

**Thomson StreetEvents<sup>SM</sup>**



## Weergave telefonische vergadering

### GE - General Electric winstaankondiging tweede kwartaal

Datum/tijd van het evenement: 14 juli 2006 /8.30 uur (GMT -4)

"Dit document bevat 'vooruitzichten', dat wil zeggen uitspraken die op toekomstige gebeurtenissen betrekking hebben en niet op gebeurtenissen uit het verleden. In deze context gaan de vooruitzichten vaak over onze verwachte toekomstige ondernemingsaangelegenheden en financiële prestaties en worden de woorden 'verwachten', 'hopen op', 'beogen', 'plannen', 'geloven', 'trachten' of 'zullen' vaak gebruikt. Vooruitzichten gaan van nature over zaken die in bepaalde mate onzeker zijn. De volgende onzekerheden kunnen onze toekomstige resultaten positief of negatief beïnvloeden: het gedrag van de financiële markten inclusief de fluctuaties van de rentetarieven en de goederenprijzen, strategische zetten en plannen, toekomstige integratie van verworven ondernemingen, toekomstige financiële prestaties van de belangrijkste industrieën waar wij aan leveren, inclusief maar niet beperkt tot luchtvracht en vervoer per trein, energieopwekking, media, onroerend goed en de gezondheidszorg, niet-voorziene verliezen binnen ons verzekeringsbedrijf en vele andere zaken op nationale, regionale en globale schaal, inclusief zaken van politieke, economische en commerciële aard alsmede zaken op het gebied van concurrentie en regelgeving. Deze onzekerheden kunnen tot gevolg hebben dat onze daadwerkelijke toekomstige winsten wezenlijk verschillen van de winsten die we in onze vooruitzichten hebben aangekondigd. We verplichten onszelf niet tot het bijwerken van onze vooruitzichten."

## VENNOOTSCHAPPELIJKE DEELNEMERS

**Dan Janki**

*General Electric - Vice President Investor Communications*

**Jeff Immelt**

*General Electric - President, Chief Executive Officer*

**Keith Sherin**

*General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

## DEELNEMERS TELEFONISCHE VERGADERING

**Deane Dray**

*Goldman Sachs - Analyst*

**Peter Nesvold**

*Bear Stearns - Analyst*

**David Bleustein**

*UBS - Analyst*

**Jeff Sprague**

*Citigroup - Analyst*

**Robert Cornell**

*Lehman Brothers - Analyst*

**Nicole Parent**

*Credit Suisse - Analyst*

**John Inch**

*Merrill Lynch - Analyst*

**Tony Boase**

*AG Edwards - Analyst*

## PRESENTATIE

---

### Bediener van de centrale

Goedendag dames en heren en welkom bij de telefonische vergadering van General Electric over de winsten van het tweede kwartaal. Op dit moment kunnen alle deelnemers alleen luisteren. Mijn naam is Michelle en ik coördineer vandaag de telefonische vergadering. (BEDIENINGSHANDLEIDING). Ik herinner u eraan dat deze vergadering wordt opgenomen. Ik draag nu graag het programma over aan uw gastheer van de vergadering van vandaag, Dan Janki, Vice President Investor Communications. U kunt beginnen.

---

### Dan Janki - General Electric - Vice President Investor Communications

Dank je Michelle. We willen iedereen graag van harte welkom heten. JoAnna en ik zijn blij uw gastheer en -vrouw van de telefonische vergadering van vandaag te mogen zijn. Hopelijk heeft u ons persbericht dat vanochtend om 6.30 uur werd vrijgegeven, gezien. Dit persbericht is, net als de aanvullende informatie voor de presentatie van vandaag, beschikbaar op onze investeringswebsite [www.ge.com/investor](http://www.ge.com/investor). U kunt online meekijken of de informatie downloaden en printen.

Denkt u eraan dat deze presentatie vooruitzichten bevat die op de staat van de wereld en de economie op dit moment gebaseerd zijn. Deze omstandigheden kunnen veranderen, dus bekijk de informatie in dat licht. Vandaag gaan we het hebben over de winsten van het tweede kwartaal, we geven u de vooruitzichten voor het derde kwartaal en daarna is er gelegenheid tot vragen stellen. We verwelkomen hiervoor onze Voorzitter en Chief Executive Officer Jeff Immelt en onze Senior Vice President en Chief Financial Officer Keith Sherin. Nu geef ik graag het woord aan Jeff zodat we kunnen beginnen.

---

**Jeff Immelt - General Electric - President, Chief Executive Officer**

Dankjewel Dan, en goedemorgen allemaal. Ik wil opnieuw beginnen met te zeggen dat we dit een erg goed kwartaal voor ons Bedrijf vinden. Ik zal beginnen met iets over de omstandigheden te zeggen. U weet dat we de wind in de rug hebben wat betreft onze economie en dat de markt voor onze producten erg sterk blijft en dat we overal goede activiteiten in bijna al onze segmenten binnen GE waarnemen.

Het veranderende energielandschap waar we zo de laatste twee jaar mee te maken hebben gehad, was eigenlijk meer een kans voor onze Onderneming, we kunnen iets van ons technisch leiderschap op het gebied van het spoor, energie en luchtvaart kapitaliseren en dat heeft bijgedragen aan ons major equipment ('grote apparaten')-segment. We zien over de hele wereld een goede groei, met name in de opkomende markten waar onze groei 18 % bedroeg. Veel liquiditeit in de kapitaalmarkten, een goede omgeving voor risico's en onze activa en de balansen blijven solide.

De tegenwind -- de laatste twee jaren hebben we met inflatie te maken gehad en nog steeds hebben we daar, wat betreft rentetarieven en goederen, mee te maken. Wat betreft de specifieke zakelijke uitdagingen is plastics in deze tijd duidelijk een lastiger omgeving. Dat hebben we in de afgelopen twee kwartalen duidelijk gezien. Bij NBC stemmen onze verwachtingen overeen met het plan en we zien een goede impuls nu we met NBC Universal de tweede helft van het jaar ingaan. Vanuit vennootschappelijk oogpunt gaan we door met het financieren van een terugslag in de pensioenbaten en onze toenemende financiering en herstructurering als we kijken naar de tweede helft van het jaar en vooruit naar 2007. We denken dus dat we een goede solide uitstekende prestatie in deze omgeving neerzetten en we hebben vertrouwen in de positie van het Bedrijf voor de tweede helft van dit jaar.

Als u de volgende pagina bekijkt, ziet u daar een aantal kernprestatiecijfers voor het Bedrijf. Vanuit het oogpunt van groei hebben we 17 % toename in orders, 9 % toename van de inkomsten en een toename van 12 % van de activa. Dus over het geheel genomen sterk voor de meeste ondernemingssegmenten van GE. De winst per aandeel is met 15 % toegenomen, hetgeen met de schattingen overeenkwam en dus wederom een sterke winstgroei voor het Bedrijf. Ons rendement op het totale vermogen is met 200 basispunten naar 17,6 % gestegen. Dit is iets waar we veel met de investeerders over gesproken hebben en wat een prioriteit voor de onderneming is. We zien hierin een goede vooruitgang.

Onze winstmarges zijn met 50 basispunten iets afgenomen en veel van het goede werk binnen het Bedrijf werd door weerstand bij NBC Universal en plastics tenietgedaan. Maar dit is een grote prioriteit en we zien hier in de tweede helft van het jaar wat winsten. Contant geld staat er goed voor, een toename van 78 % in overeenstemming met onze verwachtingen. Dus een van de belangrijkste strategische prioriteiten van het Bedrijf is om dit betere presteren door de cycli heen vol te houden. We denken dat deze cijfers in overeenstemming zijn -- met die strategische verplichting.

Als u de volgende pagina bekijkt, ziet u daar een update van een aantal langetermijnstrategieën die het Bedrijf volgt. Onze eerste focus blijft het opbouwen van een fantastische onderneming. In dit kwartaal hebben we in water, gezondheidszorg en NBCU geïnvesteerd. De winst van onze groeikernen nam met 18 % toe en we zijn uit de verzekeringsoplossingshandel gestapt, waarvan we van mening zijn dat het een grote strategische prioriteit voor het Bedrijf was. We hebben de verkoop van GE supply aangekondigd terwijl we doorgaan met het herpositioneren van onze bedrijfsactiva.

Een tweede is betrouwbare uitvoering. We hebben vijf of zes ondernemingen met een winstgroei van meer dan 10 % in hun segment. Bestellingen bij infrastructuur nemen een hoge vlucht. De omslag bij NBCU verloopt volgens plan. We hebben een solide financieel resultaat. Opnieuw was het enige negatieve de verhouding opbrengsten/operationele winst, hetgeen in de tweede helft van het jaar verbeterd en waar we ons allemaal op concentreren. Als derde opmerking -- initiatieven voor groei. We hebben een goede organische groei waar ik straks nog iets meer over zeg en onze belangrijke service-inkomsten stegen met 12 % en onze service-overeenkomsten op lange termijn zijn meer dan \$ 90 miljard waard.

Vanuit organisatorisch gezichtspunt zijn we goed op weg om \$ 400 miljoen aan synergievoordelen te behalen en we zien goede verbeteringen in ondernemingsverkoop op het punt van een beter op de markt georiënteerde organisatie. Dus we gaan door met het uitvoeren en opbouwen van de langetermijnwaarde van de onderneming en we zijn blij met de prestaties en de update in dit kwartaal.

De volgende pagina -- zoals u weet is het belangrijke strategische initiatief dat we nu binnen onze Onderneming hebben lopen, groei te zien als een proces. We hebben net het zesde opeenvolgende kwartaal van 8 % organische groei of 2-3 achter de rug -- dat is organische groei van twee tot drie keer BBP. Het was 8 % in het tweede kwartaal. We praten over de elementen van dit initiatief dat wordt aangevoerd door fantastische technologie en diensten. We hebben echt een hele sterke stroom van nieuwe producten waarvan we denken dat die ons een goede uitgangspositie voor de tweede helft van het jaar en begin 2007 geven en onze voorraad orders staat op recordhoogte. Apparaten is met 28 % gestegen en de CSA's (concurrentie ondersteunende activiteiten) staan weer op een sterk niveau.

Onze doorbraken in onze verbeeldingskracht zullen zo'n \$ 2 tot 3 miljard interne inkomsten opleveren, ik heb u net drie voorbeelden daarvan gegeven. Vandaag is ons aandeel in de Latijns-Amerikaanse mediamarkt met 11 punten toegenomen. Onze groei bij 'Monogram appliance' (Monogram huishoudelijke apparaten) bedraagt 13 % en ons bedrijfsmiddel ziekenhuisapparatuurfinanciering is met 33 % toegenomen. Door commercieel uit te munten, kunnen we doorgaan met het realiseren van toenemende groei. De bestellingen voor onze 'ecomagination'-productlijn zijn in het tweede kwartaal met 20 % toegenomen en de Olympische Spelen lopen op schema met \$ 700 miljoen aan bestellingen. Dit schiet de prestatie van NBC ver voorbij. Dit zijn de industriële bestellingen die we rond de Olympische Spelen in 2008 verwachten te krijgen.

