal achter de rug. Zij brachten hun winstpercentage van 16,1 naar 17,1. Een stijging van een heel punt. En dat met alle behaalde groei. Prijzen en productiviteit compenseerden de inflatie ruimschoots. En eigenlijk ligt het cijfer twee punten boven de groei van de bedrijfswinst die ik wil toelichten. Ze behaalden groei van de bedrijfswinst van een heel punt ondanks het feit dat de inkomsten uit uitrustingen meer dan 2 keer zo snel toenamen dan de inkomsten uit dienstverlening, zoals u in het kader kunt zien. En dat betekent een belasting van ongeveer 60 basispunten op de marges over de mix van de rentabiliteit van die twee segmenten. En daar komt nog bij, u weet dat we Vetco en Smith in dit kwartaal hebben rondgemaakt, waardoor ze nog een belasting van ongeveer 50 punten op de marges hadden. We hebben 100 basispunten groei behaald ondanks de belasting van meer dan 110 basispunten als gevolg van de overnames en de fantastische groei in uitrustingen, wat een geweldig bericht voor de toekomst is.

In de overige ondernemingen, industrial en NBCU behaalden een positieve groei van de marges, wat de impact van health care meer dan goedmaakte. Hier ziet u de druk. Hierover meer als we op de health care pagina zijn. Opnieuw een sterk kwartaal voor deargetoename. We zitten op schema voor een expansie van 100 basispunten dit jaar en hebben een goed gevoel over de programma's die in de onderneming lopen.

De volgende update is over het verlaten van WMC, dit is het Amerikaanse platform voor subprime hypotheek. Als u naar de rechterzijde kijkt, tijdens ons gesprek over het eerste kwartaal vertelden we u over onze toewijding aan deze onderneming en dat waren we ook. Jeff en ik zijn met tweewekelijkse bijeenkomsten met het zakenteam begonnen. We wilden zeker van de zaak zijn en het team heeft fantastisch werk verricht in de evaluatie van onze mogelijkheden, risicoafweging en heeft getracht ons te betrekken bij wat wij dachten dat de markt in de toekomst zou gaan doen.

We besloten om de onderneming te verlaten op basis van de waargenomen veranderingen. We hebben met het team samengewerkt om in te pakken en leningen ter waarde van \$3,7 miljard proactief te verkopen, op dat moment 75% van de portefeuille. Ik denk dat onze timing goed was, in ieder geval zijn we vertrokken voor de extra onrust in subprime in de tweede helft van de maand. Onze totale verliezen in WMC belopen \$182 miljoen en die zijn opgenomen in de GE financiële resultaten die met 8 zijn gestegen. De onderneming is dat verlies te boven gekomen. En we zijn verder gegaan met de herstructurering van de onderneming. Tevens hebben we het personeel met ongeveer 70% teruggebracht ter voorbereiding van het verlaten van de onderneming. De onderneming verlaat op dit moment deze onderneming, we hebben de onderneming hiervoor geherstructureerd. Ik denk dat het een slimme zet was om de tegenwind te verwijderen en toekomstige risico's te verminderen. En we zijn best tevreden met onze huidige positie in WMC.

Nu volgt een update over herstructurering en andere kosten. We wilden daarmee verder gaan waarmee we in het eerste kwartaal waren begonnen. Jeff heeft vermeld dat we in het tweede kwartaal de verkoop van de joint venture met Hitachi hebben afgerond, 40% van onze activiteiten in kerninstallaties. We hebben een nettowinst behaald van 527 miljoen. Die winst is inbegrepen bij andere bedrijfsinkomsten.

Dus links ziet u de hoeveelheden voor herstructurering en andere kosten per onderneming. Die 422 miljoen per onderneming is helemaal bij corporate inbegrepen. We laten u zien hoeveel er per segment mee gemoeid is. En onderaan, we hadden 161 miljoen in GE money als verkoopkosten van de 3,7 miljard in activa waarover ik op de vorige pagina heb gesproken.

Als u herstructurering en andere kosten in corporate en de hoeveelheden in de segmenten optelt, het bedrag in het GE money segment voor het verlaten van WMC, dan krijgen we 573 miljoen netto, wat de Hitachi winst meer dan compenseert. En dan aan de rechterzijde ziet u een lijst van

de hoeveelheden per categorie en ik dacht ik geef een paar voorbeelden over de vermindering van voetspoor, in de infrastructure onderneming hebben we sommige winkels en warenhuizen geconsolideerd. Dat is ongeveer \$12 miljoen, iets minder dan een paar honderd werknemers. Organisatieafstemming, we halen nog steeds de kosten uit NBC, ongeveer \$30 miljoen in dit kwartaal. Dat klopt met een aantal mensen die daar zijn weggegaan.

Met betrekking tot verbeteringen in de kostenstructuur, we herstructureren onze DI business vanwege de druk die we daar zien, dat was ongeveer \$46 miljoen en een paar honderd werknemers. En dan over het verlaten van ondernemingen. De grootste moet wel ModSpace Europe zijn. We zijn blij dat we een overeenkomst tot verkoop hebben bereikt, een kostenpost van ongeveer \$80 miljoen, meer dan 100 werknemers. Dus in totaal hebben we nu ongeveer de helft van ongeveer 800 miljoen netto aan herstructurering uitgegeven. En we hebben een impact van 6300 op het personeel en we krijgen een terugbetaling in ongeveer 3 jaar. Opnieuw een goed kwartaal voor herstructurering en we zullen hierover in de komende kwartalen blijven rapporteren.

Ga nu verder naar de geconsolideerde resultaten in het tweede kwartaal. De linkerzijde is een overzicht van de doorlopende activiteiten, opbrengsten van 42,3 miljard, een stijging van 12%, sterke toename van de industriële verkoop en opbrengsten in financiële dienstverlening. Winst van 5,4 miljard, een stijging van 12%, en dan een winst per aandeel van \$0,52, een toename van 13%. Ik heb ook de nettowinst per aandeel vermeld, dat bevat ook de impact van de gestaakte activiteiten. We hebben plastics en geavanceerde materialen dit kwartaal in gestaakte activiteiten gestopt, als onderdeel van de verkoop van plastics. En we hebben tevens een schema in de extra grafieken op de website gezet waarin u de totale impact van de gestaakte activiteiten op de onderneming per kwartaal voor 2006 kunt bekijken zodat u een vergelijking kunt trekken. Hierover krijgt u in het derde kwartaal meer details. Maar u krijgt genoeg informatie om uw modellen bij te werken.

Over contanten, 11,6 miljard vanaf vorig jaareinde, een daling van 16%. Ik zal u de impact van de verzekeringsopbrengsten van gestaakte handelingen laten zien die we vorig jaar hadden die zich dit jaar niet helemaal hebben herhaald. En dan belastingen, het geconsolideerde percentage is 17%, in de lijn der verwachting. En 17% in het kwartaal, 17% voor het jaar.

