

Thomson StreetEventsSM



Transcriptie van telefonische vergadering

GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Datum/tijdstip: 14 oktober 2005 / 08:30 ET

Tijdsduur: NVT

DEELNEMERS CORPORATE

Thomson StreetEvents

www.streetevents.com

[Contact opnemen](#)

1

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Bill Carey*General Electric - VP Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric - CEO***Keith Sherin***General Electric - SVP & CFO***DEELNEMERS TELEFONISCHE VERGADERING****Jeffrey Sprague***Citigroup - Analyst***Deane Dray***Goldman Sachs - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse First Boston - Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analyst***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analyst***Don MacDougall***Banc of America Securities - Analyst***Bob Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Steve Tusa***JP Morgan - Analyst***John Inch***Merrill Lynch - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***PRESENTATIE****Operator**

Goedemorgen dames en heren, en welkom bij de telefonische vergadering van General Electric over de kwartaalcijfers van het 3e kwartaal 2005. Op dit moment kunnen alle deelnemers alleen luisteren. Mijn naam is Rachel en ik coördineer vandaag de vergadering. (INSTRUCTIES VAN OPERATOR). Dames en heren, ik wil u eraan herinneren dat deze conferentie wordt opgenomen. Nu geef ik het woord aan uw gastheer voor vandaag, Bill Cary, VP Investor Communications.

Bill Carey - General Electric - VP Investor Communications

Hartelijk bedankt Rachel en goedemorgen allemaal. Welkom bij onze vergadering voor het derde kwartaal. JoAnna en ik leiden vandaag de vergadering. Ik wil u eraan herinneren dat dit een webcast is, dus u kunt alle informatie vinden op www.GE.com/investor. U kunt de dia's downloaden en meekijken en u kunt ook al het materiaal afdrukken. Als u de dia's niet kunt zien, drukt u op de knop Vernieuwen. Ze zijn nu beschikbaar.

Ik wil u er nogmaals aan herinneren dat bepaalde onderdelen van deze presentatie toekomstgericht zijn en zijn gebaseerd op onze visie op de wereld en onze bedrijven zoals wij die op dit moment zien. Uiteraard kunnen deze elementen veranderen en wij verzoeken u dan ook ons commentaar in dat licht te beschouwen. Nu gaan we het hebben over de resultaten van het derde kwartaal. We geven u ook een vooruitblik op het vierde kwartaal en nemen zoals gebruikelijk ook even de tijd om eventuele vragen te beantwoorden. Vandaag hebben we bij ons Jeff Immelt, onze CEO en Keith Sherin, onze Senior Vice President en CFO. Zullen we beginnen, Jeff?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Goed, Bill. Bedankt. Goedemorgen allemaal. Ik zal maar direct met de deur in huis vallen en beginnen met de resultaten van het derde kwartaal. Het was weer een sterk kwartaal voor het bedrijf. Onze bedrijfsbasis blijft positief. De krachtige groei in de orderportefeuille heeft in het derde kwartaal doorgezet en is in het hele bedrijf met 11% gestegen. Activakwaliteit is stabiel en wij constateren alweer voor het hele bedrijf veel stabiliteit op een zeer hoog niveau.

Wat de financiële prestaties van het derde kwartaal betreft, kunnen wij melden dat de organische omzetgroei 8% is. De totale omzet steeg 9% tot 42 miljard dollar. Onze winst steeg met 15% tot 4,7 miljard. EPS (winst per aandeel) staat op 44 dollarcent, een stijging van 16%. Onze bedrijfsrentabiliteit groeide dit kwartaal met 1,3 punten. CFOA was erg sterk, met een stijging van 51% en industriële CFOA is 20% gestegen naar 9,2 miljard dollar. Gebaseerd op de sterke kasresultaten, hebben we onze terugkoop tot meer dan 4 miljard verhoogd voor het hele jaar.

Onze initiatieven wat betreft groei hebben opnieuw resultaat en blijven versnellen. Services zijn met 9% gestegen, en onze CSA backlog staat nu op 83 miljard dollar. Onze groeiplatforms zijn dit kwartaal met 24% gestegen en onze omzet buiten de Verenigde Staten ging 16% omhoog. Veel sterke prestaties dus wat de initiatieven betreft.

Vooruitkijkend op het vierde kwartaal en op het hele jaar voorzien we een organische groei van 8% voor het hele jaar. We hebben onze EPS naar 1,81 tot 1,83 geleid. We denken in het vierde kwartaal een industriële omzetgroei te bereiken van 10%. We voorzien dus een krachtige voortzetting van de groei en CFOA wordt erg sterk tot 20 miljard dollar, wat een hogere stijging betekent dan 25% en meer dan gepland. Conclusie: onze bedrijfsresultaten zijn sterk en onze aanloop naar het vierde kwartaal en de rest van het jaar ziet er ook zeer gezond uit.

Op de volgende pagina zien we snel even wat winstcijfers van klanten. Keith zal de details hiervan met u bespreken. Maar infrastructuur blijft winst boeken door technologie. We hebben een contract binnengehaald voor de Joint Strike Fighter, waarvan wij denken dat dit een kans voor de lange termijn biedt voor het bedrijf. We zijn door Continental Airlines de motor genoemd achter hun aankoop van de 787 en dus blijven we een goede technische groei in infrastructuur meemaken.

Gezondheidszorg heeft zijn capaciteit verder uitgebreid naar informatietechnologie. We zijn akkoord gegaan met de overname van IDX. We denken dat we onze resultaten in dat snel groeiende segment kunnen verbeteren. Wat betreft commerciële financieringen, hebben we een goede groei van activa doorgemaakt, maar we blijven onze zekerheidsstrategie volgen met een succesvol secundair overnamebod bij Genworth. Consumentenfinanciën blijven over de hele wereld een groei doormaken. We zijn erg blij met onze verbeterde positie in Korea. We hebben een voorlopig koopcontract getekend voor een aandeel van 25% in Garanti. Dat geeft ons een geweldige positie in Turkije. We zijn gegroeid op de Filippijnen en zetten onze groei over de hele wereld voort.

Onze industriële bedrijven hebben een bijzonder sterk kwartaal beleefd. Onze kunststoffendivisie in China is met 61% gegroeid. De winstmarges blijven groeien, en we hebben een uitstekend kwartaal gehad in zekerstelling en de investering in apparatuur blijft zich uitbetalen en dat is te zien aan onze winstmarges.

NBC Universal heeft goede filmresultaten geboekt. De Today Show behoudt zijn leidende positie en we zijn heel erg trots op de verslaggeving omtrent de orkanen en onze kijkcijfers blijven daardoor groeien. Op een aantal gebieden hebben we krachtige winst geboekt, wat ons momentum geeft voor het hele jaar. Wat betreft het kerninitiatief van organische groei hebben we nogmaals ons doel van 8% bereikt en wat we altijd hebben gezegd over het aandrijven van de groei is inderdaad gericht op kerninitiatieven en deze blijken allemaal goede resultaten te boeken. Onze verkopen van productservices zijn met 9% gestegen. Onze backlog van services groeit en onze hele servicekant presteert over de hele linie goed, wat we heel spannend vinden.

Onze groeiplatforms blijven positieve resultaten geven. Onze beveiligings- en waterafdelingen worden groter, aangestuurd door onze acquisities én onze organische groei. In olie en gas dit kwartaal was een fantastische groei van de orderportefeuille te zien en een sterke omzetgroei. Op beide platforms maken we een organische omzetgroei van 9% door. We hebben altijd al gezegd dat dit de basis vormt van de groei in het hele bedrijf.

Mondialisering zette ook door. Onze mondiale omzet steeg met 16%, ongeveer tweemaal de kernomzet en ik noem nogmaals de sterke groei over de hele wereld, China, Azië, Europa en eigenlijk overal. De doorbraken in de verbeeldingskracht sturen naar onze mening een punt incrementele groei aan. Dit is maar een voorbeeld van een doorbraak in technische verbeeldingskracht voor schone kolen en goede prestaties van consumentenfinancieringen en ontwikkelingslanden. Hiermee draag ik u over aan Keith, die de cijfers van het derde kwartaal met u zal doornemen en een vooruitblik op de toekomst zal geven. Keith.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Bedankt, Jeff. Ik wil beginnen met de orderportefeuille. Zoals u ziet, hebben we opnieuw een goed orderkwartaal gehad. Aan de linkerkant hebben we een overzicht gemaakt van de grootste apparatuurorders. De grotere V's die u daar ziet, dat zijn de grote apparatuurorders, die zijn dit kwartaal 16% gestegen. U ziet dat de grote apparatuurorders er soms wat hobbelig uitzien, maar dit zijn echt fantastische orderniveaus en het gemiddelde van het vierde kwartaal, dat we onder in het lijndiagram hebben gezet, toont aan hoe krachtig – het voortschrijdende gemiddelde staat op 6,9 miljard dollar en is jaar-op-jaar sterk gestegen.

In het midden hebben de services de versnelling doorgezet, 13% groei in services in het derde kwartaal. U ziet dat alle onderdelen krachtige groei te zien geven en ook hier weer een sterk voortschrijdend gemiddelde voor het vierde kwartaal van 6,9 miljard dollar. Dat is dus een geweldig resultaat voor ons. Rechts staan de flow-orders. U ziet het per bedrijfsonderdeel, 5% in het derde kwartaal. Dat was vrij consistent met het tweede kwartaal en september was vrij consistent met een gemiddelde van 5% per bedrijfsonderdeel. Dit betekent 5,6 miljard dollar dit kwartaal in de flow-orders.

In het algemeen beliepen de orders in dit kwartaal 19,2 miljard dollar, een stijging van 11% en geweldig momentum in de hele portefeuille.