We gaan door met de procesverbeteringen voor onze belangrijkste klanten en gebruiken dat proces om ons aandeel te vergroten. We zullen 30, van franje ontdane, klantgerichte showcases organiseren en dit blijft op dit moment een belangrijk initiatief binnen het Bedrijf. Onze globale groei is bijzonder stevig en dit kwartaal bedraagt de groei in ontwikkelingslanden 18 % en we blijven ons leidinggevend team hiermee bombarderen als we kijken naar waar we nu zijn.

Het doel is dus om duurzame, zichtbare en waardevolle groei te realiseren en dat voeren we nu uit. Nogmaals, als we aan de afgelopen zes fantastische kwartalen denken, hebben we een behoorlijk goed vooruitzicht dat zich dat naar de toekomst blijft doorzetten. Daarmee geef ik het woord aan Keith voor de bespreking van de financiële gegevens over dit kwartaal en ik kom later bij u terug voor de afsluiting.

---

**Keith Sherin - General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer**

Dankjewel. Laat ik met de groei beginnen. De bestellingen in het tweede kwartaal zetten sterk door, voor de hele onderneming bedroegen deze \$ 22 miljard, een toename van 17 %. Dat is voor ons een fantastisch resultaat en een goed teken voor de toekomst. Als u kijkt naar de linkerkant -- grote apparaten, meer dan \$ 8 miljard aan bestellingen, een toename van 33 % in het tweede kwartaal. We blijven investeerders eraan herinneren dat dit onrustig is omdat deze bestellingen met timing te maken hebben, maar dit is wederom een geweldig kwartaal. Als u kijkt naar de ondernemingsactiviteiten is bijvoorbeeld de luchtvaart als een favoriet genoemd. De bestellingen wereldwijd in de luchtvaart zijn met een factor drie toegenomen.

De tweede is energie, gestegen met meer dan 40 %. Olie en gas zijn met 25 % gestegen. Gezondheidszorg is gestegen met 4 %, hier kom ik later op terug. Vervoer -- vergeleken met verleden jaar is dit gedaald, maar zelfs vervoer is vergeleken met vorig jaar tot op heden gestegen met 21 % en die lui -- ik heb het over de financiële resultaten -- zij hebben een fantastisch jaar en zijn uitverkocht.

In het midden staan de diensten. \$ 7,5 miljard, toename 13 %. Een tweecijferige groei in de servicesector is fantastisch voor ons qua winstgevendheid. U kunt de ondernemingsresultaten zien, sterke tweecijferige groei in alle segmenten. De toename in luchtvaart is 5 en dat heeft eigenlijk met twee dingen te maken. Ten eerste bedraagt de toename in de commerciële dienstverlening 10 % en in de militaire dienstverlening zien we een daling in het tweede kwartaal, waardoor de algehele toename op 5 % uitkomt. Dus vanaf het begin van het jaar tot op heden bedraagt de toename 17 % en algemeen genomen in de infrastructuur bijna \$ 6 miljard en de toename in de dienstverlening 13 %.

En dan ziet u aan de rechterkant 'flow business', met bijna \$ 7 miljoen aan bestellingen, een toename van 8 % in het kwartaal. Wederom, dit is een goed teken van een brede globale groei. U kunt de cijfers voor de diverse delen van de wereld zien. Verenigde Staten sterk omhoog met 9, Europa met 4 % en een toename in Azië van 6 %. Goede globale economische activiteit. Dus wanneer u ziet dat de bestellingen overal in het Bedrijf met 17 % zijn toegenomen, betekent dit gewoon een fantastische economische prestatie van de teams die dit hebben bewerkstelligd.

Vervolgens spring ik vooruit naar een paar kerncijfers voor financiële services. De linkerkant van de grafiek toont de marges voor onze financiële services. Als u kijkt naar de blauwe balken, dit zijn de netto-inkomsten of toegevoegde waarde -- dit zijn dus onze totale inkomsten verminderd met de rentelasten uitgedrukt in een percentage van onze gemiddelde activa. U kunt dus voornamelijk zien dat we vergeleken met vorig jaar 16 basispunten naar beneden zijn gegaan voor onze totale financiële activiteiten en de balken aan de rechterkant, de groene, zijn aangepast voor de risico's.

Dus wat we doen is: we nemen onze netto-inkomsten verminderd met onze verliezen en u kunt zien dat ondanks het feit dat er veel liquiditeit in de markt is, onze verliesgevendheid blijft afnemen. De kwaliteit van de portfolio is goed en als gevolg daarvan zijn onze aan de risico's aangepaste marges stabiel en we kunnen dan onze winstgevendheid met productiviteit en volume verbeteren. Onze grootste aandacht gaat uit naar een prijsstelling die gecorrigeerd is voor de risico's.

Aan de rechterkant kunt u de kwaliteit van de portfolio bekijken. U kijkt naar een achterstalligheid van 30-plus dagen. Dit laat de goede prestaties van onze portfolio's zien. De financiële achterstalligheid bij consumenten is met 7 basispunten gestegen, dat valt praktisch weg tegen onze

globale mengeling. Achterstalligheid bij 'Equipment Financing' (Financiering van apparaten) is iets afgenomen, wederom valt dit in principe weg. Dit is zo ongeveer het beste wat men kan verwachten voor de kwaliteit van deze portfolio op basis van onze wereldwijde markten. Rechts onderin laat de exploitatie van de apparatenservice-activiteiten ook een voortdurend sterke positie in de economie zien. Zoals u kunt zien, bedraagt de exploitatie 87 % in het kwartaal, Penske, treinwagons, aanhangwagens-- iets gestegen vergeleken met het eerste kwartaal. Dus de portfolio's staan er ook hier voortdurend uitstekend voor.

Nu zei Jeff dat we niet tevreden zijn over ons operationele winstpercentage in het tweede kwartaal en ik wil u een grafiek met de gegevens daarover laten zien en, belangrijker, de vooruitzichten voor de rest van het jaar. Maar voordat ik de percentages geef, wil ik heel duidelijk zijn, ons operationeel resultaat in dollars neemt toe. Maar om onze interne doelstellingen te behalen, willen we de verhouding opbrengsten/winst ook verbeteren. Dus aan de linkerkant ziet u dat het percentage van 15,4 in het tweede kwartaal van het vorige jaar dit jaar tot 14,9 % is gedaald. Dat betekent een afname met 50 basispunten en dat wordt bij ons eigenlijk door vier eenvoudige dingen veroorzaakt.

Vergeleken met vorig jaar, met de daling bij NBC in het eerste kwartaal – nu 10 % na het eerste half jaar, dat is een afname met een halve punt van onze marge. De tweede factor is een goed/slecht-nieuws-bericht. Ten eerste groeien bij infrastructuur de productinkomsten twee keer zo snel als de service-inkomsten. Dus het goede nieuws is dat we fantastische orders binnenhalen, we een reserve aan orders opbouwen en we veel van die apparatuur verschepen en daarmee een vaste basis creëren die in de toekomst service-inkomsten genereert. Maar op dit moment natuurlijk met de mengeling in de marge van apparatuur en diensten betekent dit een afname van het percentage met tweestiende punt.

Jeff heeft het over plastics gehad. We blijven moeilijke wisselwerkingen tussen prijs, volume en inflatie zien. Dat is goed voor zo'n veertiende punt van het percentage. Tot slot de rest van onze ondernemingsactiviteiten en productiviteit, die zijn goed voor een toename van zestiende. Dus we gaan met 50 basispunten omlaag, maar aan de rechterkant ziet u waar we groeien en in het tweede kwartaal zullen we een toename van de marge met zo'n 80 basispunten zien. Dat zijn dezelfde vier factoren. Het verschil is dat drie van de vier factoren positief zijn en de productiviteit toeneemt, maar we zullen een goede toename van de marge op onze ondernemingsactiviteiten zien door op de kosten te letten en te werken aan de prijsstellingen en door de inflatie met activiteit te neutraliseren.

Inkomsten uit infrastructurele diensten zullen in het tweede halfjaar de inkomsten uit producten evenaren. Dus het gaat eigenlijk meer om normale vergelijkingen dan om het afnemen van ons prestatiepercentage. Wat NBC betreft zal ik laten zien dat we in het vierde kwartaal positief worden. Tot slot zullen we het gevecht tegen drastische prijsinflatie het hele jaar door blijven voeren. Dat blijft dus druk geven.

Maar om hier op een andere manier tegenaan te kijken, kijk eens naar de tweede helft van infrastructuur, industrieel en gezondheidszorg waarin een groei van de operationele winst van 1,5 punten verwacht wordt. Dus onze focus in het Bedrijf heeft een brede basis en we hebben goede vooruitzichten voor de toename van de winstgroei als we de tweede helft van het jaar ingaan.

Dan wil ik het nu hebben over het geconsolideerde resultaat over het tweede kwartaal. Aan de linkerkant ziet u de resultatenrekening voor de lopende ondernemingsactiviteiten. Opbrengsten -- dit is een bijzonder goede prestatie, \$ 39,9 miljard, een toename van 9 %. U kunt zien hoe dit opgebouwd is -- een goede sterke toename van de opbrengsten, zowel de industriële verkopen als de financiële services. Winst van \$ 4,9 miljard, toename 11 %. Winst per aandeel van \$ 0,47, een toename van 15 %. Goede cashflowresultaten. \$ 14,3 miljard over het eerste half jaar, een toename van 78 % en de industriële cashflow is in lijn met de winst toegenomen, een stijging van 9 %.

Links onderin ziet u het belastingtarief en de tarieven stemmen precies overeen met de eerdere indicatie. Als u kijkt naar GE's industriële tarief zonder GECS, ziet u dat dit 24 % vanaf het begin van het jaar tot nu is, precies zoals we voorspeld hadden. Het tarief van GE Capital Services is het door ons geschatte tarief over het hele jaar. We schatten dat het tarief over het hele jaar 13 % is, waarbij dit tarief in het eerste kwartaal wat hoger ligt en voor het tweede kwartaal wat lager uitkomt op 11 %, maar nogmaals, dit is precies in overeenstemming met onze indicatie voor het hele jaar.

Dus als ik kijk naar het belastingtarief over het tweede kwartaal zie ik dat het effect neutraal is wat betreft ons netto-inkomen. Dus zoals u kunt zien, zitten we vergeleken met vorig jaar met 24 ongeveer 1,5 punt lager omdat het industriële tarief zo'n 1,5 punten lager ligt dan verleden jaar. Dat valt weg tegen het feit dat het kapitaaltarief 1,9 punten hoger ligt dan vorig jaar. Dus in werkelijkheid geen invloed op de belastingtarieven, op de winstkwaliteit hier vergeleken met verleden jaar en volkomen consistent met hetgeen we gezegd hebben te doen qua belastingen.

