

Thomson StreetEventsSM


Transcriptie van telefonische vergadering

GE - General Electric - cijfers eerste kwartaal 2006

Datum/tijdstip: 13 april 2006 / 08.30 uur EST

"This document contains "forward-looking statements" - that is, statements related to future, not past, events. In this context, forward-looking statements often address our expected future business and financial performance, and often contain words such as "expects," "anticipates," "intends," "plans," "believes," "seeks," or "will." Forward-looking statements by their nature address matters that are, to different degrees, uncertain. For us, particular uncertainties which could adversely or positively affect our future results include: the behavior of financial markets, including fluctuations in interest rates and commodity prices; strategic actions, including dispositions; future integration of acquired businesses; future financial performance of major industries which we serve, including, without limitation, the air and rail transportation, energy generation, media, real estate and healthcare industries; unanticipated loss development in our insurance businesses; and numerous other matters of national, regional and global scale, including those of a political, economic, business, competitive and regulatory nature. These uncertainties may cause our actual future results to be materially different than those expressed in our forward-looking statements. We do not undertake to update our forward-looking statements."

DEELNEMERS GENERAL ELECTRIC**Dan Janki***General Electric – Vice-president Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric – Voorzitter/CEO***Keith Sherin***General Electric – Senior vice-president/CFO***OVERIGE DEELNEMERS****Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Jeff Sprague***Citigroup - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Robert McCarthy***CIBC World Markets -Analyst***Peter Nesvold***Bear Stearns -Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analyst***Brian Langenberg***Foresight - Analyst***Nigel Coe***Deutsche Bank - Analyst***PRESENTATIE****Telefoniste**

Goedemorgen dames en heren. Welkom bij de telefonische vergadering van General Electric over de cijfers van het eerste kwartaal van 2006. Op dit ogenblik kunnen alle deelnemers uitsluitend luisteren. Mijn naam is Rachel en ik ben uw coördinator voor de telefonische vergadering van vandaag. Ik wil u eraan herinneren dat deze vergadering wordt opgenomen. Ik geef nu graag het woord aan uw gastheer voor de vergadering van vandaag, Dhr. Dan Janki, vice-president van Investor Communications. Ga uw gang, meneer.

Dan Janki - General Electric – Vice-president Investor Communications

Dank je, Rachel. JoAnna en ik zijn blij dat we vandaag uw gastvrouw en gastheer mogen zijn voor deze telefonische vergadering. We zouden u eerst graag welkom willen heten. We begrijpen dat het vandaag Witte Donderdag en morgen Goede Vrijdag is, en we verontschuldigen ons dan ook voor het eventuele ongemak voor u en uw gezin.

Hopelijk hebt u ons persbericht gezien dat vanochtend om 06.30 uur is uitgegaan. We zullen een aantal dia's doornemen die u op onze website www.ge.com/investor kunt terugvinden, samen met wat aanvullende informatie. Als u ze niet te zien krijgt, klik dan op Vernieuwen. U kunt die informatie ook downloaden en afdrukken om de besproken materie gemakkelijker te kunnen volgen.

Denk eraan dat het een webcast is en dat u mogelijk tussentijds op Vernieuwen moet klikken. Zoals gebruikelijk, bevat onze presentatie ook op de toekomst gerichte verklaringen, die gebaseerd zijn op de wereld en het economische klimaat van vandaag. En die zijn nu eenmaal onderhevig aan verandering. Onze verklaringen moeten dan ook in dit licht worden gezien.

Vandaag zullen we het hebben over de cijfers van het eerste kwartaal, de verwachtingen voor het tweede kwartaal en vervolgens is er tijd voor vragen hierover. Daarvoor hebben we onze voorzitter en CEO, Jeff Immelt en onze senior vice-president en CFO, Keith Sherin. Ik zou daarom nu graag het woord geven aan Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Dank je, Dan. Goedemorgen allemaal. Het eerste kwartaal van 2006 is een sterk kwartaal in een goede economie geweest. De basis van GE blijft positief. De orders zijn in het eerste kwartaal met 33 % gestegen, en we zagen een sterke portefeuille, een heel krachtige prestatie voor wat betreft de orders. Onze reserveorders voor apparatuur groeiden met 22 %, net zoals onze CSA-reserveorders. De activa waren erg sterk.

De prestaties bleven tijdens het eerste kwartaal krachtig; de inkomsten stegen met 10 %, wat iets beter is dan gepland. Het industriële bedrijfsresultaat, exclusief de Olympische Winterspelen en pensioenen, steeg met 0,5 punt. De winst uit doorlopende activiteiten steeg met 14 % en de winst per aandeel met 18 %, dus een erg sterke prestatie op die vlakken.

De cashflow was heel sterk, met een algehele stijging van 132 %, en de industriële CFOA bedroeg \$ 3,3 miljard en steeg met 24 %. We hebben de terugkoop van aandelen versneld. Tijdens het eerste kwartaal van 2006 hebben we \$3 miljard teruggekocht, terwijl de rentabiliteit op ons totale vermogen – voor ons een heel belangrijk kengetal – met 1,4 punt tot 17 % steeg. We hebben dus min of meer de ommekeer gemaakt en we gaan in de richting van ons doel van 20 %.

Het groeiinitiatief presteert erg goed. Onze organische groei steeg met 9 %, wat beter is dan verwacht, de groeiplatformen stegen met 22 %, en de verkopen van services met 10 %. Dus nogmaals, behoorlijk goede cijfers en een erg sterk eerste kwartaal van 2006 wat de uitvoering betreft.

Ik denk dat elk kwartaal een test is voor onze strategische uitvoering, en ik denk dat dit ons echt goed doet beseffen dat de onderneming vooruitgaat.

We zien een aantal grote activiteiten in de onderneming: de eerste echt winstgevende, wereldwijde Infrastructure en een groei van het geïnstalleerde park. Het aantal orders voor apparatuur in de infrastructuurprojecten was tweemaal zo groot als in het eerste kwartaal van 2005. Dus nogmaals, een erg sterke impuls op dit ogenblik.

We hebben onze groei in financiële dienstverlening behouden met een hogere ROE in een omgeving met stijgende rentevoeten. Ook zijn we verheugd over de positie van onze Commercial Finance en Consumer Finance, en ook de afstoting van Insurance Solutions zit op het juiste spoor. We bouwen aan gevarieerde activiteiten bij Healthcare met toonaangevende technologieën. We zien echt consistente prestaties van 10 % en meer. De inkomsten zijn met 10 % gestegen en er is een groeiend bedrijfsresultaat. We zijn zeer verheugd over de positie van deze activiteiten.

We blijven ons concentreren op industriële uitvoering en de groei van ons bedrijfsresultaat. We hebben een erg goed, sterk kwartaal gehad in Consumer & Industrial. Dat compenseert een iets zwakkere prestatie in Plastics, waarin we blijven slagen dankzij prijs- en volumecompensaties, maar al met al zorgen onze bedrijven van Industrial voor een groei van het bedrijfsresultaat en blijven we genoeg presteren om de NBC-primetime te halen, maar we hebben echt een sterk gevarieerde mix van bedrijfsactiviteiten. Dus we voeren in feite een strategie die we op lange termijn betrouwbaar achten en die ze de onderneming een goede impuls geeft.

De volgende pagina betreft de groeiinitiatieven – gewoon om u een update te geven over dit initiatief voor organische groei dat we ruim een jaar geleden lanceerden. Wat betreft de organische winstgroei, stegen we met 9 % tijdens het kwartaal. Behoorlijk solide prestaties in de hele portefeuille en, nogmaals, we denken dat dit veel goeds voerspelt voor de toekomst, ongeveer tweemaal onze historische koers en een zeer gunstige – die volgens ons niet onderdoet voor onze concurrenten.

Onze services, die met 10 % groeiden, waren gedeeltelijk verantwoordelijk voor deze organische winstgroei. We ontvingen 2,4 miljard aan nieuwe CSA-toezeggingen, terwijl de reserveorders groeien en er over de gehele linie een goede winstgroei is. Onze groeiplatformen stegen met 22 % tijdens het kwartaal, met een organische groei van 8 %. Onze wereldwijde inkomsten waren erg sterk, met een stijging van 10 % exclusief de invloed van wisselkoersen. China bleef groeien met een stijging van de orders van 21 %, terwijl onze orders in het Midden-Oosten en Afrika met 60 % stegen. Dat toont dus voor een deel het belang aan van globalisering. En onze doorbraken in imaging, die we gebruiken om de stijgende groei aan te sturen, deden het ook erg goed.

Onze financiële verticaal voor Healthcare had een volume van 29 %. We blijven ons digitale voetspoor in amusement uitbreiden, en hebben sterke nieuwe MR-orders achter een HDMR-productlijn.

Dit was dus ook weer een initiatief waarvan we dachten dat het de toekomstige groei in de onderneming vooruit zou helpen. We blijven dit potentieel verder uitbouwen, en vinden dat dit initiatief goed in vorm is. En daarmee geef ik het woord aan Keith, die het over de feitelijke prestaties van de onderneming zal hebben.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Bedankt, Jeff. Zoals Jeff al zei, waren de orders geweldig en, als u de orders van \$ 24 miljard in het eerste kwartaal bekijkt, ziet u dat ze in totaal met 33 % zijn gestegen. Aan de linkerkant van de tabel ziet u de grote apparatuurorders. In het verleden hebben we gezegd dat de grote apparatuurorders op kwartaalbasis wat schommelingen vertonen, maar we hebben net geweldig sterke orders gehad tijdens het eerste kwartaal. U ziet \$ 10,8 miljard aan orders, een stijging van 67 %.

Als u de lijst per bedrijf afgaat, ziet u dat Aviation ruim driemaal zo sterk was als in het eerste kwartaal van vorig jaar. Energy was enorm, met een stijging van 60 %. Healthcare steeg met 2 %, maar onder invloed van de wisselkoersen organisch gezien met 6 %. Oil & Gas en transport hadden allemaal een geweldig kwartaal, terwijl de reserveorders hiervan erg sterk staan op \$ 29 miljard, een stijging van 22 %.