Verder wil ik het hebben over de kwaliteit van de orderportefeuille. Er zijn hier twee metingen die we kunnen bespreken: aan de linkerkant meer dan 30 dagen achterstallig. U ziet de achterstallige vorderingen in consumentenfinancieringen: de kredietkwaliteit blijft sterk, met achterstallige vorderingen slechts iets gestegen, aangedreven door onze Engelse zekergestelde portefeuille. Maar als je over de hele wereld bekijkt, is de rest van de portefeuille eigenlijk vlak of iets lager. In Noord-Amerika zijn achterstallige vorderingen ongeveer 20 basispunten gedaald tot 4,5% op een enorm deel van onze portefeuille hier. Goed nieuws dus.

Commerciële financieringen – achterstallige vorderingen feitelijk omlaag. U ziet hier de cijfers voor jaar-op-jaar en kwartaal-op-kwartaal. Niet-belegde middelen in commerciële financiering zijn gedaald. We hebben het kwartaal afgesloten met drie vliegtuigen op de grond, een aantal regionale jets die we binnenkort gaan plaatsen en over het algemeen kunnen we dus zeggen dat de kwaliteit van de portefeuille in goede staat verkeert.

Rechts ziet u dat de benutting sterk blijft, 87% over alle apparatuurservicebedrijven en u ziet enkele cijfers voor de Penske (ph) trailers voor wagons. Het is tegenwoordig moeilijk apparatuur te krijgen voor het transport van goederen en services in dit land. Dus een solide en stabiele portefeuille en de benuttingscijfers geven ons een blijvend goed momentum.

Nu nog iets op de volgende pagina over hoe we het bedrijf runnen. In de hele wereld is sprake van wisselvalligheid. Aan de linkerkant: iedereen weet dat de energiekosten zijn gestegen en wat doen wij dus? We beschermen de marges. We hebben gewerkt aan prijsverhogingen. We hebben al meer dan een jaar te maken met hogere inputkosten en onze bedrijven doen hun best dat op de markt terug te verdienen. En bij kunststoffen en apparaten hebben we daarmee goede resultaten geboekt. We sturen ook de productiviteit aan. De teams zijn de hele tijd bezig hun materiaal kosten te verlagen, hun organisaties te vereenvoudigen. Maar als je naar het derde kwartaal kijkt, zijn onze prijzen meer gestegen dan te verklaren is uit de materiaalinflatie en het totaalbedrag in dit kwartaal is 59 miljoen dollar. We pakken het dus aan en we verdienen het meer dan terug in onze hele portefeuille.

Het tweede deel hiervan is dat we vaak een speler zijn (niet langs de kant staan). We hebben de meest energiezuinige producten ter wereld. Er is grote vraag naar. Als je naar de H-turbine kijkt met 60% efficiëntie of de EVO-locomotief, die al voor heel 2006 is uitverkocht. De nieuwe Genx-motor gaat het ook geweldig goed doen met zijn grote brandstofefficiëntie. We volgen ook het geld. De olie- en gasorders groeien. Derde kwartaal liet een groei van 55% zien. Grote apparatuur is 16% gestegen en onze human resources worden geherpositioneerd en er wordt een nieuwe focus aan gegeven. Als je naar de orders kijkt die we in de hele portefeuille hebben in energierijke gebieden, kun je zien dat olie en gas 106% is gestegen, gezondheidszorg 49% gestegen, luchtvaart 28% en we verwachten dat deze stijgingen doorzetten. We weten dus wat we moeten doen in tijden van stijgende energiekosten en we werken op een manier die goed is voor de aandeelhouders.

Aan de rechterkant is een vergelijkbaar verhaal. Het is algemeen bekend dat de rentetarieven stijgen en wij reageren zoals altijd door gedisciplineerd te blijven. Onze matching fondsen zijn hier in dit bedrijf verplicht, hét centrale punt van ons risicobeheer. We zetten ons volledig in voor de AAA. We zetten kapitaal in om het rendement van het eigen vermogen aan te sturen en we zijn grote voorstanders van diversificatie in de hele portefeuille, wereldwijde diversificatie, gediversifieerde zekerheid van producttypen. En je ziet dus op de grafiek stijgende rente op de korte termijn maar we zijn toch in staat gebleken onze voor het risico gecorrigeerde spreiding op consumentengebied vlak te houden en op commercieel gebied te verhogen. Ook dit is weer een voorbeeld van dat het ook in deze tijden van volatiliteit mogelijk is voordeel voor onze aandeelhouders te bewerkstelligen. Met discipline en focus zijn we in deze omgeving winnaars.

Nu weer terug naar het kwartaal. U hebt de resultaten gezien in het persbericht. We hebben een geweldig kwartaal gehad. Een omzet van 41,9 miljard dollar, 9% omhoog. Onze industriële verkopen staan op 21,6 miljard, een stijging van 3%. Ze zijn 8% gestegen als je corrigeert voor het effect van de Olympische Spelen in Athene in 2004. Vorig jaar hadden we ongeveer 930 miljoen aan eenmalige verkopen voor de Zomerspelen. Dus corrigeren we dat op 8% groei. Omzet in financiële services is met 16 % gestegen. Een fantastisch winstkwartaal, 4,7 miljard dollar, 15% omhoog. We hebben de 0,44 dollar per aandeel gehaald, een stijging van 16%. En Jeff heeft het al gehad over de geweldige kasprestaties. U krijgt de details over enkele pagina's te zien. Maar kijk eens naar 14,7 miljard dollar algemene cashflow uit bedrijfsactiviteiten, een stijging van 51%. En dan belastingen in dit kwartaal, geheel volgens de verwachting 25,1% voor het bedrijfstarief, 5,3 punten omhoog. We hebben in principe geen tegenwicht voor de gunstige schikkingen van 2004 met de IRS en de tarieven van GE Capital services, iets hoger dan voorheen. Een stijging van 20,1% in het derde kwartaal.

De voordelen van de reorganisatie van onze leaseactiviteiten van vliegtuigen zet dit kwartaal door. De schatting voor het hele jaar voor belastingtarieven. Deze bedraagt cumulatief tot nu toe aan het eind van het derde kwartaal 25,2. Industrieel is deze meer dan vijf punten gestegen. Het cumulatieve tarief tot nog toe aan de kapitaalkant is 18,6. Deze cijfers verwachten we op dit moment voor het hele jaar en we hebben uiteraard nog meer belastingplanningen waar we continu aan werken. Kortom, een fantastische prestatie in het derde kwartaal. Ik ga nu de details met u doornemen.

Op de volgende pagina staan de activiteiten per segment voor het derde kwartaal. Dit is een overzicht op basis van zes bedrijfsonderdelen. Zoals gezegd, hebben alle zes bedrijfsonderdelen een winstgroei in de dubbele cijfers gemeld voor dit kwartaal. Ik zal ze hier niet in detail bespreken, maar de teams hebben geweldig gepresteerd voor deze resultaten. Op de volgende pagina's loop ik de afzonderlijke segmenten met u door.

Sterkte op brede basis. Cashflow was geweldig. Cashflow derde kwartaal cumulatief, aan de linkerkant: u kunt onze groei in cashflow zien. Vorig jaar hadden we 9,7 miljard tot en met het derde kwartaal. We hebben nu 14,7. We profiteren op twee manieren van GE Capital. Ten eerste hebben we het dividend teruggebracht op 40%, wat fantastisch is. Dat wordt dus – tot en met het derde kwartaal, dat is ongeveer 2,9 van de 5,5 en we kregen ook nog een dividend van 2,6 miljard van de opbrengst van Genworth dit kwartaal, dat is dus 5,5 cumulatief tot nu toe.

Bij industrieel staat 9,2 miljard dollar cumulatief tot nu toe. Een stijging van 20%. We krijgen een goede conversie van onze netto-inkomsten in cash en met die extra cash dit kwartaal en voor de jaarschatting hebben we de terugkoop verhoogd: de schatting was 3 miljard dollar en is nu ruim 4 miljard. In het derde kwartaal hebben we 1,5 miljard dollar aan aandelen teruggekocht met derde kwartaal cumulatief nu op 2,2 miljard. In het vierde kwartaal kopen we voor meer dan 1,8 miljard dollar terug.

Aan de rechterkant staat het kasaldo. We begonnen het jaar met 3,2 miljard. Geleverde CFOA van de linkerkant van de pagina, 14,7 miljard. We hebben 7 miljard aan dividenden uitgekeerd. We hebben 2,2 miljard aan aandelen teruggekocht. P&E is tot nu toe 1,6 miljard. We hebben acquisities ter waarde van ongeveer 3,5 gedaan en de schuld is iets lager, in totaal 0,3. September sloot dus feitelijk met 3,2 in kas en er is een iets lagere nettoschuld. Geweldig verhaal op het cashfront dus en we hebben een goed gevoel over de vooruitzichten op toekomstige cashflow-opbouw.

Nu iets meer over kapitaaltoewijzing. We lichten er twee metingen uit. Ten eerste aan de linkerkant incrementeel rendement op incrementeel kapitaal. Dit is in principe een belangrijke indicator voor toekomstige veranderingen in ons rendement op totaal kapitaal. De meting is vrij simpel. Het is de verandering in onze nettobedrijfswinst na belastingen, gedeeld door de verandering in ons totale kapitaal. En u kunt zien hoe dat dit jaar is gegroeid ten opzichte van vorig jaar. Een stijging van ruim 50%. De schatting voor het jaar: ons rendement op totaal kapitaal is dit jaar ruim 16%. Dit is de belangrijkste indicator. We blijven dit incrementele rendement op incrementeel kapitaal maken en we verwachten tegen 2008 de 20% te bereiken in rendement op totaal kapitaal.

De winstgroei in de dubbele cijfers en de versnelling in het terugkopen van aandelen hebben hier duidelijk een positief aandeel in en we zetten onze zekerheidsstrategie dus voort. Zoals ik vorige week al zei, versterken we onze focus op een exit uit Insurance Solution. Dat geeft ons de gelegenheid het kapitaal elders in te zetten voor een hoger ROE, zoals we ook met Genworth en andere onderdelen van Insurance Solution hebben gedaan.

