



Transcriptie van telefonische vergadering

GE - General Electric - winstcijfers vierde kwartaal 2006

Datum/tijdstip: 19 januari 2007 / 8:30AM EST

„Dit document bevat ‘vooruitzichten’, dat wil zeggen uitspraken die op toekomstige gebeurtenissen betrekking hebben, en niet op gebeurtenissen in het verleden. Binnen deze context hebben de vooruitzichten vaak betrekking op de bedrijfs- en financiële resultaten die we in de toekomst verwachten, en bevatten vaak woorden zoals „verwachten,” „voorzien,” „van plan zijn,” „plannen,” „denken,” „geloven,” „proberen,” of „zullen”. Vooruitzichten hebben van nature betrekking op zaken die in verschillende mate onzeker zijn. Voor ons bestaan bepaalde onzekerheden die onze toekomstige resultaten negatief of positief kunnen beïnvloeden uit: ontwikkelingen van financiële markten, waaronder schommelingen in rentevoeten en de prijzen van termijngoederen; strategische handelingen, waaronder het staken van activiteiten; toekomstige integratie van overgenomen bedrijven; toekomstige financiële prestaties van vooraanstaande bedrijfstakken waar we aan leveren, waaronder, hoewel niet beperkt tot, lucht- en spoorwegtransport, energieopwekking, media, onroerend goed en gezondheidszorg; onvoorziene verliezen in onze verzekeringsactiviteiten; en talloze andere zaken op nationaal, regionaal en wereldwijd niveau, waaronder die van politieke, economische en zakelijke aard, alsmede zaken op het gebied van concurrentie en regelgeving. Dergelijke onzekerheden kunnen tot gevolg hebben dat onze feitelijke toekomstige resultaten wezenlijk kunnen verschillen van de resultaten zoals verwoord in onze vooruitzichten. Wij verplichten onszelf niet tot het bijwerken van onze vooruitzichten.”

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

DEELNEMERS GENERAL ELECTRIC**Dan Janki***General Electric – Vice-president Investor Communications***Jeff Immelt***General Electric – Voorzitter en CEO***Keith Sherin***General Electric – Senior vice-president Finance en CFO***Joe Hogan***General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare***Scott Donnelly***General Electric – President en CEO van General Electric Infrastructure, Aviation***OVERIGE DEELNEMERS****Robert Cornell***Lehman Brothers - Analyst***Jeffrey Sprague***Citigroup - Analyst***Nicole Parent***Credit Suisse - Analyst***Dean Dray***Goldman Sachs - Analyst***Scott Davis***Morgan Stanley - Analyst***Robert McCarthy***Banc of America - Analyst***Ann Duignan***Bear Stearns - Analyst***Peter Nesvold***Bear Stearns - Analyst***PRESENTATIE****Telefoniste**

Goedemorgen dames en heren. Welkom bij de telefonische vergadering van General Electric over de cijfers van het vierde kwartaal van 2006. [INSTRUCTIES VAN DE TELEFONISTE] Dames en heren, ik wil u eraan herinneren dat deze vergadering wordt opgenomen. Ik zou nu graag het woord geven aan uw gastheer voor de vergadering van vandaag, dhr. Dan Janki, vice-president van Investor Communications. Ga uw gang, meneer.

Dan Janki - General Electric – Vice-president Investor Communications

Dank je, Candice. Welkom allemaal. Joann en ik zijn blij dat we vandaag uw gastvrouw en gastheer mogen zijn voor deze telefonische vergadering. Het persbericht is vanochtend om 6.30 uitgegaan. Dat persbericht is, samen met het presentatiemateriaal van vandaag, ter inzage beschikbaar op onze website www.ge.com/investor. U kunt de informatie downloaden en afdrukken, of via de website volgen. Het presentatiemateriaal bevat zoals gewoonlijk vooruitzichten, die gebaseerd zijn op het economische klimaat van vandaag en dat aan verandering onderhevig is.

We hebben vandaag een volle agenda. We zullen vandaag wat langer bezig zijn dan normaal. We zullen de winstcijfers bespreken en tevens onze recente overnames. Daarvoor hebben we vandaag bij ons onze voorzitter en CEO, Jeff Immelt en onze senior vice-president en CFO, Keith Sherin. We hebben eveneens Joe Hogan, onze CEO van General Electric Healthcare, en Scott Donnelly, onze CEO van General Electric Aviation. Daarom geef ik nu graag het woord aan Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Goed, Dan. Dank je. Goedemorgen allemaal. Zoals Dan al zei hebben we veel te bespreken vandaag. Om even door de agenda te gaan, we zullen vandaag het vierde kwartaal van het jaar 2006 bespreken. We zullen de correctie van de FAS 133 bespreken en dan van tempo wisselen en het eerste kwartaal en het hele jaar 2007 bespreken. En tot slot zullen we het hebben over alle overnames en u een idee geven hoe ze de vooruitgang van het bedrijf beïnvloeden.

Het economische klimaat van 2007 is vergelijkbaar met wat we gezien hebben in december. We gaan er nog steeds van uit dat de wereldwijde economische groei gunstig blijft. De markten zijn sterk. Zoals eerder vermeld hebben we een effect gezien op de huizen- en automarkt. We zien echter een onderliggende economische groei die redelijk solide is. Marges zijn gestabiliseerd in een periode van een hogere inflatie en een hogere rentevoet. We menen nog steeds een erg riskant economisch klimaat met een hoge liquiditeit te zien. Hiermee moeten bedrijven zien om te gaan en we denken dat we er goed voor staan. De macrodrijvers blijven robuust. Wanneer u naar onze orderaantallen kijkt, voornamelijk van onze grote infrastructuurproducten, gaat het ons wereldwijd voor de wind. We hebben altijd gezegd dat de winst in 2007 afhankelijk was van een enorm sterke positie wereldwijd, prijsstelling voor inflatie, productiviteit opdrijven, en we hebben een onderhandeling in de zomer gehad dat we onze weg moeten zien te vinden, en stabiliteit en risicomanagement. Dat zien we eveneens vandaag.

Wat betreft het vierde kwartaal, hadden we een solide en kwalitatief kwartaal. Als u kijkt naar de cijfers die we zullen doornemen als rapportage aan onze investeerders gezien de groei, stegen de orders met 19%, inkomsten met 11%, activa met 21%, en de organische groei voor het kwartaal was 8%. De winst per aandeel was \$0,64 volgens de consensus. Rendement blijft toenemen volgens onze vooruitzichten en zijn gestegen met 180 basispunten tot 18,4%. We zijn nog steeds op weg om de 20% te behalen in 2008. We hebben onze beste groei van margepercentages van de laatste paar jaar, met een stijging van de margepercentages met 190 basispunten. Cashflow steeg met 14% tot \$25 miljard, een ruwe schatting. Allemaal geheel volgens onze belofte, een geweldige financiële prestatie.

Zoals we zeiden in de telefonische vergadering van het derde kwartaal en nog eens in december, is alle winst gebruikt voor de herstructurering en andere onkosten. We doen investeringen in het bedrijf om toekomstige cijfers te verbeteren en dit zullen we blijven doen in de aanloop naar 2007 en daarna.

Als u kijkt naar de langetermijnstrategie wat betreft investeren in leiderschapsbedrijven, de kern van Infrastructure, Healthcare, Financial, General Electric Money, vormen 17% inkomsten van het kwartaal, en NBCU is aan het herstellen. We hebben aangekondigd of besloten tot het afstoten van de Advance Material Supply, Hydro, en GELife. We hebben de strategische evaluatie van Plastics deze ochtend aangekondigd. En in de tussentijd investeren we in bedrijven waarvan we denken dat ze zorgen voor toename van de groei in de toekomst. Geheel volgens de strategie en in lijn met de vorige vergadering.

Als we weer kijken naar de wijze van uitvoeren, zien we dat de segmentwinst steeg met 13% en over het hele jaar met 12%. Hefboomeffect met betrekking tot de bedrijfswinst is zoals we gezegd hebben over een heel jaar gestegen met 40 basispunten met een goed momentum voor het nieuwe jaar. Stijging van het rendement op het totale vermogen. Het negatieve aspect was echt Plastics. Zoals we in december al zagen blijft dit een moeilijke markt voor ons. Als we weer kijken naar de groei, hebben we u verteld over een aantal belangrijke details over de orderaantallen en een gestegen organische groei van 8%. De inkomsten uit services blijven sterk. En we blijven zorgen voor groei als een proces door het bedrijf. Onze verwachting voor 2007 is een ondersteunende organische groei van 8%. Dat reflecteert niet het effect van de deals; op basis van alleen organische groei, ondersteunen we een aanhoudende groei van 2 tot 3 keer het BBP.

Gelet op de belangrijkste groei-initiatieven die we elk kwartaal rapporteren. Services op \$30 miljard steeg met 12% op jaarbasis. CSA-orderachterstand bleef groeien en de bedrijfswinst van Services blijft erg sterk. Onze wereldwijde groei van \$78 miljard steeg met 15%, eveneens een zeer sterke groei op de zich ontwikkelende markten aangezien die blijven voorzien in onze wereldwijde aanwezigheid. De groeiplatforms op \$13 miljard zijn gestegen met 7%. We praten sinds 2003 over het groeiplatform en blijven hier goede resultaten behalen. De doorbraken in Imaging op \$20 miljard aan inkomsten in 2006, een stijging van 33%, en de technische en commerciële innovatie blijven zorgen voor groei. Het is het achtste volledige kwartaal van organische groei van 2 tot 3 keer het BBP, over het gehele jaar een organische groei van 9%. Het belangrijkste initiatief is volgens ons leveren voor investeerders. En daarmee geef ik het woord aan Keith, die de cijfers stapsgewijs zal doornemen.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Bedankt, Jeff. Orders waren in het vierde kwartaal nog steeds erg sterk. Goed nieuws aan de linkerkant. Grote apparatuurorders op \$10,5 miljard stegen met 35%. Dit werd voornamelijk door Aviation en Energy veroorzaakt. Aviation, \$2,2 miljard, was twee maal groter dan vorig jaar in het vierde kwartaal. Enorme groei van de Jenex orders, Amritsar en Oost-China, Zuid-Shanghai. Energy op \$3,3 miljard steeg met 24%, een geweldige prestatie, orders van Energy Thermal stegen met 32% tot \$1,2 miljard. U ziet de grote order die we hadden in Saoedi-Arabië. En we bouwen een orderachterstand op. De orders van Infrastructure stegen met 57% over 2006 in totaal en de orderachterstand op \$32 miljard steeg met 37%. Deze orderaantallen blijven niet zo doorgaan, maar het was een fantastische prestatie voor dit jaar en een geweldige orderachterstand om mee te werken. In het midden Services, \$9,5 miljard, gestegen met 10%, dus sterke dubbele cijfers.

U kunt de V's per bedrijf zien. Aviation, de commerciële reserves stegen met 15%, gedeeltelijk gecompenseerd door lagere militaire reserves, een prestatie van 6%. De kerndiensten van Energy stegen met 18%, en dat is vergeleken in totaal, de Energy V op 7%, vergeleken met een grote nucleaire hervulling voor TEPCO. Dus goede orders bij Services, en de CSA-orderachterstand van \$93 miljard is gestegen met 7%. En dan aan de rechterkant ziet u dat de flow business continueerde zoals we het door het jaar heen zien. U kunt zien dat de sterke prestatie van C&I aanhield, veroorzaakt door Industrial. Zoals Jeff al zei, had Plastics een zwaar kwartaal op het gebied van de orders: de prijs daalde met 4, het volume steeg met 2, effecten zijn positief 1, dus een daling van 3, en Security was feitelijk stabiel. Dus over het algemeen fantastische orders. In het kwartaal \$24,9 miljard, een stijging van 19%, en voor het hele jaar \$90 miljard, een stijging van 20%.