Dus aan de rechterkant wil ik de resultaten van het tweede kwartaal per segment samenvatten. Als u door de diverse ondernemingssegmenten heenloopt, ziet u dat alle opbrengsten en winsten van de segmenten niet van de verwachtingen afwijken. Ik loop met u een aantal gedeeltes daarvan door. En voordat ik dat doe, is er een ander punt op de resultatenrekening. Ik zag wat aantekeningen voorafgaand aan de bekendmakingen over de invloed van koersresultaten op het Bedrijf en ik wilde daar duidelijkheid in brengen. Vergeleken met het vorige kwartaal en jaar hadden de koersresultaten een neerwaarts effect van 1 punt op onze opbrengsten. Dus zonder de invloed van de koersresultaten

zouden onze inkomsten op 1 punt hoger uitkomen. Het neerwaartse effect was \$ 54 miljoen netto-inkomen op onze winst van de gemiddeld sterkere dollar tijdens het kwartaal vergeleken met vorig jaar. Dus we hadden last van de koersresultaten die een neerwaarts effect hadden.

Volgende is cashflow. \$ 14,3 miljard over het eerste half jaar, dat is een toename van 78 %. U kunt hier echt de gedeelten aan de linkerkant zien, het GECS-dividend gaat van 1,8 naar \$ 7,6 miljard. Links onderin kunt u zien dat dit dividend voor 40 % afkomstig is van GE Capital met 40 % van de winst rond de 1,9 miljard en de speciale dividenden afkomstig uit verzekeringen. We hebben -- in het eerste kwartaal hadden we de laatste tranche van Genworth, het was rond de \$ 2,5 miljard. En in het tweede kwartaal, zoals Jeff al zei, zijn we heel tevreden om de opbrengsten van de GE verzekeringsoplossingen verkoop, \$ 3,2 miljard, binnen te halen, een verkoop die op 9 juni tot stand kwam zoals we zeiden.

We hebben ook een geweldig kwartaal in industrieel achter de rug. Wanneer je kijkt naar de cashflow van de ondernemingsactiviteiten ('CFOA') over het eerste halfjaar staat het op \$ 6,7 miljard, een toename van 9 %. En met deze cashflow konden we in het eerste halfjaar voor \$ 6 miljard aan aandelen terugkopen. Dus we zijn goed op weg om ons doel, \$ 7 - 9 miljard aan aandelen terugkopen, te bereiken.

Aan de rechterkant staat gewoon de kassaldroute die we altijd volgen. U weet dat u met het saldo aan het begin van het jaar start en dat we daar de CFOA van 14,3 aan de linkerkant van de grafiek bij optellen. We hebben \$ 5,2 miljard aan dividend uitbetaald. We hebben voor \$ 6 miljard aan aandelen teruggekocht. We hadden zo'n \$ 1,5 miljard voor uitgaven aan machines en installaties. Vanaf het begin van het jaar tot op heden hebben we \$ 2,8 miljard aan acquisities uitgegeven. De grootste daarvan was --- IDX voor zo'n \$ 1,4 miljard. ZENON kostte zo'n \$ 700 miljoen. En dan het veranderen van de schuld en dergelijke om het kwartaal af te ronden met \$ 1,8 miljard aan contanten. Dus een sterke prestatie in de eerste helft van het jaar en op schema voor de tweede helft van het jaar. Onze schatting van \$ 25 miljard aan CFOA met een toename van 15 % ziet er goed uit.

Voordat ik overga naar de ondernemingsactiviteiten dacht ik u het vooruitzicht voor het derde kwartaal te geven. We blijven een sterk bruto-inkomen zien. U kunt aan de Vs hier zien, op de opbrengsten Vs over de portfolio verspreid. En een behoorlijk vergelijkbaar winstvooruitsichtsprofiel voor het segment naar het tweede kwartaal over het Bedrijf. Zoals ik al gezegd heb, zal ik er segment per segment met u doorheen lopen.

Maar aan de rechterkant van het algehele GE-richtsnoer ziet u inkomsten van plus \$ 40 miljard, een toename van 10 %; weer een sterk toppend kwartaal nu groei als proces kwartaal na kwartaal zijn vruchten afwerpt. Onze winsten \$ 5 tot 5,2 miljard, een toename van 8 naar 14 % en winst per aandeel van 48 naar 50, een toename van 12 naar 16 %. We gaan dus verder met ons huidige richtsnoer, we hebben het voor het derde kwartaal niet veranderd, \$ 0,48 tot 0,50, een toename van 12 naar 16%, weer een goed kwartaal.

Dat gezegd hebbende wil ik u door de ondernemingsactiviteiten heen loodsen. Ik begin met het segment infrastructuur en ik heb het overzicht van de infrastructuur op deze en de volgende pagina voor me, en ik zal u wat meer details geven over het segment energie en luchtvaart en ga dan verder met u informatie te geven over deze twee belangrijke ondernemingsactiviteiten en dit gedeelte in Dave Calhouns wereld. Algemeen genomen zijn de inkomsten met 11 % naar \$ 11,3 miljard toegenomen. De winst van het segment bedraagt \$ 2,1 miljard, een toename van 10 %.

Links onderin ziet u dat we nogal wat ondernemingen in dit segment hebben en ik dacht, ik geef u een paar opmerkingen over al deze ondernemingstakken. Laat ik met de luchtvaart beginnen. De inkomsten zijn met 11 en de operationele winst is met 6 % toegenomen. De inkomsten zijn voornamelijk uit de toegenomen verkopen van commerciële motoren afkomstig -- commerciële motorenverkopen zijn met 20 % toegenomen. De service-inkomsten zijn met 10 % toegenomen en dat wordt gedeeltelijk ongedaan gemaakt door de lagere militaire inkomsten die met iets meer dan 25 % gedaald zijn.

The operationele winst werd door een mengeling van voornamelijk twee zaken beïnvloed. Ten eerste hadden we meer motoren dan daartegenover staande diensten. Nu gaan de commerciële motoren met lage eencijferige marges de deur uit tegenover de service- en militaire inkomsten die ik net genoemd heb met, zoals u weet, marges van tussen 30 en 40 %. Ten tweede hebben we de NBI (Net Business Income, Netto-ondernemingsinkomsten) uitgaven voor de GENx in het eerste halfjaar vervroegd. Ik denk dat het zoals u kunt zien eigenlijk om niet meer dan een timingverschil gaat, want als u de hele onderneming voor het eerste halfjaar bekijkt, is de operationele winst met 13 % toegenomen en zoals ik al gezegd heb, ga ik op de volgende pagina verder op de luchtvaart in dus we hebben een goed gevoel over waar we daarmee zijn.

Financiële luchtvaartdiensten hebben een goed kwartaal gehad. De groei werd hier veroorzaakt door kerngroei en het feit dat er zich geen herhaling van de meer dan \$ 50 miljoen voorziening van USAir die verleden jaar moest treffen, heeft voorgedaan, dus zij presteren geweldig. Energie is, net zoals we in het eerste kwartaal voorzien hebben, opgeveerd. We hadden sterkere inkomsten bij windenergie. De inkomsten in dat segment zijn met 69 % toegenomen -- 427 windinstallaties in het tweede kwartaal, een toename met 106 units. De service-inkomsten zijn met 10 % gestegen en de operationele winst met 10 % . We zijn blij dat we weer een groeipercentage van twee cijfers bij energie hebben, net zoals we

verwachten. De groei wordt zowel door de dienstverlening als door de verbeteringen in de windenergie veroorzaakt en we werken nog steeds aan het verbeteren van de verhouding opbrengsten/nettowinst.

Vergeleken met 2005 hebben we met een comprimering van de gemengde marge voor motoren te maken. Maar ik kan u wel vertellen dat we blij zijn met de vooruitgang die het team heeft geboekt en, zoals ik al gezegd heb, zal ik op de volgende bladzijde iets meer in detail treden. Vergeleken met verleden jaar vertoont financiële services een daling. Het team had een goede kerngroei, maar die werd in wezen tenietgedaan door een eenmalige contante betaling in verband met een faillissement in de Verenigde Staten en in 2006 heeft zich geen vergelijkbare gebeurtenis voorgedaan.

Dan tot slot olie, benzine en vervoer hebben gewoonweg enorm goede kwartalen. Als u naar olie en gas kijkt, ziet u dat de inkomsten uit installaties met 62 % zijn toegenomen. Service-inkomsten zijn met 23 % toegenomen en de mensen daar doen hun werk echt erg goed als het gaat om het bijdragen aan de winst. Vervoer heeft een geweldig jaar. We hebben 215 EVO-locomotieven geleverd. Dat was een toename van 11 %. We hebben orders voor 1.500 locomotieven uitstaan. De verhouding opbrengsten/nettowinst verbetert, nu we ons kostenplaatje van het product verbeteren. En wanneer u naar het totaalplaatje van infrastructuur voor het derde kwartaal kijkt, zien we onze sterkte over de hele linie doorlopen en voorspellen we dat de winst voor het gehele segment met 15-20 % in het derde kwartaal zal toenemen.

Laat mij u wat extra informatie over energie en luchtvaart geven. Voor beide ondernemingsactiviteiten wilden we de opzet van de dynamiek voor de eerste en de tweede helft van het jaar geven. Laat me aan de linkerkant met energie beginnen. Inkomsten zijn in het eerste halfjaar met 6 omhoog gegaan en het operationele resultaat met 6 naar beneden. We hebben u de daling in het eerste kwartaal laten zien, de groei in het tweede jaar bestond uit twee cijfers. We zien steeds een doorlopende dramatische verbetering naarmate we in de tweede helft terechtkomen -- 20 tot 25 % groei van de opbrengsten en een toename van 25 tot 30 % van het operationele resultaat waarbij de impuls in de windenergie de grootste bijdrage levert.

Windenergie blijft gewoon groeien. In het tweede kwartaal is die groei nog sterker. De windenergie-installaties nemen met 30 % toe. We sluiten de eerste helft van dit jaar met 1.300 installaties af tegenover rond de 950 installaties in de tweede helft van het afgelopen jaar. Dat is een toename in de opbrengsten van \$ 700 miljoen. We hebben een goede marge op deze installaties. We konden een prijstoename van twee cijfers doorvoeren en in totaal voor de tweede helft zal het operationele resultaat van de windenergie verbeteren en rond de \$ 260 miljoen bedragen. Dus windenergie is het hele jaar door winstgevend geweest. In de tweede helft van het jaar, in het vierde kwartaal, zal dit bijzonder oplopen.

De tweede bijdrage wordt door de voortdurende prestatie in de servicesector geleverd. Zoals u heeft gezien, zijn de bestellingen in deze sector met een tweecijferig percentage, 16 %, toegenomen. Deze impuls zet door en de opbrengsten in de tweede helft van het jaar zullen een sterke tweecijferige groei voor de energieactiviteiten laten zien. De derde bijdrage wordt door de betere prestaties in hoeveelheden motoren geleverd. Voor de tweede helft van dit jaar hebben we bestellingen voor 89 motoren tegenover 66 verleden jaar, dus een toename van 20. Tegen het vierde kwartaal zullen we een toename van de marge in de energiesector zien en we hebben een goed gevoel over de vooruitgang en de vooruitzichten.