In het midden, bij de services, ziet u dat de orders met 20 %, \$ 7,5 miljard stegen, en we hebben over de hele linie krachtige activiteiten. Aviation... Energy had een geweldig kwartaal met een aantal nieuwe kernenergieprojecten, en zelfs als we niet al deze projecten meerekenen, is er een stijging van bijna 20 %. Healthcare met goede orders van services, en Oil & Gas en transport presteerden geweldig, terwijl de CSA-reserveorders op \$ 86 miljard met tientallen gestegen zijn. Ook daar dus ziet u onze vooruitgang en kracht.

Aan de rechterkant ziet u tot slot dat onze gemiddelde dagelijkse ordercijfers, exclusief de invloed van wisselkoersen, overnames of verkopen, ook sterker zijn. U ziet dat het percentage van de floworders in het vierde kwartaal van 2005 ongeveer 3 % was, en dat hebben we in het eerste kwartaal van 2006 opgetrokken tot 8 %. U ziet de kracht van C&I. Security, een goed kwartaal. Plastics steeg tijdens het kwartaal – voor de maand maart was dit 14 %. Een behoorlijk goede economische prestatie dus.

Als u het wereldwijd bekijkt, was de VS stabiel, met een stijging van 6 %. Europa kaatste terug tijdens het vierde kwartaal. Europa, onze floworders waren 12 % gedaald, maar tijdens het eerste kwartaal stegen ze 8 %. In Azië stegen ze erg sterk met 17 %. De maand maart was dus bijzonder sterk, met een stijging van 11 % en een goede algehele economische activiteit, en als u die grote apparatuurorders en orders voor services bekijkt, ziet u dat ze echt veel goeds voorspellen voor de toekomst. Het was dus duidelijk een uitstekend orderkwartaal in de hele onderneming.

Op de volgende pagina, de portefeuillekwaliteit, ziet u dat deze kracht gewoon wordt doorgetrokken. Aan de linkerkant staan de achterstallige vorderingen van meer dan 30 dagen, zowel voor Consumer Finance als voor de apparatuurfinancieringen. U ziet dat ze jaar-op-jaar gelijk blijven of dalen en dat de kwaliteit van het consumentenkrediet in de consumentenportefeuille stabiel is. We zien dat de achterstallige vorderingen voor apparatuur laag blijven. Ik zal u straks een aantal cijfers geven van Commercial Finance en Consumer Finance, maar de niet-winstgevende activa zijn gedaald, de oninbare vorderingen zijn gedaald. Hierover staan aardig wat details in de aanvullende informatie.

Aan de rechterkant blijft de benutting voor Equipment Services op een erg hoog niveau, hetgeen duidt op de economische activiteit aldaar. 85 % boven de portefeuille. U ziet dat Penske een paar punten is gedaald, maar nogmaals, 92 % is gewoon een geweldig activiteitsniveau, en Rail en trailers zijn beide gestegen tijdens het kwartaal. Dus goede economische activiteit en een enorme kracht op de balans van GE Capital.

Nu volgt een overzicht van de geconsolideerde resultaten van het eerste kwartaal. Inkomsten van \$ 37,8 miljard, gestegen met 10 %. U ziet dat we zowel een sterke winstgroei bij Industrial als Finance hadden tijdens het kwartaal. Winst van \$ 4 miljard, gestegen met 14 %. We halen ongeveer 1,5 punt winst op de terugkoop, en de winst per aandeel bedraagt \$ 0,39, een stijging van 18 %. Cashflow: we zijn het jaar goed begonnen wat de cashflow betreft, met een totale CFOA van \$ 6,7 miljard, een stijging van ruim 130 %, terwijl de cashflow van Industrial met ruim 24 % gestegen is. Dus een fantastisch verhaal bij de cashflow.

Aan de rechterkant ziet u de invloed van de pensioenen op de winst. Vorig jaar hadden we een winst van \$ 3,6 miljard. We hadden een winststijging uit de activiteiten van ongeveer 17 % en de pensioenen vormen een belasting van ruim \$ 0,01 per aandeel voor het kwartaal. Het is geen cash, maar een belasting van \$ 0,01 per aandeel, en dat zal waarschijnlijk elk kwartaal zo zijn, dus \$ 0,04 voor het hele jaar. Zo komt u dus aan de \$ 4 miljard.

Dan rechts onderaan, om u even een update te geven over de belastingtarieven voor het kwartaal, eerst ons tarief voor Industrial exclusief GECS van 24 %, een daling van ongeveer 2 punten. Het ligt lager dan vorig jaar, en dat wordt in feite veroorzaakt door de gestegen winsten uit de internationale activiteiten, en het GECS-tarief van 14 % ligt hoger dan vorig jaar. Het is met 4 punten gestegen en het geconsolideerde tarief, als u de hele onderneming jaar-op-jaar op belastingen bekijkt, bedraagt 18,4 % en is ook met 0,4 punt gestegen. De belastingtarieven waren tijdens het kwartaal dus hoger op basis van jaar-op-jaar.

Het GECS-tarief lag 4 punten hoger dan vorig jaar en dit wordt voornamelijk veroorzaakt door het feit dat we niet opnieuw winst hadden uit de reorganisatie van de vliegtuiglease. En het laatste dat ik over de belastingtarieven wil zeggen voor het gehele jaar, is dat wat u in dit eerste kwartaal ziet, onze huidige schattingen voor het jaar zijn. Zoals u weet, kunnen de zaken veranderen op grond van onze geografische winstmix en andere mogelijkheden voor belastingplanning, en als u graag een reeks wilt, wij zijn nog altijd erg tevreden met een belastingtarief voor Industrial van 24 tot 26 %. Ik zou 13 tot 15 % gebruiken als GECS-tarief voor het jaar. Dat houdt geen wezenlijke verandering in van onze visie op de GECS-winst. Het is gewoon de winstmix, en GECS komt van een aantal extra belastingvoordelen tegenover wat wij vorig jaar oorspronkelijk hadden gepland aan het eind van het jaar.

Vervolgens zou ik u graag een update van één pagina geven over de uitvoering van de strategie bij Insurance. Aan de linkerkant van deze pagina ziet u de winst uitgedrukt in winst per aandeel. We hebben \$ 4 miljard genoteerd met, zoals eerder gezegd, \$ 0,39 per aandeel uit doorlopende activiteiten. We hebben wel een positief cijfer in het kwartaal voor gestaakte activiteiten, en ik zal u de stukken hiervan laten zien. Dat wordt afgerond naar 0,3, en dus onderaan staan de totale genoteerde nettowinst, inclusief doorlopende en gestaakte activiteiten, op \$ 4,3 miljard en \$ 0,41 winst per aandeel.

Als u nu naar de rechterkant kijkt, ziet u wat er is gebeurd bij de gestaakte activiteiten. Eigenlijk zijn er een aantal dingen gebeurd. Ten eerste hebben we begin maart ons resterende aandeel in Genworth verkocht, en dat gaf ons de \$ 2,5 miljard cash die ons heeft geholpen bij de cashflow van GE Capital. We hebben dat speciale dividend gekregen.

We hadden ook een winst van \$ 300 miljoen op de verkoop van de Genworth-aandelen. We hebben ons vertrek bij Genworth dus afgesloten. Nu bezitten we niets meer. Als u dat met het eerste kwartaal van vorig jaar vergelijkt, waren we nog voor 71 % eigenaar van Genworth. We hadden eigenlijk bijna een kwartaal... een heel kwartaal... driekwart van hun activiteiten. Dit jaar hebben we daar tijdens het eerste kwartaal niets meer van.

Het tweede wat we hebben gedaan, is actief doorgaan met het afstoten van GE Life, en dat is een bedrijf dat we hadden aangehouden toen we de beursintroduktie van Genworth deden. De invloed van de afstoting van GE Life werd in de gestaakte activiteiten van dit kwartaal opgenomen. Ik wil er alleen nog op wijzen dat we u in de aanvullende schema's de invloed van de inkomsten van GE Life voor 2005 per kwartaal hebben gegeven, omdat die, nu ze tot de gestaakte activiteiten behoren, uit de basisinkomsten van 2005 zullen komen. Ik denk dat u daar rekening mee moet houden als u de inkomsten van 2006 bekijkt. Op termijn zullen we rond de \$ 600 miljoen per kwartaal verliezen aan inkomsten uit GE Life.

Dit heeft ons winstperspectief eigenlijk niet beïnvloed, en dat ziet u terug in de gedetailleerde schema's. Er zijn niet veel inkomsten verloren gegaan door het afstoten van GE Life. Het verlies door de afstoting bedraagt ongeveer \$ 175 miljoen, wat de winst van Genworth deels compenseert.

Tot slot bestaat het derde element in de gestaakte activiteiten uit de resultaten voor Insurance Solutions tijdens het kwartaal. Het team van Insurance Solutions maakte een winst van ongeveer \$ 135 miljoen na aftrek van belastingen, en u ziet dat dit ook in de Disc Operations is opgenomen.

Het goede nieuws is dus volgens mij dat we bijzonder tevreden zijn met de vooruitgang. We hebben een goede samenwerking met Swiss Re, en de verkoop van Insurance Solutions zit op het juiste spoor om het tweede kwartaal af te sluiten. En als we deze deal kunnen afsluiten, verwachten we tijdens het tweede kwartaal tot \$ 3 miljard cash te krijgen, minus een paar aandelen en promesses. We zijn dus blij met de constante vooruitgang bij de uitvoering van onze strategie voor Insurance.

Nu stap ik over naar de cashflow. Zoals ik al heb gezegd, zijn we verheugd het jaar te hebben gestart met een heel sterke cashflow. \$ 6,7 miljard tijdens het kwartaal, die eigenlijk werd aangestuurd door de Industrial. In de balk aan de linkerkant ziet u dat onze cashflow bij Industrial van \$ 2,7 miljard vorig jaar dit jaar naar \$ 3,3 miljard is gegaan, een stijging van 24 %. We presteerden goed wat betreft de netto-inkomsten en de groei, en we haalden ook voordeel uit het bedrijfskapitaal.