Nu wil ik graag ingaan op de belangrijkste indicatoren voor de financiële dienstverlening. Aan de linkerkant staan onze marges. De blauwe balken vertegenwoordigen de netto-inkomsten, dat wil zeggen de toegerekende waarde als percentage van de gemiddelde activa, dus we laten het effect van de rentevoet weg, van ons totale vermogen. En de groene balken vertegenwoordigen de netto-inkomsten minus de verliezen als een percentage van de gemiddelde activa. Dus eigenlijk is het verlies na correctie toegerekende waarde. U kunt zien dat de marges na correctie licht gedaald zijn sinds vorig jaar en licht stijgen sinds het derde kwartaal. Ik zou zeggen dat het goede nieuws is dat de marges zich stabiliseren en de verliezen op historische laagte blijven. We zien wel nog steeds liquiditeit onder druk in de portefeuille. Maar aan de rechterkant, blijven de achterstallige vorderingen van meer dan 30 dagen erg stabiel. Eigenlijk zijn ze stabiel tot vorig jaar. Als u kijkt naar Commercial Finance, zijn de achterstallige vorderingen met 1,22% erg laag. En rechtsonder ziet u dat de benutting sterk blijft. Aan kop Penske, Trailers en Rail. Dus over het algemeen blijven de economische indicatoren hier vrij goed.

De volgende pagina gaat over marges en rendement. Het doet me deugd te kunnen zeggen dat we tijdens de vergadering over het derde kwartaal hebben beloofd 100 basispunten aan margegroei in het vierde kwartaal te leveren. We hebben 190 basispunten aan groei geleverd. We hebben gezegd dat we 15% marge zouden hebben voor het hele jaar, en we hadden 15,2%. We signaleerden in december dat het wat beter zou zijn dan dat het uiteindelijk was. Het was geweldig om deze stijging van de marges te hebben, en het komt door een sterke kostenproductiviteit en gebalanceerde groei. In het vierde kwartaal stegen de inkomsten uit diensten met 12%, en onze inkomsten uit producten met 10%.

Onze opbrengsten uit de dienstverlening met 12%, en onze opbrengsten uit producten met 10%. Dus dat hebben we op orde. Het is nog steeds iets geweldigs om die apparatuurinkomsten te verhogen met twee cijfers en die geïnstalleerde basis te bouwen, maar de balans van Services heeft ons geholpen bij de groei van de marge. Healthcare had een geweldig volume en alle bedrijven halen voordeel uit vereenvoudiging.

Het enige struikelblok was Plastics. Wat betreft de dynamiek van prijscompensatie was er een belemmering van ongeveer 0,2 punten over het hele jaar, en ongeveer 0,4 punten in het vierde kwartaal. Aan de rechterkant, rendement op het totale vermogen, hebben we een strategisch doel om 20% te behalen tegen 2008. We zijn op weg om dat te behalen, we hebben 180 basispunten aan groei geleverd van het rendement op het totale vermogen, dat eigenlijk veroorzaakt wordt door een sterke groei van de winstcijfers. We blijven gedisciplineerd wat betreft kapitaaltoewijzing en onze hele portefeuille is gericht op investeren in kapitaalefficiënte bedrijven. Een vrij goede verbetering. We hebben een goed gevoel over de marges van het vierde kwartaal. Het is wat we gezegd hebben dat we zouden leveren, zelfs ondanks de tegenwind van Plastics.

De volgende pagina is een update van de pagina die we hadden in de telefonische vergadering van het derde kwartaal, over de bedrijfsonderdelen. Voor dit jaar hebben we, zoals u kunt zien aan de linkerkant, de winst van onze schatting van \$0,04 in de vergadering over het derde kwartaal verhoogd naar \$0,06. U zag dat we in het vierde kwartaal de verkoop van Advanced Materials aan Apollo gesloten hebben. Onze totale winst op die transactie bedroeg ongeveer \$370 miljoen, inclusief \$200 miljoen aan voordelen die verschenen bij de belastingen en dat staat voor bijna de gehele daling van ons belastingtarief in het vierde kwartaal jaar-op-jaar. Aan de rechterkant kunt u zien dat we, omdat de winst beter was, wat herstructurering konden versnellen. \$0,02 voor herstructurering en andere kosten waar we het over gehad hebben stegen tot \$0,04. Gedurende het hele kwartaal hadden we ongeveer \$390 miljoen kosten na belasting voor de herstructurering en daaraan gerelateerde kosten inclusief de VUT.

U heeft gelezen over de NBC kosten uit activiteit. We hebben fabriekssluitingen bij C&I en de afstoting van Hydro aangekondigd. We hadden meer dan 450 Vutters geassocieerd met structurele verminderingen in het hele bedrijf. Dus onze winsten waren geweldig. We zijn er blij mee en we zijn blij om de herstructurering en de VUT te financieren en de kostenstructuur van dit bedrijf te verbeteren.

Nu volgt het vierde kwartaal. En aan de linkerkant staat een opsomming van activiteiten. Inkomsten waren erg goed. \$44,6 miljard, een stijging van 11%. U kunt zien dat de inkomsten uit de financiële dienstverlening gestegen zijn met 16%, en de netto-inkomsten met 11%. Onze winstgroei is als verwacht. Winstcijfers van \$6,6 miljard, gestegen met 12%, en de winst per aandeel op \$0,64 steeg met 14%.

En ik heb een voetnoot hier over de V's. De groeiverschillen worden beïnvloed door de correctie, die ik op de volgende pagina's zal gaan bespreken. Terwijl er een effect van \$2 miljoen was in het vierde kwartaal van 2006, onbelangrijk, was er een stijging in de winstcijfers in het vierde kwartaal van 2005 en daardoor is onze V van 2006 in het vierde kwartaal twee punten lager. Dus we hebben bereikt wat we gezegd hadden. De V's zijn lager in de rapportage, omdat we onze winstcijfers vorig jaar verhoogd hebben vanwege onze correctie. Cashflow op \$24,6 miljard, wat ik over een paar pagina's zal bespreken, een stijging van 14% en de industriële middelen stegen met 7%.

Het belastingtarief voor het jaar. Het belastingtarief van General Electric in het vierde kwartaal was 16%, dat is drie punten lager dan 2005 en dat komt meer door de gunstige belasting waar ik het over had bij de winst bij Silicones. En het belastingtarief was stabiel jaar-op-jaar in het vierde kwartaal en bleef op 12% over het gehele jaar, in overeenstemming met de prognose van het derde kwartaal.

Rechts ziet u de resultaten van de segmenten voor het kwartaal. Infrastructuur heeft een geweldig kwartaal achter de rug. Kwam in het bovenssegment van de prognose van 15-20%. Industrial heeft een moeilijk kwartaal gehad en werd beïnvloed door Plastics en Advance Materials. Het heeft ons ongeveer \$100 miljoen gekost vergeleken met wat we verwacht hadden en dat is 12% minder. Commercial Finance en GE Money en Healthcare hebben allemaal de prognose behaald. En NBC Universal bleek positief, wat geweldig was. Het was wat aan de lage kant vergeleken met onze prognose. Het werd beïnvloed door de prestatie van Film in het vierde kwartaal, wat lager was dan we verwacht hadden. Maar over het algemeen een zeer sterke prestatie. We hebben Infrastructuur in het bovenssegment van de reeks en we hebben nog meer herstructurering te doen, wat geweldig is voor de toekomst.

Ik zou nu graag de correctie bespreken. Ik kan u vertellen dat ik teleurgesteld ben dat we nog een correctie hebben. We nemen onze verplichting om aan de eisen van de FAS 133 te voldoen zeer serieus. Ik zal u uitleggen wat er gebeurd is. U bent bekend met de achtergrond van de FAS 133, ingegaan op 1/1/01, *Accounting for Derivatives*. Het is van kracht gegaan om administratieve verantwoording voor hedging te krijgen, het is facultatief, en het zijn zeer strikte criteria om aan te voldoen. We hebben veel moeite gedaan om te voldoen aan de 133. De implementatie en onze daarop aansluitende programma's zijn bekeken door onze controleafdeling en door onze controller KPMG. En dit is een uitdagende standaard. Veel bedrijven en controller hebben moeite gehad met de standaard, gezien de meer dan 230 correcties sinds de aanneming. Dus dit is iets waar anderen ook mee worstelen.

Zoals te zien is aan de rechterkant voor General Electric in mei 2005, hebben we opnieuw geformuleerd dat de bedrijfscontrollers een fout hadden gevonden bij de swaptransacties in vergoedingen en andere termijntransacties wat resulteerde in een \$381 miljoen positief cumulatief effect op de correctie. Als onderdeel van deze derivatencorrectie die we opnieuw bekijken, hebben zowel General Electric, onze controllers en ons interne team bij KPMG gekeken naar onze derivatenactiviteiten inclusief hedging van handelspapieren. Zowel General Electric en KPMG bevestigen nogmaals dat onze CP hedging de doelstellingen van de 133 behaalden als onderdeel van die terugblik, 2005. We hebben ook volledige samengewerkt met de SEC voor het lopende formele onderzoek. We werken al twee jaar met hen samen. Als onderdeel van die terugblik verwees personeel van de SEC boekhoudkundige kwesties door aan het kantoor van de hoofdaccountant. En na die terugblik bepaalde het kantoor van de hoofdaccountant dat ons hedgeprogramma niet voldeed aan de specificiteitsvoorwaarden van de FAS 133. Ik leid u door het CP programma op de volgende pagina en zal u laten zien wat dat betekent.

Bovenaan de pagina staat een eenvoudig diagram van ons CP hedgeprogramma. Aan de linkerkant ziet u dat General Electric Capital Corp zichzelf financiert door handelspapieren te lenen van investeerders op de markt. En de rentebetalingen die we betaalden voor die handelspapieren gaven ons een zwevende rentevoet-exposure, omdat ze frequent draaien, korte duur. Onze totale handelspapierenbalans vandaag de dag bedraagt iets meer dan \$90 miljard. Dit gaat over een kwartaal van hoe we onszelf financieren. Aan de rechterkant staan de leningen aan cliënten. En een aanzienlijk deel van onze leningen aan cliënten omvatten een vaste koers, rentebetalingen. En om onze fondsactiva te matchen, om de kosten van een vaste rentekoers gepaard te laten gaan met de inkomsten van een vaste rentekoers, maken we deel uit van een basisrenteswap, en compenseren we de zwevende rentevoet-exposure van de CP en betalen we een vaste rentekoers aan de tegenpartijswap en dit matcht onze fondsactiva. Het vak aan de rechterkant toont de grootte van het hedgeprogramma. We hebben dus een deel van onze totale openstaande handelspapieren gehedged, en die zwevende rentekoers omgezet naar een vaste koers om fondsactiva te matchen. Bij de aanneming zat \$22 miljard in het swapprogramma. In de piek van 2002 was het \$33 miljard en sinds 1/1 is het nog maar \$12 miljard. Dus het is een onderdeel van onze totale handelspapieren die we hedgen.