Aan de rechterkant ziet u dat luchtvaart een goed eerste halfjaar had, 14 % inkomsten en 13 % operationele winst. We zullen solide prestaties in de tweede helft in dit ondernemingssegment blijven leveren met wat — waarvan ik denk dat het de voornaamste bijdrage is hier, de makkelijker te maken vergelijkingen. De verhouding opbrengsten/nettowinst in het eerste halfjaar werd beïnvloed door hogere R&D-kosten, zoals ik gezegd heb over GENx zijn de research- en ontwikkelingsuitgaven met 13 % toegenomen. Maar vergeleken met de tweede helft van het vorige jaar zijn de R&D-uitgaven in de tweede helft van dit jaar hoger. We zijn niet bezig met in onze prestatiepercentages te snijden, waar we het over hebben is al in de basis van het vorige jaar ingebouwd.

Bestellingen bij commerciële diensten zullen net als bij energie sterk blijven. De militaire inkomsten waren vlak in het eerste halfjaar maar zullen in het tweede halfjaar toenemen. Zoals u zich zult herinneren, hebben we verleden jaar veel productie door de vertragingen in het militaire budgetteringsproces gekregen en hopelijk zal dat tot behoorlijk gemakkelijke vergelijkingen leiden.

Dan tot slot, het eerste halfjaar voor commerciële motoren heeft een hoge vlucht genomen zoals ik al eerder zei. Zij laten een toename van 30 % zien. De goede prestatiepercentages zetten door, maar wederom, terug naar vergelijkingen, de prestatiepercentages -- zelfs met de sterk blijvende leveringen van de commerciële motoren bedraagt de toename maar 7 % ten opzichte van de tweede helft van vorig jaar. Dus de totale mengeling zal verbeteren. Dus we liggen op schema voor de operationele winsten voor het hele jaar en daarbij hebben we het over tot aan 15 % over het hele jaar.

Nu, weet u, voordat ik verder ga, wil ik nog even met u een stap terugzetten naar de infrastructuur. Ik denk dat, als u naar de totale bestellingen voor infrastructuur kijkt, 46 % vanaf het begin van het jaar tot op heden, u ziet dat de opbrengsten tot nu toe met 10 % zijn toegenomen. We

blijven een reserve aan bestellingen opbouwen, we verscheppen een hele hoop apparatuur en daarmee verbetert de vaste basis en dat heeft tot gevolg dat we in de toekomst veel diensten kunnen verlenen en de toekomstige marge kunnen laten toenemen.

Laat me nu de aandacht verschuiven naar commerciële financieringen. Het team heeft wederom een goed kwartaal gehad. Dat ziet u in de cijfers terug -- de inkomsten zijn met 12 toegenomen, de winst van het segment met 21 %. De winstgroei werd vooruitgegaan door sterke prestaties van Capital Solutions met een winstgroei van 33 % en onroerend goed met een winstgroei van 39 %. De toename van de activa hier bij deze ondernemingsactiviteiten was 11 % over het tweede kwartaal van 2005. Dit is het beste resultaat dat we over de afgelopen acht kwartalen hebben gezien. Dat is voornamelijk het resultaat van de gewoonweg geweldige organisatie van de ondernemingen van onroerend goed en Capital Solutions.

Maar we hebben ook aangekocht -- we hebben bijvoorbeeld voor een bedrag van \$ 3,3 miljard de activa uit de Ardentransactie aangekocht. Dus de acquisities hebben ons ook wat geholpen. Maar we hebben een goede kerngroei gerealiseerd en u kunt rechtsboven zien dat het volume sterk is en een brede basis heeft. U ziet daar de cijfers voor de verschillende ondernemingsactiviteiten. We hebben een fantastische diversificatie en de teams die dit alles voortbrengen, doen hun werk erg goed en we zien veel marktactiviteiten die goed bijdragen aan de winstgroei.

De winst in de segmenten werd voornamelijk door kerngroei gerealiseerd. Van het totale resultaat kwartaalresultaat was zo'n \$ 20 miljoen afkomstig uit de acquisities, maar dit werd teniet gedaan door \$ 20 miljoen minder aandelen. Dus alle teams hebben bij het neerzetten van deze prestaties goed werk geleverd. Zoals ik al eerder heb gezegd, het is een kwalitatief erg sterke portfolio -- geen-inkomsten op leverende zaken, achterstalligheid en afschrijvingen zijn vergeleken met het voorgaande jaar en de historische gemiddelden lager. Op dit moment zien we dat het vooruitzicht voor het derde kwartaal vergelijkbaar is -- de winst van het segment is met 10 tot 15 % hoger. Het team van commerciële financieringen komt echt over de brug.

Volgende is industrieel. Ze hebben een sterk kwartaal gehad. Zoals u ziet, zijn de resultaten met \$ 8,8 miljard, met 6 %, toegenomen en ze hebben fantastisch werk geleverd om een goede verhouding opbrengsten/nettowinst van het segment te krijgen, de toename is 15 %. Links onderaan ziet u dat C&I een goed kwartaal heeft gehad met inkomsten van \$ 3,8 miljard en een winst in het segment van \$ 318 miljoen, een toename van 40 %. De prijs en de productiviteit doen de materiële inflatie en andere inflatie in deze tak van industrie meer dan teniet en de volumes die zij krijgen, zijn goed. Ze verrichten echt goed werk met hun strategie van hoge kwaliteit, de opschudding bij apparaten en ze maken een breedgebaseerde groei in het industriële segment mee.

Plastics heeft een moeilijker kwartaal. Zoals u kunt zien, zijn de inkomsten toegenomen met 3 % maar de operationele winst is met 12 % afgenomen. We hebben aanzienlijke volumes in plastics. Het volume is met 10 % toegenomen en verspreid over een brede basis door heel wat industriële segmenten heen, iets naar beneden gehaald door de auto-industrie maar de factor waar we het meest last van hebben gehad, was de prijsstelling. De prijs was 387 per kg in het tweede kwartaal van dit jaar tegenover 411 per kg verleden jaar dus de prijs is met meer dan 6 % gedaald en de sterke toename in de marges voor de volumes van \$ 60 miljoen, werd dus meer dan tenietgedaan door die afname van de prijs met rond de \$ 100 miljoen.

Benzeen was in dit kwartaal niet echt een factor van betekenis. Het kostte zo'n \$ 3 per 3,785 liter dus dat was vlak, maar de operationele winst bij die volumeprijssamenstelling is ondanks een hoge productiviteit en behoorlijk goed werk van het team met 12 % gedaald. Dus wanneer u vooruitblijkt naar het derde kwartaal, zien we een nagenoeg soortgelijke dynamiek in dit segment. We verwachten dat de winst in dit segment met 15 % plus toeneemt. C&I dient door te gaan. We zien veel goede volumes bij alle ondernemingsactiviteiten. Het reporteren van de prijs zal de inflatie neutraliseren en we moeten werken aan het optimaliseren van het met elkaar in evenwicht brengen van het prijsvolume voor plastics en de inflatie. Benzeen is iets dat we in het derde kwartaal in de gaten moeten houden. Zoals u kunt zien, is benzeen vastgezet op 387 in juli en de vooruitzichten die we met die invloed voor het derde kwartaal hebben, zijn vlak. De algehele winst van het segment is toegenomen met 15 % en we gaan zeker op de dynamiek die in plastics speelt, letten.

Volgende is NBCU. Het kwartaal voor NBCU was moeilijk maar niet anders dan wij verwachtten. De opbrengsten waren vlak en de winst van het segment is met ongeveer 10 % gedaald en het profiel heeft zich zoals we verwacht hadden, ontvouwd. Het operationele resultaat van Prime (tv-uitzendingen op de beste tijden) televisiestations en tv-producties is met 45 % gedaald, precies zoals we aangegeven hadden. Weet u, dit is het laatste definitieve -- het derde kwartaal zal het laatste kwartaal zijn dat we met de voorverkopen van het voorgaande jaar te maken hebben dus alles loopt zoals verwacht maar we boeken vooruitgang. Wanneer u kijkt naar de balans van de onderneming, ziet u dat de operationele winst met 5 % gestegen is en ziet u heel wat positieve punten. De kijkcijfers voor de zomer zijn met 10 % gestegen. De operationele winst van News cable (Kabelnieuws) is dit kwartaal met 28 % gestegen. CNBC presteert erg goed. MSNBC Prime zit in de lift. Entertainment cable (kabelamusement) doet het geweldig. USA is de beste kabelomroep.



Dan tot slot hebben we dit kwartaal de stations verkocht waar vorig kwartaal over gesproken is en daarmee is de winst van verleden jaar op IACI/Paxson beide voor een bedrag van rond de \$ 200 miljoen verrekend.

Dus ik denk dat het meest positieve hoogtepunt voor NBCU is dat het derde kwartaal het laatste kwartaal is waar we een vergelijking moeten maken met de invloed van de voorverkoop in het voorgaande jaar, als we vooruitkijken naar het toekomstige profiel, is het derde kwartaal vergelijkbaar met de eerste helft van het jaar, operationele winsten zo'n 5 tot 10 % lager maar het vierde kwartaal laat een positief resultaat zien en dat is werkelijk fantastisch nieuws. We zetten ons in voor deze ondernemingsactiviteit en we boeken resultaat.

Zoals u bij de resultaten rechts kunt zien, kwamen de eerste voorverkoop voor het seizoen 2006/2007 op \$ 3,85 miljard uit. Dat is dus inclusief Prime, NFL, plus kabel plus de andere gedeelten voor overdag -- maar dat is gestegen met een half procent en het team heeft geweldig werk geleverd. We hebben een goed gevoel over de eerste reacties op onze nieuwe Prime programma's. Er bestaat veel opwinding over de shows -- Studio 60, Friday Night Lights, Heroes, Kidnapped, 30 Rock -- en de feedback op NFL is geweldig. We hebben dus een goed gevoel over onze positie bij het ingaan van de herfst hier.

Ten tweede, buiten Prime boeken we op ieder gebied overwinningen. Telemundo is positief, kabel is positief en alles op het gebied van nieuws en het programma Today is positief. Lokale TV wint terrein. Bij Telemundo ontvangen we tweederde van iedere dollar groei van de voorverkoop in de Latijns-Amerikaanse markt. De Today Show heeft een kijkersvoorsprong van 20 % en is in de laatste vier weken beter dan ooit. Dus er is heel wat positiefs te melden over deze portfolio.

Ik denk dat het een van de dingen is die moeten gebeuren --- we zullen door moeten gaan met het verstrekken van informatie over het derde en het vierde kwartaal en als u kijkt naar het profiel, ziet u dat de dynamiek voor de film erg positief voor ons is in het tweede half jaar. Ten eerste komen er in het derde kwartaal negen nieuwe films uit, wat de opbrengsten bepaalt en daarom ziet u zo een sterke lijn voor het derde kwartaal. Inclusief dit weekend komt er een nieuwe film uit 'You, Me and Dupree' en aan het eind van de maand komen we met Miami Vice uit. Het ziet er dus goed uit wat betreft het uitbrengen van nieuwe films in het derde kwartaal, hetgeen de overzichtsresultaten bepaalt.