Verder hadden we op het GECS-dividend, bovenaan de balk, vorig jaar tijdens het eerste kwartaal, eigenlijk het laatste kwartaal met slechts 10 % dividend uit de ingehouden winst van de services van GE Capital. Dit jaar haalden we 40 % dividend, ongeveer \$ 900 miljoen, en kregen we de opbrengst van de verkoop van Genworth. Dus in totaal \$ 3,4 miljard. Zoals Jeff al zei, kochten we voor \$ 3 miljard aandelen terug tijdens het kwartaal. Dat zijn ongeveer 88 miljoen aandelen en in totaal hadden we jaar-op-jaar een aandelenreductie van gemiddeld ongeveer 160 miljoen aandelen in ons aandelenpakket, wat de voordelen van de terugkoop van vorig jaar en dit jaar aantoont.

Aan de rechterkant staat alleen de cash(verloop), te beginnen bij de \$ 2 miljard. Links ziet u de bijdrage van de CFOA. We betaalden onze dividenden van \$ 2,5 miljard, \$ 2,6 miljard, de aandelenruigkoop van \$ 3 miljard, een kleine fabriek en machines en we hadden één overname, één grote overname die werd afgesloten met de overname van IDX. Die bedroeg ongeveer \$ 1,4 miljard, \$ 1,6 miljard schuldsaldo, resulterend in een saldo van \$ 1,8 miljard in maart. Dus een geweldige start wat betreft cash en een heel goed gevoel over het hele jaar met een stijging van 10 tot 15 %. Heel stabiel.

Nu zou ik graag ingaan op de bedrijfsresultaten. Ik ga van start met een overzicht van het eerste en het tweede kwartaal, en ga daarna in op de details van elk bedrijf. Bekijkt u het eerste kwartaal even. Wat we hier hebben uiteengezet, zijn zowel de prestaties ten opzichte van de inkomsten en de winst per segment, en vervolgens hoe we het er vanaf hebben gebracht ten opzichte van de voorspellingen die we u eerder hebben gegeven.

Aan de linkerkant staan de inkomsten. U ziet dat we net een sterke groei van de omzet hebben gehad, die door de hele portefeuille heen erg stabiel is. Zowat alles kwam overeen met onze eerdere schattingen. Ik zou zeggen dat Commercial Finance iets beter was dan verwacht. We hebben wel wat voordeel gehaald uit de overdracht van het vierde kwartaal, waar we het eerder al over hadden. Dan NBS Universal: de inkomsten waren iets hoger dan verwacht en dat kwam door de Olympische Winterspelen en deels door de kracht van de andere onderdelen van de NBC-portefeuille.

Rechts ziet u dat we voor de winst per segment een geweldig kwartaal hebben gehad. Commercial Finance en Healthcare lagen iets boven de eerdere schattingen. Bij Industrial hebben we een negatieve notering. Hier zitten we net onder onze schatting. Dit wordt veroorzaakt door Plastics. Ik zal u dit aantonen, maar nogmaals, onze voorspelling lag ongeveer op 15 tot 20. Dus met 14 hadden ze een erg goed kwartaal, terwijl alle andere activiteiten goed ingeschat waren. Dus kracht over een brede linie. We hebben aan de verwachtingen voldaan, en na de volgende pagina zal ik de details per bedrijf doornemen.

Zo kunt u een idee krijgen van het tweede kwartaal. Zoals je zou verwachten, zien we een profiel dat lijkt op dat van het eerste kwartaal. U ziet dat de inkomstenvoorspelling erg gelijkend was. Het enige echte verschil bij de inkomsten is dat, als u onderaan bij NBC Universal kijkt, er niets is dat te vergelijken valt met de Olympische Winterspelen. U ziet dus een schatting van kostendeekkende inkomsten voor NBC, en de voorspelling van de segmentwinst is algeheel consistent met het eerste kwartaal.

Verder ziet u in het kader rechts de cijfers voor de hele onderneming. Inkomsten van \$ 39 miljard tot \$ 40 miljard: een stijging van 6 tot 9 %. Nogmaals, u kunt in het aanvullende schema zien wat de invloed van GE Life is, en een deel van die inkomsten aftrekken, maar het zou een heel stabiel kwartaal moeten zijn met een profiel dat, zoals ik al zei, erg lijkt op dat van het eerste kwartaal.

Winst, \$ 4,8 tot 5 miljard, een stijging van 10 tot 14 %, en dus een geweldig vooruitzicht. De winst per aandeel blijft onveranderd, \$ 0,46 tot \$ 0,48. Geen veranderingen dus in de vooruitzichten voor het tweede kwartaal, met een stijging van 12 tot 17 %. We bekijken nu de bedrijven afzonderlijk.

Het eerste bedrijf is Infrastructure. Infrastructure heeft een erg stabiel kwartaal gehad. Het gaat om een inkomstenstijging van 8 % en een stijging van de segmentwinst van 11 %. Als u linksonderaan naar de belangrijkste bedrijfsresultaten kijkt, ziet u overal onvoorstelbaar veel kracht, met uitzondering van Energy. Op de volgende pagina ga ik Energy in detail doornemen, dus ik ga er hier niet te zeer op in. Maar, als u rechtsboven kijkt, ziet u dat we in Infrastructure een geweldig kwartaal achter de rug hebben. De orders voor het infrastructuursegment hadden een waarde van \$ 14 miljard en stegen met 61 %. We halen veel voordeel uit onze investeringen in technologie, globalisering en services. De reserveorders voor apparatuur zijn met 25 % gestegen. We hadden een enorm sterke inkomstengroei in deze bedrijven.

Ik noem er hier maar een paar. Bekijk Aviation even. Het Aviation-team heeft tijdens het kwartaal 424 commerciële motoren verscheept. Dat waren er 79 meer dan vorig jaar, een stijging van 23 %. En de inkomsten uit services in Aviation stegen met 11 %. Bekijk transport eens. Zij hebben tijdens het kwartaal 219 locomotieven verscheept. Dat zijn 66 eenheden meer dan vorig jaar, een stijging van 43 %, terwijl de inkomsten uit services met 20 % stegen. Ze hebben dus ontzettend veel kracht. Dat geldt ook voor Oil & Gas. De apparatuur steeg met 27 %, de services met 12 %. En dan Energy. De voornaamste aanstuurder van Energy was jaar-op-jaar laag; er waren minder gasturbines. Dat lag min of meer gelijk met wat we dachten, iets te laag, maar dat verklaart zeker de daling in inkomsten, aangezien er 13 gasturbines minder waren dan vorig jaar.

Als u nu eens naar de segmentwinst gaat, ziet u een enorm hefboomeffect in deze bedrijven. Ik zou graag even een stap terugdoen en het bedrijfsmodel bekijken. Laten we transport gebruiken als voorbeeld van een segment dat verankerd zit aan de verkoop van locomotieven. We hebben sterkere orders voor apparatuur. Ik heb het al over de cijfers gehad, en die zijn gebaseerd op de toonaangevende technologie van de EVO-locomotief. We hebben een groeiend geïnstalleerd park, omdat we die locomotieven met recordcijfers hebben ingezet, en we hebben een groeiend servicebedrijf met een hoog rendement. Dus wanneer alle onderdelen hier werken, krijg je fantastische financiële resultaten. En dat ziet u aan het hefboomeffect in transport, met inkomsten die stijgen met 35 % en een gunstige stijging in de segmentwinst, meer dan 100 %. Hetzelfde geldt voor Aviation. En hetzelfde geldt voor Oil & Gas, en dat is wat Dave Calhoun en zijn team in Infrastructure doen. Dus een geweldig kwartaal wat de winst betreft.

Bovendien bleven de verticalen in de financiële dienstverlening sterk. Ze hadden een goed volume. Ze hadden een sterke winst van 10 % en meer. Ze haalden een goede winstkwaliteit. Bij GECAS stonden er bijvoorbeeld maar twee vliegtuigen aan de grond, maar we blijven die portefeuille heel effectief beheren.

Wanneer we naar de winstdynamiek van het tweede kwartaal kijken, zien we een soortgelijk profiel. In totaal is Industrial met 10 tot 15 % gestegen, terwijl we sterke orders voor apparatuur behouden. Ons profiel zal verbeteren wat betreft Energy, waarover ik het straks zal hebben, en de services blijven sterk tijdens het kwartaal.

De verticalen in de financiële dienstverlening werden geschat op 0 tot 5. Ze zijn iets moeilijker te vergelijken voor het tweede kwartaal, maar ze zitten op het juiste spoor voor het hele jaar. Het vooruitzicht voor het tweede kwartaal voor alle onderdelen van Infrastructure is dus een stijging van 10 tot 15 % in de segmentwinst.

Nu zou ik graag meer gedetailleerd ingaan op Energy. Eigenlijk zijn er twee dingen. Ten eerste zou ik willen uitleggen waarom we lager zaten dan onze voorspellingen voor dit kwartaal, en vervolgens wil ik u het jaarprofiel tonen en laten zien waarom we ervan overtuigd zijn dat John Krenicki en zijn team voor het jaar een groei in het bedrijfsresultaat zullen halen van 10 % of meer.

Ik heb geprobeerd om dit op deze pagina uit te werken. Ik begin linksboven. Tijdens het eerste kwartaal zaten we onder onze verwachtingen. Eigenlijk zijn hier drie belangrijke oorzaken van geweest. Ten eerste denken we dat de timing voor een aantal gasturbines en (Aero-)eenheden en de timing voor de klant iets beter had gekund. Daar zijn we nogal licht overheen gestapt. Ten tweede hebben we de timing van NPI-investeringen versneld. Baglan Bay is ons paradepaardje voor de turbine met onze nieuwe technologie. We hebben tijdens het eerste kwartaal een defect gevonden en hebben die technologie verbeterd. Dat heeft ons inkomsten en NPI-uitgaven gekost, en daarnaast hebben we ook de investeringen in een aantal nieuwe producten versneld.

Voor steenkoolvergassing hebben de klanten er zeker op aangedrongen dat we die technologie aan de praat zouden krijgen, zodat we een aantal grote orders kunnen leveren. De technologie heb ik al vermeld bij Baglan Bay, en daarnaast zijn er de nieuwe reactoren voor kokend water. We hebben tijdens het kwartaal dus nogal wat investeringen versneld, en als laatste is er nog Water. Water is aan het verbeteren, maar ligt iets lager dan gepland. Wanneer we de feitelijke resultaten vergelijken met waar we hopen te geraken, zijn dat dus de drie oorzaken.