Nu is ons programma in economisch opzicht effectief. Het economische risico van rentekoersen op het activum in vergelijking met het lenen wordt volledig gematcht, gefinancierd en weggenomen. Maar de verantwoording voor de CP is niet specifiek gedekt in de FAS 133. We hebben elke week duizenden transacties in het handelspapierprogramma, het is een constante pool van CP, en dat is wat het ingewikkeld maakt. En de visie van de SEC is dat ons programma moet identificeren welke CP gehedged is voor de emissie. En dat wordt specificiteit genoemd. Onze visie en die van KPMG is dat een structurele aanpak die we hadden voldeed aan de FAS 133 specificiteit. En ik heb de zaak duidelijk eenvoudiger voorgesteld, maar ik kan zeggen dat we sterke technische en procedure argumenten hadden, we werden gesteund door onze controllers, maar de SEC heeft het laatste woord over de technische waarde en we gaan voort. We zijn het eens met hun visie.

Dus wat is het effect? Deze morgen corrigeerden we onze 2005 10-K en het eerste, tweede en derde kwartaal van 2006. We hebben deze verklaringen opnieuw gearriveerd, we kennen het effect en we hebben nieuwe financiële verklaringen hier. Omdat we de specificiteit niet behaald hebben volgens de aanneming op 1/1/01, moeten we effecten van de hedgeaccounting uit onze financiële verklaringen verwijderen. Feitelijk moeten we de hedges markeren, deze swaps die ik u op de vorige bladzijde heb laten zien, om elke periode vanaf 1/1/01 te verhandelen. U kunt zien in het vak bovenaan dat het effect een verlaging was van de gerapporteerde winstcijfers in 2001 en 2002, en een stijging van de winstcijfers vanaf 2003 tot 2006. Dit komt doordat rentevoeten bewegen. Na 9/11 daalden de rentevoeten, en vervolgens stegen de rentevoeten in 2003, 2004 en 2005 en dat is de reden waarom deze fluctuaties plaatsvinden op deze ontvangen lage en vaste renteswaps. Het cumulatieve effect op de winstcijfers sinds de aanvang, dus de verlaging van \$343 miljoen, heeft geen effect op de winstreserve, omdat dit al eigen vermogen en andere uitgebreid inkomen doorlopen had. Het effect op 2006 is \$130 miljoen positief. Het voortgaande effect is enigszins positief op de winstcijfers van de komende 10 jaar; meer dan 90% van het effect komt terug in de winstcijfers in de komende 10 jaar. En de levensduur van het programma-effect is nul. Dit is een tijdsmerking om deze swaps te verhandelen. Het zal verschijnen als lagere rentekosten die licht vooruit gaan.

Als we hadden geweten, dat er een probleem was, zouden we het programma zo hebben ontworpen om aan de specificiteit te voldoen, volgens de interpretatie van de SEC, en daardoor zouden de schommelingen in de rentevoet die ik laat zien in de gecorrigeerde financiële gegevens verminderd zijn. De economische effecten zijn absoluut gehedged en dit waren effectieve renteswaps. En terwijl deze rentevoeten verschoven, was er een compenserend effect op onze activa. Maar in de huidige administratieve verantwoording worden de veranderingen in de marktwaarde gerelateerd aan de vaste activa niet herkend in de winstcijfers in de huidige periode. Er was dus een compenserend economisch effect dat niet herkend werd in de financiële verklaringen.

En tot slot, als we verdergaan, hebben een eerste versie van het CP hedgeprogramma op 1/1/07 geïmplementeerd. We hebben het ontworpen en met KPMG en experts bekeken, en we denken dat het voldoet aan de technische voorwaarden. En ik zal zeggen dat we gedreven zijn om de administratieve verantwoording goed te krijgen. We hebben technische bronnen toegevoegd, we hebben ons controletoezicht verhoogd en we hebben geïnvesteerd in ICT-systemen. De SEC heeft ons verteld dat we dit in orde moeten maken, en dat doen we en we gaan verder. Er zijn absoluut geen veranderingen in de grondbeginselen of de liquiditeit van General Electric. U heeft gezien dat de ratingkantoren dit bekeken hebben en onze ratings opnieuw bevestigd hebben. Ik ga nu weer over op de financiële cijfers,

namelijk op het geconsolideerde resultaat van het hele jaar. Aan de linkerkant staat de samenvatting van onze diensten, de jaarinkomsten bedragen \$163 miljard, een stijging van 10%, een topjaar, winstcijfers op \$20,7 miljard, een stijging van 11%. U kunt zien dat de correctie hier onze V's weer verlaagd heeft door meer inkomen toe te voegen aan het totaal in 2005. En winst per aandeel op \$1,99, we hebben ongeveer 2 cent toegevoegd aan 2006 met de correctie in de eerste drie kwartalen. Het netto-effect was ongeveer twee cent. Ik zal het u laten zien. En dan zal ik industriële middelen op de volgende pagina laten zien en wat betreft de belastingtarieven heb ik het tariefeffect op het vierde kwartaal ook opgenomen, wat eigenlijk dezelfde waardebestuurs zijn voor het hele jaar.

Aan de rechterkant sommen we de totale segmentopbrengsten voor het hele jaar op, en we hebben een goed gevoel over het jaar. Onze bedrijven zijn in overeenstemming met de prognose die we hebben gegeven en Industrial was wat aan de lichte kant. Vraag of dit te maken had met Plastics en ik zal het u laten zien als we bij de pagina over Industrial belanden.

Nu stap ik over naar de cashflow van het totale jaar. \$24,6 miljard, een stijging van 14%. De groei heeft twee oorzaken. Een: het komt door het GE Capital Service-dividend, inclusief de opbrengsten van onze laatste verkoop van de Genworth aandelen en de liquide middelen van Insurance Solutions die we kregen toen we Industrial Solutions verkochten aan Swiss Re. Dat is ongeveer \$5,5 miljard van de \$9,8. De \$14,8 miljard van Industrial is een ander deel van de groei, gestegen met \$1 miljard door ons netto-inkomen en een beetje werkkapitaal. We hebben voor \$8,1 miljard aan aandelen teruggekocht vorig jaar, 236 miljoen aandelen.

En aan de rechterkant staat het verloop van kassaldo. We begonnen het jaar met \$2 miljard. We krijgen middelen uit bedrijfsactiviteiten aan de linkerkant, \$24,6 miljard. We hebben \$10,4 miljard aan dividend uitgekeerd, we hebben voor \$8 miljard aandelenkapitaal teruggekocht, we hebben voor \$3,5 miljard in onze geplande apparatuur geïnvesteerd. En het netto van de overnames en gestaakte activiteiten bedroeg ongeveer \$900 miljoen, en dat komt doordat we wat meer gestaakte activiteiten hadden in 2006 zoals u weet, met Silicones en General Electric Supply. We

sloten het jaar af met \$4,5 miljard aan liquide middelen, \$2,5 miljard meer dan waar we het jaar mee begonnen, en dat gebruiken we gedeeltelijk voor de overnames die we recentelijk aangekondigd hebben. Dus een sterke liquide prestatie en in overeenstemming met onze verwachtingen.

Nu komt het eerste kwartaal. En voordat ik elk bedrijf apart ga bespreken, laat ik u eerst het vooruitzicht van het kwartaal zien. Voor Infrastructure, aan de linkerkant, blijven de vooruitzichten erg sterk. We hadden geweldige inkomsten en een geweldige groei van de segmentwinst. Industrial blijft beïnvloed worden door zowel het staken van de activiteiten van General Electric Supply en Advanced Materials op hun verschillen, maar ook door de voortdurende druk in Plastics. We verwachten een vergelijkbaar profiel in het vierde kwartaal.

Commercial Finance en GE Money en Healthcare hebben allemaal een sterk vooruitzicht. Bij NBC Universal gaat de verbetering door. Een daling van de inkomsten met 20% ziet er vreemd uit, maar dat is niet vergelijkbaar met de Winterspelen van 2006. Dus NBC, X de Olympische Spelen, is feitelijk stabiel in inkomsten. De opsomming aan de rechterkant is dezelfde als onze verwachting voor december. Zoals u ziet bedragen de inkomsten ongeveer \$40 miljard, een stijging 5% in de rapportage. Een effect van 2 punten op het hele bedrijf, dus een stijging van 7% op een organische basis. Winstcijfers van \$4,5-4,6 miljard, gestegen met 10%, en winst per aandeel van \$0,43 tot \$0,45, gestegen met 8-13%. Onthoud dat de V's hier wat lager zijn en ik verontschuldigd me hiervoor, maar de correctie voegde \$135 miljoen aan winstcijfers toe aan het eerste kwartaal van 2006, dus ons vooruitzicht is hetzelfde als we gezegd hebben. Het is erg sterk, en de V's zijn gedaald, omdat we bij de vergelijking inkomen aan 2006 toegevoegd hebben.

Ik zal nu de bedrijven afzonderlijk bespreken. Het eerste bedrijf is Infrastructure. Infrastructure heeft weer een geweldig kwartaal achter de rug. We hebben een goed gevoel over de prestaties. Inkomsten van \$13,8 miljoen, een stijging van 15%, gedreven door de geweldige orders over de wereld. De segmentwinst van \$2,9 miljard, een stijging van 19%, we hadden het hefboomeffect. Een toename van de orders van 26% en geweldige apparatuurorders zoals ik al heb laten zien en geweldige serviceorders, waardoor de inkomstengroei kan stijgen. Aviation steeg met 10%, goede sterke services, goede sterke commerciële eenheden. Energy gestegen met 16%. Thermal had een goed kwartaal met een totale levering van 40 gasturbines, 6 meer dan vorig jaar. Een goede serviceprestatie, goede prestatie van Wind, Oil en Gas en Transportation hadden sterke inkomsten. Aan het eind van de dag krijgen deze inkomsten een solide hefboomeffect.

Onze winst is gestegen naar 19,2%, een stijging van 0,6 punten. Energy was een echte ster hier, gestegen met bijna 2 punten van de segmentwinst. Goede prijzen in het segment en goede productiviteit. U kunt de solide prestaties van de bedrijven zien links onder op de pagina en we hadden een fantastisch jaar met Infrastructure. En dat zou moeten voortduren. U kijkt nu naar de dynamiek van de segmentwinst van het eerste kwartaal, en inkomsten zullen met 10-15% stijgen. Bij Infrastructure zou onze winst moeten stijgen met 15%. Een enorm goed vooruitzicht.

Commercial Finance kende alweer een geweldig kwartaal en overtroefde een geweldig jaar. U kunt zien dat de inkomsten met 30% gestegen zijn. Dat is redelijk hoog. Netto-inkomsten stegen met 24%, meer in overeenstemming met de activagroei. Activa stegen met 23%, gewoon goede sterke cijfers. We halen voordeel uit onze fantastische inkomsten. Wereldwijd, globale inkomsten, risicomanagement, u kunt zien dat de diensten van Commercial Finance gestegen zijn met 28, die van Healthcare met 27 en van Cap Solutions met 8.

Real Estate had een fantastisch kwartaal. De activa stegen met 52% voor het jaar, Real Estate zorgde voor de groei van de segmentwinst in het vierde kwartaal, winstcijfers stegen met 60%. We hadden geweldige activagroei, \$18 miljard jaar-op-jaar aan activagroei, dus we waren in staat om die portefeuille echt weer op te bouwen en op wereldniveau te groeien met goede emissiegarantie en sterke verkoop van bezittingen. Cap Solutions had in het kwartaal de volgende inkomsten: activa stegen met 8, winstcijfers daalden met 7 in het vierde kwartaal, wat komt door de lagere verkoop van de activa en hogere reserves in het vierde kwartaal van 2005. Maar een goed jaar in totaal, de totale inkomsten stegen met 14%. Kwaliteit van de activa bleef stabiel, achterstallige vorderingen en verliezen op bijna historische laagte, en we blijven een goed vooruitzicht hebben in Commercial Finance. De dynamiek van de segmentwinst in het eerste kwartaal wordt gedreven door een sterk volume van de activagroei. De segmentwinst is met 10-15% gestegen.