Aan de rechterzijde kunt u de bedrijfsresultaten zien. Ik zal u daarover in een paar minuten een en ander vertellen. Infrastructure en commercial finance. Zij staan voor iets meer dan 55% van onze segmentwinst. Ze zorgen voor geweldige resultaten, en lagen boven onze verwachtingen. GE money, NBC Universal en industrial presteerden overeenkomstig de verwachtingen. En vervolgens health care, dat in dit kwartaal ongeveer 11% van onze segmentwinst vertegenwoordigt, beleefde een moeilijker periode dan we hadden voorzien. In het algemeen een hoog rendement, en een aantal pagina's verder zal ik meer over de ondernemingen vertellen.

Volgende item is contanten. Contanten in het tweede kwartaal, dus vanaf vorig jaareinde overeenkomstig onze verwachtingen. Aan de linkerkant de 11,6 miljard van CFOA. Dit is minder dan vorig jaar, precies zoals we hadden gepland. En ik denk dat links onderaan de details over de eerste helft van 2006 staan, we hadden 3 miljard meer aan speciale dividenden uit verzekeringsopbrengsten dan dit jaar, omdat we het laatste stukje van Genworth hebben afgestoten en het eerste van GE insurance solutions. En dit jaar hadden we het laatste deel van GE insurance solutions, deze voorraad die we verkochten. Als u naar de industriële CFOA van 6,9 miljard kijkt, dat is een stijging van 11% vanaf vorig jaareinde, overeenkomstig de winst. En we verwachten dat industrial CFOA dit jaar met dubbele cijfers doorgaat.

Aan de rechterzijde staat ons verloop van de cashbalans, contanten in het begin van het jaar, voeg de kasstroom aan de beginbalans toe, zonder de betaalde dividenden, dan kochten we, zoals ik al zei, aandelen ter waarde van 1,8 miljard terug tijdens de eerste helft. We hebben in fabrieken en inrichtingen geïnvesteerd. We voltooiden de overnames van Smiths en Vetco, gedeeltelijk gecompenseerd door de contanten uit de joint-venture, een kleine verandering in schulden en overige, en aan het einde van het kwartaal hadden we 2,1 in contanten. We hebben een goed gevoel over het rendement van contanten. Zoals verwacht, en op schema voor de 24 miljard CFOA voor het hele jaar.

En voordat ik de cijfers per onderneming met u doorneem, volgt nu het vooruitzicht voor het derde kwartaal. De linkerzijde is het vooruitzicht per onderneming, sterke groei trekt door en infrastructure, commercial finance, goede resultaten en industrial GE money in NBC. En de huidige vooruitzichten voor healthcare in het derde kwartaal blijven min of meer gelijk. Kijkt u naar de rechterzijde dan ziet u de totale geschatte bedrijfsopbrengsten van 42 miljard, een stijging van ongeveer 10%, een winst van tussen de 5,5 en 5,7 miljard. \$0,54 tot \$0,56 winst per aandeel verandert niet. Dus een sterke groei met dubbele cijfers voor winst en winst per aandeel.

En dan in het onderste kader aan de rechterzijde wilde ik benadrukken dat de plastics winst, die we nu netto op ongeveer 1,5 miljard schatten, onder gestaakte activiteiten zal worden opgenomen. De komende weken zullen we evalueren wat voor herstructureringmogelijkheden we hebben, d.w.z. programma's kunnen wel of niet voor het staken van activiteiten in aanmerking komen. We zullen hierover in september een update geven tijdens de bijeenkomst over infrastructure. We zouden ook kunnen stellen dat de hierboven genoemde vooruitzichten geen baat hebben van de plastics winst of aan herstructurering gerelateerde kosten. Dit zal ook voor de rest van het jaar ons vooruitzicht blijven met betrekking tot het

compenseren van de herstructureringswinsten. Dus als u naar de vooruitzichten voor het derde kwartaal kijkt, deze zijn erg goed. Winst per aandeel van \$0,54 tot \$0,56, een stijging van 15% naar 19%.

Laten we nu de ondernemingen bekijken. Ik begin met infrastructure. John Rice en het team hebben gewoonweg een fantastisch kwartaal gehad, opbrengsten van 13,9 miljard, een stijging van 23%, segmentwinst 2,6 miljard, een toename van 23%. U ziet, we hadden een goede werkende hefboomwerking.

Kijkt u naar het kader links onder, infrastructure winstopbrengst, zonder verticals, dit zijn dus industriële ondernemingen. Opbrengsten omhoog 23 en segmentwinst 31. Gewoon een geweldig kwartaal. En de dynamiek van de onderneming ziet u aan de rechterzijde. Ik wilde meer details over luchtvaart en energie in het infrastructure segment geven.

Kijkt u naar luchtvaart, opbrengsten zijn met 25 gestegen, de segmentwinst 17. Veel orders. 4,8 miljard, een toename van 27%, commerciële motoren ter waarde van 1,8 miljard daalden 3%, maar desondanks schreven we \$700 miljoen aan reserveorders bij. Serviceorders voor 2,1 miljard, een stijging van 24%. Reserveorders in uitrusting van 16,8 miljard, een toename van 70%. Opbrengsten 4,1 miljard, een stijging van 25%.

De opbrengsten van commerciële motoren steeg 19%, we transporteerden 80 commerciële motoren meer dan vorig jaar. Commerciële dienstverlening steeg 13, en militaire dienstverlening 5. Smith bracht 385 miljoen aan opbrengsten op, 12 punten van die groei. Dus echt een goede start van de overname. Exploitatie winst steeg 17%, gedreven door dat volume waar ik het over had, plus de sterke productiviteit die gedeeltelijk door inflatie werd geannuleerd. In het algemeen een zeer goed kwartaal voor luchtvaart.

Energie heeft ook een fantastisch kwartaal meegemaakt. Als u naar de opbrengsten kijkt, een stijging van 16, segmentwinst, een toename van 30, geweldige orders. Mondiaal waren er orders ter waarde van 6,6 miljard, een toename van 36% in het kwartaal. Onze thermische activiteiten ontvingen orders ter waarde van 2,3 miljard, een stijging van 300%. We kregen orders voor 64 gasturbines binnen, vergeleken met 47 vorig jaar. Onze luchtorders ter waarde van 400 miljoen zijn met 250% toegenomen, 19 units vergeleken met 7 vorig jaar. Nucleaire orders zijn met meer dan 100% gestegen. Daarbinnen valt de order ter waarde van \$100 miljoen van Dominion voor een aantal lange lead items voor een nieuwe reactor. Goed nieuws, wind daalde met 22% (900 miljoen), maar blijft nog steeds uitverkocht. Reserveorders in wind zijn goed voor 4,8 miljard, een stijging van 30% ten opzichte van vorig jaar. En in het algemeen is de power gen orderprijsindex voor al deze orders vanaf vorig jaareinde met 6% gestegen. Inkomsten van 5,1 miljard, een stijging van 16%.

Een goed kwartaal voor gasturbines, we verzonden er 41 van in dit kwartaal, een toename ten opzichte van de 26 van vorig jaar. We transporteerden 540 units vergeleken met 427 vorig jaar en dienstverlening steeg met 7. In energie een stijging van de bedrijfsresultaat met 30. En het wordt echt door de kracht van energieopwekking en dienstverlening in energie veroorzaakt. Als u naar het derde kwartaal kijkt, we verwachten blijvend krachtige resultaten, met een brede basis in deze ondernemingen, blijvend werkende hefboomwerking en we verwachten dat de segmentwinst voor infrastructure in het derde kwartaal met 20% toe zal nemen.