Aan de rechterkant ziet u de vrije cashflow. Een simpele blik van ons op onze cashflow uit bedrijfsactiviteiten plus ons dividend plus onze kapitaalbestedingen. Vorig jaar beliep de vrije cashflow ongeveer 5 miljard dollar. Dit jaar is het gestegen tot rond de 8 miljard, plus we krijgen in principe groei uit GE Capital door naar het 40%-dividend te gaan. We zagen groei uit GE door stijgende industriële cashflow en daarbij zijn de dividenden dit jaar gestegen. We staan dus helemaal klaar om het dividend te laten groeien, gelijk met de winst. We hebben het terugkopen van de aandelen kunnen financieren. We lopen voor op schema in het programma van 15 miljard dollar. We gaan selectieve industriële acquisities

doen met de capaciteit van 4 tot 5 miljard dollar per jaar, na zelf de groei van financiële services met de winstreserves te hebben gefinancierd. Alweer een goed verhaal over meer financiële flexibiliteit met cash dan voorheen en daar zijn we erg blij mee.

Voordat ik nu overga tot de verschillende bedrijfsonderdelen, wil ik zeggen dat we het weer volgens hetzelfde format zullen doen: we laten u de resultaten van het derde kwartaal zien met de motoren achter die resultaten en daarna doen we de vooruitblik op het vierde kwartaal. Hier is een totaal kader voor het vierde kwartaal. U ziet dat het profiel voor het vierde kwartaal parallel loopt aan de resultaten van het derde kwartaal: sterke topline-groei, geweldige winst (onduidelijke spraak) Vs. Op de volgende pagina's loop ik met u de details van elk bedrijfsonderdeel door maar er zijn een paar dingen waar ik nog even op wil wijzen.

Ten eerste hebben we in de hele portefeuille stevige bedrijfswinstgroei in de dubbele cijfers. Een van de bedrijfsonderdelen waarover ik het zo ga hebben is NBC. Ten tweede: als u kijkt naar de vooruitblik voor het vierde kwartaal, kunt u zien dat de commerciële financiële resultaten 20 punten lager zijn in omzet. Zoals we vorige week echter Genworth bespraken, hebben we van een 52%-positie in Genworth aandelen verkocht naar een lagere positie van 27%. Dat leidt tot deconsolidatie. We zullen de financiële resultaten met betrekking tot Genworth uit ons financiële verslag halen en we nemen alleen de winst op uitgaande van ons aandeel van 27% in Genworth. In principe hebben we dus de inkomsten uit Genworth niet meer. Als we de invloed op de commerciële financiering weglaten, kunnen we spreken van een gebruikelijker deel van de 10% stijging van de omzet.

Verder wil ik alleen wijzen op NBC. We verwachten nog meer druk door de goede prestaties van het netwerk en ik zal u daar de details van laten zien als ik bij de NBC-pagina kom. Over het algemeen dus een vrij goed profiel voor het vierde kwartaal. En dan aan de rechterkant: een vooruitblik voor het hele bedrijf. U ziet dat de omzet wordt geschat op rond de 44 miljard dollar, een stijging van ruim 5%. Industriële omzet, 10% omhoog; aardige, sterke top-line groei. En de winst: 5,9 tot 6,1 miljard. De V, zes tot negen. U ziet dat we vorig jaar, toen we onze correctie voor FAS 133 deden in het eerste kwartaal, we in het vierde kwartaal 250 miljoen meer netto-inkomsten hadden. Vóór de correctie waren onze bedrijfs-V's 10 tot 14% hoger, zowel wat winst als winst per aandeel betreft. En dat loopt parallel met de onderliggende groei die we het hele jaar doormaken. Onze EPS-richtlijn verhoogde het laatste deel van het totale jaar en sloot het vierde kwartaal op 0,56 tot 0,58 dollar.

Laten we het nu over de bedrijven hebben. Ik wil beginnen met de infrastructuur. Infrastructuur had over het algemeen een goed kwartaal. Een omzet van ruim 10 miljard, een stijging van 12% en een hogere segmentwinst van 17%. Als u kijkt naar de belangrijkste bedrijfsresultaten links onderaan: luchtvaartomzet steeg 13% en segmentwinst steeg 17. De luchtvaartindustrie zet sterk door en geeft ons een krachtige groei. Dit kwartaal steeg de orderportefeuille met 25%. De omzet steeg 13%. De omzetstijging was voornamelijk te danken aan beide commerciële motoren. We hadden 371 eenheden tegenover 323 vorig jaar, evenals services. De omzet van services steeg met 7 (met 12 als de afstoting van Garrett niet wordt meegerekend). En de groei van de bedrijfswinst steeg met 17, aangestuurd door prijsverbeteringen, een klein deel deflatie en krachtige productiviteit in dit bedrijf. Over het algemeen dus een geweldig resultaat.

Financiële services luchtvaart had een sterk kwartaal. U ziet het: 195 miljoen dollar winst. Zij blijven profiteren van de Amerikaanse wet op de werkgelegenheid (de Jobs Creation Act) die ik al eerder heb genoemd in verband met het belastingvoordeel en die in dit kwartaal deels is gecompenseerd door ongeveer 98 miljoen dollar na belasting die we voor Northwest hebben geboekt toen zij failliet gingen. Verder hadden we ook een iets hogere waardevermindering, ongeveer 50 miljoen na belasting meer waardevermindering dit jaar ten opzichte van vorig jaar in dat segment. Maar over het algemeen gewoon een geweldig kwartaal voor Henry en zijn team.

Nu komt energie. Die blijft solide. Zoals u ziet, is de bovenste lijn 8% gestegen en de bedrijfswinst 6% omhoog. Het volume is met 17% gestegen en we hadden een neerwaartse prijsdruk van ongeveer 8% hier. Dat is de dynamiek bovenaan, maar we hadden erg sterke services. De omzet steeg met 10%, de bedrijfswinst was 11% hoger. We hebben hier iets meer verwacht, maar er was sprake van enige vertraging in de eenheid. We hadden ongeveer zes gasturbine-eenheden die doorliepen tot in het vierde kwartaal en net iets minder dan 200 windeenheden minder dan we hadden verwacht die in het vierde kwartaal doorliepen. Dat geeft wel enige winstkans tegen het einde van het boekjaar.

Als u naar energie kijkt, hadden financiële services een geweldig kwartaal. We boekten solide winst in de olie- en gasinvesteringsspartnerships. Olie en gas hadden een geweldig kwartaal. Omzet steeg met 15%, bedrijfswinst ging 9% omhoog, maar ze hebben het geweldig gedaan op de markt. Dan de groei bij apparatuur en services: orders gingen 55% omhoog in het derde kwartaal. Apparatuur steeg 75%, services 33%. Dat is met meer dan 1,1 miljard aan orders en deze zijn zeer goed gepositioneerd bij de overgang naar het vierde kwartaal.

Het spoorbedrijf maakte een goed kwartaal. Solide momentum hier. We zijn tot en met 2006 uitverkocht. We hebben 178 EVO-locomotieven geleverd. We hadden sterke services. De bedrijfswinst bleef iets achter bij de omzetgroei. We gaan door met het aanpakken van de kosten met betrekking tot EVO en er is enige sprake van goedereninflatie. Maar het team heeft een enorme backlog en is zeer goed gepositioneerd in services.

Het waterbedrijf is in principe wat nog over is in het infrastructuursegment met de bedrijven die wij laten zien. Het had dit kwartaal te kampen met de gevolgen van de orkanen. De omzet steeg 35%. Dat was aangedreven door de acquisitie van Ionics, dat het geweldig doet en de bedrijfswinst daalde ongeveer 4 miljoen jaar-op-jaar. De orkaan had dus gevolgen voor onze klanten in de regio en we hebben ook weer geïnvesteerd in het bedrijf met enige investering in onze integratiekosten van de acquisitie. Wanneer u dit segment over het algemeen beschouwt en naar het vierde kwartaal gaat, zie we dat luchtvaart nog steeds stijgt, aangedreven door commercieel. Militair is nog steeds een beetje zwak. Energie heel sterk omhoog, 10 tot 50%. De echte motor wordt services, ruim 25% hoger. Nog vijf, zes gasturbine-eenheden meer verkopen dit kwartaal dan vorig jaar en de windeenheden gaan sterk omhoog in het vierde kwartaal.

Aardgasservices verticaal zullen naar verwachting weer een goed kwartaal draaien. Gas is goed gepositioneerd voor een zeer sterk kwartaal met een goede backlog. De omzet en de bedrijfswinst zijn allebei meer dan 20 procent hoger. En dan ziet het spoorbedrijf er ook geweldig uit met de EVO-leveringen en servicegroei. De vooruitblik voor het vierde kwartaal voor het hele segment: bedrijfswinst voor het segment ongeveer met 15% omhoog.

Ik ga nu over naar commerciële financiering. Die hebben absoluut een geweldig kwartaal gehad. De totale resultaten voor het segment omvatten nu ook het bedrijf van Mike Neal, inclusief de verzekeringsbedrijven die aan hem rapporteren. De omzet steeg met 16%, de segmentwinst steeg met 28%, activa met 22% omlaag. Het activacijfer op het totale geconsolideerde segment is nogmaals vanwege de deconsolidatie van Genworth. Activa in commerciële financiering is, zoals u ziet, 4% gestegen. We hebben ongeveer 83 miljard dollar activa van de balans gehaald met de deconsolidatie van Genworth aan het eind van het derde kwartaal.

Als u naar de V's van commerciële financiering ex verzekering kijkt, ziet u dat de omzet met 9% is gestegen en de segmentwinst 19% omhoog is gegaan, een fantastisch kwartaal. U kunt zien dat de groei van onderaf kwam. Zowel bij het kapitaaloplossingenbedrijf, 440 miljoen, 4 miljoen winst, 26% gestegen als bij het onroerendgoedbedrijf, 343 miljoen, 40% gestegen. Bij kapitaaloplossingen zet de groei over de gehele linie door. Het volume was sterk, met een stijging van meer dan 30%. We hadden een goede kerngroei en lagere verliezen. We hadden enig voordeel van acquisities, City Cap (ph) en Bombardier. Maar de activa stegen in dat segment met 9% en we zien goede economische activiteiten.