Tot slot, in het vierde kwartaal zijn de vergelijkingen erg gunstig en dat helpt om onze operationele winst te verbeteren en is het een van de belangrijkste redenen voor het positieve resultaat. Ik denk dat u allemaal nog weet dat we verleden jaar in het vierde kwartaal met King Kong uitkwamen. We hebben een aanzienlijk bedrag aan het maken van reclame en aan promotie besteed. Nu in het vierde kwartaal staat er geen kaskraker op stapel. Door de manier waarop de resultatenverantwoording in de filmindustrie werkt, betekent dit dat de vergelijkingen in het vierde kwartaal in de filmdivisie erg positief zullen uitpakken.

Tot slot halen we de digitale distributie aan. Zoals u weet, heeft NBC 360 zich echt op de voorverkoop gestort binnen onze digitale strategie en dat heeft bijgedragen aan het genereren van \$ 300 miljoen aan opbrengsten als onderdeel van die voorverkoop en iVillage heeft een goede start gemaakt. Dus als u kijkt naar de vooruitzichten van NBC zijn we tevreden over de vooruitgang en is onze focus volledig op het boeken van vooruitgang gericht en is het profiel voor het derde kwartaal te vergelijken met dat van het eerste kwartaal, maar we kijken pas echt naar het vierde kwartaal uit.

Nu tot slot, wat betreft de gezondheidszorg en consumentenfinanciering heeft de eerstgenoemde weer een goed kwartaal gehad. Zoals u kunt zien, zijn de inkomsten met 10 % gestegen, we hebben nog steeds een goede verhouding opbrengsten/nettowinst hier, toegenomen met 18 %. De groei van deze ondernemingsactiviteit was op erg brede basis gebaseerd. De bruto-inkomsten worden bepaald door technologie, de toename is 11 %. Biowetenschap is met 7 % toegenomen. U kunt zien hoe goed de dienstverlening, MR (magnetische resonantie) en medische diagnostiek en ultrasound ervoor staan. De groei van de operationele winst van zowel technologie als biowetenschappen was goed. De operationele winstmarge voor deze ondernemingsactiviteiten nam met 1,3 % toe. De totale kostenproductiviteit was bijna 4 % en de onderneming is echt aan het presteren met zowel de lancering van nieuwe producten en distributie en diensten.

Waar we echter echt op moeten letten, is China. De toevoegingen aan de apparatuur zijn gestagneerd. Op de eerste bladzijde van de bestellingen rapporteerde het segment apparaten dat de bestellingen met 4 % waren toegenomen. Als we China daar buiten laten, was de toename in bestellingen 7 %. Dus dit is goed nieuws, het is een klein gedeelte van onze totale onderneming en de groei zal wel weer opgepakt worden, maar op dit moment in het tweede kwartaal bleef het wat achter en dat zal de komende maanden wel zo blijven, dus dat is iets waar we de vinger aan de pols blijven houden. Maar als u kijkt naar de vooruitzichten voor het derde kwartaal, dan is de groei van de bruto-inkomsten van de apparaten en services en we verwachten dat de winst van het segment met zo'n 15 tot 20 % zal toenemen.

Aan de rechterkant ziet u dat consumentenfinanciering wederom een goed kwartaal had. De opbrengsten zijn met 7 % gestegen en dat is zo'n 3 punten afgeremd door de koersresultaten. Dus globaal zou dat cijfer 10 zijn voor de lokale opbrengsten. De winst van het segment is met 20 % gestegen, en dat komt voornamelijk uit kerngroei. Ik zal u de delen van het segment laten zien. We hebben een goede spreiding van de winsten.

Zoals u ziet is het Amerikaanse continent met 34 % gestegen. Dit wordt voornamelijk door de kerngroei van zowel onze 'eigen merk'-creditkaarten en de verkoopfinanciering en activa zijn in het Amerikaanse continent met 26 % gestegen. Achterstalligheid is teruggelopen, dus onze portfolio blijft daar goed presteren.

Zoals iedereen weet, hadden we verleden jaar in het vierde kwartaal een piek in faillissementen. Iedereen had het met de wetswijziging gehad. Daar hebben we nog steeds voordelen van. De 30 dagen achterstalligheid in de VS is met 15 basispunten gedaald ten opzichte van verleden jaar, het is met 18 basispunten gedaald in het eerste kwartaal en lagere faillissementen hebben tot 20 basispunten lagere afschrijvingen geleid. Dus het is een kwalitatief erg sterke portfolio en we zien hier nog geen stagnatiesignalen.

Europa is met 22 % toegenomen, voornamelijk veroorzaakt door kerngroei in Centraal- en Oost-Europa en kerngroei in Groot-Brittannië. De activa zijn in totaal met 13 % toegenomen, de kwaliteit van de portfolio is erg stabiel. Dus dit is wereldwijd een goednieuwsverhaal. We moeten alleen Japan hier in de gaten houden. De winsten zijn met 14 % gedaald, zowel door druk van concurrenten als de wetgeving. Ik weet dat u de verhalen over de tarieflimieten in Japan hebt gelezen en we werken daar nu samen met de regering en met onze onderneming die zich daarop aan het voorbereiden is, maar de gevolgen daarvan zullen we waarschijnlijk pas in de tweede helft van 2007 of pas in 2008 terugzien. Dus we hebben tijd om hiermee om te gaan. Maar we hebben nog altijd \$ 100 miljoen in Japan verdiend met een 40 % REV. Dus een bijzonder goede prestatie hier. Wanneer u kijkt naar de activiteiten van consumenten in het derde kwartaal, zien we dat de winstgroei van het segment 10 tot 15 % is, gebaseerd op een doorlopende goede groei en kwaliteit van de activa.

Voordat ik het woord weer teruggeef aan Jeff, wil ik het met u over de vennootschappelijke zaken voor het hele jaar hebben en de invloed op de indicatie. Bij een onderneming van onze omvang lopen er altijd wel wat zaken en met de industriële beschikkingsactiviteiten waar we het onlangs in de pers over gehad hebben, dachten we dat het goed zou zijn om de invloed daarvan samen te vatten. Dus aan de linkerkant denken we over het hele jaar 2006 wat meevallers te hebben. We hebben bijvoorbeeld 9 % van Penske aan Penske terugverkocht en in het tweede jaar hebben we daar een winst van 1 % op behaald. We hebben ook een overeenkomst getekend om GE Supply aan Rexel te verkopen, welke verkoop in het derde kwartaal rond afgerond zou moeten worden en tot een winst van \$ 0,01 zou moeten leiden en er zou de rest van het jaar nog wel wat meer balansactiviteit kunnen zijn.

Ik denk dat we met het herschikken van onze industriële activa kapitaal binnenhalen via winsten. Aan de rechterkant ziet u vele toepassingen daarvan staan. In het tweede kwartaal hadden we zo een \$ 45 miljoen aan herstructureringskosten. We zijn van plan om de rest van het jaar naar andere herstructureringsmogelijkheden en -activiteiten te blijven kijken. Voor het totale jaar hebben we ook hogere (niet-contante) pensioenkosten waar we het al over gehad hebben. De \$ 0,04 hier omvat wat herstructurering voor vervroegde pensioenregelingen, dus dat is een andere manier waarop de kosten omlaag gebracht kunnen worden en de toekomstige winstgevendheid verbeterd kan worden.

Dus zoals u kunt zien, hebben we over het jaar winsten en verliezen maar die zijn in ons jaaradvies verwerkt. We hebben met plussen en minnen te maken, maar voor ons zou de echte focus toch op de goede bedrijfsresultaten die we afleveren, gericht moeten zijn en daarmee geef ik het woord terug aan Jeff.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Dankjewel Keith. Om 2006 af te sluiten wil ik een aantal dingen samenvatten en u een idee geven van hoe wij denken dat het met het Bedrijf verder gaat. Als u naar de ondernemingsactiviteiten kijkt, ziet u dat die infrastructuur op schema ligt met 15 % plus groei van de operationele winst. Wederom is de impuls in het tweede halfjaar goed, zoals Keith uiteen heeft gezet, met een goede reserve aan nog te leveren apparaten en groei van de services. Zoals u kunt zien, gaat alles bij commerciële en consumentenfinanciering en de gezondheidszorg volgens plan en is er een goede impuls gaande.

Bij industrieel zouden we op schema moeten liggen, zelfs nu plastics wat achter blijft bij de verwachtingen van een jaar geleden, maar andere delen van het segment presteren beter dan verwacht en doen het erg goed. Vervolgens hebben we het over NBCU gehad waar alles min of meer volgens hetgeen we voor het jaar voorspeld hadden, loopt en zien we wat positieve ontwikkelingen bij NBCU als we naar het derde en vierde kwartaal kijken -- ik denk dat we op schema liggen.

Dus als u naar alle segmenten kijkt, kunt u zien dat de ondernemingsactiviteiten dit jaar in totaal met zo'n 15 % toenemen en we zijn van mening dat de andere gedeelten van de elementen die we u verleden jaar hebben gegeven, behoorlijk consistent zijn. Dus als u kijkt naar de toekomst van het Bedrijf, is het duidelijk dat we allemaal weten wat er speelt op een breder macro-economisch niveau en in de wereld, dan ziet u dat we het Bedrijf tot een gediversifieerde onderneming hebben gemaakt, die door de cycli heen blijft presteren.

Dus we hebben een goed gevoel over de positie van het Bedrijf in de wereld van vandaag. We hebben vertrouwen in de cijfers variërend van \$ 0,48 tot 0,50 die we u voor het derde kwartaal hebben gegeven, een toename van 12 tot 16 % en we hebben ook het gevoel dat we een goed zicht op het vierde kwartaal hebben met een toename van de winst per aandeel van 13 tot 16 %. Dus we gaan het hele advies voor het jaar niet aanpassen maar op basis van de voorraad bestellingen en de manier waarop we het Bedrijf leiden en de consistente manier van uitvoeren menen we dat we aan de toezeggingen die we u voor de tweede helft van het jaar hebben gegeven hebben, gaan voldoen.

Dus om het overzicht vanuit het oogpunt van de omgeving af te ronden, denken we dat die nog steeds solide is voor GE's ondernemingsactiviteiten. We hebben geen afname in de bestellingen bemerkt en de impuls is nog steeds goed. Onze financiële prestaties liggen op schema en voldoen aan de verwachtingen. Bij de uitvoering van de strategische plannen doen we wat we gezegd hebben in de verschillende portfolio's. De initiatieven voor groei hebben naar onze mening een goede impuls bereikt als u naar de laatste 6 of 8 kwartalen met 2 tot 3 keer BBP kijkt en de vooruitzichten op het derde en vierde kwartaal als we in het jaar vooruitkijken, zijn erg goed.

Goed dus, een solide tweede kwartaal in 2006 en we denken goede vooruitzichten voor de tweede helft van 2006. Dan, ik wil het woord nu graag aan jou geven.

---

Dan Janki - *General Electric - Vice President Investor Communications*

Goed. Dankjewel Jeff, Michelle, we willen nu graag de gelegenheid tot het stellen van vragen geven.

## VRAGEN EN ANTWOORDEN

---

Bediener van het paneel

(BEDIENINGSHANDLEIDING). Deane Dray, Goldman Sachs.