Vervolgens GE money. Dave Nissen en het team hebben voor een winsttoename in dit kwartaal van 8% gezorgd, de opbrengsten zijn met 17 gestegen, in overeenkomst met de activa. De toename van de activa bedroeg 17, de kerngroei was erg sterk in Europa, 2 miljard groei in Azië. We hadden een groei van de netto-inkomsten over een brede linie, wat onze activiteiten in WMC en Japan compenseerde. De kerngroei in Europa steeg 26%, de financiering van kaarten en verkoop in Amerika nam met 29 toe. De kerngroei van Azië zonder Japan steeg 40. Deze activiteiten gaven ons kracht.

Zoals ik al zei, de kwaliteit van de portefeuille is nog steeds stabiel. We verwachten dat de outflow in het derde kwartaal min of meer gelijk aan het tweede kwartaal zal zijn met een stijging van de segmentwinst van 5 tot 10 in GE money.

Aan de rechterzijde ziet u industrial. Dit is de eerste keer dat we zonder plastics over industrial rapporteren. In het algemeen beleefden Lloyd Trotter en zijn team een goed kwartaal. Ik wil toelichten dat het segment beïnvloed werd door het staken van de activiteiten in GE supply. Dat ziet u in de hier weergegeven cijfers. De opbrengsten bedroegen 6,2 miljard, een daling van 4, maar zonder de gestaakte activiteiten was het een stijging van 5 en hetzelfde met de segmentwinst, een stijging van 1, maar zonder deze gestaakte activiteiten een stijging van 10. De onderliggende onderneming laat een goed gedrag zien.

In het algemeen kracht in orders in het segment, een stijging van 10, C&I een stijging van 8, gestimuleerd door lighting en industrials, zoals ik eerder reeds vermeld heb. De organische winstgroei nam met 5 toe, C&I steeg met 8, gestuurd door dezelfde activiteiten lighting en industrial. En industrial kende een goede internationale groei. Kijkt u naar de opbrengsten, in Europa een stijging van meer dan 20%, in Azië van meer dan 15% en de VS in de dubbele cijfers. Een heel sterk kwartaal voor industrial. En de winsttoename van het segment werd eigenlijk door C&I veroorzaakt. We krijgen nog steeds prijzen die boven de inflatie liggen. Zoals ik al had vermeld, behaalden we een groot volume. En equipment

services maakte een goed kwartaal mee, maar werd geraakt door de gestaakte activiteiten. De organische winstgroei van het segment zou 15% zijn geweest.

Vooruitzichten voor industrial voor het derde kwartaal, segmentwinst stijgt van 10 tot 15. Vergelijken zijn iets beter in het derde kwartaal omdat GE supply vorig jaar slechts de helft van het kwartaal in de resultaten voorkwam. Een iets betere vergelijking, maar vergelijkbare bedrijfsresultaten voor de ondernemingen.

Vervolgens NBCU. Ik ben blij te kunnen zeggen dat Jeff Zucker en het team hun derde kwartaal op rij met positieve winstgroei hebben afgesloten. Opbrengsten van 3,6 miljard, een daling van 6%. De opbrengsten zouden gelijk zijn geweest indien aangepast voor de impact van de verkoop van televisiekanaalen tijdens het vorige jaar. Ik denk dat dat een betere manier is om tegen de onderneming aan te kijken.

Segmentwinst van 904 miljoen, een toename van 2%. In het algemeen echt een geweldige verbetering in exploitatie. Kijken we naar de onderliggende bedrijfsresultaten, deze compenseerden ruimschoots het feit dat we dit jaar niet opnieuw een televisiekanaal in het tweede kwartaal verkochten. Prime, televisiekanaalen en TVPD stegen 43%, entertainment cable 20%, film 100%, de onderdelen stegen 28%. Een goede groei met een brede basis. En ik denk dat als u naar de vier uitgelichte elementen kijkt en de ommekeer van NBC, dat ze allemaal positief zijn.

Het netwerk, we zijn erg blij met de resultaten van de upfront. We zaten boven onze verwachtingen, ongeveer \$4 miljard, het team heeft het wat betreft de integratie van NBC's capaciteit fantastisch gedaan en de verkoop van CPM's in het netwerk gingen met 5% omhoog, CPM's in de kabelbusiness stegen met hoge enkele cijfers. We blijven hitshows in geld omzetten. We behalen erg goede resultaten met House, ook al wordt het op FOX getoond. Hiermee maken we geld in de aftermarket. Office doet het fantastisch zowel op het netwerk als in de aftermarket en voor Heroes geldt hetzelfde. We elimineren nog steeds kosten. Entertainment reclame-informatie, kabel, zoals ik al zei, steeg met 20%. VS is nummer één. Met een behoorlijke voorsprong op nummer twee. De kijkcijfers voor Bravo waren goed. De kijkcijfers voor Sci-Fi waren goed. NBC, MSNBC allemaal erg goede kijkcijfers. Een goed rendement dus in de kabeldeelnemingen.

Film en parken, de rapportering in het tweede kwartaal waren veel beter dan die van vorig jaar 2006, Knocked Up alleen al compenseerde ruimschoots het onverwacht lage rendement van Evan Almighty. Het kwartaal was ook goed voor DVD's. We hebben ongeveer 5 miljoen meer DVD's in het tweede kwartaal van 2007 dan in 2006 verkocht. En parken zijn nog steeds in de aanval, met hun licenties en internationale expansie. Dat is een goed verhaal.

Digital groeit nog steeds. We zijn leiders van de nieuwe site, het partnerschap met Newscorp is een feit. We verwachten de introductie voor het derde kwartaal. We hebben zes geweldige partners voor inhoud. En we hebben nog steeds een erg goed rendement van NBC.com. Deze introductie vorig jaar, 300 miljoen video's sinds de introductie en deze activiteiten leverden \$20 miljoen op in het kwartaal. Een goed rendement daar. De vooruitzichten voor het derde kwartaal, winstvergelijkingen zijn vergelijkbaar met het tweede kwartaal zonder de verkoop van het televisiestation. En de segmentwinst is een moeilijker te maken vergelijking op netwerk en kabel. En we hebben 7 uit te brengen films die een beetje hogere reclame en promotie opleveren. We verwachten dat de segmentwinst 5 tot 10 zal toenemen en doorgaande vooruitgang met de ommekeer. We voelen ons heel goed over de geboekte vooruitgang.

Volgende is health care. Joe Hogan en het team presenteerden een winstdaling van 1, segmentwinst nam met 8 af, orders bleven gelijk. Het was een moeilijke markt. We hebben het met u over de markt gehad en ik zal proberen u de dynamiek te geven. Services stegen 3, gedeeltelijk geannuleerd door de daling van 2 van equipment. De DRA, de Deficit Reduction Act en onze OEC impact, niet vervoeren in die productlijn, had een impact van ongeveer 5 punten op onze orders. Voor inkomsten waren er een paar zeer goede resultaten. De onderneming heeft een goed, internationaal voetspoor, en internationale DI nam 18% toe in winst. Life sciences toont nog steeds een zeer goed gedrag in de sector voor proteïnescheiding, een stijging van 17%, klinisch, een toename van 6%, en dat werd door de zwakheid in DRA en OEC geannuleerd. De opbrengsten voor algemene uitrusting daalden 4. Dat werd door DIN chirurgie veroorzaakt en werd door de groeisectoren, die ik hiervoor genoemd heb, gecompenseerd.