De manier waarop we dat financieel kunnen weergeven, vindt u in de tabel onderaan. Als u op de grafiek onderaan kijkt, zaten we tijdens het kwartaal lager wat betreft stroomopwekking, waaronder de thermische, windenergie- en waterbedrijven vallen. U ziet dat we tijdens het kwartaal ongeveer \$ 200 miljoen zijn gedaald, maar dat werd gedeeltelijk gecompenseerd door de goede prestaties van de services, die \$ 100 miljoen beter waren. De services maakten meer dan \$ 550 miljoen bedrijfswinst. Dat is dus erg sterk, en er was een stijging van 19 % tijdens het kwartaal.

Helemaal onderaan ziet u de oorzaak: het profiel van de gasturbine. De markt is behoorlijk goed. We hebben altijd geweten dat we in 2006 meer eenheden zouden verschepen, en het aantal eenheden stijgt naarmate het jaar vordert als u van het eerste halfjaar naar het tweede halfjaar gaat. Dus de invloed van de gasturbine is eigenlijk de timing. Tijdens het eerste kwartaal hebben we 21 eenheden verscheept. Dat is 13 minder dan vorig jaar. Als we verdergaan naar het tweede kwartaal, zijn we ongeveer op gelijk niveau met vorig jaar. Volgens de huidige schatting zullen we één procent stijgen, en vervolgens gaan we tijdens het tweede halfjaar van de levering van 49 eenheden in het eerste halfjaar naar 91 eenheden in het tweede halfjaar. Dus het aantal eenheden voor het hele jaar is 140, een stijging van 13, en meer dan 90 % daarvan is reeds toegezegd. We zijn erg tevreden over het profiel.

Wanneer we naar het tweede kwartaal gaan, beginnen we de financiële voordelen te zien. Dat ziet u in de schatting voor het tweede kwartaal. De invloed op stroomopwekking is minder gedaald en de services blijven sterk presteren. De serviceorders zijn tijdens het eerste kwartaal met 37 % gestegen. We blijven dus winst uit de services krijgen en de groei zal zelfs iets sterker zijn dan tijdens het eerste kwartaal, en we gaan terug naar de winstgroei tijdens het tweede kwartaal. We schatten op dit moment 5 tot 10 %, en u ziet dat het in het tweede halfjaar alleen maar beter wordt,

omdat stroomopwekking verbeterd, met een hoger aantal leveringen van gasturbines, plus het windenergie- en waterbedrijf, en het servicebedrijf, dat uitstekend blijft presteren.

De boodschap is dus dat we op het juiste spoor zitten wat betreft Energy. We zijn verheugd over de positie van deze sector in de planning, en de dynamiek blijft duidelijk verbeteren door het hele jaar heen. We hebben het gevoel dat die in goede vorm is.

Dus laten we overgaan naar de volgende sector, Commercial Finance. Commercial Finance kende alweer een recordkwartaal. Hier ziet u de cijfers. Ze zijn fenomenaal. De inkomsten zijn met 8 % gestegen, de segmentwinst bedraagt \$ 1,174 miljard, een stijging van 27 %. De groei van de activa steeg met 4 %, en u ziet de belangrijkste bedrijfsresultaten linksonderaan. Gewoon een geweldig kwartaal, zowel wat betreft kapitaaloplossingen als onroerend goed. De winst steeg met 19 % voor kapitaaloplossingen en met 42 % voor onroerend goed. De dynamiek is hier behoorlijk sterk. De volumegroei in de bedrijven is groot. We zien veel economische activiteit. De kapitaaloplossingen zijn erg sterk. Onroerend goed is onvoorstelbaar sterk. Tijdens het eerste kwartaal hadden we een volume van \$ 4,7 miljard, met een sterke groei in Azië en Europa.

Ook de financiële dienstverlening aan bedrijven had een goed volume, met een stijging van 20 %. Dat volume, een goede kerngroei en lagere verliezen en wat winst van overnames gaven ons een mooie winstgroei in kapitaaloplossingen. Ons onroerend goed genoot van een voortgezette portefeuille-investering, zoals ik al zei met wereldwijd een sterk volume. En door te profiteren op marktkansen door de verkoop van bezittingen en wat overdrachten die we hadden van het vierde kwartaal konden we een uitzonderlijk goed kwartaal realiseren. De portefeuille is dan ook bijzonder goed gevuld.

De niet-winstgevende activa staan hier op \$ 1,3 miljard en zakten met \$ 260 miljoen. De achterstallige vorderingen van 1,3 % zijn 23 basispunten gedaald. De oninbare vorderingen van \$ 93 miljoen zijn 22 basispunten gedaald. Wat de portefeuille betreft, is dit dus gewoon de beste tijd. We verwachten dat het vooruitzicht zo zal blijven. Wanneer u naar het tweede kwartaal gaat, bekijk dan de kracht van de portefeuille, de wereldwijde groei en de prestaties van de activakwaliteit, die ons een segmentwinst van ongeveer 15 % geeft. Onroerend goed zal ongeveer 15 tot 20 % stijgen en kapitaaloplossingen ongeveer 15 tot 20 % voor het kwartaal.

Het volgende bedrijf is Industrial. U ziet dat industrie een heel goed kwartaal heeft gehad. De inkomsten zijn met 6 % gestegen. Een uitstekende hefboom. 14 % segmentwinst. U ziet de bedrijven linksonderaan. C&I heeft een geweldig kwartaal achter de rug. Het bedrijfsresultaat is met 33 % gestegen. Plastics kende een uitdagend kwartaal met een prijsgrens (evenwicht). Daar zal ik dadelijk meer over vertellen. Equipment Services heeft duidelijk een heel goed kwartaal gehad. Als u het segment in zijn geheel en de dynamiek bekijkt, is het aantal orders echt buitengewoon. Het aantal orders voor apparatuur steeg met 16 %. Plastics steeg organisch met 2 %. U ziet dat het volume met 6 % is gestegen en dat de prijs met 4 % is gedaald, maar tijdens de maand maart stegen ze met 14 %. We zagen dus heel wat opbouw van economische activiteit in Plastics tijdens het kwartaal. Over het algemeen waren de inkomsten voor het kwartaal bij deze bedrijven verbazingwekkend.

C&I had geweldige inkomsten en over een behoorlijk brede linie. U ziet dat de apparatuur tijdens het kwartaal met 14 % is gestegen en Industrial met 11%. De [onverstaanbaar] voorraad steeg met 13 %. Verlichting was ongeveer quitte. U ziet hier dus een erg goede economische activiteit. Zoals gezegd, steeg Plastics in totaal volume erg sterk, met een wereldwijde stijging van 7 %, en we verbeterden ons bedrijfsresultaat in het segment met een halve punt.

Nu wat Plastics betreft, zijn we het prijsevenwicht aan het reguleren. De prijs was met ongeveer 3 % gedaald. Het volume was met ongeveer 7 % gestegen, en we hebben de huidige dynamiek met het oog op een concurrerende positie bekeken. We vinden dat Charlene en het team goed werk leveren in het beheren van deze bedrijfsactiviteit. En we zijn klaar voor een behoorlijk goed tweede kwartaal. Ik zal het u laten zien. Volgens onze vooruitzichten, denken we dat we met Plastics ongeveer 5 tot 10 % zullen stijgen.

De apparatuur blijft de strategie tot het uiterste drijven, en u ziet de voordelen daarvan, met een sterke stijging van zowel het monogram als het profiel met 10 % of meer, en de apparatuurservices hadden een goed kwartaal en zullen dat blijven houden. Dus tijdens het tweede kwartaal zien we een soortgelijke dynamiek. We verwachten een verbetering van 15 tot 20 % voor de segmentwinst, die wordt veroorzaakt door iets betere prestaties van Plastics. In het tweede kwartaal zullen ze wat minder tegenwind hebben dan in het eerste kwartaal, en op grond van de ordercijfers en de groei die we zien op hun markt zou C&I een erg sterk jaar moeten blijven houden.

De volgende is NBC Universal. Linksbovenaan: de gerapporteerde financiële cijfers. De inkomsten stegen met 24 % en de segmentwinst daalde met 8 %, maar de Olympische Winterspelen in Turijn hebben echt veel invloed gehad op deze cijfers. Daarom hebben we hier geprobeerd om de Olympische Winterspelen eruit te halen en u te laten zien wat het bedrijf heeft gepresteerd buiten de Olympische Winterspelen om, en dat is als volgt. De inkomsten zouden slechts met 5 % en de segmentwinst met 6 % gestegen zijn. Ik zal dadelijk meer vertellen over de Olympische Winterspelen, maar ze hebben tijdens het kwartaal dus duidelijk een tamelijk grote invloed gehad op de resultaten van NBC.

Linksonderaan ziet u de dynamiek voor de segmentwinst. We hebben geprobeerd u deze structuur te geven om u te laten zien dat de bedrijven worden beïnvloed door de primetimekijkcijfers, welk percentage van de segmentwinst ze vormen, en hoe ze presteerden tijdens het kwartaal en wat we verwachten voor het hele jaar. U ziet dat de belangrijkste, goed presterende netwerkers, die ook worden beïnvloed door de primetimekijkcijfers en de tv-productieafdeling ongeveer 25 % van onze segmentwinst vertegenwoordigen, en dat ze ongeveer 25 % zijn gedaald tijdens het kwartaal. De rest van het bedrijf en het grootste deel van de winst: u ziet dat 75 % van de winst heel goed heeft gepresteerd, en dat is rechtsboven bij de dynamiek gemarkeerd.