Industrial had weer een gemengd kwartaal. Er zijn drie dingen die ik op deze pagina wil bespreken. Allereerst: het segment wordt beïnvloed door de gestaakte activiteiten van Supply en Advanced Materials. U kunt de aangepaste V's voor organische groei hier zien. Inkomsten zouden stijgen met 2% en de segmentwinst met 2%. Dus ze hadden een groot effect, ongeveer \$170 miljoen op eigenlijk alleen de gestaakte activiteiten in dit segment. U kunt dat zien in de aanvullende tabellen. Ten tweede: C&I en Equipment Services hadden ook weer een goed kwartaal. U kunt zien dat de organische inkomsten stegen met 5% en de bedrijfswinst met 43% voor C&I, een geweldige prestatie in apparatuur en verlichting en in de industrie. De inkomsten stegen met 5%. Aan de verkoopkant en apparatuur was er winst in het hogere marktsegment. Global Industrial heeft een geweldig kwartaal achter de rug. We hebben voordeel van ons wereldproduct -- projectmanagement, grote projecten met een geweldige bedrijfswinst in het kwartaal en een goede productiviteit.

En het derde punt is dat Plastics weer een moeilijk kwartaal had. De bedrijfswinst was zoals u kunt zien gedaald met 49%. We hadden een lichte stijging van 3% in het volume, maar de prijs daalde met 5%. Dat is ongeveer \$90 miljoen. De inflatie was ongeveer \$80 miljoen. Benzeen op \$3,64 was gestegen met 43% jaar-op-jaar. Met Oil waar het nu is, zou benzeen \$1 per gallon lager moeten zijn en we worden eigenlijk gewoon genekt door deze inflatie. Dat wordt gedeeltelijk gecompenseerd door het volume en de productiviteit, waardoor de bedrijfswinst van \$114 miljoen daalde met 49%. Dus de dynamiek van het eerste kwartaal lijkt redelijk op het vierde kwartaal. We presteren goed in C&I en apparatuurservices en blijven een zwaar vooruitzicht houden voor Plastics. De segmentwinst in het eerste kwartaal zal, net als de inkomsten, met ongeveer 5-10% dalen.

De volgende is NBCU. Het doet me deugd te melden dat NBCU een positieve groei van de bedrijfswinst in het vierde kwartaal heeft laten zien. De inkomsten van \$4,2 miljard stegen met 1% en de segmentwinst met 5%. En verbetering is onderweg. Als u kijkt naar *Primetime*, boeken we goede vooruitgang, met stijgende kijkcijfers van 16%. We zijn dol op *Heroes*, het is echt succesvol. Het doet het geweldig in alle media-outlets. Nummer 2 in de frequenties van november, en dat is een geweldige prestatie van het team. De NFL is de voornaamste waardestuwer, want de kijkcijfers zijn gestegen met 6% over programmering van maandagnacht in 2005. We leveren dus goede cijfers hier. Entertainment Cable had een goed kwartaal, een goed jaar, want hun bedrijfswinst steeg met 10%, en de nummer 1 van de VS, Bravo, doet het fantastisch, en News en Info Cable, het momentum gaat door met Today and Nightly nog steeds op nummer 1 en CNBC heeft werkelijk een fantastisch kwartaal, met kijkcijfers die stegen met 65%, alle dagdelen gestegen met dubbele cijfers.

Bij Film hadden we zeer positieve dynamiek in het vierde kwartaal. Het zijn gunstige vergelijkingen met het vierde kwartaal wat betreft advertenties en reclame. Als u zich vorig jaar kunt herinneren, was King Kong de grootste met een heftige besteding aan advertenties en reclame. Dit jaar hadden we gewoon minder films en zoals ik al zei gaven ze ons niet zoveel als we wilden. Ze presteerden wat onder de maat in het vierde kwartaal. En dat was wat minder dan we verwacht hadden. Een goede vooruitgang in Digital, we doen het nog steeds goed wat betreft het maximaliseren van onze verkoop van onze inhoud via de bezittingen en winstgroei door het wegnemen van de kosten - u zag onze herstructurering en die komt er aan. Als u kijkt naar het eerste kwartaal, waren de inkomsten X de Olympische Spelen redelijk stabiel, de segmentwinst 0-5%, een goede vooruitgang, we zien echte bedrijfsverbeteringen hier en we gaan veel minder eenmalige soorten winst krijgen in dit bedrijf en dat is geweldig.

Tot slot Healthcare en General Electric Money. Healthcare heeft weer een sterk kwartaal gehad. En als u kijkt naar de gestegen inkomsten met 8% en een segmentwinst met 16%, ziet u de kracht van een gediversifieerd bedrijf zoals Healthcare. En dat is zonder het verscheppen van enig product van OEC. Zoals u weet vallen wij onder een verklaring van berusting van de FDA en we hebben geen enkel product van OEC verscheept, wat effect had op het kwartaal. En dus een geweldige prestatie voor dit team. De orders waren solide, gestegen met 8%, gedreven door X-ray, gestegen met 23%, CT steeg met 17%, MR steeg met 11% en dienstverlening steeg met 5%. U kunt zien dat de inkomsten gestegen zijn met 8%, dus dat is wereldwijd een behoorlijk goede prestatie. Amerika was sterk, Europa was erg sterk. Azië was gedaald, en we blijven een zwakte in China zien. En dat blijft waarschijnlijk zo in de eerste helft van 2007. Als u kijkt naar het segment per product, is MR gestegen met 17%, Ultrasound steeg met 12%, Monitoring steeg met 18%, CT daalde met 5%, maar we blijven een goede prestatie vertonen in het hoge segment van VCT en we hebben wat moeilijke vergelijkingen met de sterke groei die we vorig jaar hadden. De dienstverlening steeg met 16%, Envirosiences steeg met 12%.

Dus een goede prestatie in de portefeuille. En een geweldig hefboomeffect. De bedrijfswinst steeg met 1,6 punten tot 23,7. We verwachten een dergelijke prestatie ook in het eerste kwartaal. We hebben een geweldig vooruitzicht voor sterke toename van de inkomsten en een bedrijfswinst van ongeveer 15% in het eerste kwartaal. Aan de rechterkant had General Electric Money opnieuw een goede prestatie. U ziet de inkomsten van \$ 5,8 miljard, gestegen met 19%. Opnieuw wat gedreven door de rentevoeten zijn de netto-inkomsten gestegen met 11%. Activa gestegen met 20%, een echt goede organische activagroei van 11%. Wat voordeel uit overnames, 3 punten effect en was 6 punten om een activagroei van 20% te krijgen. Wereldwijde netto-inkomsten stegen met \$14, zeer goed in Amerika, 19% gestegen vanaf die kerngroei. Europa steeg met 33%, gedreven door de kerngroei. Centraal- en Oost-Europa waren erg sterk, onze investering in Garanti erg sterk. En Japan daalde met \$85 miljoen jaar-op-jaar. Dat komt echt door de reserves. De Diet (het parlement) in Japan heeft de Wet op Tariefsverlaging aangenomen, waardoor de rentetarieven in 3 jaar tijd zullen dalen tot 20%. We werken eraan in onze runsnelheid. En we zien het effect op 2006, en we zien dat het in onze runsnelheid voor 2007 zit. De rest van Azië blijft groeien en in staat om dat te compenseren en General Electric Money winstgroei te geven. Dus de activagroei met 20%, een stabiele portefeuillekwaliteit, en we denken in het eerste kwartaal een vergelijkbaar profiel te hebben.

Ik geef nu graag het woord aan Jeff om verslag uit te brengen over de bedrijfsontwikkeling.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Prima. Dank je wel, Keith.

En wat bedrijfsontwikkeling betreft, hebben we duidelijk veel te bespreken. Je kiest er niet voor om drie deals van deze omvang binnen twee weken te doen, maar strategisch gezien waren dit deals waar we al langere tijd mee bezig waren en in het geval van Vetco Gray hebben we aan deze deal misschien wel meer dan 4 jaar gewerkt. In het geval van Abbott hebben we jarenlang discussies gehad, maar we hebben er specifiek hieraan ongeveer 9 maanden gewerkt. Wat Smiths betreft maakten we deel uit van een formeel proces. Ik denk dat alle drie de deals goed zijn voor de strategie. Ze zijn erg belangrijk voor het bedrijf op de lange termijn en we denken dat het bedrijven zijn waar we veel mee kunnen doen. Dus ik wil over hen vertellen en we hebben Scott en Joe hier om meer details te geven.

We beginnen bij het standpunt waar we het in december over gehad hebben, namelijk de wens om te investeren in leidende bedrijven. Toen we het hadden over de wens om de winstcijfers met 10% te blijven verhogen, en hierin consequent te zijn en hier nooit van af te wijken. Om ons rendement op het totale vermogen met een lange-termijntarget van 20% rendement op het totale vermogen te verhogen, en we zijn goed op weg om dat te halen. En zelfs met deze deals zullen we rendement op het totale vermogenstraject hebben om tegen 2008 20% te halen en een positieve groei van rendement op het totale vermogen in 2007. Maar het is allemaal gebaseerd op het opbouwen van leidende posities en door lange-termijn dynamiek kunnen we kapitaliseren in de demografische trends waar het in december over hadden.

Als u kijkt naar de rechterkant van de pagina, ziet u dat we goede vooruitgang geboekt hebben sinds 2001. We zijn erg ijverig en gedisciplineerd in het verminderen van een laag rendement op het totale vermogen en van de wisselvallige bedrijven en te herinvesteren in een hogere groei, hogere marge leidende bedrijven. We hebben dit bedrijf drastisch getransformeerd in de afgelopen 5 jaar met bijna verdubbelde winstcijfers en hebben het rendement op het totale vermogen gebracht tot bijna 20%. Ik wil de achtergrond even toelichten. Als u mij \$15 miljard ziet doen in twee weken, zegt u dan dat ik gek geworden ben? Maar dit is allemaal onderdeel van een vijfjarig gedisciplineerde, ijverige en lange-termijn focus op het bedrijf en ik wil u daar een idee van geven. En feitelijk op de strategie. Hergroeperen van langzame groei naar een hoge groei en een reëel target voor Healthcare en Infrastructure.

De volgende pagina gaat over het effect van de deals in totaal. Om te zien hoe ze allemaal in elkaar passen. Wat betreft de timing van de overnames, zijn wij van mening dat we alle drie de overnames moeten sluiten in de eerste helft van het jaar. Dus Vetco eerst en Abbott en Smiths aan het eind van het tweede kwartaal.

Plastics: we hebben vandaag het staken van de activiteiten van Plastics aangekondigd. We krijgen veel interesse in dat bedrijf. Het is een bezit van wereldklasse. Zoals Keith u vertelde, weten mensen die kennis hebben van chemische activa dat er groei in dat bedrijf zit in de toekomst, als benzeen zichzelf herstelt. Er zijn veel vooraanstaande strategische en financiële inkopers voor een activum als dit. Een franchise van wereldklasse met leiders van General Electric, en wij denken dat het beter is als het bedrijf niet meer onder de bescherming van General Electric valt.