De segmentwinst, een daling van 8% vanwege de impact van de DRA en OEC, u ziet 19 punten in het kwartaal. De resultaten in het tweede kwartaal zijn duidelijk lager dan onze voorspellingen in het eerste kwartaal. De DRA impact was erger voelbaar in het ziekenhuissegment, niet alleen het segment daarbuiten zoals we hadden voorspeld. Dit is dus naar ziekenhuizen doorgesijpeld. De secundaire impact op andere diensten en producten was groter dan we dachten. We hebben geprobeerd de dynamiek aan de rechterzijde uiteen te zetten zodat u kunt zien hoe we over de ondernemingen denken met het oog op de tweede helft van het jaar.

Gunt u me een ogenblik om de grafiek aan de rechterkant toe te lichten. Het eerste halfjaar daalde onze bedrijfswinst 3%. Dat is de bovenste rij. En de impulsen voor segmentwinst staan onderaan, OEC was een belasting van 7%, U.S. imaging betekende een belasting van 11 punten en dan de balans van de ondernemingen, die international, ultrasound, health care IT, life sciences omvat. Deze steeg 15%. Dus als u naar de som van de

drie impulsen voor segmentwinst kijkt, een daling van 7, een daling van 11, en een stijging van 15, dan levert dit helemaal bovenaan een daling van 3 van de exploitatiewinst op.

We verwachten dat het bedrijfsresultaat in het derde kwartaal ongeveer gelijk zal blijven. OEC is een iets mindere belasting omdat de impact van die sluiting vorig jaar in het derde kwartaal begon. Wat dat betreft voelen we ons een beetje beter. We voorzien nog steeds een belasting van U.S. imaging vanwege de DRA en diens impact. En we zien nog steeds kracht met een brede basis in de rest van de activiteiten.

In het vierde kwartaal een lichtelijk betere impact van de resultaten. In de eerste plaats denken we dat we OEC vanaf het vierde kwartaal gaan verzenden. Dat is goed nieuws. Ik bedoel dat OEC een positieve factor in het vierde kwartaal is. We zullen een betere kostenpositie hebben tegen de impact van de Amerikaanse imaging markt. Dat is dan een wat mindere belasting en we blijven de kracht in de rest van de activiteiten opwaarderen. U ziet dus een positieve 5 en dat levert een totaal voor het jaar van 0 tot 5 op. Het is minder dan we wilden, maar dit is nu zo'n beetje het vooruitzicht dat we hebben. En, belangrijker denk ik, u moet het zo zien dat healthcare vooruit gaat.

Kijkt u naar 2008, dat staat aan de rechterkant. Ook al blijven we gelijk in de imaging onderneming vanwege de DRA-impact, de OEC vergelijkingen zijn desondanks positief en we verwachten een aanhoudend sterk rendement van de balans van deze activiteiten. Als dat het profiel is, en we beschouwen het als een minimum, dan kijken we naar een heel sterk jaar voor exploitatiewinst in 2008 van dubbele cijfers.

We zijn bezig met de DRA druk. We denken dat we naar betere vergelijkbare verkopen gaan en de kostenacties zullen ons in de tweede helft van dit jaar helpen bij de compensatie ervan. We verwachten in het vierde kwartaal met de verzendingen te beginnen. We gaan hier wat aan doen en we hebben nog steeds een voorkeur voor de onderneming, maar dit is het financiële profiel van vandaag.

Nu komt Mike Neil en het team van commercial finance. Zij hadden een fantastisch kwartaal. Opbrengsten van 6,4 miljard, een toename van 15%, geweldige segmentwinst, een stijging van 18%, overweldigende toename van de activa. We zien nog steeds een buitengewone origination omgeving. De laatste 12 maanden is ter waarde van 53 miljard aan activa toegevoegd. En je kon de sterke origination in corporate financial services, health care financial services, capital solutions en real estate zien. We hebben dus een geweldige frontend. Inkomsten zijn met 15% gestegen, aangestuurd door de sterke groei van de activa. En als u naar de groei van de segmentwinst kijkt, een stijging van 18%, een sterke groei met dubbele cijfers in onroerend goed. Kijken we naar de onroerend goed business dan hebben we opnieuw een fantastisch kwartaal beleefd, de onderneming laat buitengewoon goede resultaten zien.

Netto-inkomsten van 476 miljoen, een stijging van 42%. Veroorzaakt door de sterke toename van de activa, een stijging van 41%, en door de goede resultaten in verkoop. In het kwartaal verkochten we ongeveer 128 panden, ongeveer 3 miljard aan activa en we voegden 5,7 miljard aan activa toe. Een nettotoename van de belegging van 2,7. We kopen en we verkopen. We proberen het zo slim mogelijk te doen. En de kwaliteit van de portefeuille is buitengewoon goed. We hebben 0,1% die niet winstgevend is. Een geweldig kwartaal in onroerend goed.

In capital solutions steeg de winst 5% tot 454. De vergelijkingen zijn hier eigenlijk wat moeizamer, vorig jaar bedroeg de stijging in het tweede kwartaal 33%. Vanaf vorig jaareinde bedraagt de stijging van de onderneming 8%, en ligt zij nu op schema voor dubbele cijfers voor het hele jaar. De algehele omgeving is nog steeds heel favorabel voor commercial finance. Het vooruitzicht voor de segmentwinst in het derde kwartaal is een stijging van ongeveer 15%. Daarmee zijn we het kwartaal en de ondernemingen doorgelopen en dan geef ik nu het woord aan Jeff terug.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Geweldig, Keith. Bedankt. Nog even de dingen samenvattend hoe we het jaar hebben beschreven. Ten eerste, een erg laag risico in 2007. We hebben een zeer goed gevoel over onze huidige positie. Infrastructure en NBCU echt in volle vaart, erg duidelijke ommekeer en financial services ziet er goed uit. Zoals Keith al zei, we hebben ongeveer \$2 miljard aan winst en dat biedt ons de mogelijkheid om de onderneming werkelijk efficiënt voor langetermijnwinst te herstructureren.

Ten tweede uitmuntendheid in exploitatie. Ik denk dat de onderneming op dit moment 2 tot 3 keer BNP groei draait met 100 basispunten marge-expansie. Dat is een zeer krachtige vuistslag. En we denken dat in vele opzichten de beste dagen voor marge-expansie voor ons liggen vanwege de zeer sterke groei in uitrusting in infrastructure, en opbrengsten in dienstverlening.