U weet dat het bedrijfsresultaat van de kabelzenders voor amusement met 25 % is gestegen. We blijven goede kijkcijfers en prestaties halen met onze kabelzenders. USA staat nu op de eerste plaats als kabelnetwerk voor amusement. Bravo en Sci-Fi doen het heel goed. De kijkcijfers van de nieuwszenders op de kabel zijn met ruim 25 % gestegen; zowel CNBC als MSNBC doen het beter. We hebben een heel sterk filmkwartaal gehad, ook wat betreft de theateruitzendingen. We hadden erg sterke films en zeker de dvd-prestaties waren goed. Het filmteam haalde tijdens het kwartaal een bedrijfsresultaat van \$ 300 miljoen, een stijging van 13 %. *King Kong* was de meest succesvolle dvd die in de geschiedenis van Universal werd uitgebracht tijdens de eerste weken. 6,5 miljoen dvd's; dat is dus heel goed gegaan. En het bedrijfsresultaat waar ik het overhad, omvat ook de voordelen uit ons akkoord om onze betrekkingen met DreamWorks te beëindigen, wat de invloed van de Olympische Winterspelen tijdens het kwartaal compenseert.

Voor wat betreft de Olympische Winterspelen, waren de prestaties zoals verwacht. We haalden behoorlijk hoge primetimekijkcijfers. Er waren veel uitzendingen via de kabel. Het heeft veel geholpen dat we alle verschillende markten hadden voor de inhoud, en NBCOlympics.com presteerde erg goed, en op financieel gezien haalden de Olympische Winterspelen \$ 684 miljoen aan inkomsten. Ze verloren ongeveer \$ 70 miljoen tijdens het kwartaal. Voor het hele jaar zijn de Olympische Winterspelen iets winstgevend, als je het effect van de bijdragen van de bij ons aangesloten maatschappijen, die elk kwartaal binnenkomen, meetelt. De Olympische Winterspelen presteerden dus zoals verwacht, ook al was er een verlies tijdens het kwartaal. Dat is hoe we het jaar hadden ingeschat en wat we echt dachten te zullen krijgen.

Voor wat betreft primetime, boeken we vooruitgang. We hebben veel tijd besteed aan ontwikkeling en hebben een goed gevoel over het proces, het team en de shows die op stapel staan. *Deal or No Deal* doet het heel goed en *Earl and The Office* doet het heel goed, en we zijn vol vertrouwen over de periode die nu aanbreekt, waar we gaan kijken naar hoe het met ze gaat en of we vooruitgang blijven boeken in digitale media.

Dus als we naar het geheel kijken, is er in dit bedrijf zo veel dat goed presteert, en nu resteert nog dat ene punt om de primetime te verbeteren. Dat zal nog van invloed zijn tijdens het tweede kwartaal. Primetime en TVPD zullen dalen, maar film en kabel en de rest van het bedrijf zullen sterk staan. Dan hebben we tijdens het tweede kwartaal ook twee evenementen die kostendekkend zijn. Vorig jaar hadden we de voordelen van de afwikkeling van het Daihyaku-partnerschap uit de Universal-fusie. Dat was positief, en dit jaar verwachten we verkopen af te sluiten van een aantal televisiezenders, die eind maart werden aangekondigd. Dat zal deels de winsten van Daihyaku vorig jaar compenseren. Dus met het bedrijfsprofiel dat we nu zien, zeggen we dat de segmentwinst ongeveer 10 % zal dalen tijdens het tweede kwartaal, en voor het hele jaar op het juiste niveau zal zitten, ongeveer gelijk.

En tot slot de twee laatste bedrijven hier op deze pagina. Healthcare heeft net een geweldig kwartaal achter de rug. U ziet dat de inkomsten met 10 % zijn gestegen, wereldwijd erg sterk, een geweldig hefboomeffect. De segmentwinst is met 21 % gestegen. Het bedrijfsresultaat is 1,2 punt gestegen, en zette hier echt een goede prestatie neer. De organische inkomstengroei steeg met 9 %. Als u de verschillende onderdelen daarvan bekijkt, was CT met een stijging van 31 % geweldig, steeg röntgen met 17 % en ultrageluid met 22 %. We blijven het erg goed doen met de VCT. We verkochten 151 T. VCT.. (60.32) slice-units tijdens het kwartaal, maar we kregen orders voor 185 eenheden. Dus hebben we 300 reserveorders. Ze stegen met 16 % sinds het eind van het jaar. Deze inkomstencijfers leidden tot een uitstekend bedrijfsresultaat over een tamelijk brede linie. De technologie, apparatuur en services stegen met 18 %. Biowetenschappen en klinische systemen stegen met 30 %. Alleen al het bedrijfsresultaat van de services in Healthcare steeg met 15 %. Dus een zeer sterke, brede winstgroei over de inkomstenstroom, terwijl de aanwinst van IDX en de integratie ervan op weg is naar een goede start. Healthcare blijft dus sterk. Als u het tweede kwartaal bekijkt, zien we een stijging in de segmentwinst van 15 % tot 20 %.

Aan de rechterkant ziet u dat Consumer Finance een heel goed kwartaal heeft gehad. Als u de inkomsten en de segmentwinst bekijkt, ziet u dat de inkomsten zijn gestegen met 9 %, de segmentwinst met 14 % en de activa met 6 %. En deze activiteit werd beïnvloed door de sterkere dollar. Exclusief de invloed van wisselkoersen zijn de activa zowaar met 13 % gestegen. De sterke kerngroei, de organische groei steeg met ongeveer 10 %. Een goede prestatie dus binnen dit bedrijf, en u ziet dat dit over een tamelijk brede linie is. Amerika heeft een erg sterk kwartaal gehad. Europa is gestegen, Australië is gestegen. Azië bleef door Japan over het algemeen ongeveer quitte, maar had over het algemeen een sterke, goede kerngroei.

We halen wat voordeel uit de overnames die we hebben gedaan en de partnerschappen verspreid over de wereld, en de verwachtingen voor het tweede kwartaal kondigen daar meer van aan. De segmentwinst zal met ongeveer 15 % stijgen, een sterke wereldwijde groei en een goede kwaliteit van de activa. Dat waren dus de zes bedrijven. Nu geef ik het woord terug aan Jeff om af te ronden.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Prima, Keith. Om even samen te vatten, het was een sterk eerste kwartaal van 2006 voor GE. De inkomsten stegen met 10 %. De orders stegen met 33 %, wat fenomenaal is voor ons en het geeft ons echt het gevoel dat we vooruitgaan. De organische groei ligt boven ons eigen doel, op 9 %. De winst per aandeel bedroeg \$ 0,39, een stijging van 18 %, ondanks de tegenwind van de pensioenen, die iets meer dan \$ 0,01 bedroeg. Dus een goede groei van de winst per aandeel, terwijl de cash reusachtig omhoog gegaan is, meer dan het dubbele, en ook een sterke cashflow bij Industrial.

Wat volgens mij nog belangrijker is, is dat we echt met een bedrijfsstrategie werken. De wereldwijde Infrastructure, onder leiding van Dave Calhoun, zal alleen maar sterker worden naarmate we verdergaan. Een groot aantal reserveorders en een goede service-impuls. De financiële dienstverlening van Mike Neal en Dave Nissen blijft in deze omgeving werken, en we denken dat dit in de toekomst zal blijven vooruitgaan.

We zorgen echt voor een consistente groei in onze gevarieerde Healthcare-activiteiten, een sterke productlijn, een goede uitvoering. We denken dat we goede, consistente prestaties zullen halen met deze activiteiten. Wat verbetering betreft: John Rice en zijn team zijn het bedrijfsresultaat van Industrial aan het verbeteren, en werken hard om goede resultaten te behalen, en we denken dat we dit jaar kracht zullen blijven opbouwen, en verbeteringen in NBC Universal, zoals Keith al zei. Het grootste deel van de portefeuille gaat erg goed en we blijven ons gewoon concentreren op de primetimeprogramma's die op stapel staan.

Als u naar de grote aanstuurders van het bedrijf kijkt, denk ik dat we heel wat impulsen binnen de onderneming hebben en veel kracht, die ook in de toekomst zal blijven.

Tot slot het kapitaalbeheer: de onderneming zal meer dan \$ 10 miljard vrije cashflow voor het jaar hebben. We zitten op schema voor wat betreft de terugkoop van aandelen met \$ 3 miljard tijdens het eerste kwartaal en een inzet om \$ 7 tot 9 miljard voor het hele jaar te halen. De rentabiliteit op ons totale vermogen neemt toe, en we denken dat dit echt goede dingen voorspelt als we naar de toekomst kijken. Een heel sterk kwartaal dus. We bevestigen de vooruitzichten voor het hele jaar opnieuw met een stijging van 13 tot 17 % op basis van winst per aandeel. We denken dat de onderneming een heel goede impuls heeft gekregen wat initiatieven en bedrijfsactiviteiten betreft. En hierbij geef ik jou, Dan, het woord terug voor de vragen.

Dan Janki - General Electric – Vice-president Investor Communications

Prima. Dank jullie wel, Jeff en Keith. We zouden nu graag wat tijd maken voor vragen, Rachel.

VRAAG EN ANTWOORD

Telefoniste

(INSTRUCTIES VAN DE TELEFONISTE). Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Goedemorgen allemaal. Ik ben onder de indruk van het organische groeicijfer van dit kwartaal, die 9 %. Volgens mij had je gezegd dat dit een jaar geleden 10 % was. Ten eerste, hebben we een serieuze vergelijking per dag van dit kwartaal met dat van vorig jaar gehad?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Gelukkig wel, Bob.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006
--

Bob Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Het lijkt erop dat het kwartaal versnelde naarmate de tijd vorderde. Misschien kun je wat meer vertellen over waarom maart zo sterk was?

Keith Sherin - *General Electric – Senior vice-president/CFO*

Nou, als je kijkt...

Bob Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Geografisch gezien, denk ik dat je zei dat Europa terugkwam.

Keith Sherin - *General Electric – Senior vice-president/CFO*

Ik denk dat Europa een van de grote aanstuurders was. Nogmaals, de flow is datgene wat je door het kwartaal heen hebt zien vooruitgaan, maar de belangrijkste apparatuur is het hele kwartaal lang krachtig geweest, en ook de services zijn het hele kwartaal lang krachtig geweest. Het enige wat we dus hebben gezien... we zagen een opleving in de flow eind maart, heel maart. Dat betrof grotendeels Plastics. De rest van het bedrijf is het hele kwartaal lang sterk geweest.

Bob Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Heeft die kracht zich voortgezet? Het is nog maar begin april, maar kunnen we zeggen dat iets van wat je ziet nu wordt voortgezet?