We blijven de portefeuille in onroerende zaken beheren. De activa daalden doordat we bleven profiteren van de lage rente. Maar over het algemeen was het volume sterk. Dat is ruim 50% gestegen en het team is goed gepositioneerd voor het vierde kwartaal met ruim 35 miljard dollar activa. Netto-inkomsten van verzekeringen bedroegen 239 miljoen, dat bestaat eigenlijk uit twee delen. Insurance Solutions kreeg klappen van de orkanen. We hebben vorige maand gezegd dat Katrina en Rita ons 377 miljoen zouden kosten na belasting. Katrina hebben we op een industrieverlies van 40 miljard gezet. We hebben de persoonlijke lijnpositie beperkt. We hebben geen dekking voor overstromingen. We denken dat we dit goed bekeken hebben en we hebben alle risicomodellen hiervoor doorgenomen. Dus denken we dat in het derde kwartaal te hebben vastgelegd. Gelukkig voor ons is dat deels goedge maakt door de secundaire winst die we hadden uit de verkoop van Genworth. Ons aandelenpakket is gedaald van 52% gedaald tot 27%, wat een winst na belasting opleverde van 254 miljoen dollar. Als u dus naar verzekeringen kijkt in dat kwartaal, is dat ongeveer 120 miljoen dollar gestegen. We konden de extra verliezen bij Insurance Solutions afstrepen tegen de extra winst van Genworth in dit kwartaal.

Dus als u naar de dynamiek van het vierde kwartaal kijkt, zijn de kapitaaloplossingen over de gehele linie met 10 tot 15% gestegen, is er een doorzettende brede groei en goede economische activiteiten in de desbetreffende bedrijfstakken. Onroerende zaken zijn met meer dan 20% gestegen en blijven de portefeuille beheren. We zullen de verzekeringsstrategie in operaties blijven aansturen in de aanloop naar het vierde kwartaal.

Een algemene segmentwinst van meer dan 20% is hoe we het vierde kwartaal zien. Nu komt industrieel. Die hadden een geweldig kwartaal. Het team is hier. Zoals u ziet, is de omzet met acht procent gestegen en de segmentwinst met 56. U ziet dat de prestaties van de consumenten- en industriële bedrijven sterk blijven; omzet drie procent omhoog en de bedrijfswinst van het segment 20% hoger. Ze zijn in staat gebleken de prijsverhogingen hoger te laten uitkomen dan de materiaalinflatie, ongeveer 40 miljoen positief in dit segment. Apparaten blijven aandeel winnen aan het hoge einde, met de monogrammen 17% omhoog. Over de gehele linie hebben we ongeveer een punt in aandelen verloren omdat we aan de lage kant prijscompensaties blijven maken.

De winstgroei was in dit segment vooral aangedreven door industrieel. Zij presteerden op wereldschaal uitstekend. Aziatisch (ph) industrieel is ruim met 40% gestegen. Grote voertuigen stegen bijna 20% en het aandeel van het apparatenbedrijf in de winst steeg met ongeveer 9%. Ook hier een goed kwartaal. Kunststoffen: zoals u ziet, een geweldig kwartaal voor ons. De bedrijfswinst steeg met 103 miljoen dollar. We profiteren opnieuw van de sterke prijsacties die we hebben genomen om de hogere materiaalkosten te compenseren.

In dit kwartaal steeg de omzetprijs met ongeveer 20%; het volume daalde ongeveer 8%. U ziet dat we hier nog steeds kampen met volatiliteit. Benzene op 2,83 per gallon in dit kwartaal was lager ten opzichte van vorig jaar, maar ook hier bleef de markt volatiel. In oktober sloten we af op

3,10 per gallon. Dat blijft volatiel. Ik denk dat het meest bemoedigende in de kunststoffen feitelijk het volume is. Het ordervolume van het derde kwartaal was gelijk aan vorig jaar, ongeveer 5500 ton per dag. Dit wordt aangedreven door de stijging in de Pacific tot 19, polymeren zijn gestegen en compenseren automobielen, die ongeveer negen lager uitviel en over het algemeen is onze backlog met ruim 20.000 ton toegenomen en voor het eerst is de backlog meer dan 100.000 ton sinds het derde kwartaal van 2004. Dus we hebben een goed gevoel over onze uitgangspositie.

Apparatuurservices hadden een aardig kwartaal, 66 miljoen inkomsten, gestegen ten opzichte van 35 miljoen dollar. Dat resultaat kwam door alles wat we in de economie zien, een hogere benutting, de voordelen van het beheer van de vloot. Verder had Zekerstelling een geweldig kwartaal. Omzet met 99% gestegen, bedrijfswinst met ruim 100% omhoog, groei zowel in acquisities als in de kern. Dus als u naar het vierde kwartaal kijkt voor dit segment, denken wij dat de ordersnelheid een goede, sterke groei van de omzet zal ondersteunen. Dit kwartaal waren de orders met 8% gestegen. C&I moet met ruim 20% zijn gestegen; kunststoffen met ongeveer 15 procent als we kijken naar de prijs die (onverstaanbaar) boven de inflatie. Kunststoffen laten zich lastiger vergelijken in het vierde kwartaal. Misschien herinnert u zich vorig jaar wel, dat was ongeveer het eerste kwartaal dat we de vruchten konden plukken van de prijsacties die we in de loop van het jaar hadden ondernomen en dan moeten apparatuurservices een geweldig kwartaal tegemoet gaan met blijvende sterke benutting. Over het geheel genomen is het vooruitzicht voor het komende kwartaal in dit segment een stijging van ruim 20 procent.

Nu over naar de gezondheidszorg. Gezondheidszorg heeft een geweldig kwartaal gehad. Dat is duidelijk als je kijkt naar de omzetsijting van zeven procent en segmentwinststijging van 17%. De bedrijfswinst steeg van 15,1 tot 16,5. Aardige toename dus in de winstverhouding. Geweldige orders. Over het geheel genomen stegen de orders voor dit bedrijf met 8%. In het technologiebedrijf waren de apparatuurorders sterk, in het algemeen 9% hoger. VCT was zeer sterk, 39% hoger. We krijgen een geweldige vraag naar het VCT-product. De orders stegen dit kwartaal meer dan 300%, ruim 160 eenheden dit kwartaal en meer dan 440 cumulatief tot nu met een aardige backlog. Echografie blijft ook goed presteren: 18% hoger en dat compenseerde MR, dat ongeveer 5% daalde, mondiaal een beetje slapjes.

Europa en Azië blijven robuust. U weet dat orders in Europa aan de technologiekant met 11 punten zijn gestegen. China: orders met 10 punten omhoog en Japan met 17 omhoog en de biowetenschap maakte ook een goed kwartaal door. Omzetgroei in medische diagnostiek, 10 punten gestegen, eiwitseparaties, 16 punten hoger en services blijven ook goed presteren. Over het geheel genomen hebben we een goed gevoel over het afgelopen kwartaal en over de vooruitzichten voor het komende kwartaal, bedrijfswinst meer dan 20 procent hoger, gebaseerd op betere resultaten in de biowetenschappelijke activiteiten en sterke prestaties in services in het vierde kwartaal en doorzettende brede apparatuurgroei.

Aan de rechterkant ziet u consumentenfinancieringen. Alweer een bedrijf en een team met een geweldig kwartaal. Kijk naar de V's: omzet met 22 punten gestegen, de segmentwinst met 19, activa met 25 punten omhoog. Het team profiteerde over de hele wereld van de groei van de kernactiviteiten. De winstgroei in het segment werd aangedreven door kerngroei, ruim 100 miljoen dollar. Ongeveer 40 miljoen uit acquisities die voor een deel zijn gecompenseerd door ongeveer 20 miljoen lagere zekerheidsstelling. Goede kerngroei overall. U ziet het aan de cijfers. Amerikaanse activa stegen sterk. Netto-inkomsten stegen krachtig, kerngroei. Alleen al in ons eigen creditcardbedrijf in Noord- en Zuid-Amerika haalden we 25 van die 46 punten tellende V. Europese activa blijven groeien en netto-inkomsten zijn met 11% gestegen. We tonen kracht in Oost-Europa, Frankrijk en Spanje, wat een compensatie blijft – een ruimschootse compensatie blijft voor het feit dat de Britse markt slap blijft, vooral in de Britse zekerstelling (technische problemen). En in Azië stegen de activa met 70%, netto-inkomsten 15% hoger. Onze acquisities blijven het, net als onze partnership met Hyundai, zeer goed doen en onze acquisitie van Apeg (ph) in Australië presteert ook goed.

Het team is sterk gericht op gedisciplineerd risicomanagement en als u kijkt naar de vooruitzichten voor het vierde kwartaal, ziet u dat de netto-inkomsten meer dan 20 procent stijgen door de voortgaande groei van wereldwijde activa en goede prestaties op het gebied van risicomanagement.

Om af te ronden met NBC. NBC maakte een goed kwartaal door, een bewijs van de voordelen van de combinatie met Universal. Omzet is 26% gedaald. Nogmaals, we moeten dit vergelijken – we vergelijken dit met vorig jaar, met de Olympische zomerspelen in dat kwartaal, ongeveer 930 miljoen omzet. Zonder dat dus 4% omlaag. Segmentwinst steeg 13% door goede prestaties van film. De omzet in films was ongeveer gelijk gebleven. Vergelijkbaar cijfer in type films dat dit kwartaal werd uitgebracht maar de bedrijfswinst steeg ongeveer 50 miljoen dollar, met betere marges. Daar werd ook al geweldig gepresteerd.