En wat kapitaalallocatie betreft denk ik dat we de portefeuille drastisch hebben verbeterd. We zijn tevreden met hoe de onderneming er nu uitziet en vinden dat de onderneming die we nu hebben, al haar toezeggingen aan de beleggers kan waarmaken. En dat biedt ons een geweldige flexibiliteit in deze periode van grote liquiditeit om vastberaden en belegger-vriendelijk te zijn. Zoals Keith al eerder zei, we gaan een aantal gestaakte activiteiten in het derde kwartaal nader bekijken en zullen er erg opportunistisch mee omgaan. Waar het op neerkomt is dat de

onderneming dit jaar op schema is voor \$2,18 tot \$2,23 uit doorlopende activiteiten. Dat is een stijging van 15% tot 17%. We vinden dat dit een heel goed kwartaal voor de onderneming is geweest. En hierbij geef ik jou, Dan, het woord terug voor de vragen.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

Dank je Jeff. Bill, we willen nu graag met de vragen beginnen.

VRAAG EN ANTWOORD

Telefoniste

(AANWIJZINGEN VAN DE TELEFONISTE) En onze eerste vraag komt van de lijn van Jeff Sprague van Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Dank je en een goedmorgen aan iedereen.

Jeff Immelt - General Electric - President, CEO

Hoi, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Jeff en Keith, ik vraag me af of jullie iets meer kunnen uitweiden over de herziening van de portefeuille die op dit moment gaande is en de mogelijke verkopen. Ik verwacht natuurlijk niet dat jullie namen noemen. Maar geef eens een kijkje in de keuken van dit proces. Wat proberen jullie te vinden, het soort drempels waarvan gebruik wordt gemaakt bij het nemen van beslissingen?

Jeff Immelt - General Electric - President, CEO

Jeff, ik neem je mee terug naar de grafiek die ik bij EPG heb laten zien en die zeg maar vier blokken laat zien. Als je rechts bovenaan begint, wat echt de stuwende kracht achter GE is. We investeren altijd graag in ondernemingen waarvan we een snelle groei en hoge opbrengsten verwachten. En daar zullen we in de toekomst altijd op blijven letten.

Wat ik zou zeggen Jeff, is dat we geen directe noodzaak voelen. Met andere woorden, we hebben op dit moment zo'n goed gevoel over de ondernemingen waarin we vertegenwoordigd zijn, dat we beleggervriendelijk kunnen zijn en ons kunnen richten op wat we daar moeten doen. Dan neem ik je mee naar rechts onder, dit zijn zeg maar de hot, goede sectoren waarin we geen goed resultaat hebben behaald. Voelt als de Hitachi GE nucleaire joint-venture. Een aantal van dit soort ondernemingen, dat al in gang is, zou in de toekomst positief kunnen zijn. Ik denk dat links onderaan plastics niet meer het soort onderneming is dat in ons beleggingsraamwerk past. En we denken dat er van veel liquiditeit sprake is. Dit is een fantastisch moment om het te doen.

En waarschijnlijk de interessantste keuzes bevinden zich in het kader boven links, waarvan we denken dat het ondernemingen zijn die snel winst hebben behaald, overeenkomstig de verwachtingen van de beleggers en opbrengsten hebben overeenkomstig de verwachtingen van de beleggers. Maar we vinden dat dat, onafhankelijk de reden, strategisch moet worden bekeken. En ik zou zeggen dat je in het derde kwartaal waarschijnlijk verkopen in financial services zult zien. Alleen de activa waarvan we denken dat ze het elders beter zullen doen. Maar ik zou zeggen Jeff, alles binnen de context van het soort winst per aandeel waar mensen voor volgend jaar naar op zoek zijn en het soort inkomsten dat je van ons verwacht. Zoals je weet, op dit moment gaan we door het growth play book proces dus is dit altijd de tijd geweest om over de strategie van de onderneming na te denken en nogmaals, ik denk dat we nu veel strategische opties hebben.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

En om daarop door te gaan. Hoe denken jullie met de winsten om te gaan? Ik denk dat waar het me om gaat is, we zouden een beetje kritisch kunnen zijn over het kwartaal dat de WMC impact een exploitatie-impact is, meer in de trant van hoe SES een exploitatiewinst was toen jullie daar weggingen. Als je aan wat hefboomen in financial services trekt en wat dingen weghaalt, hoe moeten we daar tegenaan kijken? Hoe moeten we dat zien in de context van het huidige herstructureringsplan?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Jeff, ik zou altijd, ik denk dat het onderliggende principe van winsten die herstructurering compenseren de beste manier is om naar de onderneming te kijken. We denken dat we altijd goede mogelijkheden hebben gehad om de kostenbasis van de onderneming te veranderen en toekomstige winstgevendheid te verbeteren en dat is de allereerste doelstelling. Nogmaals, ik denk dat als we naar de basisonderneming teruggaan die we vandaag hebben, ik denk als je denkt aan ons compromis met de belegger van opbrengsten van hoge enkele cijfers, winst van dubbele cijfers en 20% rendement op totaal kapitaal, dan hoeven we niets te veranderen om daaraan te voldoen. Met goede vooruitzichten voor de toekomst. Ik zou zeggen alles wat we doen gaan, zal heel erg beleggervriendelijk zijn.

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Ik wil me niet te defensief opstellen maar ik wil op het volgende wijzen, Jeff. Als je naar WMC kijkt, we hebben een proactieve beslissing genomen om die activa tegen een lagere prijs te verkopen en op deze wijze de risico's voor de onderneming te reduceren. En het ging niet om een consensusbeslissing. Sommige mensen denken dat het aanhouden van deze hypotheek allengs een heleboel geld zou opleveren. Ik denk dat het herstructurering was. Ik denk dat we erkennen dat dit iets was dat het risico voor de onderneming omlaag bracht. Het was een keuze die we hebben gemaakt in tegenstelling tot iets wat we moesten doen. En ik denk dat het wat timing aangaat een hele slimme beslissing was en het was een beleggervriendelijke beslissing. We beschouwen dat een proactieve beslissing voor herstructurering en denken dat het de onderneming in de toekomst beter zal maken.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Ik begrijp het. Dank je wel.

Telefoniste

Uw volgende vraag komt van de lijn van Deane Dray van Goldman Sachs. Gaat uw gang.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Dank u, goedmorgen.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Goedemorgen Deane.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

De eerste vraag is alleen maar een opheldering, Jeff, toen je zei dat je voor het derde kwartaal een aantal verkopen in financial service voorzag. Dit is afgezien van de potentiële afstoting van WMC?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Ja.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Oké. En kun je daar iets meer over uitweiden, wat – kijken we naar een inkrimping van onroerend goed of iets anders?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Deane, ik zou het hier graag bij willen laten. Nogmaals, wat ik zeg is dat we op dit moment goede mogelijkheden hebben om de activa te herzien. En we nemen de strategische herziening door en je hoort daarover wanneer we onze uiteindelijke beslissingen nemen.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Natuurlijk. En de volgende vraag is dan, gegeven het type parameter voor exploitatie dat we in ordergroei zien, de 32% de stijging van 54% van uitrusting, dit vraagt gewoonweg naar potentiële beperkingen in capaciteit en lead times en tekorten aan onderdelen. Dus laat ons zien hoe de situatie nu is en wat de vooruitzichten voor de volgende kwartalen zijn. Waar zouden volgens jou de knelpunten kunnen zitten? En de capaciteit om uit te besteden? En hoe zijn jullie georganiseerd om zo'n enorme orderstroom aan te kunnen?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Deane, ik denk dat als je teruggaat naar de bubbel in elektriciteit aan het einde van de jaren negentig, oké, voor ons. Wat GE beter dan de rest in de sector deed, was dat we de aanvoerketen en beschikbaarheid beheerden. Ik zou dit als een van de belangrijkste competenties in de onderneming willen beschouwen. Dus ik denk of het nu om gasturbines of straalmotoren of wind gaat, we zijn al op zoek gegaan en ik zou zeggen dat we de toevoer veilig hebben gesteld. En ik denk dat we echt in goede vorm zijn om verder te gaan, niet alleen om orders aan te nemen maar ook om met het verloop van de tijd uit te breiden en het dusdanig te doen dat we de marges optimaliseren. Ik heb een vrij goed gevoel over onze capaciteit om met de tijd aan deze vraag te voldoen.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Voor extra capaciteit die moet worden ondergebracht of denk je dat je een deel hiervan uitbesteedt?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