Keith Sherin - *General Electric – Senior vice-president/CFO*

De economische activiteit ziet er goed uit, Bob. Ik zou zeggen dat onze voorspellingen voor het tweede kwartaal lijken op wat je tijdens het eerste kwartaal hebt gezien voor wat betreft services. Services 10 % of meer, 5 tot 10 % op de flow en de belangrijkste apparatuur zal wat schommelingen vertonen. We zullen moeten zien wat dat in totaal geeft, maar de economische activiteit ziet er vrij goed uit. Dat zie je aan het volume van de financiële dienstverlening. Je ziet het aan de consumentenactiviteit met weinig achterstallige vorderingen. Je ziet het aan de ordercijfers bij Plastics, apparatuur en Industrial. We zijn dus tamelijk verheugd over de economische activiteit. Misschien wilt je daar commentaar op geven, Jeff?

Jeff Immelt - *General Electric – Voorzitter/CEO*

Nee. Ik denk dat de segmenten sterk zullen blijven, Bob. Ik denk dat het voor ons heel positief is dat de serviceorders met 20 % zijn gestegen. Je weet hoe belangrijk dat is voor de marge- en winstcijfers, en het geeft ook goed aan wat het productgebruik van de klanten is. Dus ik denk dat de enorm sterke ordercijfers heel positief zijn voor onze vooruitgang, en dat de ordercijfers heel sterk zijn in Energy, ook wat de services betreft.

Bob Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

En wanneer denk je dat het tijd is om de vooruitzichten te bekijken met betrekking tot die marge tussen 13 en 17 % voor het jaar. Ik begrijp dat het nog maar april is, maar het klinkt alsof de zaken vrij goed gaan. Wanneer zouden we iets kunnen aanwijzen buiten die brede marge?

Jeff Immelt - *General Electric – Voorzitter/CEO*

Weet je, Bob, het is nog vroeg in het jaar, en daarom geven we een marge. Dus nogmaals, we willen gewoon zien hoe de zaken blijven vooruitgaan, maar tussen 13 en 17 % is een goede marge, en we zijn op weg naar een goede start met een stijging in de winst per aandeel van 18 % tijdens het eerste kwartaal.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006
--

Telefoniste

Jeff Sprague, Citigroup

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Een paar vragen over Energy. Ten eerste, de groei van 60 % in apparatuurorders, voor welk soort product is dat? Is dat een heropleving in de gasturbineorders, is dat windenergie of is dat iets anders? Graag wat uitleg daarover.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Natuurlijk. Gasturbines, het aantal lag tijdens het kwartaal op een tamelijk goed economisch niveau. We hadden dit kwartaal ongeveer 34 orders. Dat is ongeveer hetzelfde aantal eenheden vergeleken met vorig jaar, terwijl het prijsniveau met ongeveer 3 % steeg. We zien daar dus een tamelijk goede orderactiviteit. De belangrijkste aanstuurder van de delta jaar-op-jaar was windenergie. Windenergie had 1,5 miljard aan orders. Dat is nu 1,3 miljard, en het prijsniveau voor windenergie steeg opnieuw ongeveer 4 %, dus voor wat betreft die 60 %. Maar we hadden ook goede orders voor Oil & Gas. We hadden goede orders voor de rest van die bedrijfsactiviteit, en in het bijzonder services. Dat is dus redelijk goed. We zijn er vrij tevreden mee, vooral de activiteitsniveaus van de gasturbineorders geven ons een goede indicatie over de toekomst van dat bedrijf.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Dus, om nog even op die gedachte verder te gaan, ik bedoel dat je hebt laten zien dat de winst op stroomopwekking wat is verschoven in de loop van het kwartaal, of in de loop van de kwartalen, maar zitten er door de stijgende prijzen misschien positievere marges in het verschiet voor stroomopwekking als we een jaar of twee verder kijken? Zijn we de echt materiële reserveorders verder aan het verbeteren, en hebben we een betere kijk op 2007 en 2008 voor dat bedrijf?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Natuurlijk. Ik bedoel, ik denk dat als je kijkt naar wijziging en verbetering van de prijs van gasturbineorders zoals we die nu krijgen, het 12 tot 18 maanden zal duren voor je die flow in de reserveorders begint te zien. Weet je, we hebben een aantal andere indicaties gezien van anderen op deze markt, en die hebben zich ook versterkt en verbeterd. Dus ik denk dat dat een positieve indicator is, en die ga je zeker zien bij windenergie. Je zult verbeteringen zien in het rendement van windenergie naarmate het jaar vordert, en dat zul je ook zien bij Water.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyst

Dan nog een laatste vraag over IGCC. Jeff, ik ben vergeten of jij of Keith hierover een opmerking maakte, maar ik weet dat er op korte termijn bij American Electric Power iets te wachten staat in verband met regulatoren en dergelijke. Is er iets wat op zeer korte termijn moet gebeuren in dit bedrijf om weer een stap verder te gaan?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Weet je, Jeff, ik denk als we het gewoon algemeen over Energy hebben, denk ik dat dit... we zijn tamelijk optimistisch over de vooruitgang van Energy, gezien de wereldwijde vraag over de hele productlijn... de manier is waarop de services verlopen en de manier waarop het team te werk gaat. Ik heb dus het gevoel dat er daar een goede impuls is. Wat NPI betreft, denk ik dat de beslissingen die we hebben genomen om wat fondsgelden in IGC en een aantal nucleaire activiteiten te versnellen, echt aangeven dat er bij klanten heel wat interesse is. We verwachten dat we een aantal echt goede orders krijgen voor die technologie tijdens het tweede halfjaar, en ik vind het eigenlijk behoorlijk spannend hoe dat eruit zal zien in de toekomst.

Telefoniste

Scott Davis, Morgan Stanley.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006
--

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Goedemorgen allemaal. Ik zou graag wat dieper ingaan op NBC, omdat NBC en stroomopwekking de twee grote missers waren, tenminste zoals ik het zie. De tabel, de dia is wat verwarrend. Mag ik het zo interpreteren dat bijna het hele verlies tijdens het kwartaal of de delta tijdens het kwartaal vergeleken met wat we verwachtten, waarschijnlijk het verlies uit de Olympische Winterspelen is?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Nou, ik weet niet, maar ik dacht dat we als vooruitzicht hadden aangegeven dat NBC Universal 10 % zou dalen, en het is er 8 % gedaald. Dat komt dus tamelijk goed overeen met wat we dachten en met hoe we het hadden uitgewerkt, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké, dan hebben we het misschien verkeerd in kaart gebracht.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Ik weet het niet. Dat is de voorspelling die we in januari hebben gegeven, en het team heeft voor ons daarop verder gewerkt.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké, begrijpelijk. Dan denk ik dat mijn vraag als volgt is. Er staat hier dat de Olympische Winterspelen zoals verwacht presteerden. Hebben jullie door de Olympische Winterspelen echt geld verloren en verwachtten jullie dat, of kwamen de Olympische Winterspelen min of meer op quitte uit?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Ja, de Olympische Winterspelen hadden tijdens het kwartaal waar je het over had feitelijk een verlies van \$ 70 miljoen. We hebben in de aanvullende schema's aangegeven welk soort inkomsten en winst de Olympische Winterspelen opleverden, en op een jaar-op-jaar basis is het iets erger dan dat. Wat er gebeurde was dat de inkomsten binnenkwamen toen we de Olympische Winterspelen uitzonden, en toen moesten we de reclamekosten boeken, en toen kregen we... dus daardoor hadden we een verlies van \$ 70 miljoen tijdens het kwartaal. Maar we krijgen bijdragen van de bij ons aangesloten maatschappijen om ons te helpen betalen voor de kosten van de Olympische Winterspelen die niet vergoed worden. Dat gebeurt elk kwartaal. En over het hele jaar gezien zullen de Olympische Winterspelen ietsje positief uitkomen wat de winst betreft, en over het algemeen zijn de Olympische Winterspelen een heel positieve en winstgevende franchise. Maar tijdens het kwartaal leverden ze een verlies op van ongeveer \$ 70 miljoen.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ik begrijp het. En dan over stroomopwekking, om even een idee te krijgen: ik heb begrepen dat het rendement vanaf het volgende kwartaal zeker zou moeten verbeteren. Kun je dat misschien vertalen in een margeverwachting en een zekere... of ons een beetje een richtlijn geven over wat we in de toekomst mogen verwachten, misschien per kwartaal, voor wat betreft verbetering in de marges?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Nou, als je de vooruitzichten neemt die we hebben gegeven, hebben we Energy in 2005 per kwartaal weergegeven. Kijk eens op pagina 13, waar we Energy voor het hele jaar hebben weergegeven, en neem de voorspellingen van het bedrijfsresultaat per kwartaal met een stijging tot 10 % tijdens het kwartaal en vervolgens het tweede halfjaar met een stijging van 25 tot 30 %. Dan zou je in kaart moeten kunnen brengen welke invloed dat zal hebben op de margecijfers.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ik heb het begrepen. Oké. En dan snel als laatste, hoeveel daarvan zijn gewoon windenergiecontracten die winstgevender worden door het starten van de nieuwe contracten en het verlopen van de oude?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Nou, windenergie zal in totaal een paar honderd miljoen dollar winstgevender zijn in 2006 dan in 2005, en je ziet dat het volume echt stijgt door het hele jaar heen. Dus dat zal een goede bijdrage leveren aan de groei van Energy. Tijdens het kwartaal hadden we ongeveer 400 eenheden tegenover 280 eenheden vorig jaar. Tijdens het kwartaal stegen de inkomsten slechts met ongeveer \$ 160 miljoen, en ze maakten wel winst tijdens het kwartaal. Ze zaten hoger dan quitte, en dat zit op schema voor het jaar dat we hier bekijken voor windenergie.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Dat is nuttige informatie. Dank je.