Nieuws doet het uitstekend. De Today Show vergrootte zijn voorsprong. CNBC: door de nieuwe programmering en de hogere subabonnementsgelden is er goed gepresteerd op het gebied van bedrijfswinst. Entertainment via de kabel blijft goed presteren en de netwerk-primetime heeft het iets moeilijker gehad, en als we kijken naar waar we tot nu toe zitten met de najaarsprogrammering, heb ik het gevoel dat we vooruitgang boeken. De eerste drie weken hadden we zes van de 20 shows in de top 20 van de leeftijdscategorie 18 tot 49 en de spreiding was beter dan het tweede kwartaal. De spreiding in het derde kwartaal is met ongeveer 7% gedaald. Dat is dus een verbetering en deze dynamiek gaan we aanpakken in de overgang naar het volgende jaar.

In het onderste gedeelte van de grafiek proberen we u een overzicht te geven van hoe we denken over de verschillende winststromen bij NBC Universal. En als u aan de linkerkant kijkt, ziet u dat ongeveer 30% van onze bedrijfswinst afkomstig is uit prime, plus de stations, plus de tv-productie. (onverstaanbaar) het netwerk. Dus als u naar het derde kwartaal kijkt, is daar ongeveer 30% van onze bedrijfswinst geboekt en die was ongeveer 11% gedaald. Maar de overige 70% van het bedrijf doet het geweldig. Ik bedoel nieuws, kabel, film, parken, 68% van de bedrijfswinst, ruim 30 procent omhoog. In het algemeen kunt u in dit kwartaal zien hoe dat ons de 13% groei in segmentwinst geeft. Als u naar het totale jaar kijkt, en de schatting nu is ongeveer -- 30% van de bedrijfswinst komt uit de prime en stations en tv-producties zal ongeveer 25% lager uitvallen. En ongeveer 70% van de bedrijfswinst van de rest van het bedrijf zal ongeveer 50 stijgen in ongeveer 3 miljoen bedrijfswinst voor het jaar, dat is een stijging van ongeveer 15%.

En dan hebben we aan de rechterkant geprobeerd u een profiel voor 2006 te geven. We zullen onze gedetailleerde planning in de komende zes weken voltooien, maar gebaseerd op alles wat we nu weten, is dit hoe we het komende jaar zien. De prime en stations en tv-productie zal ongeveer 20 tot 25% lager zijn. De vergelijkingen zullen de eerste helft van het volgende jaar ook zwaarder vallen, maar daarna zal het een stuk beter worden. We zijn de programmering in primetime aan het herstructureren en zijn blij met de vooruitgang die we hebben geboekt en dat wordt een hele reis als we aan de programmering blijven werken en de overige 70% van het bedrijf zal ongeveer 10 tot 15% hoger uitvallen. We zullen de krachtige prestaties van dit jaar verder uitbouwen. Kabel zal met ruim 20% stijgen, film met 15 tot 20%, CNBC, MSNBC, parken, allemaal stijgers. Jeff zal u laten zien hoe dit allemaal past in de algemene planning voor 2006, die we u in december zullen aanbieden, maar ik wilde u eerst een kader geven voor het denken over NBC zodat u kunt zien dat we binnen de context van de gehele GE Company een goed gevoel hebben over waar we nu staan en hoe NBC het over het algemeen gaat doen.

Wij zien in het vierde kwartaal een segmentwinstdaling van ongeveer 15% en we zijn totaal gericht op herstructurering van het programma. En hiermee wil ik het woord geven aan Jeff.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Bedankt, Keith. Dan geef ik een samenvatting van een aantal initiatieven. U weet dat de organisatie na de herstructurering in juli in goede conditie verkeert. De mensen zijn gestabiliseerd en sturen vooruitgang aan. Wij denken dat we hiermee een kans hebben gecreëerd om belangrijke talenten in te zetten om de groei en initiatieven en de daadwerkelijke uitvoering aan te sturen. De risicodisciplines zijn in toom gehouden en we denken hier meer snelheid uit te halen en kostenbeheersing.

Vanuit een infrastructureel standpunt boeken we al vooruitgang in mondiale projecten en cruciale technologieën als ontziltling. In industrieel werken we aan enterprise-selling en daarvan zijn de Olympische spelen een belangrijk voorbeeld. Vanuit het oogpunt van omzet in commerciële financiering geeft het ons de kans om de belangrijke verticals te leiden naar uitstekende bedrijfsresultaten en financieringsmogelijkheden.

Wat de kosten betreft zijn we de komende paar jaar van plan ongeveer 1 miljard kosten te besparen over honderden projecten variërend van serviceconsolidaties tot logistieke verbeteringen en vermindering van G&A. Nogmaals, wij denken hier zowel omzet- als kostensynergie te kunnen bereiken en we denken daardoor nog meer momentum te krijgen als we in de huidige omgeving werken.

Als u onze vooruitzichten bekijkt: we staan op het punt onze gedetailleerde bedrijfsplanning voor 2006 te starten en die zullen we u in december presenteren. Nogmaals, 2005 zal, zoals Keith al heeft aangegeven, met 1,81 tot 1,83 sluiten, 12 tot 14% hoger. We denken dat 2006 er goed uit zal zien en een stijging van 10 tot 15% te zien zal geven. Aan de rechterkant ziet u dat het eigenlijk is gebaseerd op de belangrijkste segmenten die we hebben en het momentum dat hier is bereikt. Onze infrastructuurbedrijven maken ongeveer 30% van GE uit. Wij vinden dat ze in zeer sterke conditie verkeren, aangedreven door krachtige mondiale groei, geweldige backlogs in services en aanhoudende productiviteit. En dat is een uitstekende combinatie als we kijken naar de groeimotoren voor de toekomst.

Commerciële financiering is ongeveer 25% van GE, en ook hier zijn we in een zeer goede positie voor een voortzetting van de winstprestaties die feitelijk zijn gebaseerd op mondiale groei en uiterst solide kwaliteit van activa; soms beter dan we ooit in onze geschiedenis hebben meegemaakt. Consumentenfinanciering is ongeveer 15% van GE. Alweer zeer solide momentum bij het uitbouwen van hun mondiale platform en we hebben al een aantal acquisities gedaan die goed zullen uitpakken (ph) en de runsnelheid voor 2005 komt in 2006, wat ons een goed momentum in die bedrijfstak geeft voor volgend jaar.

Bij industrieel denken wij meer van hetzelfde te zullen zien. Dat is ongeveer 10% van het bedrijf, aanhoudende verbetering van de marges, sterke productiviteit. Wij denken dat deze bedrijven heel goed gaan verdienen. Gezondheidszorg, ook daar meer van hetzelfde, 10% van het bedrijf. Solide winstgroei eigenlijk aangedreven door globalisering en feitelijk een gediversifieerde gezondheidszorgfranchise die volgens ons in een vrij goede markt zit en vanuit technisch oogpunt op een vrij goede plek zit. En Keith heeft het over NBC Universal gehad. 10% van onze winst, we

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

denken dat dat volgend jaar ongeveer hetzelfde zal zijn terwijl we de primetimeproblemen aanpakken en toch sterkte laten zien in de balans van de portefeuille. Ook hier weer sterke orderportefeuille in de overgang naar het vierde kwartaal, backlog in koersservices, zeer goede kwaliteit van activa, zeer sterke cashflow, al deze dingen bij elkaar geven ons veel flexibiliteit voor de toekomst.

En om het af te ronden. Een beetje volatiliteit dit kwartaal met de orkanen en dergelijke maar u weet dat we goede resultaten zullen laten zien in 2005. Daarin laten we de kracht zien van de totaliteit van GE. Ik denk dat er een goed zicht is op doorzettende resultaten in 2006 en daarna gezien onze backlog in services, onze mondiale positie, en de uitmuntende prestaties van de afzonderlijke bedrijven. Productiviteit sturen we aan. Ik denk dat dat er allemaal goed uitziet voor de toekomst. Zeer kapitaalefficiënt. We hebben altijd gezegd dat als we eenmaal de door parents ondersteunde schuld betaald hebben, we zoveel meer vrije cashflow zullen hebben. En hoe we dat gaan gebruiken om het rendement te verbeteren en hoe dat ons een geweldige flexibiliteit geeft en gewoon een sterke balans. AAA, geweldige mensen, geweldige cultuur. We zijn dus trots op het team dat helemaal op koers ligt wat de winst betreft, goed uitzicht op het komende jaar en nu weer terug naar jou, Bill, voor de vragen.

Bill Carey - General Electric - VP Investor Communications

Geweldig, Jeff, Keith, heel hartelijk bedankt en Rachel, we willen nu graag verder gaan en de lijn openen voor de vragen.

VRAAG EN ANTWOORD

Operator

(INSTRUCTIES VAN OPERATOR). Jeffrey Sprague, Citigroup.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Hartelijk bedankt. Goedemorgen allemaal. Jeff en Keith, kunnen we misschien iets meer ingaan op de vraagstukken prijskosten en inflatie. Wat uw commentaar op prijs en kosten betreft, om het helemaal duidelijk te krijgen, ging dat over het hele bedrijf of alleen over apparaten en kunststoffen?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Dat ging over elk industriële bedrijf behalve NBC, Jeff.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Heb ik goed gehoord dat de prijs in energie met 8% was gedaald? Een groot deel daarvan is vermoedelijk te wijten aan oude backlogdingen. Ik vraag me alleen af welke prijzen in het orderboek staan en wanneer u die omzet verwacht.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

De mondiale energieprijzen blijven onder druk staan. Ik denk dat de orders ongeveer 14% lager uitvielen qua prijs in dit kwartaal. Er is veel concurrentie in deze bedrijfstak. Wat de eenheden betreft, denk ik dat we teruggaan naar de dagen voor de zeepbel toen we vanuit kosten- en concurrentieperspectief moesten handelen. Er zijn vrij goede prijzen in services en in olie en gas. Maar de gasturbine-eenheden hebben mondiaal gezien met stevige concurrentie te maken.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Jeff, het lijkt een beetje op wat we – als je teruggaat tot misschien 2002, aan het eind van de zeepbeltijd, denk ik dat we verwachtten dat de prijzen zouden dalen en dat eenheden tussen 60 en 80 zouden stabiliseren. En feitelijk zijn er nu meer eenheden dan we hadden gedacht. Maar om