Wat betreft de terugkoop van de aandelen, zijn we nog steeds van plan om voor \$5-7 miljoen dit jaar aan aandelen terug te kopen, maar er zullen uitstapkosten aan verbonden zijn, zodra we de activiteiten van Plastics staken. Er is geen verandering in de terugkoopstrategie. Alle overnamekosten zullen gecompenseerd worden met de winst. Bedenk dat we in december gezegd hebben dat we \$1,5 miljard winst zouden behalen, die de ondergrens niet zou passeren. De winst zal gebaseerd zijn op ons helpen het bedrijf te herstructureren en kosten te compenseren zoals lopend onderzoek en ontwikkeling. En al deze acties vallen binnen onze prognose van de groei van de winst per aandeel en rendement op het totale vermogen. Dus hoewel het veel lijkt voor een bedrijf van onze omvang en met ons managementteam, kunnen we deze deal uitvoeren, nog steeds onze beloften aan u nakomen en de deals verder dan de strategie brengen en ze laten groeien.

Als u aan de rechterkant kijkt, ziet u eigenlijk dat dit jaar het effect van de positieve en negatieve factoren ongeveer stabiel zal zijn. In 2007 zullen we grofweg geen effect hebben van deze deals, dat de drie deals ongeveer \$0,04 gegroeid zullen zijn. U denkt waarschijnlijk aan de timing van de terugkoop die misschien \$0,02 wegneemt en dan verkopen we Plastics in de tweede helft van het jaar, dat neemt \$0,02 weg. Dus ik zou voorzichtig zeggen dat het stabiel op jaarbasis is, misschien iets beter dan dat, maar we willen er niet van uitgaan. In 2008 moet dat minstens \$0,04 gegroeid zijn. In 2009, we hebben het over groeien, 15% per jaar op een winstbasis als we de synergie opdrijven.

Dus als u denkt over het bedrijf op de lange termijn door deze stappen te zetten, verhogen we de groei van het bedrijf en weer een van de dingen die we altijd met het bestuur bespreken: zijn ze gegroeid in vergelijking met terugkoop van de aandelen? En deze zijn gegroeid vergeleken met een terugkoop rond 2009. We zijn blij met deze deals en met wat ze voor ons doen. Een redelijk conceptuele grafiek over de toegenomen waarde. Scott en Joe zullen hierop gedetailleerder ingaan. Elke keer als we bedrijven kopen die strategisch verbonden zijn met onze kernkwaliteiten, verwachten we zowel inkomsten- als kostensynergie te krijgen. Alledrie de deals passen erg goed bij onze commerciële processen. Ze passen erg goed bij onze mogelijkheid om dienstverlening op te drijven en ze passen erg goed bij ons technisch platform, zodat we het gevoel hebben dat we grote technologie kunnen opdrijven die meteen past en dat is aan de inkomstenkant.

Aan de kostenzijde gaat het vooral over het verhogen van de bedrijfswinst en het hefboomeffect daarvan. Alledrie deze deals werden overgedragen aan hun tegenhanger bij General Electric en de honderden miljoenen dollars die we kunnen scheppen, waarmee we

aandeelhouderswaarde op lange termijn in elk van deze segmenten kunnen creëren, en we denken dat we hier in de loop der tijd mee kunnen groeien. We zijn blij met deze deals, we hebben succes gehad bij het investeren in goede platforms die goed passen bij onze kernkwaliteiten.

De volgende pagina over Healthcare plaatst alles in een context, aangezien dit de meeste recente deal is. Daarna geef ik het woord aan Joe. We zijn tevreden met de Healthcare markt. We denken dat dit een uitzonderlijk goede markt is voor het bedrijf op de lange termijn. Het is een markt waarin je consequent moet zijn, in de loop der tijd moet groeien, en waar je goed inzicht in hebt. En we hebben geprobeerd een grote gediversifieerde Healthcare-franchise op te bouwen. En hierdoor krijg je een 10-jarig perspectief en zie je dat we in de loop der tijd wat anorganische overnames gedaan hebben, maar dat we in staat zijn geweest elke van deze platformen te nemen en ze organisch te laten groeien met 9% per jaar. Onze organische groei is erg sterk geweest in deze periode. Tegelijkertijd was kostsynergie mogelijk voor ons, waardoor onze marges konden groeien, opbrengsten konden stijgen en we in de loop der tijd liquide middelen konden genereren. Dus dit is een bedrijf dat, zodra we Abbott overnemen, naar \$20 miljoen stijgt in 2007 met een goede groei.

Ik denk dat we aan onze investeerders in de loop der tijd hebben laten zien dat we in staat zijn om economische waarde te creëren door deze investeringen te doen. De manier waarop we dachten over Abbott, en Joe zal hierop gedetailleerder ingaan, is dat het een markt is die met 6-8% per jaar groeit. Vergelijkbaar met diagnostic imaging. Het past allemaal heel goed bij de kwaliteiten van General Electric. Het is een geweldige franchise die onder druk stond en die daar nu uitkomt met een goede wind in de rug. Zoals Joe u gaat vertellen is hun inkomstengroei van het vierde kwartaal 9% als ze hieruit zijn gekomen. En als we hetzelfde kunnen presteren met diagnostic imaging, met andere woorden winst in hoge enkele cijfers, halverwege de dubbele cijfers, dan kunnen we kapitaal uit dit bedrijf halen door de investeringen terug te brengen en de bedrijfskapitaalveranderingen te verbeteren. Dit is een 14% cash-on-cash rendement rond het vijfde jaar. Het past bij onze investeringscriteria en fungeert als een geweldige strategie als we kijken naar deze investering.

Hiermee wil ik het woord aan Joe geven die u meer details zal geven over Abbott.

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

We hebben gisteren de deal met Abbott aangekondigd op hun in-vitro-diagnostisch bedrijf en ik wil u uitleggen waarom ik denk dat het bedrijf strategisch en bedrijfsmatig bij ons past. En qua target zijn we [] om te gaan. Zoals Jeff al aangaf kijken we hier al ongeveer 5 jaar naar. En ik heb nu sterk het idee dat, met de integratie van Amersham in de afgelopen 3 jaar, we een veel meer solide platform hadden om dit te kunnen doen. En ik zal uitleggen waarom de synergie naar mijn mening in overeenstemming is met het bedrijf.

Globaal is dit bedrijf wereldleider op het gebied van in-vitro diagnose. Het vergroot ons diagnostisch vermogen in grote ongedekte segmenten, voornamelijk in bepaalde gebieden wereldwijd waar onze schaal van onze diagnostic imaging in de afgelopen jaren toegenomen is. Het heeft een solide industriële basis zoals Jeff al aangaf. Dit groeit grofweg in overeenstemming met onze in vivo, ons imaging bedrijf met 6-8% per jaar. Ik denk dat we dat kunnen verhogen, als we kijken naar de opkomende gebieden. Bovendien stijgt hierdoor de relevantie van onze klanten. Dit zijn dezelfde klanten die door de diagnostische bedrijven van Abbott geholpen worden, onze klanten die we vandaag hebben, en we hebben het gevoel dat we in staat zijn om te elke kant van de vergelijking te versterken volgens het go-to-marketmodel, via de klantrelaties die daar bestaan.

Ik wilde met u bespreken hoe dit allemaal past in een ziektemodel. Als u begint met een IBD-test, een bloedtest. Laten we zeggen dat u denkt aan een cardiologisch onderzoek. Velen van u prikken bloed, kijken naar het lipidegehalte in het bloed en halen daar een bepaalde hoeveelheid cholesterol uit, het lage cholesterolgehalte is misschien slecht of misschien over de 130 of zo. Hierdoor komt u in een ander traject, en zult u een inspanningstest moeten ondergaan, een van de systemen van General Electric Healthcare. Na een inspanningstest krijgt u misschien een volumetrische CT om te zien of er misschien sprake is van verstopping. Misschien gaat u van daaruit dan naar een cath-lab, ook apparatuur van General Electric, waar u misschien iets therapeutisch krijgt, een scan, of misschien een bypass. Daarna wordt u in de gaten gehouden vanuit een therapeutisch standpunt, opnieuw met IBD-tests. Het belangrijke is dat we op een compleet pad zitten van dat ziektemodel. De informatietechnologie is aanwezig in elk van deze trajecten in dat model, gezien vanuit de toepassings- als informatietechnologie en tevens vanuit een systeemstandpunt en de diensten rond dat volledige model. Er is een enorm serviceonderdeel in het bedrijf dat we nu overgenomen hebben. We hebben een kerncompetentie in die mogelijkheid. We denken dat we niet alleen de bedrijfsbekwaamheid maar ook de winstgevendheid van dat traject kunnen toevoegen en versterken.

Onder aan de pagina ziet u, dat onze vorige gezondheidsstrategie hierdoor ook wordt versterkt. Ik denk dat het belangrijk is te onthouden dat IBD-tests ongeveer 1% van de uitgaven in de gezondheidszorg in de Verenigde Staten weergeeft, maar bespaart ongeveer tweederde van de therapeutische activiteiten. Het is dus eigenlijk het front end van hoe je de therapie in de Verenigde Staten oprijft. En met meer en meer klinische specificiteit, aangezien de testen steeds specifieker worden, vind je ook meer. En dat drijft weer meer therapeutische activiteiten, en het drijft weer meer in-vitro diagnostische testen. Zowel in de beginfase als in de eindfase. Ik wil benadrukken dat dit in het straatje ligt van de kwaliteiten

van General Electric of het nu een hoog geïnstalleerde basis of de dienstverlening is, en aanzienlijke inkomsten- en kostensynergie waarvan we denken dat we in staat zijn hiermee te bereiken. Dus hiermee ontstaat 's werelds beste en breedste diagnostische bedrijf.

Op de volgende pagina wilde ik met u de marktplaats doorlopen, zodat u er een beter beeld van krijgt. Dit gaat over een markt van \$24 miljard die de imagingmarkt weerspiegelt waarin we nu koploper zijn. U kunt dit bijna zien als de manier waarop we de CT en MR markt doen als een enorm grote installatiebasis van ongeveer 70.000 eenheden. En we hebben bijna 100.000 eenheden in onze in vivo-bedrijf. U kunt zien dat het gesegmenteerd is rond deze verschillende gebieden en waar Abbott een extreem sterke en spannend gebied van immunoassay heeft. Ik zal u vertellen wat dat is en waarom dat goed is. En dan kijken we naar de geografische splitsing in dit gebied. Het volgt zeer nauw wat onze imaging is, ook met ongeveer minder dan de helft van de markt in Noord-Amerika, 30% in Europa, en de rest in Japan, China en verschillende delen in Azië.

Hieronder de segmentatie van immunoassays. Het zijn grote delen van vooraanstaande apparatuur. Onthoud dat er veel technologie in deze apparatuur zit. Als u denkt aan firmware en software en beslissingsondersteunende mogelijkheden, dan is dit een verbazingwekkende hoeveelheid technologie. En daarom past het zoveel beter in de portefeuille van General Electric, omdat we die mogelijkheid hebben, we hebben 4.000 software engineers. We weten hoe we de systeemondersteunende software moeten schrijven. Dit is iets dat per definitie, als dit bedrijf zich ontwikkeld heeft binnen de Abbottportefeuille, niet hun kerncompetentie was, omdat ze meer biochemische en organische wetenschapsmogelijkheden hadden.