Telefoniste

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Even verder over Energy, en dan nog een vraag over Consumer Finance. Even voor alle duidelijkheid, er was bij Energy geen wijziging in de voorspellingen van leveringen voor het jaar en er waren geen opzeggingen, maar bestaat er een kans dat sommige klanten die leveringen verder opschorten?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Nou, als je het bekijkt, hebben we, zoals gezegd, ongeveer 140 eenheden tijdens het jaar. Ruim 90 % daarvan is toegezegd. Dat is de huidige schatting van ons team, wat we denken te zullen leveren op commerciële basis. Dus het is onze schatting op dit moment. We denken dat het zal gebeuren op de manier waarop we het hier hebben weergegeven en, zoals ik al zei, de markt ziet er vrij goed uit. Er zijn dus niet echt opzeggingen voorspeld. Zoals je weet, hadden we vorig jaar ongeveer \$ 50 miljoen opzeggingen bij de eerste order. Dat heeft zichzelf niet herhaald en dat was onderdeel van de jaar-op-jaar veranderingen in het bedrijf, maar we hebben geen veranderingen aangegeven voor het jaar.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Prima. En dan, om even over te schakelen naar Consumer Finance: het ziet ernaar uit dat jullie die hele verandering in de faillissementswetgeving probleemloos hebben doorstaan. Zou je daar commentaar op kunnen geven en ook, als we naar de volgende jaren voor Consumer Finance kijken, ziet het ernaar uit dat jullie een hogere bijdrage zullen krijgen aan groei buiten de VS. Zou er een wijziging kunnen zijn in het risicoprofiel van sommige activiteiten die jullie ontplooiën, en hoe verwachten jullie daarmee om te gaan?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Nou, eerst zagen we wat de hele sector zag gezien de wetwijziging voor faillissementen. Zoals je weet, is er, vooruitlopend op de wetwijziging, in het vierde kwartaal een echte piek geweest in faillissementsaanvragen. Daarna waren er aanzienlijk minder faillissementsaanvragen, en die trend heeft zich in het eerste kwartaal voortgezet. De manier waarop dat zich uit, is dat we de oninbare vorderingen hadden gekoppeld aan faillissementen. Het resultaat is minder achterstallige vorderingen, terwijl de kwaliteit van de portefeuille beter is. Dus we hebben niet echt problemen gehad buiten wat we vorig jaar tijdens het vierde kwartaal zagen. Tijdens het eerste kwartaal bleven we heel weinig faillissementsaanvragen zien, en dat komt helemaal overeen met wat de sector heeft gezien, zou ik zeggen.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006
--

Wat de winstgroei betreft, ligt ongeveer driekwart van onze winstgevendheid van Consumer Finance buiten de VS. We hebben daar duidelijk heel veel ervaring. We zien geen echte wijziging in het risicoprofiel van dit bedrijf. We hebben een grote verscheidenheid in de portefeuille. We hebben... vergeleken met de mate van persoonlijk risico door personen die van ons lenen, is het risico erg klein. We hebben geografisch gezien een enorme verscheidenheid, en de bedrijfsmodellen die we nastreven zijn dingen waarvan we bewezen hebben ze in veel landen te kunnen doen. En, zoals je weet, verspreiden Dave Nissen en zijn team ze naar andere landen, waar we een klein platform krijgen.

Dus ik denk dat we een geweldig risicomanagementteam hebben voor de consumentenfranchise, en we zijn tevreden over de groeiverwachtingen wereldwijd. We zijn zo'n klein onderdeel van de wereldmarkt voor consumentenfinanciering dat we tamelijk tevreden zijn over de kansen die Dave wereldwijd heeft. Jeff, ik weet niet of je daar nog iets aan toe wilt voegen...

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Nee, ik zou alleen maar herhalen wat Keith al heeft gezegd. Ik ben van mening dat dit erg consistent is met de strategie die we tot nu toe hebben gevolgd en zie hier geen bepaalde verandering in. Nog even over het eerste deel van je vraag over Energy, ben ik van mening dat het team voldoende activiteit vertoont over de volledige productlijn, maar ook in gasturbines, hoofdzakelijk buiten de Verenigde Staten.

Telefoniste

Robert McCarthy, CIBC World Markets.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Ik wil even terugkomen op de vraag van Bob over de voorspellingen voor dit jaar. Het ziet er naar uit dat de orderportefeuille er goed vooruit op gegaan is en dat er vooral langetermijnnorders zijn. Maar wat zouden jullie argumenten kunnen zijn om de lagere kant van de marge in de prognose voor 2006 te nemen?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Wat zegt je, Rob? De lagere kant van de marge?

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Ja.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Nogmaals, een verandering in de economische activiteit waar we momenteel nog geen weet van hebben. Ik denk dat we altijd op onze hoede moeten zijn voor wat er gebeurt met NBC, voor wat betreft voorspellingen van kijkcijfers enz. Ik ben van mening dat de prijsinflatie momenteel nog onder controle is, maar we moeten er altijd aandacht voor blijven hebben. Het jaar is nog jong. Dus denk ik dat er altijd wat meer schommelingen zijn rond NBC en Plastics door economische veranderingen op de korte termijn die we zullen zien, maar ik ben van mening dat we bij bedrijven zoals Infrastructure, Healthcare, Consumer Finance en Commercial Finance vertrouwen mogen hebben in deze bedrijven, niet alleen in 2006, maar ook in 2007 en daarna. En dan denk ik dat sommige van de meer wispelturige bedrijven zoals Plastics en NBC de zaak in gang kunnen zetten.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Goed. En ik veronderstel dat jullie als gevolg daarvan een bijzonder sterke uitgangspositie zullen opbouwen voor 2007.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006

Nou, 33 % van de orders ziet er bijzonder goed uit. Nogmaals, ik denk dat wanneer we uitgaan van 33 % orders, 10 % inkomsten, 9 % organische groei, en versterkingen door de hele onderneming heen, er dan misschien hier en daar wat pieken en dalen kunnen zijn, maar het is niet slecht.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Goed. En nu graag wat meer over jullie standpunt inzake Plastics. Ik begrijp hieruit dat de volumes kortgeleden in maart wat zijn aangetrokken en ik begrijp dat het voor het vierde kwartaal van vorig jaar zaak was om wat volume van de markt te houden om een goede prijs te krijgen. Nu ziet het ernaar uit dat jullie wat inboeten op de prijs om een groter volume af te zetten. Hoe staan jullie dan tegenover de dynamiek voor Plastics voor het tweede halfjaar voor zover die nu al ingeschat kan worden?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Weet je, Rob, ik dacht dat we het jaar zijn gestart met een voorspelling voor Plastics van ongeveer 20. Ik reken er nu op dat Plastics ongeveer quitte tot 10 zal uitkomen, maar ik denk ook dat andere onderdelen van de portefeuille die het beter gaan doen, zoals Rail, Energy enzo dat in het tweede halfjaar ruimschoots zullen compenseren.

Voor Plastics wordt het dus een jaar van uitdagingen, maar geen extreem zwaar jaar. Met andere woorden, het volume blijft redelijk. Het prijsniveau is relatief goed. Ik ga ervan uit dat het prijsniveau ongeveer het huidige niveau zal compenseren (Benzing). Ik ben van mening dat daar waar onze activiteiten in het eerste kwartaal wat dipjes hebben gehad, dat in zaken was zoals aardgas en een aantal van de kosten rond de activiteiten, laten we zeggen. Ik denk dus dat we een redelijk jaar tegemoet gaan, waarschijnlijk niet zo goed als we in december nog dachten, maar dat zullen we compenseren in de balans van de onderneming.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Oké. En dan over de commerciële bouw in de VS: er zijn heel wat opmerkingen geweest over een eventuele versnelling in de tweede helft van dit jaar. Wat zien jullie door de verschillende bedrijven heen? Zijn er tekenen van een toekomstige stijging in niet-residentiële of commerciële bouw?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Als ik de orders en de omzet bekijk van het industriële deel van Consumer & Industrial en zelfs bij GE Supply, zie ik bijzonder sterke orders en sterke inkomsten bij deze bedrijven. In tientallen, wat in deze bedrijven zeldzaam is.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Oké. En tenslotte alleen in Europa, hoe zit het daar? Waar zien jullie de sterkte punten, en zien jullie misschien het begin van een terugval, in welke regio's, landen enz..?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Voor wat Plastics betreft, denk ik dat het een algemene economische groei was. Ik zou geen overzicht per land kunnen geven, omdat heel wat van de dingen die we in Europa doen vooral in Infrastructure zijn. Dit is een markt die door andere factoren wordt gestuurd.

Robert McCarthy - CIBC World Markets - Analyst

Ik begrijp het. Bedankt voor je tijd.

Telefoniste

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006
--

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Ik zou een vraag willen stellen over NBC, om verder in te gaan op een eerdere vraag. Het lijkt erop dat er nog heel wat werk voor de boeg is om een redelijk klein bedrag te verdienen in de radio- en tv-wereld. Vroeger heb je wel gezegd dat er heel wat synergieën zijn tussen het hebben van uitzendrechten en sommige infrastructuurcontracten. Nu de Olympische Winterspelen achter de rug zijn, kun je aangeven in hoeverre de Olympische Winterspelen gunstig voor Infrastructure zijn geweest?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Peter, we hebben ongeveer \$ 60 miljoen omzet gehaald uit Turijn, maar de grote uitdaging is Beijing. Voor Beijing hebben we een verwachting van ongeveer \$ 1,2 miljard. Ik verwacht dat we daar misschien \$ 800 miljoen, misschien zelfs \$ 1 miljard uit zullen halen. Je zult dus begrijpen dat ik nog steeds gek ben op de Olympische Spelen. Ik denk dat Turijn een moeilijke locatie was, met een moeilijke dynamiek. Om verder te gaan op het eerdere punt van Keith, als we Turijn in zijn geheel bekijken, is het resultaat waarschijnlijk quitte tot positief geweest. Beijing zal volgens mij een heel ander verhaal worden. Beijing is niet alleen belangrijk vanuit het netwerkstandpunt voor wat betreft de kijkcijfers, maar ook vanuit het standpunt van Infrastructure. Dit project wordt volgens mij niet alleen bijzonder winstgevend voor NBC, maar ook voor de rest van de onderneming.