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

terug te komen op het punt van Keith, de prijs is concurrerend gebleven en daarom speelt het gasturbinebedrijf naar verwachting quitte tot een paar honderd miljoen dollar hoger. Maar het servicemodel blijft sterk en wij denken dat dit bedrijfs onderdeel zeer aantrekkelijk wordt in de toekomst.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Nog een ander punt over dit onderwerp. Het is duidelijk dat het erop lijkt dat de orders in goede conditie verkeren. Maar ik vraag me af of -- in het algemeen, heb ik het over het hele bedrijf. Maar is er in uw optiek enig teken van een negatieve vraagreactie op uw poging om prijzen op de markt op te sturen als reactie op de kostendruk die iedereen voelt?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Jeff, ik denk dat als je misschien kijkt naar kunststoffen en apparaten, dat we wat aandelen zijn kwijtgeraakt. We hebben ons min of meer gericht op de marges. Maar als we naar de kale ordertarieven op mondiale basis kijken, dan weet je dat ze op dit moment vrij sterk zijn. En dat is inclusief oktober. De transparantie van de markt in China is waarschijnlijk de hoogste ter wereld in een bedrijfstak als kunststoffen en onze orders zijn 50, 60% gestegen in China, met hogere prijzen. Nogmaals, ik heb niet de indruk dat we al veel tegenwind hebben.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Perfect. Hartelijk bedankt.

Operator

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

In het persbericht snijdt u een interessant punt aan waarop ik iets meer commentaar zou willen krijgen: u zegt dat we doorgaan met het kijken naar nieuwe mogelijkheden om cash aan investeerders terug te geven. Waar moet ik dan aan denken? Er is enige speculatie over mogelijke partnerships met enkele oudere industriële bedrijven. Maar hoe staat het er daar nu voor?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Deane, als je ernaar kijkt, het commentaar dat wij geven is -- we rekenen niet echt op nieuwe zetten met de portefeuille an sich, geen grote nieuwe stappen met de portefeuille anders dan onze voortgezette focus op zekerstelling en Insurance Solutions. Waar we het steeds over hebben gehad is de kapitaal efficiëntie van dit bedrijf. Als je cashflow wilt genereren uit bedrijfsactiviteiten die hoger ligt dan 20 miljard dollar en kapitaaluitgaven van 3 miljard, dan is dat verschil de echte kracht van het bedrijf en we kijken naar dividenden, we kijken naar terugkoop en het laatste is dat onze industriële acquisities op dit moment zeer opportunistisch zullen zijn. Met andere woorden, dit bedrijf maakt een organische groei door van 8%. We hebben niet heel veel deals nodig om dat te verbeteren. En dus kunnen we in die zin zeer opportunistisch zijn. Ik denk dat er tussen die 20 en 3 veel goeds bestaat voor onze investeerders omdat het betrekking heeft op wat we kunnen doen. Dus, anders dan onze al gemelde focus op zekerstelling en Insurance Solutions, kunnen we de rest van de industriële portefeuille met grote effectiviteit blijven runnen.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyst

Even ingaand op wat u zegt over opportunistische acquisities aan de industriële kant; een aantal van uw platforms voor strategische groei, of dit nu waterververzekeringen of olie- en gasservices zijn, sommige van die inschattingen kunnen een beetje opgeklopt zijn. Heeft dat uw verwachtingen en bedrijfsontwikkeling enigszins getemperd?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Natuurlijk. Ik denk dat je wel weet, Deane, toen we eind vorig jaar een paar deals deden, dat we zeiden dat die ons genoeg ruimte gaven om organisch te groeien in die markten, zodat we vervolgens als het ware opportunistischer konden worden en we vinden dat een geweldige positie om in te verkeren. We zijn nog niet klaar en we denken deze platforms nog verder te kunnen laten uitgroeien, maar we kunnen deze platforms lange tijd organisch laten groeien en met goede marges, goede cashflow en goede resultaten.

Operator

Nicole Parent, Credit Suisse First Boston.

Nicole Parent - Credit Suisse First Boston - Analyst

Jeff, ik vroeg me af – ik weet dat het qua omvang niet enorm is, maar kun je iets meer zeggen over de strategische gedachtegang achter IDX Systems en volgens mij was het gisteren dat Alliance Imaging het had over overcapaciteit van imagingapparatuur op de markt. Zien jullie zoiets ook?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Nicole, wat ik zou zeggen is dat we altijd de IT-ruimte in de gezondheidszorg leuk hebben gevonden. We zijn in 1998 hiermee begonnen. We gingen voor een strategie die aan de klinische kant begon en werd uitgebouwd tot de enterprise. We hebben successen geboekt op het gebied van bijvoorbeeld radiologie, cardiologie en dergelijke. Wat IDX ons biedt, is feitelijk meer enterprisegericht en wat we in IDX zo goed vonden was dat een groot deel van de omzet in services was. Dat geeft ons mondiale kansen en vult ons eigenlijk goed aan. Er is niet echt een overlap en ik denk dus dat wij net zo volledig zijn in onze IT-producten als ieder ander in deze branche en wij denken dat deze markt blijft groeien.

Als je naar de MR-kant kijkt van het commentaar van Alliance Imaging en dergelijke, denk ik dat er een samenspel is tussen ziekenhuizen en klinieken vanuit het gezichtspunt van waar de zorg wordt geleverd en ik zou zeggen, Nicole, dat we 18 maanden geleden al zeiden dat de klinieken een achteruitgang zouden vertonen omdat er vermoedelijk van enige overcapaciteit sprake was. Maar de algemene orders voor de Amerikaanse markt voor diagnostic imaging blijven aan de hoge kant van de enkele cijfers, wat prima is. Dat vinden wij niet slecht.

Nicole Parent - Credit Suisse First Boston - Analyst

Mooi. En nog een vraag over gezondheidszorg. Over het vierde kwartaal, de cijfers die u ons hebt gegeven, de 20% plus, als we denken aan de seizoensinvloeden en de motoren achter deze bedrijfstak, hoe moeten we zien dat de biowetenschappen het vierde kwartaal ingaan?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Mijn gevoel is, Nicole, dat dat min of meer hetzelfde zal zijn als het afgelopen jaar, met omzetverhoging aan de hoge kant van de enkele cijfers en de bedrijfswinstgroei is denk ik gelijk met die van het totale bedrijf. Maar ik zal aan Bill en JoAnna vragen u meer exacte cijfers te geven.

Operator

Peter Nesvold, Bear Stearns.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Hallo. Ann Duignan en Peter. Mijn vraag gaat over de ordergroei van het tweede kwartaal, toen u een totale ordergroei van 13% meldde en dit kwartaal meldt u een omzet van 9% maar een ordergroei van 11%. Hoe moeten we die verandering in orders kwartaal-op-kwartaal interpreteren? Aan de ene kant kunnen we zeggen dat er sprake is van een goed momentum, omdat de orders groter zijn dan de omzet. Maar aan de andere kant kunnen we ook zeggen dat de ordergroei aan het vertragen is. Kunt u ons laten begrijpen hoe dit verder zal gaan?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Ik ben van mening dat de orders en het momentum vrij nauw zijn. Als je weer kijkt naar de grafiek die Keith heeft laten zien over ordergroei en hier per element naar kijkt, zie je dat grote apparatuurorders in de loop van de tijd meer schommelingen vertonen, maar als je over het algemeen naar de stijging kijkt, dan denken wij dat die tussen de 15 en 20% zal blijven uitkomen. En er is over de hele wereld kracht in die elementen en die zien we niet noodzakelijk vertragen.

Service is feitelijk aan het versnellen. Service is feitelijk hoger, en dat is een vrij goede indicatie van gebruik door klanten, zo u wilt, van de producten en services. Ik denk dus dat dit een goede barometer is voor algemene activiteit. En dan blijft de orderstroom min of meer hetzelfde. Nogmaals, een van de dingen die ik in het tweede kwartaal heb gezegd die ik nu opnieuw onder de aandacht wil brengen, is dat we ons in deze segmenten feitelijk hebben gericht op de marges. Dus in sommige gevallen is het zo dat de markt in het algemeen iets sneller groeit dan aan de GE-orders te zien is. Dan zeg ik, gegeven de bedrijfstakken waar we in zitten en de mondiale aard van onze onderneming, dan is er gewoon geen sprake van wat ik economische vertraging noem.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Een vraag over energie. Kunt u iets zeggen over de ordergroei en omzetgroei van energie in China? Uw concurrenten, uw Europese concurrenten, hebben de afgelopen maanden nogal ophef gemaakt over nieuwe orders in China. Kunt u dat plaatje een beetje voor ons inkleuren?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Ik weet dat de runsnelheid van het bedrijf ongeveer 1,5 miljard dollar bedraagt. Heb jij de exacte cijfers?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Dit kwartaal hadden we in China ongeveer 307 miljoen omzet en ongeveer 200 miljoen dollar aan orders. Aan de energiekant wordt er dus aardig zaken gedaan en in olie en gas hebben we een geweldig kwartaal gehad. We hebben daar de grootste pijplijnorder ooit binnengehaald voor de oost-westgaspijplijn. In China hebben we het dit kwartaal dus geweldig gedaan. Totale orders waren ongeveer 190, 244 miljoen dollar in het olie- en gasbedrijf, en dat was uitstekend voor ons. Als je dus naar olie en gas plus energie kijkt, zijn de orders in China nog steeds vrij sterk.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

We liggen volgens mij op koers voor ongeveer 1,5 miljard dollar voor het jaar in totale energiecijfers en we zijn – we zullen dit jaar in China waarschijnlijk iets meer dan 5 miljard dollar behalen voor het bedrijf.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Een snelle vraag over consumentenfinancieringen. Ik ben Peter Nesvold. Het leek alsof de marges in consumentenfinancieringen dit kwartaal nogal zwak waren, tenminste, ten opzichte van wat wij verwachtten. Kunt u de gevolgen van de faillissementsdeadline van 17 oktober voor ons kwantificeren? Heeft dat nadelige gevolgen gehad en verwacht u die de komende tijd te kunnen compenseren?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

De gevolgen waren gering voor ons, Peter. Minder dan 20 miljoen dollar versnelde faillissementen dit kwartaal en we verwachten dat dit aantal in het vierde kwartaal nog lager zal uitvallen als de deadline van 17 oktober verstreken is. Vrij geringe gevolgen voor het bedrijf in het algemeen, maar het is uiteraard wel iets dat we op ons bord hebben en ik vind dat het team zich hier goed doorheen heeft geslagen.