---

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Een vraag over de indicatie voor 2006, \$ 1,94 tot 2,02. Wat moet er in deze fase van het jaar goed gaan om de hoogste waarden van de indicatie te realiseren? Het lijkt erop dat NBC dicht bij de verwachtingen gaat uitkomen, maar dat plastics er een beetje slechter voorstaat. Wat is er nodig om weer in die hogere waarden terecht te komen?

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Weet je, Deane, om bij die hogere waarden uit te komen, moet plastics wat verbeteren. Nogmaals, nu willen we de rest van het jaar gewoon de omslag bij NBCU blijven zien. Dus ik denk dat het erg consistent is met waar we het bij EPG over gehad hebben qua de factoren die de hogere waarden bepalen.

Maar ik wil weer terug gaan -- naar de manier waarop ik wil dat je over het Bedrijf denkt -- ik wil dat je met vertrouwen op het feit dat we doen wat we zeggen, over het Bedrijf denkt. En dus wanneer je kijkt naar de \$ 0,48 tot 0,50, de manier waarop we de kwartalen in het begin van het jaar beschreven hebben, dan denk ik dat we veel vertrouwen hebben in het feit dat dit goede cijfers zijn en dat we die ook kunnen realiseren.

---

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Jeff, een van de opmerkingen die je op de EPG-conferentie onlangs maakte, is dat je het gevoel had dat NBC een nieuwe pagina had omgeslagen in die zin dat het nu een positieve bijdrage aan de winst in 2007 kan leveren. Is dat nog steeds een redelijke verwachting?

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Ja.

---

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Dat is mooi. En dan een laatste snelle vraag. Wat betreft de pensioenen voor 2007 is het nog te vroeg voor de verwachtingen van de modellen om te zeggen dat dat vlak uitpakt? Met andere woorden die \$ 0,04 tegenwind houdt op met blazen?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Weet je, Deane, nogmaals, het is te vroeg omdat die percentages niet bepaald kunnen worden totdat we weten wat de discontovoeten aan het eind van het jaar gaan zijn. Die worden in feite aan het eind van het jaar vastgesteld aan de hand van de cashflow uit de obligaties waarbij we de toevloei naar het pensioenfonds schatten. Een goede indicatie is de tienjarige AA-obligatie en als vandaag de rentetarieven werden vastgezet op de tarieven per het eind van het jaar, dan zou dat neutraal moeten zijn. Maar nogmaals, we zullen eerst moeten bekijken wat er met de rentetarieven gaat gebeuren en waar ze op 31 december staan. Maar als ze op het huidige niveau blijven, dan is het effect voor ons vlak.

---

Deane Dray - *Goldman Sachs - Analyst*

Dank je.

---

Bediener van het paneel

Peter Nesvold, Bear Stearns.

---

Peter Nesvold - *Bear Stearns - Analyst*

Ik heb eerst een vraag van Ann. Wat is jouw kijk op de herstructurering in het afgelopen halfjaar en op welke ondernemingsactiviteiten heb je je met name gericht? Zijn je verwachtingen in het ondernemingssegment verwerkt of kunnen die in de regel in vennootschappelijke zaken worden teruggevonden?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

In feite wanneer je naar de herstructurering kijkt, gaan we ons in de tweede helft van het jaar bezighouden met dingen waar we het meeste winst mee kunnen behalen. We hebben een aantal dingen in het industriële segment waarmee we een behoorlijk voordeel kunnen behalen. We hebben een aantal dingen in de infrastructuur waarmee we een behoorlijk voordeel kunnen behalen. Dat zijn de twee gebieden waarop je activiteiten kunt verwachten.

We hebben ook de vervroegde pensioenregelingen die we voortdurend hebben lopen, die behoorlijk zijn afgestemd op waar de vakbondswerknemers zijn in de VS. Dus die zijn voornamelijk verspreid over industrieel en infrastructuur en die activiteiten zijn zowel op de ondernemingssegmenten als ook enigszins op het vennootschappelijke segment te zien. Niet zo makkelijk voor mij om dat vandaag op te splitsen.

---

Peter Nesvold - *Bear Stearns - Analyst*

Maar de planning daar -- is die sinds het begin van het jaar versneld?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Er zijn wat extra gedachten over herstructurering opgekomen. Zeker in het tweede kwartaal hebben we voor \$ 45 miljoen geherstructureerd zoals ik al eerder gezegd heb. Als je kijkt naar de totale schatting voor het jaar kan het tot wel \$ 0,02 oplopen.

---

Peter Nesvold - *Bear Stearns - Analyst*

Oké. Voor het hele jaar?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Voor het hele jaar. Nogmaals dat heeft betrekking op de pagina waar ik het hier over gehad heb, de vennootschappelijke meevallers en de aanwending daarvan.

---

Peter Nesvold - *Bear Stearns - Analyst*

Oké, goed. En als ik je een snelle vervolgvraag zou mogen stellen. Het is een beetje korrelig, maar de timing van de verkoop van Penske, het bedrag waarvoor, het leek een beetje -- niet zo intuïtief. Ik bedoel een verkoop van 9 %, de leasecyclus leek goed te zijn, het was nogal laat in het kwartaal. Waardoor was de timing en de omvang van die verkoop ingegeven?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Weet je, we hebben natuurlijk met John Rice van het industriële segment hieraan gewerkt en we hebben gekeken naar mogelijkheden om kapitaal in industrieel opnieuw aan te wenden. Strategisch gezien, als we in sneller groeiende gebieden kunnen investeren, doen we dat en we werden door Penske benaderd die zijn positie als eigenaar in het actief wilde verstevigen en we hebben daarover toen overeenstemming bereikt.

Als je kijkt naar ons persbericht, hebben we het erover gehad dat we uiteindelijk, na verloop van tijd een 50-50 samenwerkingsverband willen hebben en daar werken we naar toe. Maar in feite praat je over een doorlopend programma als je naar de industriële ondernemingsactiviteiten kijkt en naar alle mogelijkheden om kapitaal opnieuw aan te wenden in snelle groeiende gebieden waar John naar moet kijken, maar daar gaan we wel mee door.

---

Peter Nesvold - *Bear Stearns - Analyst*

Oké, bedankt.

---

Bediener van het paneel

David Bleustein, UBS.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Keith, je hebt het kort over de tarieflijmieten in Japan gehad. Wat zou het effect zijn als Japan laten we zeggen het tarief op 20 % stelde?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Ik heb daar geen specifieke berekening van. Ik bedoel, zoals ik heb gezegd, heeft de onderneming in het kwartaal \$ 100 miljoen verdiend. Het heeft een goed REV. Waar we dan naar zouden moeten kijken, is het effect van een tarief ergens achter in de twintig tot waar ze het ook maar op vaststellen. Tussen nu en dan moeten we ons richten op productiviteit, kostenverlagingen en het risico meer in de prijs verwerken. We kijken ook naar de mogelijkheden om andere ondernemingsactiviteiten te ontwikkelen.

Dus als je kijkt naar de toekomst, hebben we genoeg opties. Zoals ik al zei, zal het effect waarschijnlijk wel meevallen. Ik bedoel, we zijn nog volop met de regering en de financiële marktspelers daar aan het onderhandelen en tot de tweede helft van 2007 of begin 2008 gebeurt er waarschijnlijk niets. Dus het goede nieuws is dat we voldoende tijd hebben om er naar te kijken, eraan te werken en er proactief op in te spelen.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Wat is de huidige activabasis daar?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Daar moet ik je later een cijfer van geven David.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Oké. En dan om over te gaan naar NBC. Wat was de totale hoogte van de vergelijkbare prijsstelling van de voorverkopen voor het huidige seizoen? Je noemde dat het totale bedrag van de voorverkopen een half procent was maar wat was de -- als je het in termen van appels zou moeten uitdrukken -- het appels voor appels prijsstellingscijfer?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Het is moeilijk om dat op te splitsen. Wat betreft Prime lag het rond de 5 %. Ik denk voor de CPMs en kabel hadden we posities die wat hoger uitkwamen. Dus in zijn geheel lag het wat lager maar nogmaals, er waren een aantal dingen die ons een duwtje in de rug gaven. Ten eerste hadden we NFL. Ten tweede hebben we veel programma's voor onze digitale strategie kunnen gebruiken en dat heeft ons geholpen om er, wat betreft de totale voorverkopen, iets op vooruit te gaan. En ten derde hadden we goede prestaties bij kabel, dagtelevisie en televisie laat op de avond. Dus Prime stond nog wat onder druk wat betreft CPM. Ik denk dat we nu op hetzelfde niveau staan als andere maatschappijen wat betreft CPMs en dat is goed nieuws. Als we vooruitkijken, kunnen we volgens schema presteren.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Oké, goed. En een vervolgvraag --

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Jeff alles over --

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Ja. David, het enige dat ik aan hetgeen Keith zojuist gezegd heeft, wilde toevoegen, is dat het niet nodig is dat tv-uitzendingen op de beste tijden volgend jaar bijzonder positief moeten zijn om een stijging bij NBCU te zien, gebaseerd op het ondernemingsmodel. En ik denk waar Keith het over had en waarvan ik denk dat het bemoedigend is dat de rest van -- NBC Universal het op dit moment erg goed doet en dat creëert een goede impuls als we naar het vierde kwartaal kijken en naar 2007.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Oké. Twee andere kleine zaken. De Nielsencijfers wat betreft commerciële reclame, denk je dat dat invloed zal hebben?

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Nog wat vroeg om daar iets over te zeggen, maar ik denk dat het onvermijdelijk is. Dus ik denk dat het zo ongeveer uitkomt op de manier waarop we ons ondernemingsplan hebben opgesteld. Het komt toch altijd weer neer op de vraag of de inhoud goed is en daar is ons ondernemingsplan altijd weer als basis.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Oké. En dan tot slot Keith, de verwachte belastingtarieven van GE en GECS in het derde kwartaal, zouden die gelijk moeten zijn aan de tarieven over het hele jaar?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Dat is op dit moment wat we zeggen, ja.

---

David Bleustein - *UBS - Analyst*

Ontzettend bedankt.

---

Bediener van het paneel

Jeff Sprague, Citigroup.

---

Jeff Sprague - *Citigroup - Analyst*

Kunnen we wat dieper ingaan op de optimalisatie van de winst? Ten eerste de opmerking dat service en producten op een gelijk niveau gaan uitkomen, is dat iets in het bijzonder versnellend of afremmend om dingen met elkaar in balans te brengen of is dus nu zo een beetje een overlapping van de moeilijke vergelijkingen aan de productkant?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Weet je, ik had het over infrastructuur. Als je naar het tweede kwartaal kijkt, kwamen de infrastructuur opbrengstenpercentages op bijna 20 % uit en de service-opbrengsten waren over heel infrastructuur met 8 tot 9 % gestegen. Dus weet je, je hebt met een factor x2 te maken in de groei in de levering van apparaten tegenover de service-opbrengsten. Nu in de tweede helft van het jaar blijft het goede tempo voor de aflevering van apparaten binnen infrastructuur aanhouden.

Het verschil is dat je goede apparatenleveranties hebt gehad waardoor het wat meer vergelijkbaar is met de tweede helft van verleden jaar. Dus voor ons is het geen afremming van het doorgaan met het bouwen van de vaste basissen, het is een verschillende vergelijking qua mengeling van diensten en apparaten, Jeff.