En ook de logistiek hier omheen past prima. Dus immunoassays, klinische chemie, hematologie. En dan bij een point-of-care gaat het om directe feedback, het is feitelijk een lab op een chip. Als u in een operatiekamer bent of op een intensive care-afdeling, en u direct feedback nodig heeft, dan heeft u een draagbare eenheid. U heeft een druppel bloed die u onmiddellijk de bloedgaswaarden en dat soort dingen vertelt. En het weerspiegelt de klinische apparaat in de buurt van de patiënt dat ons draagbare ultrasound eenheid in ons klinische systeembedrijf heeft. Dit is opnieuw een markt van \$24 miljard, een jaarlijkse groei van 6-8%. Het enige wat we moeten doen is de manier waarop we het doen rond onze huidige imaging markt en dan kunnen we wat meer synergie winnen vanuit het standpunt van overzee en wat Amerikaanse aandelen terugwinnen die beïnvloed zijn door de verklaring van berusting. En ik denk dat we kunnen groeien in deze tak.

De volgende pagina bevat nog meer specifieke gegevens over de bedrijven van Abbott Diagnostics. Dit jaar zullen de inkomsten rond de \$2,7 miljard zijn. De groeitarieven die we beramen voor 2006 en 2009 liggen tussen de 8 en 10%. Hieronder ziet u de productmix, erg sterke hematologische bedrijven, erg sterk in hepatitis, dat zou een immunoassay-gebied kunnen zijn. En aan de rechterkant is interessant om in de geografische splitsing voor Abbott te zien dat 44% van hun bedrijven in Europa liggen en slechts 26% in de Verenigde Staten. Op de vorige pagina zag u dat de Verenigde Staten 45% van de markt hadden. U ziet hier nu het effect van de verklaring van berusting. En dat is dus een grote kans voor ons, aangezien Abbott nu conform de verklaring van berusting werkt en wij ons kunnen richten op de geografie van de Verenigde Staten en die positie terug te winnen. Onthoud dat dit al onze klanten zijn. We hebben een erg sterke positie met deze klanten op de Amerikaanse markt. Ik kan u specifieke details geven per regio waar Abbott een moeilijke tijd heeft gehad vanwege die verklaring van berusting waar we sterk zijn in zowel ziekenhuisrelaties als industriële relaties waarvan we denken dat we ze kunnen helpen.

Hieronder staan meer specifieke details over de verschillende soorten apparatuur. Immunoassays en hematologie. En ik denk dat het belangrijk is, ook als u bedenkt dat in 2006 de groeitrend van het bedrijf eveneens erg sterk is. In het begin van 2002, 2003 groeide het bedrijf helemaal niet. Ongeveer 0-2% omdat ze onder de verklaring van berusting in de Verenigde Staten stonden. In 2004 en 2005 groeide het bedrijf ongeveer 2-3%. In 2005 lag het momentum rond de 4%. En in de tweede helft van dit jaar, zoals Jeff aangaf, in het derde en vierde kwartaal van dit jaar, is het bedrijf gegroeid met 7-9% in elk van deze kwartalen. U kunt dus het effect zien van die verklaring van berusting, terugkomend op de markt in de Verenigde Staten, maar tegelijkertijd een goede continuerende wereldwijde uitbreiding. Dus we hebben het idee dat we aan de bovenkant van de groeicurve zitten.

Op de volgende pagina staat de economie van de deal. We betaalden \$8,1 miljard voor dit activum. U weet dat we de inkomsten volgend jaar rond de \$2,9 miljard beramen. Hieronder staan de veelvouden. We hebben in overeenstemming met de industriële veelvouden van ongeveer 15X het resultaat voor belastingen betaald. Als u kijkt naar de beraming van 2007, ongeveer 11X. Wat ook belangrijk is om te onthouden, is dat we volgens mij een industrieel veelvoud betaald hebben voor een activum dat nu echt aan momentum begint te winnen. Ik heb het idee dat we het beste activum op de markt hebben, terwijl dit activum tegelijkertijd een ongewone kans had om te groeien vanwege het effect van de verklaring van berusting van de laatste paar jaar. Aan de rechterkant kunt u de inkomstensynergie zien in de laatste drie jaar van ongeveer \$200 miljoen. We zullen dit zowel wereldwijd als landelijk kunnen samenvoegen.

Hieronder staan de kosten. Onthoud dat we in de gezondheidszorg ongeveer \$13 miljard kosten hebben, verspreid over de basis- en de variabele kosten. Als je Abbott toevoegt, krijg je nog eens \$1,5 miljard aan kosten. We kijken of we 2%, 1,5% kosten hieruit kunnen halen. We hebben u laten zien dat we weten hoe we dat moeten doen met Amersham, en deals die we daarna gedaan hebben. We hebben er vertrouwen in dat we

nodige voortvarendheid getoond hebben. We zullen dat ook met deze deal kunnen doen. We denken dat we echt op onze kapitaalpositie in dit bedrijf een hefboomeffect kunnen hebben. Onthoud dat dit grote vooraanstaande apparaat is die ingebed zijn voor de klanten. Als we het soort diagnostische imaging machines leasen die we vandaag de dag hebben, zullen we in staat zijn om diezelfde kerncompetentie te nemen en die hier toe te passen, en we denken dat we het rendement op het totale vermogen kunnen verhogen met 2 punten.

Kijk, in totaal hier. U denkt aan de wijze van uitvoeren rond deze deal, we moeten de groei opdrijven en we denken dat een geweldig momentum zien uit dit bedrijf om te combineren met General Electric Healthcare en onze relaties met Capability. We hebben sterk het gevoel dat we het bedrijf kunnen laten groeien. Ten tweede is het servicevermogen voor synergie hier fantastisch. Door dit samen te voegen met onze dienstverlenende bedrijven en beide installatiebases te combineren ontstaat er een fantastische kans op groei. Evenals de aandachtspunten van dit bedrijf en de internationale kansen op groei vinden wij interessant. We zijn dus erg enthousiast over de deal. We proberen deze in de eerste helft van 2007 af te ronden en we kunnen niet wachten om ermee van start te gaan.

Laten we kijken naar General Electric Healthcare in totaal. Zoals Keith al aangaf, eindigden we het jaar met \$16,6 miljard, een segmentwinst van \$3,1 miljard. Voor volgend jaar zullen we op een jaarbasis zitten van ongeveer \$20 miljard. Een groei van de bedrijfsegmentwinst van ongeveer 20%. En denk aan ons als de marktleider in diagnostische imaging, informatietechnologie, en eveneens life sciences in de industrie. We hebben een goede positie voor de 21^e eeuw. Dit is een bedrijf in de gezondheidszorg van de 21^e eeuw in het opzicht dat we ons richten op het hele idee van vroege gezondheid, van het vroegtijdig constateren van een ziekte, met steeds meer geavanceerde apparatuur en het opdrijven van efficiëntie in het systeem maar ook doeltreffendheid vanuit de patiënt gezien. Veelvoudig rendement van terugkerende inkomsten van ongeveer 40%, wat u zult zien op de inkomstenstroom door de dienstverlening. De dienstverlening helpt weer de voorspelbaarheid van de winstcijfers en ik denk dat het ook helpt bij het vergroten van onze capaciteit. En elk jaar zullen we gaan voor ongeveer 100 punten aan jaarlijkse uitbreiding. En dat zit in onze berekeningen als we doorgaan voor dit bedrijf. Dus we zijn erg enthousiast hierover, en in de eerste helft van 2007 zullen we de deal rond hebben. Het past fantastisch bij General Electric Healthcare en bij General Electric.

Hiermee geef ik het woord over aan Scott. Hij zal het met u hebben over Aviation.

Scott Donnelly - General Electric – President en CEO van General Electric Infrastructure, Aviation

Geweldig, Joe. Dank je wel.

Laat me u allereerst een update geven hoe het bedrijf er precies voor staat. We denken dat we een geweldig bedrijf en een geweldige industrie hebben. De vraag naar vliegtuigen, de inkomsten per passagier-afstand, is wereldwijd. De zich ontwikkelende markten in China, India en ook het Midden-Oosten blijven erg sterk. Lage kostendragers wereldwijd blijven capaciteit toevoegen en we beginnen te zien dat de grote dragers in Europa en Amerika beginnen te kijken naar behoorlijk omvangrijke uitrusting van de vloot wat nog meer kansen genereert.

We denken dat we momenteel geweldige producten op het juiste moment hebben. We hebben goede relaties met zowel de cascoklanten als onze eindgebruikers en ik denk dat dat wordt weerspiegeld als je kijkt naar de groei die we nu zien in onze originele apparatuur, nieuwe motororders en onze orderachterstand van services. Het is een bedrijf dat organisch gezien erg sterk gegroeid is. Het is een bedrijf dat constante betrouwbare stijging van de marges levert en ik denk dat we een goede trackrecord hebben om op voort te borduren.

We hebben al gedurende lange tijd gekeken naar onze positie in deze industrietak uit te breiden. Als we rondkijken dan zien we in Smiths Aerospace een geweldige kans. Dit is een bedrijf dat ook een goede reputatie heeft in de industrie. Het drukt een enorme stempel op een aantal technologieën waarvan we echt denken dat je daarmee waarde voor de klant kunt toevoegen door technologische differentiatie. Ze drukken een geweldige stempel op digitale systemen, elektrische stroom, wat een steeds groter wordend deel op de markt wordt, mechanische bedieningssystemen, evenals een geweldige technologie en toelevering van onderdelen. Het is een geweldig bedrijf, het heeft veel geweldige technologieën en ze hebben een aantal zeer slimme investeringen gedaan in de volgende generatie vliegtuigplatformen. We denken dat ze in goede positie zijn voor groei en het ziet er eerlijk gezegd naar uit dat het geweldig past in wat General Electric brengt en wat Smiths Aerospace biedt in hun segment van de industrie.

Dus als u kijkt naar de productlijnen die Smiths Aerospace brengt, digitale systemen in de cockpit van displays tot platformverwerking, vluchtmanagementsystemen, voornamelijk sterk in de volgende generatie van commerciële platformen bij de Boeing 787, de Airbus 380, en ook een geweldige positie bij een aantal militaire vliegtuigen, waaronder de Joint Strike Fighter in Amerika. Ook erg sterk in mechanische systemen, bediening, de controls voor het onderstel, vluchtbesturingsoppervlakte en straalomkeermechanisme. Bedieningssystemen opnieuw erg goed gepositioneerd op een van meeste belangrijke platforms voorwaarts. Elektrische stroom, dat is een segment waar we behoorlijke tijd naar hebben gekeken aangezien steeds meer van de controle en de systemen binnen het vliegtuig elektrisch worden. Dit is een grote groeikans en Smiths heeft

een enorme vaste positie. Deze jongens zijn tevens een grote leverancier van motoronderdelen, in feite een zeer belangrijk onderdeel van onze aanvoerketen met een paar geweldige procesmogelijkheden, belangrijk in ons aanbod.

Dus als u kijkt naar wat General Electric en Smiths betekenen naast onze positie als een stuwkrachtleverancier. De investeringen die ze gedaan hebben, de productlijn van Smiths Aerospace zijn werkelijk technologieën en producten die helpen te differentiëren en waarde toe te voegen aan het platform, of het nu is voor de cascoklant is of voor de eindgebruiker. Door gewicht te reduceren, onderhoudsmogelijkheden te verbeteren en de omlooptijd voor de fabrikanten te verminderen. Dit zijn allemaal technologieën die net als het stuwkrachtsysteem een echte waarde hebben voor zowel de cascoklant als de eindgebruiker. Dus wij denken dat het allemaal erg goed past. Als u kijkt naar het platform zoals een 787 naast onze stuwkrachtaanbiedingen, bieden we nu een zeer uitgebreid assortiment van producten die helpen te differentiëren en echt waarde toevoegen aan die productlijn. Dus ik denk dat het ons erg goed positioneert voor de toekomst.