We besteden altijd liever uit. Ik denk dat als je kijkt naar wat vandaag voorhanden is, als je naar een locatie als Greenville kijkt, Greenville is nu een locatie met meerdere activiteiten. Er worden gasturbines gemaakt, overbrenging voor wind, bladmetaal voor de sector vliegtuigmotoren. Dat is erg aantrekkelijk. Toen hebben we een kapitaalinvestering in een tandwielenfabrikant in China gedaan. Dat is het soort dingen dat GE kan doen dat niet alleen onze aanvoerketen helpt, maar ons ook de mogelijkheid biedt via die stroom meer winst te boeken. Ik denk dat dat de dingen zijn waarin we, in een brede context, bijzonder goed zijn.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Prima. Dank je.

Telefoniste

Dank u wel meneer. Dames en heren, uw volgende vraag komt van de lijn van Robert McCarthy van Banc of America Securities, gaat uw gang.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Goedemorgen allemaal. Zou je over Abbott Labs kunnen praten voor zover dat kan. Hoe – was er op enigerlei wijze een impact op jullie focus of prisma waardoor je deze deal zag omdat er nu een groter bewustzijn van beleggervriendelijkheid bestaat?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Nee helemaal niet Rob. Met andere woorden, dit was een overname die, toen we hem bekend maakten, we wilden afsluiten. We waren gewoon niet in staat om het voor elkaar te krijgen. Ik denk dat wanneer ik naar vandaag kijk en het toegenomen kapitaal zie en dan wij als managementteam zitten hier en kijken naar ons eigen spelbord en zeggen wat strategisch zin heeft en als er geen gunstige overnamemogelijkheden zijn dan geven we het terug aan de beleggers. We geven de beleggers graag kapitaal terug, we houden van strategische overnames in de onderneming. En zo zijn we zo ongeveer tot de beslissing gekomen.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

En als je naar diagnostiek kijkt, dan is het duidelijk dat er op dit moment veel te doen is om Ventana en Roche. Maar je hebt het nog steeds, kijkend naar groei via overnames, je hebt het nog steeds over zeer hoge multiples daar. Hoe denk je de blootstelling daar uit te breiden? Zou je joint ventures overwegen? Zou je aan andere, modernere manieren denken om de aanwezigheid daar uit te breiden?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Rob, ik zou zeggen dat in normale jaren de health care onderneming een winst van hoge enkele cijfers zal behalen en een bedrijfsresultaat van middelbare dubbele cijfers. Als we niets zouden doen, zijn we goed gepositioneerd om te groeien. En dan met de tijd, zullen we altijd trachten om het platform strategisch uit te breiden. Ik zou zeggen dat ik geduldig ben. We zitten al 80 jaar in de business, we zullen nog langer in de business blijven. We hebben de mogelijkheid om slimme keuzes te maken die voor de toekomst van de onderneming zin hebben.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Iets anders: de prijzen en kosten van materiaal. Kun je iets zeggen over wat je in de portefeuille ziet wat betreft toenemende tegenwind, toenemende druk?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Dit kwartaal hebben we een lichte toename van de materiaalinflatie gezien, ongeveer 0,6%, ongeveer \$140 miljoen. Het zit hem nu echt in edelmetalen volgens mij. Daar zie je dat dus en dat is de vraag die door aerospace en energy wordt veroorzaakt. En het is beheerbaar. Onze prijsbepaling en productiviteit compenseerde de inflatie ruimschoots en we gaan met deze programma's verder om dit ook in de toekomst klaar te spelen.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Ten slotte, Jeff, ik weet dat je graag over lighting praat. In orders een geweldige stijging van 17%, 29% in retail. Kun je wat vertellen over de moderniseringsmogelijkheid in energie? Wat gebeurt daar? Wat veroorzaakt de groei daar?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Het eerste wat ik wilde zeggen, Rob, is dat het zes weken geleden is dat ik naar Benzene heb gekeken om op je materiaalvraag terug te komen. Ik kan je zeggen dat het een opluchting is. Ik zou zeggen dat de energie retrofitactiviteiten en de milieuactiviteiten een geweldige business zijn. Daarover heb ik officieel een en ander over vermeld. En ik geloof dat in lighting dat, naarmate de standaard steeds beter wordt, het mogelijkheden voor nieuwe technologieën voor een goed profiel biedt of het nu spaarlampen zijn of zeer efficiënte gloeilampen, verschillende technologieën. Maar nogmaals, Ik denk dat vandaag tot op zekere hoogte het niet alleen groei van de opkomende markten is, maar de – met de hogere energiekosten, de interesse om energiezuinigere producten te kopen zowel onder onze klanten als de consumenten, of het nu windturbines of gloeilampen betreft, dit zorgt werkelijk voor een substantiële groei in GE. En ik denk dat dit in de toekomst door zal zetten.

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

De verkoop van spaarlampen was meer dan 2 keer zo hoog, dus we zien energy zeker een rentree maken, energie-efficiëntie maakt een impact in het land en ook in Europa.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyst

Bedankt voor jullie tijd, heren.

Telefoniste

Dank u wel meneer. Dames en heren, uw volgende vraag komt van de lijn van Bob Cornell van Lehman Brothers, gaat uw gang.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Ja, goedemorgen allemaal.

Jeff Immelt - General Electric - President, CEO

Morgen, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Met betrekking tot WMC. Je hebt aangegeven dat jullie van plan zijn te verkopen. Is dat een van de gebeurtenissen in het derde kwartaal? Of gaat het om een waardering die over langere tijd plaatsvindt? En in het derde kwartaal de verwachtingen voor GE money, wat zit er voor WMC in?