Operator

Don MacDougall, Banc of America Securities.

Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Jeff, een vraag over Jackson en de uitkeringsverhouding. Je hebt, denk ik tijdens de EPG dit jaar, de mogelijkheid geopend dat de uitkeringsverhouding mogelijk tot 50% gaat via de parent. Er is nog steeds een stijging van 40%. Kun je ons laten zien hoe de gedachtegang is over als en wanneer en waarom u die beslissing zou nemen?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Don, we hebben geprobeerd een bedrijf voor financiële diensten met een hoog rendement op te bouwen dat een solide groei vertoont. Als je naar de huidige cijfers van commerciële en consumentenfinancieringen kijkt, zie je dat deze beide flink over de 20% rendement zitten. Ik denk dat we uitkomen op bedrijven die 10 tot 15% per jaar kunnen groeien met een rendement van 20 tot 25% en dat geeft ons uiteindelijk een beetje flexibiliteit om te bedenken op welk punt tussen de 40 en 50 de uitkeringsverhouding moet gaan liggen. Op dit moment zou ik rekenen op 40, maar nogmaals, we zoeken altijd naar manieren om de winstgroei in de dubbele cijfers te houden met een groter rendement op geïnvesteerd kapitaal. Een van de manieren om dat te doen, is te blijven streven naar rendement op eigen vermogen in de bedrijven voor financiële services en naar wat de uitkeringsverhouding is. Maar waar ik erg blij mee ben in die grote segmenten van financiële services is dat ons rendement uitstekend is geweest en dat is altijd een heel belangrijk cijfer voor mij.

Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst

Nu naar luchtvaart en mijn excuses als u dit al hebt gezegd. Dan heb ik het gemist. De marges voor vliegtuigmotoren en luchtvaartservices waren beide lager dan in het tweede kwartaal. Dat zou iets te maken kunnen hebben met Northwest en/of Delta. Had dat gevolgen voor de marges in het derde kwartaal?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Nee, als je naar de cijfers kijkt, de bedrijfswinst voor motoren ging van 19,4 naar 20,1 in dit kwartaal. Ik zal dus moeten kijken wat – we zullen aan Bill vragen naar de cijfers te kijken die u noemt. Dit kwartaal zijn de marges juist omhoog gegaan en is het servicebedrijf blijven groeien. Het motorbedrijf zelf had niet echt last van Northwest of Delta in het kwartaal. De enige gevolgen die er waren, heb ik al genoemd bij het GCAS-bedrijf, Don.

Don MacDougall - Banc of America Securities - Analyst

Het motorbedrijf was hoger dan vorig jaar maar alleen lager dan het vorige kwartaal. Was daar iets aan de hand?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Er is misschien sprake van een beetje cyclische effecten in het derde kwartaal, ja. Jaar-op-jaar is eigenlijk waar we naar moeten kijken.

Operator

Bob Cornell, Lehman Brothers.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

De commerciële financiering was enorm dit kwartaal en u hebt een aantal eenmalige zaken genoemd; Genworth, Katrina natuurlijk ook, Keith, het belastingvoordeel en de Northwest-reserves. Zijn er nog andere belangwekkende eenmalige zaken te noemen in commerciële financiering voor modeldoeleinden?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Ik denk dat waar je aan kunt denken voor modellen -- in het vermogensbedrijf hebben we wel wat SES-aandelen verkocht waar mensen over hebben geschreven. Dat was ongeveer 100 miljoen na belastingen in dit kwartaal. Dat zou het enige zijn dat ik nu direct kan bedenken. De andere dingen zijn eigenlijk de normale gang van zaken in de bedrijven die we hier hebben.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Is er iets in de portefeuille onroerende zaken dat wat dat betreft opvalt? Ik weet dat u in dat opzicht hebt geprofiteerd van de markt.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

(onhoorbaar) dat was een groot deel van de acquisitie van een paar jaar geleden van Security Capital en dat zou iets kunnen zijn. De verkoop daarvan is in het derde kwartaal afgesloten. Als ik aan onroerende zaken denk, ziet u dat het algemene volume in de portefeuille 50% is gestegen en dat er veel verloop is in de objecten daarin. Dus ik denk dat dit bij de normale gang van zaken hoort, Bob, maar dat was een activaverkoop die in dat bedrijf is afgesloten.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Om even terug te komen op de dingen die Jeff heeft gezegd, de flowbedrijven doen het goed, orders rond de 5%. Wat zien jullie in de flowbedrijven sinds Katrina in september en hoe valt dat samen met de 10% industriële groei die jullie voor het vierde kwartaal voorzien?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Wat ik zou zeggen, Bob, is -- laten we zeggen niet-verzekering, ik zou zeggen dat Katrina ons waarschijnlijk 80 miljoen gaat kosten, zoiets, in het hele bedrijf.

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Over de hele portefeuille inclusief kapitaal en industriële voorbelasting.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

In marges. Het is dus niet nul en we hebben een beetje omzet verloren en zo en volgens mij zien we in de tweede helft van september, begin oktober vrij solide orders komen. En als je specifiek kijkt naar de wederopbouw in dat gebied, als je denkt aan apparatuurservices wat betreft opslageenheden, transformatorreparaties, tijdelijke stroom, en dat soort dingen, die zijn allemaal al ruim uitverkocht aangezien het te maken heeft met dingen die niet bijzonder essentieel zijn voor het bedrijf maar enigszins positief.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Hebt u een mening over hoe de economie een beetje heeft gereageerd op Katrina en vervolgens weer is gestabiliseerd en over de energiesituatie na Katrina, of is het nog te vroeg om iets vanuit uw perspectief te zeggen?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Bob, wij kijken alleen naar GE. Ik vind deze economie enorm veerkrachtig en ik denk dat er buiten de gevolgen op de korte termijn wat betreft de energieketen, aardgas en dergelijke toch nog vrij goede economische activiteit is.

Operator

Steve Tusa, JP Morgan.

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Steve Tusa - JP Morgan - Analyst

Als je alleen naar gezondheidszorg kijkt en een paar andere industriële bedrijven en misschien naar de aanwijzingen die u voor deze verschillende segmenten aan het begin van het jaar hebt gegeven, geldt dat dan niet meer nu het segment een andere opstelling heeft gekregen? Afhankelijk uiteraard van hoeveel meer dan 20% u voor het vierde kwartaal behaalt, lijkt het erop dat u iets minder bedrijfswinst gaat boeken dan de 2,8 miljard die u had voorspeld. Daar lijkt het op, afhankelijk van wat we voor transport en GE en spoor buiten beschouwing laten, het lijkt erop dat u op dat gebied ook iets minder gaat boeken dan verwacht en in het algemeen zou ik zeggen een bescheiden onderprestatie aan de industriële kant.

Als dit zo doorgaat, op welk punt gaat u dan de structuur van de portefeuille opnieuw beoordelen? Genworth is een geweldig succes gebleken. Daar halen jullie fantastische beloningen uit. Op welk punt denkt u dat misschien 10 tot 15% winstgroei zonder enige solide vooruitgang uit uw industriële bedrijven niet goed genoeg meer is voor de markt en gaat u iets doen aan de kernonderdelen van het financiële bedrijf?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Steve, je weet dat ik het niet met je uitgangspunt eens ben. Ik ben van mening dat gezondheidszorg op koers ligt. Transport gaat volgens plan presteren. Het enige industriële bedrijf dat waarschijnlijk beneden de indicaties presteert die we afgelopen december hebben gegeven, is NBC Universal. Ik denk dus dat als je naar de algemene portefeuille kijkt – ik zit hier gewoon te kijken naar infrastructuur 17 omhoog, industrieel 56 omhoog, gezondheidszorg 17 omhoog. Dit zijn geweldig goede cijfers en ik denk dat we in 2006 weer zulke geweldige cijfers zullen zien en dat we in het vierde kwartaal ook geweldige cijfers zullen zien. Wij hebben dus een goed gevoel over de conditie van de portefeuille, zoals we over het jaar hebben gezegd. De verdeling tussen industrieel en financieel is ongeveer 50-50. Als we doorgaan met het verkopen van delen van Insurance Solutions, wordt het waarschijnlijk meer dan 50% industrieel en minder dan 50% financieel.

Steve Tusa - JP Morgan - Analyst

U denkt dus dat het een kwestie blijft van uitvoeren wat u hier zegt en dat de markt dit in de loop van de tijd wel gaat waarderen?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Kijk, Steve, infrastructuur, omzet 12 omhoog, bedrijfswinst 17 omhoog, industriële omzet 8 omhoog, bedrijfswinst 56 omhoog, gezondheidszorg 7 en 17. Dat zijn echt goede prestaties en voor dit kwartaal omzet 9 omhoog, winst per aandeel 15, 16% omhoog. Dat is dus vrij goed te noemen.

Steve Tusa - JP Morgan - Analyst

Ja, dat is wel zo. Hartelijk bedankt.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Ik schiet niet in de verdediging of zo hoor.

Steve Tusa - JP Morgan - Analyst

Bedankt. Dat vind ik ook.