Als we kijken naar economie van de deal kijken, is dit een \$4,8 miljard cash-deal. We denken dat deze transactie echt consequent is met de vrije marktwaarde van bedrijven die in deze tak zich bevinden. We denken dus dat het een passend geprijsde transactie is. En we denken oprecht dat we een activum kopen dat veel goede inkomsten mogelijkheden heeft, omdat ze zo goed gepositioneerd zijn en goede investeringen in de luchtvaart gedaan hebben die in de toekomst gegroeid zullen zijn, zoals de 787, de 380, de 747-8 en de Joint Strike Fighters. We zien duidelijk inkomstenmogelijkheden, we hebben al grote klanten gehad onder de luchtvaartmaatschappijen die het geweldig zouden vinden als Smiths meer zou deelnemen in de retrofit en upgrademogelijkheden op de markt. We zien denk ik een geweldige synergie met onze distributie, onze verkoopkanalen en onze relatie met de eindgebruikers en duidelijk is hier een mogelijkheid voor kostensynergie. Dit is een sterk bedrijf, een bedrijf dat in de lage dubbele cijfers qua bedrijfsmarges loopt. En we kunnen duidelijk zien dat dit een bedrijf is met marges rond de 15.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Goed, bedankt, Scott. Zoals u van Joe en Scott heeft vernomen, hebben we goede activa gekocht op het juiste moment en zijn we goed gepositioneerd voor groei.

Nu nog Infrastructure afhandelen. Als u het effect van zowel Vetco Gray en Smiths in dit segment toevoegt, zouden we inkomsten in Infrastructure moeten hebben van \$55 miljard en een segmentwinst die toeneemt met 20%. Als u nadenkt over Infrastructure, zoals Joe het erover had, hebben we technisch leiderschap, hebben een sterk wereldwijd leiderschap, hebben we brede oplossingen voor onze klanten en hebben een goede kans op stijging van de marges en een erg sterk rendement op het totale vermogen. Infrastructure en Healthcare nu zullen in 2008 meer dan 50% van onze bedrijfswinstcijfers vertegenwoordigen.

Nu nog kort over de joint venture met General Electric Detection. Ik denk dat joint ventures goed zijn voor de uitbreiding van het bereik en de concurrentiepositie. Hitachi, waarmee we een samenwerkingsverband zijn aangegaan in het vierde kwartaal, maakte ons bekend in nucleaire bedrijven. Ik kijk naar samenwerkingsverband Smiths-General Electric langs dezelfde lijnen, en dan zijn de bedrijven erg complementair. We hebben ze samengevoegd op basis van huidige taxaties. Ik ben erg enthousiast vanwege de mogelijkheid voor dit bedrijf om op de lange termijn waarde te creëren. Ik denk dat dit ons sterk in Security maakt. We zijn van plan om een actieve deelnemer in Security te zijn. Nogmaals, we zijn blij met deze positie, omdat deze past bij waar wij heen gaan.

Dus om nog even kort de kapitaaltoewijzing te bespreken en u een overzicht van het jaar te geven, geef ik het woord terug aan Keith.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Bedankt, Jeff. Hoe financieren we dit?

Hier is een update van de pagina over het genereren die we in december lieten zien. Het goede nieuws is, is dat we veel financiële flexibiliteit hebben. We hebben u dat al verteld. Aan de linkerkant ziet u ons beschikbare kapitaal. We hebben liquide middelen op rescontre van 2006 plus andere liquide middelen gegenereerd in het jaar, wat neerkomt op \$5 miljard. We rekenen op \$23 miljard netto-inkomsten. We hebben gestaakte activiteiten, bedrijfskapitaal van \$12 miljard. U kunt aan de rechterkant de aangekondigde deals zien. Het GECS-bedrag daar vertegenwoordigt de aandelen van SwissRe die we gedurende het jaar te gelde willen maken. Dus \$40 miljard aan beschikbaar kapitaal, dat is na investeringen in onderzoek en ontwikkeling, na investeringen in programmering, en nadat we onze investeringen in kapitaalgoederen van meer dan \$13 miljard besteed hebben. Dat is een behoorlijke flexibiliteit.

Aan de rechterkant hebben we laten zien hoe we het gaan gebruiken. De dividenden zullen groeien in overeenstemming met de winstcijfers. We hebben de dividenden verhoogd, het bestuur deed dat in december tot 12%, en we hebben nog steeds een dividendrendement van 3%. We blijven

herinvesteren in financiële dienstverleningen met de stijgende winstcijfers in de financiële dienstverlening en General Electric Money en Commercial Finance. We zullen ongeveer \$7 miljard aan winstreserves hierin laten om de groei te financieren. We doen voor \$15 miljard aan overnames, ik zou zeggen dat we ons overnameplan voor 2007 compleet hebben, en we toegewijd zijn aan de terugkoop van aandelen. De terugkoop zal plaatsvinden in de tweede helft van het jaar. Het zal verbonden zijn met de opbrengsten door gestaakte activiteiten. We zijn aan het herinvesteren in de groei van het bedrijf, en we keren tegelijkertijd kapitaal uit aan de aandeelhouders, en we verhogen ons rendement op het totale vermogen. Rendement op het totale vermogen, van 19% in 2007 en op weg naar de 20% in 2008, zelfs met de herinvesteringen en herschikkingen. Dus een geweldige pagina met financiële flexibiliteit.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Op pagina 42, om u een idee te geven van wat we eigenlijk doen, denken we aan een beter General Electric. Als u erbij stilstaat hoe we kapitaal hebben herschikt en als u kijkt naar de verkoop van Advanced Materials, de verkoop van Plastics en de intern gegenereerde cashflow, waarmee we investeren in Vetco; we investeren in Abbott met de groei door Smiths. We hebben een dividend en een terugkoop op gang. Maar nogmaals over het algemeen een zeer sterke prestatie. Met die prestatie, denken we dat de netto-overnames van Industrial ongeveer op \$7 of 8 miljard blijft als we hier doorheen gaan. Dus redelijk in overeenstemming met wat we beloofd hebben en wat we daarbuiten doen zoals Keith zei, het rendement op het totale vermogen blijft tussen de 19% en 19,5% als we kijken naar het einde van het jaar.

Als u bedenkt hoe het bedrijf er in 2008 en later uit zal zien, zal 38% van onze inkomsten uit Infrastructure komen. Hier hebben we een geweldige positie en snel groeiende sterke markt. 32% in Commercial Finance en General Electric Money, waar we een goede positie hebben op een erg sterke markt. 15% van onze winstcijfers van Healthcare, we hebben een geweldige positie en een sterke en groeiende markt. 9% van de winstcijfers van NBC Universal waar we weer op koers zitten en goede vooruitgang boeken richting onze doelen. 6% in Industrial, waar we een geweldige hightech prestatie met het merk leveren, en belangrijk als een kans, zijn we in staat om al deze grote trends te financieren waar we het in december over gehad hebben, onze wereldwijde infrastructuur, markten in ontwikkeling, demografie enzovoort. We hebben het idee dat we ons gepositioneerd hebben voor groei op de lange termijn en we hebben sterk het idee dat dit een beter General Electric is.

Als u kijkt naar 2007, naar het totale jaaroverzicht, zodat u uw modellen kunt updaten en een idee kunt krijgen over hoe we ons gepositioneerd hebben, denken we dat de inkomsten iets hoger zullen zijn dan we in december zeiden, winstcijfers zullen nagenoeg overeenstemmen met hetgeen we voorheen besproken hebben, Keith had het over de correctie eerder, maar de inkomstengroei steeg met 10-12%, Industrial, CFOA opnieuw conform hetgeen we zeiden in december, en rendement op het totale vermogen overschrijdt de 19% als we kijken naar 2007. De prognose van drie segmenten veranderde, Infrastructure gaat van 15-20% naar ongeveer 20%. Healthcare gaat van 15-20% naar meer dan 20%, Industrial gaat van ongeveer 5% naar quitte, en NBCU, General Electric Money en Commercial Financial blijven ongeveer gelijk. Dus het totale vooruitzicht voor de segmenten, netto, is ongeveer hetzelfde als het vooruitzicht waar we het eerst over hadden. Winst per aandeel over een heel jaar, hebben ongeveer twee cent van het ondersegment genomen en hebben we het dus verhoogd van \$2,18 naar \$2,23. Dat is 10-12% vergeleken met het effect van de correctie in 2006. Opnieuw erg consequent met hetgeen we zeiden in december.

Ik wil het samenvatten door te zeggen dat we ons in al onze strategische presentaties gericht hebben op investeren en leveren. We vinden dat we een erg sterk 2006 geleverd hebben. De groeiprocessen leveren geweldige resultaten op in de orders, sales en groei van de activa. Bedrijfsprestatie wint aan momentum en we hebben een stijging van de marges en rendement. De NBCU ommekeer gaat volgens plan, en we hebben een echt goede positie voor 2007 en daarna. We hebben een drastisch verbeterde bedrijfsportefeuille, een kwalitatief, consequent en houdbaar groeivermogen van de winstcijfers met dubbele cijfers, en een fantastische financiële flexibiliteit met een geweldige cashflow en een solide AAA. Zoals Keith zei is de correctie teleurstellend, maar we hebben een sterke betrokkenheid tot de controle, en we denken dat al onze interne processen en de manier waarop we het bedrijf runnen erg sterk zijn.

We voeren de strategie uit, we denken dat we van het bedrijf een beter bedrijf maken, en investeren en leveren, en we denken dat het vooruitzicht op de lange termijn voor het bedrijf in 2007 en daarna een veilige en betrouwbare groeionderneming is, die stijgende marges en rendement gaat leveren, met een consequente winstcijfergroei in de loop der tijd. Dus zou ik graag weer het woord geven aan Dan. Prima.

Dan Janki - General Electric – Vice-president van Investor Communications

Dank je, Jeff. We zouden nu graag de lijn openen voor vragen, Candice.

VRAAG EN ANTWOORD

Telefoniste

[INSTRUCTIES VAN DE TELEFONISTE] Onze eerste vraag komt van Robert Cornell van Lehman Brothers.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Goedemorgen allemaal.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Hallo, Bob.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Goedemorgen, Bob.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Het ziet er naar uit dat er heel veel gaande is. Het roept eigenlijk een vraag op. Je zegt dat je al langere tijd over Smiths en Abbott hebt gesproken. Waarom zijn deze bedrijven zo plotseling samengekomen in een korte periode? Moest er geanticipeerd worden op de opbrengsten van Plastics, of was er iets anders?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Weet je, Bob, ik denk dat we altijd opties hebben wat betreft het staken van activiteiten en dergelijke. In sommige opzichten is het gewoon toeval. Iets vergelijkbaars gebeurde in 2003 met Vivendi en Amersham en eigenlijk is het gewoon de manier waarop deze processen werken. Over Vetco is een tijd gesproken, net als over Abbott. In het geval van Smiths was het eigenlijk hun initiatief gezien vanuit hoe het proces werkt. Als we onze bedrijfsontwikkelingsactiviteit in kaart brengen, hebben we altijd op deze bedrijven gelet. En dus hebben we continu gedacht dat, als we ooit de mogelijkheid hadden, dat het bedrijven zouden zijn waarin we zouden willen investeren.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Jullie hebben in het verleden voor dit jaar al gesproken over een beoogde groei rond de 10-15% en dit jaar met alle positieve en negatieve invloeden. Je hebt het over 10-12%, maar zoals je zegt, vooruitlopend, Infrastructure en Healthcare, een zoveel groter deel van het bedrijf. Is het te vroeg om te vragen hoe de groei eruit zal zien voor dit opnieuw ingestelde bedrijf?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Nogmaals, Bob, ik denk dat we een veilige en betrouwbare groeionderneming willen zijn en de nadruk in 2007 ligt op hoge kwaliteit. We willen dus duidelijk afgebakende cijfers van hoge kwaliteit waarop iedereen kwartaal na kwartaal na kwartaal kan vertrouwen. We zijn hiervoor bekritiseerd in 2006, dat begrijp ik. En dus denk ik dat het voor ons belangrijk is om hieraan te voldoen. Als je bedenkt wat we de afgelopen 5 jaar hebben gedaan: 40% van de portefeuille was 5 jaar geleden niet in staat te zorgen voor een winstgroei van 10% en 20% rendement. Nu gaat het richting nul. Dus nu houdt bijna niets ons meer tegen en de bedrijven waar Scott en Joe het over hadden waren deze twee bedrijven waarin we geïnvesteerd hebben en die een fantastische wind in de rug hebben wat betreft wat we moeten doen en wat we moeten laten doen.