---

Jeff Sprague - *Citigroup - Analyst*

En dan alleen aan de productkant, krijgen jullie nu betere operationele marges voor de productkant van de portfolio of zijn jullie nog steeds bezig met taaie zaken uit de voorraad af te werken en dergelijke waardoor de marge op producten achterblijft.

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Nee, dat ligt per ondernemingsactiviteit anders. Ik denk dat als je kijkt naar vervoer, je dan ziet wat we met het nieuwe product hebben gedaan, je kunt dat in de verhouding opbrengsten/winst terugvinden. Ik bedoel, we zijn met een nieuw product op de markt gekomen, we voldoen aan de brandstofvereisten, we hebben een enorm marktaandeel veroverd, maar de productkosten waren niet wat ze zijn moesten om uiteindelijk winstgevend te zijn. Nu lopen we door de leercurve heen als we die locomotieven afleveren en dat zie je in de resultaten terug.

Ik denk dat als je naar energie kijkt, we nog steeds te maken hebben met moeilijke vergelijkingen bij motoren tegenover eenheden met een wat hogere marge dan we vandaag realiseren. De prijs en de energie en benzinediensten is met ongeveer 3 % in het kwartaal gedaald. Dus dat oefent natuurlijk wat druk uit op de marges in het energiesegment. Verder zijn de prijzen voor nieuwe bestellingen met 2 % gedaald, dus dat blijft een concurrentieslag. Aan de andere kant, als je naar de prijs van windenergie-installaties kijkt, is de prijs daarvan met 11 % omhooggegaan dus dat vind je dan ook terug in de opbrengsten van windenergie.

Dus dat verschilt per ondernemingsactiviteit. Zoals je weet, zijn we daar binnen het hele bedrijf op gefocust. Wij kijken zeker allen gezamenlijk naar de beste 100 productmanagers die de meeste marge in het Bedrijf genereren. We kijken naar het lanceringsproces voor nieuwe producten en dat voor de marges en het heeft onze volle aandacht.

---

Jeff Sprague - *Citigroup - Analyst*

En dan nog een volgende daaraan gerelateerde vraag. Over de consumenten -- ik bedoel de achterstallige betalingen zien er stabiel uit. Zijn er andere kleine waarschuwingssignalen zoals lagere gemiddelde betalingen of iets dergelijks die vroege tekenen van stress hier aangeven?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Daar is ons nog niets van gebleken, Jeff.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

En natuurlijk kijken we iedere dag naar dat soort dingen en op dit moment blijft de kwaliteit van de portfolio gewoon geweldig en is het over heel de wereld consistent.

---

Jeff Sprague - *Citigroup - Analyst*

Geweldig, erg bedankt.

---

Bediener van het paneel

Robert Cornell, Lehman Brothers.

---

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Ik wil graag nog even doorgaan op dat gedeelte over de optimalisatie waar we het over gehad hebben. Jullie hebben een groeistrategie gevolgd en organische groei gerealiseerd. Je hebt het natuurlijk over NBCU, plastic en de productmengeling die Keith net noemde gehad. Ik vroeg mij af of jullie in feite zien dat het laten groeien van het Bedrijf duurder uitvalt in zijn geheel dan jullie eigenlijk verwachtten. Je hebt de R&D-kosten bij GENx genoemd. Ik bedoel, kun je daar misschien een klein beetje perspectief in geven qua totale kosten om de groei tegen behoorlijk aantrekkelijk percentages te realiseren.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Weet je, Bob, dat denk ik niet. Ik denk dat Keith en ik er doorheen liepen dat er echt drie specifieke factoren zijn die in het tweede kwartaal van invloed op de winstpercentages zijn, NBCU, plastics en dan de mengeling van de producten en de diensten. Ik denk als je naar de algemene en administratieve kosten, uitgedrukt als een percentage van de opbrengsten, kijkt, dan zie je dat het dit jaar waarschijnlijk met 100 basispunten is afgenomen. We zullen waarschijnlijk nog steeds op 4 % totale kosten per activiteit van het Bedrijf uitkomen. Weet je, de inflatie oefent druk uit en dat wordt door plastics gevoed -- dat gaat ons dit jaar natuurlijk iets kosten. Maar ik zou zeggen dat we niet echt voor verrassingen zijn komen te staan hier en ik denk dat het de tweede helft van het jaar wel een wind in de rug zal worden.

---

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Oké. Bestellingen in de gezondheidszorg, je zei dat de toename in China 7 was, wat toch een beetje weinig lijkt. Kun je dat wat meer voor ons inkleuren?

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*



Als je kijkt naar de totale bestellingen in het gezondheidszorgsegment, dan is de totale toename 6, apparatuur 4, en zonder China is dat 7. Er zijn een paar dingen gaande. Ten eerste behoorlijk brede sterkte. De toename van Ultrasound was 18, medische diagnostiek 13, digitale röntgenstralen 19. en CT zag een afname van rond de 15 % en het probleem is dat we vergelijken met de enorme groei die VCT het voorgaande jaar heeft doorgemaakt. We hadden toen binnen VCT een groei van 29 %, maar de vergelijkingen zijn zwaarder omdat vorig jaar de toename in de CT-bestellingen 50 % was.

Dus we steken nu af tegen een periode met enorme hoeveelheden CT-bestellingen. Desalniettemin gaat het nog steeds goed. Als je kijkt naar de CT-opbrengsten, zijn de verkopen met 4 % toegenomen. We hebben in het tweede kwartaal bijna 200 VCT's verkocht, een toename van 50 % ten opzichte van verleden jaar en de voorraad bestellingen laat nog altijd een toename van 24 % zien. Dus de bestellingen lopen wat achter, maar we werken de voorraad een tijdje weg en daar blijven we dus in de hoge regionen.

MR is gedaald met zo'n 4 %. Dat was nogal vlak zonder China en we doen het erg goed met HDMR. De voorraad bestellingen is met 50 % toegenomen en bijna iedere MR die besteld was, 1.5 en 3T, was met HD uitgerust. Dus de totale bestellingen bij diensten zijn met 15 % toegenomen, biowetenschappen met 8 % dus we hebben er een behoorlijk goed gevoel over. Ik denk dat we de vergelijkingen bij CT en MR nogal moeilijk maken, maar we hebben een goed gevoel over de technologie en de positie die we met de voorraad hebben. Dus dit is iets dat we in de gaten houden maar ik zou zeggen dat we door het geheel genomen toch erg sterk staan Bob.

---

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Een vervolgvraag. Ik denk dat ik hoor dat GECS en NBCU volgend jaar een winsttoename laten zien, gegeven de prestaties bij de voorverkopen en de vooruitzichten voor kabel en andere dingen. Heeft wat ik hoor betrekking op operationele winsten voor 2007 in vergelijking met 2006? Hoor ik het dan goed?

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Voor NBCU, Bob?

---

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Ja.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Ja, dat is de feedback die ik je gegeven heb bij EPG en dat is wat we nog steeds denken over de bijdrage van NBC Universal als we het volgende jaar ingaan. Nogmaals ik denk wat Keith heeft gezegd; we zetten ons voor deze onderneming in. En als je naar de onderdelen kijkt, denken we dat de voorverkopen en de opwinding rond de televisie-uitzending op de beste tijden ons in staat zullen stellen om het televisienetwerk te stabiliseren, wat eigenlijk alles is wat we moesten doen, gegeven de impuls die in de rest van NBC-Universal gaande is. Dus dat is hoe wij ertegen aankijken.

---

Robert Cornell - *Lehman Brothers - Analyst*

Oké. Heel erg bedankt.

---

Bediener van het paneel

Nicole Parent, Credit Suisse.

---

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Goedemorgen. Niet om een dood paard te slaan wat betreft de optimalisatie maar ik vraag mij af hoe we de dienstverlening per ondernemingsactiviteit moeten zien, met name in de hellende infrastructuur, als we naar het einde van het decennium kijken wat dat voor invloed op de marges heeft? Ik denk dat gezien de sterkte van de leveringen bij spoor we verwachten dat de diensten zich op een goed niveau blijven bevinden. Bij energie hebben jullie een diversificatie van de portfolio doorgevoerd. Wat kunnen we verwachten wat betreft de diensten op olie en benzine en wanneer?

En dan water -- weet je, Dave heeft het er over gehad dat het dienstenmodel bij water er een beetje anders uitziet dat de traditionele infrastructuur maar in de volgende jaren zullen we daar toch verbeteringen inzien, niet?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Nee, ik zou bij de kernactiviteiten blijven, Nicole. Kijk naar luchtvaart en de vaste basis die we hebben opgebouwd, kijk naar energie en de vaste basis die we hebben opgebouwd. Naar olie en benzine kun je op dezelfde manier kijken. Dit zijn vette serviceactiviteiten. Bij vervoer is de serviceverlening geweldig. De windenergie heeft niet zo'n grote servicetak om eerlijk te zijn en het waterbedrijf heeft een wat ander model bij ons.

Maar kijk naar deze kern infrastructurele ondernemingsactiviteiten, de opbrengsten stijgen sneller dan het gemiddelde van ons Bedrijf, hogere marges en lagere kapitaalsvereisten en we verwachten zo'n \$ 200 miljard aan serviceopbrengsten te kunnen boeken tussen nu en 2010 met marges van 35 % en hoger.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Ik zou zeggen, Nicole, dat ons ondernemingsmodel alleen is verbeterd omdat de vaste basis is toegenomen. Ik denk dat je de serviceactiviteiten op zo'n \$ 30 miljard aan opbrengsten moet zetten met een operationele winst van 30 % die nu vanwege de vaste basis goed zichtbaar is, met een toename van bruto-opbrengsten van 10 % en dan een optimalisatie daarvan vanwege de diverse productiviteitsinitiatieven en prijsinitiatieven en [administratie]. Het wordt er dus alleen maar beter op.

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

We hebben bij EPG geprobeerd de servicegrafiek te laten zien en de invloed daarvan op onze marges. En als je vooruitkijkt, dan schatten we dat de operationele winstverbetering ergens tussen de 50 en de 80 basispunten per jaar zal zijn, van die mengeling van de diensten waar Jeff het net over gehad heeft.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Maar weet je, nogmaals, ga maar terug naar apparaten. We hebben niet alleen een behoorlijk goede markt gehad, we hebben ons marktaandeel ook uitgebreid en we hebben er een goed spoorproduct bij. We hebben ongelooflijk veel succes met onze vliegtuigmotoren. We hebben een windenergieonderneming waar het prestatiepercentage nu bijna \$ 4 miljard is. Het succes is zo groot dat onze bruto-inkomsten daardoor omhoog gaan en dat leidt allemaal tot een goede servicestrategie na verloop van tijd.

---

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Goed, dat helpt. Wat betreft de serviceactiviteiten voor de apparaten wil ik nog een ding dubbel nagaan. Het netto-inkomen was 60 en dat is inclusief de \$ 90 miljoen winst op Penske omdat --

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Nee. Dat is bij de vennootschappelijke meevallers inbegrepen.