Operator

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Laten we teruggaan naar het punt van voorzieningen voor Amerikaanse luchtvaartmaatschappijen. Hoe denken wij daarover, Keith, met het oog op de faillissementen die hebben plaatsgevonden, wat vinden wij van de voorzieningen voor Northwest? Hoe moeten we dat zien in het licht van bijvoorbeeld de vooruitzichten voor 2006?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Ons standpunt is dat we op dit gebied in goede conditie verkeren. We hebben zoveel luchtvaartmaatschappijen zien gaan en nu ook weer Delta en Northwest en voor dit kwartaal denken wij op alles dat met deze maatschappijen gaat gebeuren, te hebben geanticipeerd. We zijn ouder; we zijn verzekerd; we zijn te spreken over de activa. Als er al een uitdaging is, is dat of er nog activa uit deze maatschappijen kunnen worden gehaald. De vraag is wereldwijd sterk. Ik heb een heel goed gevoel over onze huidige positie. We hebben, zoals gezegd, ongeveer 164 miljoen voor belastingen gedaan, 98, 100 miljoen dollar na belastingreserveringen voor Northwest. We gaan met ze onderhandelen. We zitten in de kredietcommissie en we zullen zien wat we daar kunnen doen. We denken voldoende reserves te hebben voor elke denkbare risicopositie voor ons en we voelen ons heel goed over onze zekergestelde positie bij de rest van deze luchtvaartmaatschappijen.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

En dan wil ik het nog over organische groei hebben. Ik weet dat u de 10% voor het vierde kwartaal aan de kant hebt geschoven. Wil dat zeggen 10% organische groei voor het bedrijf en eerst, Jeff, hoe moeten wij over 2006 denken, naar aanleiding van wat je ons hebt laten zien. Dat waren nogal indrukwekkende groeicijfers maar misschien ook wat ingewikkelde berekeningen bij sommige dingen die je tijdens deze vergadering de revue hebt laten passeren.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

John, ik zou zeggen dat het vierde kwartaal opnieuw rond de 8% zal uitkomen en dat we het jaar op 8% voor het jaar zullen afsluiten en daarna zou ik zeggen dat we de S2-planning voor volgend jaar nog steeds gaan doen. Als je nadenkt over de segmenten, zullen we vijf segmenten hebben die 8% of hoger uitkomen in organische groei en NBCU, we zullen elementen van de druk aanpakken, zeker in de eerste helft van het jaar. Het is nog wel een beetje vroeg dag, maar John, we – je kent de initiatieven. Als je het in detail bekijkt -- organische groei is een soort output maar de inputs zijn services, globalisering en nieuwe producten. Die dingen zijn zeer gezond en het momentum zet zich voort.

John Inch - Merrill Lynch - Analyst

Jeff, heb je een goed gevoel over het voortzetten van die 8%?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Ja, dat heb ik zeker.

Bill Carey - General Electric - VP Investor Communications

Rachel, we hebben waarschijnlijk nog tijd voor één vraag – we lopen een beetje uit, denk ik.

Operator

Goed. Dames en heren, de laatste vraag is afkomstig van de lijn van Scott Davis van Morgan Stanley.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ik wil nog even snel twee onderwerpen aansnijden. Eén: wat moeten we denken over uw recente, wat zal ik zeggen – het passeren van de DreamWorks-deal en er deed nog een gerucht de ronde dat u een olieservicetransactie aan u voorbij hebt laten gaan. Zitten we in die fase van de

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

investeringscyclus waarin jullie met opzet kieskeuriger worden en iets meer gefocust raken op het krijgen van exact de juiste prijs en het juiste rendement?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Zo willen we altijd zijn, Scott. Nogmaals, ik denk dat we het bedrijf goed vinden zoals het nu is en wat transacties betreft, die moeten strategisch heel zinvol zijn en inderdaad een goed rendement geven.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké, begrijp ik. Maar het lijkt er wel op dat u wat de marges betreft 12 of 18 maanden geleden toch wel iets hoger mikte.

Jeff Immelt - General Electric - CEO

We willen altijd investeren in de bedrijven waar we nu en in de toekomst in zitten. Maar nogmaals, ik denk dat onze huidige portefeuille heel sterk is. We houden van de bedrijven waar we in zitten en die zijn in staat deze hoge omzetgroei te bewerkstelligen. Ik denk dus dat we opportunistisch en strategisch kunnen zijn in wat we aankopen.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ik heb nog een vraag over uw rendementsdoelstelling van 20%: dit intrigeert me een beetje en ik wil eigenlijk weten hoe u aan dit cijfer komt? Is het een combinatie van drie onderdelen: marges, vermogensopbrengst en hefboomwerking of is het één specifiek onderdeel, bijvoorbeeld marges, waar u enorme voordelen kunt boeken of is het gewoon een kwestie van incrementele acquisities met een aanzienlijk hoger rendement dan bijvoorbeeld een Amersham of een Universal?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Scott, ik denk dat de beste manier om hierover te denken is dat we het bedrijf moeten laten groeien. Vandaar dat de 8% organische groei in het bruto-initiatief voor het hele bedrijf zo belangrijk voor ons is. Met die groei kunnen we onze totale winst vergroten en bovendien werken we aan vele productiviteitsinitiatieven en prijscompensaties om te zorgen voor verbreding van de marges en verder proberen we ervoor te zorgen dat we kapitaalrendement krijgen. Als u tussen de dividenden en de terugkopen kijkt, dat is een geweldige manier voor ons om het totale kapitaalrendement blijvend te verhogen. Het is dus iets meer dan een punt per jaar dat we proberen te bereiken via onze strategische plan om dat doel van 20% totaal rendement op geïnvesteerd kapitaal te behalen.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Keith, houdt dat ook het vergroten van bescheiden hoeveelheden hefboomwerking in de industriële bedrijven in?

Keith Sherin - General Electric - SVP & CFO

Waarschijnlijk niet. We zullen wel qua schuld rond de 10 miljard blijven schommelen en dat misschien nog iets hoger laten worden als het bedrijf iets groeit. Maar dat is een AAA-kader en daar hebben we ons aan gebonden.

Bill Carey - General Electric - VP Investor Communications

Jeff, nog een laatste commentaar?

Jeff Immelt - General Electric - CEO

Oct. 14. 2005 / 08:30 uur, GE - General Electric Cijfers 3e kwartaal 2005

Alleen maar dat ik van mening ben dat het bedrijf in een zeer goede positie verkeert om in het vierde kwartaal en daarna resultaten te leveren voor onze investeerders en dat ik heel erg trots ben op het GE-team voor wat ze in het derde kwartaal hebben gepresteerd en ik denk gewoon dat het bedrijf in uitmuntende conditie verkeert en dat het beste nog moet komen. Heel hartelijk bedankt, Bill en iedereen bedankt die dit natte weer heeft willen trotseren, en blijf droog.

Bill Carey - General Electric - VP Investor Communications

Mooi. Jeff, Keith, heel hartelijk bedankt. En ik bedank ook iedereen die aan dit gesprek heeft deelgenomen. De materialen van het gesprek van vandaag worden uiteraard op onze website ter beschikking gesteld. Begin volgende week wordt ook een transcriptie van dit gesprek geplaatst. Voor onze mondiale investeerders zullen we de transcriptie ook in zeven talen vertalen, dus die ziet u volgende week. Een herhaling van dit gesprek is vanmiddag te beluisteren en blijft 14 dagen beschikbaar op onze website. Het inbelnummer vindt u op www.GE.com/investor en daarbij zullen JoAnna en ik aanwezig zijn om eventuele verdere vragen te beantwoorden. Nogmaals hartelijk bedankt allemaal.

Operator

Dames en heren, hiermee sluit ik deze telefonische vergadering. Hartelijk bedankt voor uw deelname vandaag. U kunt de verbinding nu verbreken.

AFWIJZING VAN AANSPRAKELIJKHEID

Thomson Financial behoudt zich het recht voor wijzigingen aan te brengen in documenten, inhoud of andere informatie op deze website zonder de verplichting enige persoon van deze wijzigingen op de hoogte te brengen.

In de telefonische vergaderingen waarop de transcripties zijn gebaseerd, geven bedrijven mogelijk vooruitzichten of geven anderszins toekomstgerichte verklaringen uit over uiteenlopende zaken. Dergelijke toekomstgerichte verklaringen zijn gebaseerd op huidige verwachtingen en houden risico's en onzekerheden in. Actuele resultaten kunnen aanzienlijk afwijken van de resultaten die in dergelijke toekomstgerichte verklaringen worden vermeld en die zijn gebaseerd op een aantal belangrijke factoren en risico's, die specifiek worden vermeld in de meest recente SEC-rapporten van deze bedrijven. Hoewel de bedrijven mogelijk aangeven en van mening kunnen zijn dat de veronderstellingen die ten grondslag liggen aan de toekomstgerichte verklaringen redelijk zijn, kan toch elk van deze veronderstellingen onjuist of onnauwkeurig blijken 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 TRANSCRIPTIES IS EEN TEKSTUELE WEERGAVE VAN DE DESBETREFFENDE TELEFONISCHE VERGADERING VAN HET BEDRIJF EN HOEWEL DE GROOTST MOGELIJKE INSPANNINGEN WORDEN VERRICHT OM EEN ACCURATE TRANSCRIPTIE TE MAKEN, KUNNEN ER FOUTEN, WEGLATINGEN OF ONNAUWKEURIGHEDEN IN HET VERSLAG VAN DE INHOUD VAN DE TELEFONISCHE VERGADERINGEN VOORKOMEN. THOMSON FINANCIAL OF HET TOEPASSELIJKE BEDRIJF STELLEN ZICH OP GEEN ENKELE WIJZE AANSPRAKELIJK VOOR 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 WORDT AANGERADEN DE TELEFONISCHE VERGADERING VAN HET DESBETREFFENDE BEDRIJF EN DE SEC-RAPPORTEN VAN HET DESBETREFFENDE BEDRIJF ZELF DOOR TE NEMEN ALVORENS INVESTERINGS- OF ANDERE BESLISSINGEN TE NEMEN.

© 2005, Thomson StreetEvents Alle rechten voorbehouden.