Jeff Immelt - General Electric - President, CEO

Als je naar het huidige proces kijkt, dan hebben we al aangegeven dat we de onderneming verlaten en we zijn op zoek naar een koper. Dus dit is geen evaluatie, het is een actief proces van weggaan. In onze vooruitzichten voor het derde kwartaal voor GE Money hebben we de impact van het verlaten van een onderneming en de doorlopende activiteiten van WMC meegenomen.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Dat maakt deel uit van het bedrijfsresultaat? Het wordt niet onder gestaakte activiteiten weergegeven als een compensatie voor de plastics winst?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Op dit moment, als je naar het platform en alles kijkt, Bob, en je kijkt naar activa van de leningen die we nog hebben, denken we dat dit platform voor iemand veel waarde heeft. Er zijn veel mensen die in deze sector geld verdienen. En we schatten in dat het verlaten van de onderneming onder de huidige omstandigheden geen wezenlijk effect op de door ons voorziene resultaten voor GE Money zal hebben.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Dat roept een andere vraag op. GE is typisch een onderneming die met dit soort zwakheid zijn voordeel doet. Hetzelfde geldt voor de activiteiten rondom persoonlijke leningen in Japan. Wanneer de onderneming zo slecht draait, zou je kunnen stellen dat, met name omdat industrial 60% aan winst bijdraagt, jullie hier dubbele exploitatiegroei halen. Wat vind je daarvan in deze context?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Ik denk dat we opportunistisch zijn en we hebben uithoudingsvermogen. Ik denk dat we in dit geval besloten hebben dat dit niet de plek is om dat te doen. Er zijn andere mogelijkheden waar we dat kunnen doen en we accepteren grotere risico's in andere sectoren waar we denken profijt van de huidige markt te kunnen trekken. We hebben dit bestudeerd en besloten dat dit niet de plek in de VS is waar de beleggers willen dat we actief blijven, afgaande op de dynamiek die we vandaag de dag waarnemen. Jeff, als je nog andere gedachten hebt.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Ik vindt het een geweldige vraag, Bob. De laatste decennia zijn we goed met wanhoopsituaties omgegaan. Ik denk dat toen Keith en ik in de onderneming alle verschillende mogelijkheden analyseerden, waren er gewoon te veel betere keuzes. En ik denk dat we gewoon wilden dat beleggers hierover niet meer hoefden na te denken met betrekking tot GE.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Oké. Ik snap het, bedankt.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Oké.

Telefoniste

Dank u wel meneer. Dames en heren, de volgende vraag komt van de lijn van Scott Davis van Morgan Stanley. Gaat uw gang.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Goed, bedankt en goedemorgen allemaal.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Hoi, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ik weet dat dit een nogal moeilijk te beantwoorden vraag is, maar dienen we de grotere terugkoop van aandelen als een teken op te vatten dat er in de rest van 2007 geen noemenswaardige overnames zullen plaatsvinden? Ik denk aan boven de \$2 miljard.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Ik denk dat dat een aardig veilige weddenschap is, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké. Goed. En dan over activiteiten een beetje, ik stelde deze vraag tijdens het vorige kwartaal, ik ben nog steeds een beetje verrast dat de huiskredietkaarten het zo goed zijn blijven doen. Hebben jullie zorgen of indicaties dat de kredietkwaliteit daar gaat verslechteren?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

De Amerikaanse consument geeft niet op. Als je alleen maar naar de Amerikaanse achterstallige vorderingen van 30 dagen kijkt, ik zal je die geven, Scott. In het tweede kwartaal voor die portefeuille is het 4,72%. In het eerste kwartaal bedroeg het 4,88%. Een daling van 16 basispunten

dus ten opzichte van het eerste kwartaal. Vorig jaar was het in het tweede kwartaal 4,53%. Dus een lichte toename ten opzichte van het tweede kwartaal vorig jaar. De consumenten geven dus niet op. Ik zou zeggen dat we meer inzamelaars hebben toegevoegd. Mensen betalen de minimale bedragen. Er is wel een zekere impact van de nivellering, de normalisering van de nieuwe faillissementswetten die eind vorig jaar in werking traden. We houden het in de gaten. We gaan er erg zorgvuldig mee om. En tot dusverre hebben de achterstallige vorderingen nog niets laten zien dat op een doorsijpeleffect van subprime lijkt.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké. Goed. En de laatste vraag, ik weet niet veel over de Smiths onderneming en haar iets kleinere marges dit kwartaal. Ik weet dat er wat problemen zijn omtrent de boekhouding van de aankoop die het eerste jaar altijd een impact hebben. Maar hoe snel kunnen jullie die marges in Smiths omhoog krijgen, misschien iets dichterbij het segmentgemiddelde?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Nou dat is wat de hele synergiepoging zal zijn. Smiths toonde een marge van ongeveer 10,5% in het kwartaal. En de algemene marge voor luchtvaart is ongeveer 22%. Het is dus een fantastische kans voor ons. We hebben de beschikking over een paar honderd miljoen dollar die eind 2008 in de run rate zullen zitten zowel van winstsynergieën als kostensynergieën. De teams zijn er heel intensief mee bezig en het gaat echt heel goed. Het is een grote mogelijkheid voor ons, het maakt onderdeel van het plan uit. En de teams laten echt goed werk zien.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké. Goed, Bedankt, jongens. Ik juich de grotere terugkopen van de aandelen toe. Dus doorgaan zo. Dank je.

Telefoniste

Dank u wel meneer. Dames en heren, de volgende vraag komt van de lijn van David Bleustein van UBS. Gaat uw gang.

David Bleustein - UBS - Analyst

Goedemorgen, alleen een paar snelle vragen. Wat hebben jullie oorspronkelijk voor WMC betaald? En hebben jullie het nu afgeschreven tegen een wat jullie een netto realiseerbare waarde achten?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

We hebben de voorwaarden van die transactie nooit bekendgemaakt. En het is vandaag de dag gedaald naar een netto realiseerbare waarde.

David Bleustein - UBS - Analyst

Oké. Hoeveel stoomturbines zijn er in het kwartaal verzonden?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

JoAnna zal je die informatie moeten geven.

David Bleustein - UBS - Analyst

Oké. Hoeveel van de 64 gasturbines werden door Amerikaanse klanten besteld?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Dat zoeken we op. Ik weet dat er dit kwartaal geen verzendingen waren.

David Bleustein - UBS - Analyst

Oké. En dan, ik denk--.

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Ik denk dat het 0 was -- de orders in het kwartaal waren internationaal.

David Bleustein - UBS - Analyst

Ja.

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Nul verzendingen. Ik denk ook dat er nul werden besteld, David met betrekking tot de gasturbines.

David Bleustein - UBS - Analyst

Dan wordt de vraag, hebben jullie een verandering waargenomen in het gedachteproces van de Amerikaanse klant met betrekking tot gasturbines? Zijn ze nog steeds helemaal op stoom gericht? En kunnen jullie de mogelijke wens met ons doornemen om uw positionering in stoomturbines te veranderen?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Kijk, het is duidelijk dat er een grote internationale vraag naar gasturbines bestaat. En als je naar de dynamiek kijkt en je weet waar het over gaat voor de Amerikaanse markt, als je naar vervangingscapaciteit en nieuwe groei in de energiemarkten in de VS kijkt, als je zegt dat je nieuwe capaciteit nodig hebt, er is 10 jaar voor nodig voordat een nucleaire reactor kan beginnen. Er zijn veel milieuproblemen met kolen. En dan kom je weer bij gasturbines uit. We hebben er veel gesprekken met onze klanten over. Ik denk dat het duidelijk is dat de capaciteit in de komende jaren zal worden uitgebreid. En ik denk dus dat voor ons met deze fantastische internationale vraag, kijk ik vooruit en zeg ik dat daar nog een impuls voor de vraag zal plaatsvinden. Het is gewoon onontkoombaar vanwege de vraag/aanbodverhoudingen en de milieueigenschappen van extra energiecapaciteit.