Dan Janki - General Electric – Vice-president Investor Communications

En nu hebben nog we een vervolgvraag.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Hallo. Je spreekt met Ann Duignan. Ik heb de laatste paar dagen met uw wind- en zonne-energieteams doorgebracht op een beurs voor hernieuwbare energie en ik heb vastgesteld dat beide bedrijven redelijk beperkt zijn aan de aanvoerszijde. Kun je wat meer vertellen over de vooruitzichten voor wat betreft het potentieel van deze bedrijven als er geen beperkingen zouden zijn aan de aanvoerszijde? En wat doen de teams om de impact van de bestaande aanvoerbeperkingen te verminderen? En tenslotte, zouden jullie ooit overwegen de activa van zonne- of windenergie af te splitsen gezien de mogelijkheden die er nu zijn voor specialisatie bij het opbouwen van bedrijven?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Nou, ik zou zeggen dat er veel vraag is. Wind- en zonne-energie moeten volgens mij afzonderlijk worden bekeken. Voor wat betreft windenergie, schatten we de run-rate voor dit jaar ergens in de buurt van \$ 3,5 tot 4 miljard. Ik weet niet hoeveel... hoeveel eenheden zijn dat, Keith?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

De planning is ongeveer 2000 eenheden tegenover 1500 vorig jaar, en zoals Ann al zei, zijn we uitverkocht. Het is een bijzonder sterke markt. Er is voor deze capaciteit wereldwijd heel wat vraag.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

En al onze teams die eind 90-er jaren met de gasturbines werkten, zijn nu hier mee bezig. Nogmaals, we denken dat we de juiste mogelijkheden hebben om de aanvoerketen voor windenergie verder te laten groeien. Zonne-energie is een iets ander verhaal. Onze rol in de zonne-energie is veel beperkter. Het gaat meer om materiaal, en dan nog specialistisch materiaal. We gaan door daar de bottlenecks uit te halen, maar het is op veel kleinere schaal dan windenergie.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006

Naar onze mening gaat het allemaal om de klant. We hebben gemeenschappelijke klanten met name in windenergie en onze basisactiviteiten, en we denken dat het hebben van een portefeuille voor hernieuwbare energie ons nog effectiever maakt ten overstaan van ons klantenbestand, en dat willen we blijven.

Een ander bedrijf waar we niet veel over hebben gepraat, is Jenbacher, dat we in de periode 2002 hebben overgenomen. Dit bedrijf is onder meer actief in diesel en groeide sinds onze overname tot ongeveer driemaal de oorspronkelijke omzet. We zijn een grote speler op de energiemarkt. We zijn van oordeel uiteindelijk de absolute winnaar te worden, of toch minstens de winnaar op het gebied van windenergie en we denken (al) het vermogen te hebben om dit te realiseren.

Ann Duignan - *Bear Stearns - Analyst*

In het verhaal over de windenergie kan ik inkomen. Wat de zonne-energie betreft ben ik helemaal niet overtuigd van de strategie voor wat betreft de synergieën met jullie andere energieactiviteiten.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Nogmaals, zonne-energie staat voor ons nog in de kinderschoenen. We zullen hier nog verder aan werken.

Telefoniste

Brian Langenberg, Foresight.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Ten eerste, over Energy. Je zei dat hier versnelling in zit... nou ja, er zijn een aantal, laten we zeggen pieken voor wat betreft aantallen. Als we dit apart en in dollars uitgedrukt zouden bekijken, hoeveel van die positieve invloed zit er dan in timing, hoeveel in de versnelling van nieuwe producten, en hoeveel in Water? Dan kunnen we dit bespreken, en ik heb nog een tweede vraag.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Natuurlijk. Ik geef een ruwe schatting. Wat betreft de timing van eenheden ten opzichte van wat we willen behalen, dan praten we waarschijnlijk over een invloed van \$ 25 miljoen. Bij de NPI en de investeringstiming met inbegrip van Baglan Bay, spreken we over ongeveer 75 miljoen.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

En dat zou vanuit het eerste kwartaal naar het tweede kwartaal zijn gestart, of misschien in de loop van het jaar.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Later in het jaar. En dan is er waarschijnlijk nog eens 25 van wat we naar Water wilden hebben. Dit zijn ruwe schattingen van wat we hebben gezien.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Oké, goed. Mijn andere vraag is over de [onverstaanbaar] voor het hele jaar. Services zouden \$ 500 miljoen stijgen, stroomopwekking \$ 100 miljoen dalen en je zei dat hoogte, sorry, windenergie winst van enkele honderden miljoenen dollars zou zijn. Tenzij ik het verkeerd heb begrepen, zou dat aangeven dat, windenergie en services uitgezonderd, Energy met beduidend meer dan \$ 100 miljoen zou zijn gedaald. Zou je hier misschien iets over kunnen zeggen?

En dan nog een laatste vraag of we daarna nog over Commercial Finance kunnen praten. Zit er ook winst in de resultaten van dit kwartaal, en misschien een vergelijking ervan naar jaar-op-jaar?

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006
--

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Als je naar Energy kijkt, blijf ik herhalen dat windenergie een deel van de winstgroei is, maar niet de hele winstgroei. De services maken een enorm deel van de winstgroei in Energy uit, en zelfs als we windenergie buiten beschouwing laten, zouden we nog steeds wat winstgroei hebben, omdat de services de structurele veranderingen in de thermische activiteit blijven compenseren.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Ja, dat is duidelijk. Services met \$ 500 miljoen gestegen, stroomopwekking globaal met \$ 100 miljoen gedaald, maar waarschijnlijk heb ik de stroomopwekking genomen, deze gesplitst en heb ik dit aantal afgetrokken, om uit te komen op een stijging van windenergie van \$ 300 miljoen of \$ 400 miljoen...

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Zoveel is het niet.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Wat zeg je?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Zoveel is het niet.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Niet zo veel, oké, maar misschien toch wel een paar honderd miljoen...

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Ja, dat klopt.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Oké. En dan over Commercial Finance. Zijn er dit kwartaal winsten geboekt?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Het enige wat we hadden... we hebben dit kwartaal een aantal van onze SCS-aandelen verkocht. Dat was... het aantal dat we hebben voor zover de winst daaruit ongeveer 70 miljoen na aftrek van belastingen was, maar nogmaals, als we teruggaan naar het eerste kwartaal van vorig jaar, hebben we ons resterende belang in Shinsei verkocht, wat na aftrek van belastingen 63 miljoen opleverde. Jaar-op-jaar gezien, was er eigenlijk niet één groot onderdeel dat er bovenuit stak.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Tenslotte Healthcare. Zou je ons jaar-op-jaar verkopen of winst kunnen geven, en die opsplitsen in diagnostische imaging ten opzichte van biowetenschappen ten opzichte van services en IT? We hebben hier een aantal gegevens over zoals de inkomsten uit diagnostiek en de winst uit biowetenschappen, maar misschien kun je ons een wat vollediger beeld geven van elk van deze onderdelen?

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Ik heb de winstprestaties gegeven. Technologie ging 18 % omhoog.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Dat is de diagnostische imaging?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Ja. De services in Healthcare stegen 15 %, en biowetenschappen en klinische systemen stegen 30 % in bedrijfsresultaat.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

En de jaar-op-jaar winst uit diagnostische imaging?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Dat is de technologie, Brian Die ging 18 % omhoog, dus 18 % omhoog.

Brian Langenberg – Foresight - Analyst

Oké. Perfect. Dat is de... oké, begrepen. Dank je wel.

Dan Janki - General Electric – Vice-president Investor Communications

Rachel, we hebben nog tijd voor één vraag.

Telefoniste

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Keith, ik had eigenlijk een vraag over het belastingtarief voor GE Capital. Als ik me niet vergis, zei je dat het belastingtarief dit jaar 13 % tot 15 % zou bedragen. Dit is iets lager dan jullie vorige schatting, en ik vroeg me af wat er sinds het vierde kwartaal veranderd is. En betekent dit dat het nu waarschijnlijker is dat GE Capital de bovengrens van de schattingen zal halen?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president/CFO

Ik heb twee dingen te zeggen over het belastingtarief voor Capital. Ten eerste, hadden we bij het geven van onze vorige schatting ons budgetproces al op het hoogste niveau afgerond. Tijdens het eerste kwartaal maken we een gedetailleerd bedrijfsplan op, per bedrijf, per geografische regio, en wereldwijd een diepgaande analyse. We hebben daardoor een goed begrip van de wereldwijde mix van internationale inkomsten en de transactiemogelijkheden. Ik denk dus dat deze gedetailleerde planning tot een betere schatting heeft geleid. Uiteindelijk betekent dit dat we bij GE Capital meer internationale inkomsten hebben, lagere belastingen, en rechtsgebieden buiten de VS. En als ik zie hoe we GE Capital plannen, wat Mike en Dave Nissen en de teams doen, dan blijkt dat we werken aan netto-inkomsten. En wat ik nu zeg, is dat we een gedetailleerd bedrijfsplan hebben dat... de mix van netto-inkomsten zal een iets lager belastingtarief hebben dan we eerder hebben aangegeven, maar globaal gesproken verwachten we nog steeds dat hun activiteit in overeenstemming zal zijn met de voorspelling die we voor het hele jaar hebben gegeven.

13 april 2006 / 08.30 uur EST, GE - General Electric - telefonische vergadering cijfers eerste kwartaal 2006

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Dank je wel.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter/CEO

Nigel, ik zou hier nog aan willen toevoegen dat de inkomsten uit Industrial dit jaar volgens mij hetzelfde of sneller zullen groeien dan de inkomsten uit de financiële dienstverlening dit jaar.

Nigel Coe - Deutsche Bank - Analyst

Dat is heel nuttige informatie. Dank je.

Dan Janki - General Electric – Vice-president Investor Communications

Prima. Allemaal hartelijk dank. JoAnna en ik zullen verder de hele dag beschikbaar om vragen te beantwoorden. Bovendien zal er volgende week een transcriptie beschikbaar zijn van deze telefonische vergadering, en kan de webcast later vanmiddag worden beluisterd. Nogmaals, bedankt.

Telefoniste

Dames en heren, hiermee zijn we aan het eind gekomen van deze telefonische vergadering. Hartelijk dank voor uw deelname vandaag. U kunt de verbinding nu verbreken.

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.