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Nee. Dat is bij de vennootschappelijke meevallers inbegrepen.

---

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Oké, dat lijkt mij eerlijk. En dan een laatste vraag over de gezondheidszorg. Hoeveel heeft biowetenschappen bijgedragen? Ik dacht dat je gezegd had dat de toename 7 was. Hoe moeten we dat zien in het licht van proteïneaf scheiding en het vinden van nieuwe medicijnen in het kwartaal?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Als je naar de gezondheidszorg kijkt -- bestellingen in de biowetenschap zijn met 8 toegenomen, de toename bij medische diagnostiek was 13 en bij biowetenschappen 1.

---

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

De opbrengstencijfers?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

De opbrengsten -- medische diagnostiek is met 12 toegenomen.

---

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

En proteïnescheiding?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Daar moet ik je later een cijfer voor geven ( meerdere sprekers tegelijk).

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Ik geloof dat het zo'n 2-3 % was.

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Was het niet vlak?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Ja.

---

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Oké, goed. Heel erg bedankt.

---

Bediener van het paneel

John Inch, Merrill Lynch.

---

John Inch - *Merrill Lynch - Analyst*

Keith, wat was GE industrials organische opbrengstenbasis of groeipercentage dit kwartaal?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

8 % -- I geloof dat het 8 was.

---

John Inch - *Merrill Lynch - Analyst*

Het was 8. En hoe zit het met de prijsstelling dit kwartaal ten opzichte van vorig kwartaal?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Weet je, als je naar het totaal voor het Bedrijf kijkt, dan was de impact ervan maar minimaal. Het was \$ 28 miljoen in totaal, in de prijsindex voor het Bedrijf is het met 1/10 punt gedaald. Dus een nogal gemengde samenstelling in de ondernemingsactiviteiten. Erg, erg goede prijsstellingen bij industrieel. Gemiddelde prijsstellingen bij infrastructuur. De prijzen bij gezondheidszorg zijn iets omlaag gegaan. (meerdere sprekers) met minder dan 2 % omlaag en meestal is de afname 3 %. Dus dat is eigenlijk verbeterd.

---

John Inch - *Merrill Lynch - Analyst*

Sorry, wat is er verbeterd? Ik vroeg mij af of jullie (meerdere sprekers) producten hadden?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Gezondheidszorgprijzen.

---

John Inch - *Merrill Lynch - Analyst*

Gezondheidszorg is verbeterd?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Gezondheidszorg is in die zin verbeterd -- de laatste jaren zijn de prijzen met 3 % gedaald. In dit kwartaal is die daling iets minder dan 2 %.

---

John Inch - *Merrill Lynch - Analyst*

Oké. Als je kijkt naar de rest van het jaar, zijn er dan nog andere ondernemingsactiviteiten waar de prijstrends iets verbeteren vanwege jullie eigen initiatieven of trends in de markt?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Ik denk dat de serviceactiviteiten veel aandacht gaan krijgen John, voor wat betreft de prijsstellingen.

---

John Inch - *Merrill Lynch - Analyst*

Oké, bedankt.

---

Dan Janki - *General Electric - Vice President Investor Communications*

Michelle, kunnen we nog een laatste vraag beantwoorden?

---

Bediener van het paneel

Tony Boase, AG Edwards.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

Ik wilde alleen het product verduidelijken --

---

Dan Janki - *General Electric - Vice President Investor Communications*

Sorry Tony, we zijn je even kwijt

---

Bediener van het paneel

Meneer Boase, kunt u nogmaals het sterretje en de 1 op uw toestel intoetsen? Meneer Boase, uw lijn staat open.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

Oké, bedankt.

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Tony, wil je de vraag nog eens stellen?

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

Goed. Ik probeer het nog een keer hier. Ik wilde wat meer duidelijkheid over de verschuiving van de mengeling van de producten en de diensten in de tweede helft van het jaar. Heeft dat te maken met het feit dat jullie productenverkopen sneller in dienstverlening kunnen omzetten of betreft het een timing issue in zoverre dat wanneer apparatuur vordert, er nu betere diensten geleverd kunnen worden? Of betekent het dat de geweldige groei bij apparatuur in de tweede helft van het jaar wat stagneert?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Ik denk dat ik kan zeggen dat de prestatiecijfers bij apparatuur blijven verbeteren. Als je kijkt naar infrastructuur in het tweede halfjaar -- geef ik je een voorbeeld. Weet je, infrastructuurapparaten vertegenwoordigt zo'n 43 % van de opbrengsten in de tweede helft en dat nagenoeg gelijk aan het voorgaande jaar en de diensten vertegenwoordigen 57 % van de opbrengsten in de tweede helft van het jaar.

Dus wat er eigenlijk gebeurt, is dat apparaten, wanneer de bestellingen toenemen, met groei in de laatste 18 maanden, de levering versterkt van de apparaten in de tweede helft van het voorgaande jaar. Dus we eindigen dan met een voortdurend goed volume van apparaten die de deur uit gaan, maar nogmaals, er wordt met een behoorlijk goed volume verleden jaar vergeleken en dan valt de verhouding van de mengeling van de producten en de diensten gelijk in de tweede helft van het jaar, hetgeen de winstgevendheid en de marges verbetert.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

En Keith, excuses als ik het gemist heb, maar wat waren de verkopen van de motoren in dit kwartaal? Of leveringen?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Ja, we hebben 30 benzinemotoren in het tweede kwartaal afgeleverd.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

En liggen jullie nog op schema -- ik heb het niet meegekregen --

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Ja, op de energiepagina heb ik uitgelegd dat we in principe gelijk lopen met wat we gezegd hebben. We zien een toename van de eenheden ten opzichte van de tweede helft van vorig jaar -- even een moment. Zoals je kunt zien, voorzag ons plan 89 eenheden voor de tweede helft van dit jaar, tegen 66 verleden jaar en die staan nu in de voorraad. We hebben dus een goed gevoel over de plannen voor benzinemotoren. We hebben behoorlijk wat goede bestelactiviteiten over de wereld in benzinemotoren gezien.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

Dus als ik --

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

(meerdere spreker) we zullen er dit jaar meer dan 140 doen. Het is een behoorlijk goede onderneming. Ik bedoel, het is concurrerend qua marges, maar nogmaals, je bouwt aan die vaste basis en dat helpt bij de groei van de toekomstige activiteiten.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

Misschien is het wat te vroeg, maar hoe ziet 2007 eruit voor de benzinemotorenverkoop?

---

Keith Sherin - *General Electric - Senior Vice President, Chief Financial Officer*

Er zou een lichte stijging te zien moeten zijn. Ik heb nog geen definitieve cijfers gezien, maar als je kijkt naar de economische activiteit en de bestellingen die we onder ogen krijgen, dat wordt de grootste bijdrage geleverd door de voortdurende sterkte van de olie- en benzine-industrie, ze hebben behoefte aan benzinemotoren. Dus we hebben daar een behoorlijk goed ondernemingsmodel en we hebben een behoorlijk goed gevoel over de commerciële vooruitgang in de wereld.

---

Jeff Immelt - *General Electric - President, Chief Executive Officer*

Ik denk dat de investeerders met vertrouwen naar de energiesector kunnen kijken qua het mee hebben van de wind en met verloop van tijd de betere vergelijkingen die we zullen krijgen. Ik denk dat we er goed voor staan hier. Ik wil -- voordat we hier afsluiten, herhalen dat zelfs met de notie dat gegeven alle dynamiek die gaande is, we erop rekenen dat plastics het wat minder zal doen dan we eerder dit jaar dachten, maar in de rest van het Bedrijf is de impuls goed.

En dus denk ik dat we vertrouwen hebben in de indicatie die we voor het derde kwartaal hebben gegeven en het hele jaar en dat is waarom investeerders vertrouwen in het Bedrijf kunnen hebben. Het is een goed stel initiatieven, een goed operationeel team en ik denk dat we in de wereld van vandaag goed gepositioneerd zijn.

---

Tony Boase - *AG Edwards - Analyst*

Oké, bedankt.

---

Dan Janki - *General Electric - Vice President Investor Communications*

Dankjewel, Jeff. Dank jullie allen voor de tijd. De informatie van dit telefoongesprek, de weergave daarvan en de opname zullen op onze website gezet worden. JoAnna en ik zullen vandaag telefonisch voor u beschikbaar staan. Nogmaals bedankt.

---

Bediener van het paneel

Dit is het einde van de telefonische vergadering. Dank u voor uw deelname. U kunt nu inhaken.

### AFWIJZING AANSPRAKELIJKHEID

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

Tijdens de telefonische vergaderingen waarop de evenementsafschriften gebaseerd zijn, kunnen vennootschappen voorspellingen doen of andere vooruitzichten geven voor een verscheidenheid aan zaken. Zulke vooruitzichten zijn op de huidige verwachtingen gebaseerd en bevatten risico's en onzekerheden. De daadwerkelijke resultaten kunnen op basis van een aantal belangrijke factoren en risico's wezenlijk van die in de vooruitzichten afwijken. Verdere bijzonderheden over deze factoren en risico's kunt u in de meeste recente sec-deponeringen van de onderneming vinden. Hoewel de vennootschappen hebben aangegeven en ervan overtuigd zijn dat de onderliggende veronderstellingen voor de vooruitzichten redelijk zijn, kan ieder van deze veronderstellingen onnauwkeurig en onjuist zijn en kan daarom geen zekerheid gegeven worden dat de resultaten die in de vooruitzichten worden overwogen, ook gerealiseerd worden.

DE INFORMATIE DIE IN EEN EVENEMENTSAFSCHRIFT IS VERVAT, IS EEN TEKSTUELE WEERGAVE VAN DE TELEFONISCHE VERGADERING VAN DE VENNOOTSCHAP WAAROP HET AFSCHRIFT BETREKKING HEEFT EN HOEWEL ALLE INSPANNINGEN ZIJN GETROOST OM EEN JUISTE WEERGAVE TE PRESENTEREN, KAN HET AFSCHRIFT WEZENLIJKE FOUTEN, WEGLATINGEN OF ONNAUWKEURIGHEDEN BIJ DE WEERGAVE VAN DE WEZENLIJKE INHOUD VAN DE TELEFONISCHE VERGADERING BEVATTEN. THOMSON FINANCIAL OF DE TOEPASSELIJKE VENNOOTSCHAP IS OP GEEN ENKELE MANIER AANSPRAKELIJK VOOR INVESTERINGS- OF ANDERE BESLISSINGEN DIE OP BASIS VAN DE INFORMATIE OP DEZE WEBSITE OF EEN EVENEMENTSAFSCHRIFT WORDEN GENOMEN. GEBRUIKERS WORDEN GEADVISEERD OM DE TOEPASSELIJKE TELEFONISCHE VERGADERING VAN DE VENNOOTSCHAP ZELF TE BELUISTEREN EN DE TOEPASSELIJKE SEC-DEPONERINGEN TE BEKIJKEN ALVORENS EEN INVESTERINGS- OF ANDERE BESLISSING GENOMEN WORDT.

© 2005, Thomson StreetEvents Alle rechten voorbehouden.