Jeff Immelt - General Electric - President, CEO

Dave, wat ik nog zou zeggen is dat als je met executives van Amerikaanse nutsbedrijven praat, denk ik dat gas en wind de favoriete technologieën zijn. In feite de aeromarkt begint nu echt op gang te komen en dit is vaak een voorbode voor toekomstige verzendingen van gasturbines. En ik denk dat het feit dat FP&L geen toestemming krijgt voor hun steenkoolcentrale een belangrijk signaal in de sector is. Nogmaals, ik denk dat gas en wind blijvende technologieën in de VS zijn en ik denk dat er meer interesse voor zal zijn.

David Bleustein - UBS - Analyst

Fantastisch. Heel erg bedankt.

Telefoniste

Dank u wel meneer. Dames en heren, uw volgende vraag komt van de lijn van Chris Kotowicz van A.G. Edwards. Gaat uw gang.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Goedemorgen heren.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Hoi, Chris.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Ik had een vraag over GE capital in het algemeen denk ik. De waardebijdrage was min of meer gelijk gebleven op een hogere winstbasis en het lijkt alsof de margebijdrage ongeveer 500 basispunten is gedaald ten opzichte van het vorige jaar. Kunnen jullie daarover iets meer zeggen, over de impulsen daar? Het is duidelijk dat wij aan de rente denken. Kunnen jullie daar iets meer over zeggen?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Ik denk een aantal dingen over het totale kapitaal van het financiële overzicht. U heeft waarschijnlijk voor GE access aangepast, een distributieonderneming in de commercial finance business die we vorig jaar in het vierde kwartaal hebben verkocht met nogal wat winst, maar zonder marge. Ik denk als je daarvoor aanpast, wat ik op de margepagina voor financial services heb gedaan, dan zie je dat die nummers die impact niet meer meerekenen. Zelfs als we dat buiten beschouwing laten, als je naar de margeresultaten die ik op de pagina van 6.72 over de waardebijdrage aangepast voor risico's heb laten zien. Een gedeelte daarvan wordt door WMC veroorzaakt. Dus ik denk dat we een voortdurende margeafname van liquiditeit zien, een gedeelte ervan in de commercial finance sector, we hebben de rentes zien toenemen, wat een kleine impact op de nettomarges heeft gehad en ongetwijfeld in de consumentensector. En we hebben het hier eigenlijk zien afvlakken in het tweede kwartaal. En we denken dat de marges de mensen goede opbrengsten kunnen opleveren en dat ze min of meer genivelleerd zijn, wat goed nieuws is met het oog op de toekomst.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Dus we moeten we ons in de toekomst richten op een bijgedragen waardemarge van zo'n 67%, 68%?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

Ik denk dat de huidige percentages nog wel wat druk kunnen ondervinden vanwege de reductie van oudere activa en de toevoeging van huidige activa. Dus we hebben nog geen stabiele toestand voor de gehele portefeuille bereikt. Het is stabiel voor de nieuwe toevoegingen. Dus ik kan niet exact zeggen wat het percentage zal zijn, Chris. Maar dat kunnen we wel met je oplossen.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Oké. En dan de voorziening voor verliezen jaar op jaar. Hoeveel daarvan is – zit WMC daarbij? Of is dat reeds verrekend en is dat een heel ander item?

Keith Sherin - General Electric - SVP-Fin., CFO

WMC zit daar niet bij in. Dat wordt merendeels door volume en de nivellering van de Amerikaanse faillissementen veroorzaakt. We zijn dus van een verandering in de faillissementscode, met meer faillissementen, als je je herinnert in het jaar vorig jaar en nu hebben we iets meer normalisering van de verliezen op die faillissementen in 2007 in het tweede kwartaal en dat is de belangrijkste oorzaak, die twee dingen.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Oké. En dan, Jeff, heb ik je goed begrepen dat de boom voor gasturbines in de VS eigenlijk nog helemaal voor ons ligt?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Dat is mijn mening. Ik zie een hoop interesse op dit ogenblik. Ik denk dat we op het punt beginnen aan te komen waar reservemarges zodanig zijn dat meer nieuwe investeringen, ik denk ik -- die gedachte komt de komende jaren op gang.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyst

Prima. Dank je, jongens.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

We zouden graag nog een vraag willen.

Telefoniste

Natuurlijk, meneer. Uw volgende vraag komt van de lijn van Nicole Parent van Credit Suisse. Gaat uw gang mevrouw.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst

Goedemorgen, dank je voor de mogelijkheid om hier bij te zijn. Een vraag slechts over de portefeuille. Moeten we -- Ik denk vroeger dachten we over GE capital als een percentage van de netto-inkomsten van laten we zeggen 40%, industrial 60%. We zijn naar 50/50 en als we over de portefeuille nadenken, staan jullie daar dan bij stil? En indien dat zo is, kun je ons dan een idee geven wat volgens jullie een percentage van het totale netto-inkomen voor capital is dat voor jullie aangenaam is?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Nicole, ik zou niet zeggen dat we nu een ander vast percentage in gedachten hebben dan 50/50 op de korte termijn. Nogmaals, ik denk dat we proberen in de portefeuille te kijken waar onze positie goed is, maar misschien niet zo erg door beleggers wordt gewaardeerd waar iemand misschien naar voren kan stappen en waarde creëert. We willen daar gewoon heel goed over nadenken en vastberaden te werk gaan. We hebben geen bijzonder percentage in gedachten.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst

Oké. Prima. Dan de laatste, het grote plaatje. Jullie hebben een nieuwe lichte bedrijfshoofden, kun je jouw kijk daar op geven, Jeff, over de diepte en de breedte van de organisatie? Met het oog op alle overnames die jullie hebben gedaan? En waar denk je dat jullie staan als het om organisatiecapaciteit gaat?

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Nicole, wat ik zou zeggen is dat -- we zijn nu Session C aan het afsluiten en we zullen dat in een week of twee onder de aandacht van het bestuur brengen. Als je naar de hele onderneming kijkt, zou het de 50 grote P&Ls kunnen zijn in onze onderneming. We hebben de beschikking over 250 aanvullende werknemers die klaar staan om te beginnen. We hebben een erg diep, breed leiderschapsteam. En ik denk dat we hierin ongeveer \$1 miljard aan training in zullen investeren. Dit blijft een compromis voor ons. Ik bekijk de onderneming graag vanuit een menselijk standpunt. En kijk, ik denk dat we sinds 2002 ongeveer 110 of 115 hoofden hebben benoemd en we hebben een team dat daadwerkelijk de missie en de boodschap weerspiegelt van wat wij met de onderneming willen bereiken.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst

Prima. Dank je.

Jeff Immelt – General Electric – President, CEO

Dank je.

Dan Janki - General Electric - VP, IR

We willen iedereen graag dank zeggen voor hun tijd. Het materiaal van dit gesprek over inkomsten zal op onze website beschikbaar zijn. En JoAnna en ik zijn ook de hele dag beschikbaar. Dus allemaal heel erg bedankt.

Telefoniste

Dank u wel meneer. Dank u dames en heren voor uw deelname aan de telefonische vergadering van vandaag. Hiermee sluiten we de presentatie af. 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.