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Het ziet er inderdaad goed uit. Nu een bekrompen en tevens laatste vraag. Eindigde de economie, jullie markt in de Verenigde Staten en in het buitenland in 2006, sterk of in tranen?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Ik denk dat onze orders eigenlijk voor zichzelf spreken, Bob. In de wereld die General Electric ziet, heeft de huizenmarkt duidelijk een negatief effect gehad op het vierde kwartaal, net als de automobiellindustrie en Plastics werd door beide negatief beïnvloed. Maar de vraag naar gasturbines, de vraag naar vliegtuigmotoren en de uitgaven in de algemene gezondheidszorg en dergelijke zijn nog steeds erg robuust.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Oké. Dank je wel.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Dank je, Bob.

Telefoniste

Onze volgende vraag komt van Jeffrey Sprague. Ga uw gang, meneer. Ga uw gang, meneer.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Goedemorgen allemaal.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Goedemorgen, Jeff.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Even terug naar de kwestie van de pijpleiding, Jeff, als ik denk aan al deze zaken die een kritiek punt bereiken waar je misschien jaren aan gewerkt hebt. Er zitten misschien andere dingen in de pijpleiding waar je misschien jaren aan gewerkt hebt. Hoe ga je ermee om nu er misschien iets opportunistisch gebeurt wat je niet had verwacht? Zou je dat per definitie gewoon eruit gooien? Of zijn dit misschien grotere stappen die je in dit meerjarenplan had voorspeld en de overnames in het algemeen zijn hier misschien wat kleiner zodra we in het jaar 2008-2009 zitten.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Jeff, allereerst zou ik willen zeggen dat het mijn bedoeling is om alleen liquide middelen te gebruiken, het rendement op het totale vermogen te lasten stijgen, een continue winstgroei, dus wat dat betreft geen verrassingen, en de AAA in te houden. Dus op de achtergrond zitten deze vier dingen voortdurend in mijn hoofd. Deze deals passen daarin. Zoals ik zei, het is bijna toeval dat ze op dat moment gebeurden. Snap je? Als er iets heel fascinerends zou zijn en het zou gebeuren, zou ik denken aan het staken van andere activiteiten om het te financieren. Wat ik zei in december is dat er eindeloze liquiditeit is wat betreft eigen vermogen in de markt, dus we doen altijd transacties, maar deze vier dingen zitten in mijn gedachten gebrand, het is de manier waarop het bestuur mij compenseert. En we gaan geen beslissingen nemen die daar vanaf dwalen.

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Een specifieke vraag over Abbott. Ik weet niet of jij de vraag wilt beantwoorden, Jeff, of dat Joe nog steeds aan de lijn is. Ik vraag me af hoe snel je hun productstroom kunt beïnvloeden. Denkend aan de groei afgezonderd van de eenvoudige vergelijking ontstaan door de verklaring van berusting, maar het effect op hun productstroom en hoe je de aandelen herstelt met iets anders dan de prijs, zou ik denken dat een productgedreven aanpak het marktaandeel zou herstellen.

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Hallo, Jeffrey, dit is Joe.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Hallo, Joe.

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Het geweldige aan Abbott is dat het bedrijf in de afgelopen drie jaar zelfs onder de verklaring van berusting hevig geïnvesteerd heeft in onderzoek en ontwikkeling van nieuwe assays. Ze hebben dus verschillende assays, zoals hepatitis C en een volledige lijst van nieuwe assays. Wat ik prettig vind, is dat we niet heel veel aandacht hoeven te richten op producten die hiervoor verschijnen, omdat Abbott dit beheerd heeft. We zien een geweldig platform van nieuwe producten. En wat ook fijn is, is dat deze producten uniek zijn. Het is dus niet noodzakelijk een prijzenspelletje. Het is gewoon een bredere portefeuille van assays die zij hebben doorgeschoven. Net als de groei en de dienstverlening. De dienstverlening is nooit een grote winststuwert voor hen geweest. En onze dienstverlening zit rond de 30% gezien vanuit het rendement. We hebben het idee dat we meer bedrijfsvoering en een betere prijs op dat gebied kunnen opdrijven om zo ook de groei wat op te drijven. Deze twee dimensies, Jeff, zullen ons veel helpen.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Is het zo dat ze zich niet concentreerden op de dienstverlening en dus anderen het deden? Of is er eigenlijk een herdefinitie van wat dienstverlening in dit bedrijf genoemd kan worden als je probeert het opnieuw te positioneren?

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Ik zal eerst een stap teruggaan. Om effectief te zijn in de dienstverlening, heb je een schaal nodig. Bijvoorbeeld de logistiek van het verschepen van onderdelen in ons diagnostisch bedrijf. We verschepen 6.000 onderdelen per dag. Dan moet je de infrastructuur op orde hebben en goede IT-systemen om deze dingen te kunnen doen. Dit bedrijf heeft nooit een dergelijke schaalbaarheid gehad. We zullen die met die van ons kunnen samenvoegen. En daarnaast gaat het erom hoe je je positioneert voor waarde. Veel van onze service contracten hebben te maken met productiviteit. Het opdrijven van de productiviteit dus. We hebben prestatieoplossende bedrijven met pandrechtexperts die we naar de klanten sturen rond de prestatiecontracten waar we voor betaald worden. En er zit hier ook een reagens in. Het is een constante reagensstroom, Jeff -- je weet wat een reagens is, namelijk een dure naam voor een chemische samenstelling om bepaalde antilichamen aan te duiden, en dat is een constante doorstroom die ook bestaat voor de dienstverlening.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Prima. Dan nu graag een laatste vraag voor Keith of Jeff. Interessant is de kracht van onroerend goed. En duidelijk wordt tegen elkaar opgeboden, momenteel een biedingsoorlog voor vastgoedondernemingen. Zijn jullie meer geneigd om verkopers of kopers op die markt te zijn? Jullie hebben van allebei wat gedaan. Ik vraag me alleen of wat jullie insteek is in de hele zakelijke onroerend-goedmarkt vandaag de dag.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Jeff, we zijn het allebei. Ik denk de kracht van ons team is het proces van het syndiceren. We kijken naar de dynamiek van de markten waarin we investeren voor capaciteit, vraag en aanbod. We kijken naar de toekomstige groeitoename van de huur die we verwachten te zien, we kijken naar de economische activiteit in de regio's waar we zitten. We zoeken naar mogelijkheden waar we een transactie kunnen syndiceren die mogelijkheden biedt voor huurstijgingen of een verandering in de portefeuille door te herinvesteren en dan de aard van de investering te veranderen in het gebied waar het vastgoed geplaatst wordt. Dus misschien kun je naar een hogere schaal, misschien kun je andere kantoorhuurders in de panden zetten. En in de loop der tijd drijf je de huurstijging en de verbetering van de netto bedrijfsinkomsten op en verkoop je de panden weer. We hebben dus een strategisch plan dat kijkt naar investeringen en eigen vermogen waarvan we denken dat we huurstijging kunnen krijgen en dat doen we heel veel. U zag de activa met 52% gestegen zijn, dus we blijven wereldwijd investeren. We zien veel mogelijkheden buiten de VS. Japan is een geweldige markt voor ons. En we zien ook marktmogelijkheden binnen de VS. Kapitalisatierentevoeten zijn erg gunstig geweest en de liquiditeit is echt fantastisch met al deze investeringsbronnen waarmee we een goed rendement moeten krijgen. We hebben slim kunnen investeren waar we volgens ons een goede vraag en aanbod hebben, en we hebben voordeel kunnen halen uit de liquiditeit en voordelen uit de panden kunnen realiseren waarin we eerder geïnvesteerd hadden en we kunnen de emissiegarantie realiseren die we hadden. Dus we doen beide.

Jeffrey Sprague - Citigroup - Analyst

Dank je wel.

Telefoniste

Onze volgende vraag komt van Nicole Parent van Credit Suisse. Ga uw gang.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst

Goedemorgen allemaal.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Hallo, Nicole.

Nicole Parent - Credit Suisse - Analyst

Eerst maar het grote plaatje. Twee vragen over de organisatorische structuur. De eerste is voor Joe. Wat betreft de organisatie, jullie hebben nu Amersham geïntegreerd, jullie gaan Abbott krijgen, jullie hebben een bredere portefeuille van producten, dus het lijkt erop dat jullie wat veranderingen hebben doorgevoerd in de organisatie. Jullie hebben nieuwe hoofden chirurgie en andere dingen. Kun je meer vertellen over de capaciteit van de organisatie, en als je kijkt naar de richting die General Electric op gaat, hoe verandert dat de manier waarop het bedrijf geleid wordt?

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Hallo, Nicole. Ik heb je niet gezien bij RSNA. Wat betreft de vraag over de organisatorische structuur: we proberen te organiseren rond afzonderlijke P&L. We hebben Amersham binnen gebracht en we hebben dat bedrijf op twee vlakken opgebouwd. Een daarvan is de diagnostische farmaceutische kant die het enorm goed gedaan heeft en direct aan mij verantwoording aflegt, en dan ook de life sciences-kant onder Peter Ehrensheim met \$1,5 miljard. Als ik je vraag goed interpreteer, zal ik hetzelfde doen met Abbott. We zullen Abbott binnenbrengen als een in-vitro diagnostische P&L die verantwoording aflegt aan mij. Het meeste belangrijke, als je daaronder gaat kijken, is hoe we de dienstverlenende bedrijven leiden vergeleken met het reagensbedrijf dag in dag uit. We zullen waarschijnlijk deze twee moeten splitsen in de zin van dat we ervoor moeten zorgen dat we goed inzicht krijgen als we proberen de efficiency daar op te drijven. Denk eens aan de organisatorische mogelijkheden om dit soort dingen te kunnen doen. We zijn de afgelopen drie jaar bezig geweest met de overname van Amersham. We hebben een zeer strijdvaardige integratiecrew die weet wat te doen en hoe erin te duiken en een integratie als deze op te drijven. En dus nemen we een aantal van deze bronnen en ze te herschikken op deze activa. Ik ben me er zeer van bewust wat mijn organisatorische mogelijkheden zijn, en om

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

iets te doen als dit, is een grote stap. Maar omdat we de overname van Amersham achter de rug hebben, wat geweldig is, hebben we veel ervaring. We kunnen veel van die ervaring meenemen en die hier toepassen. Ik hoop dat je vraag hiermee beantwoord is.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Absoluut. Bedankt, Joe. Ik denk, Jeff, aangezien een deel van Security Detection gepaard gaat met de Smiths joint venture en je weg gaat bij Plastics en Advanced Materials aan het eind van het jaar, zien we dan een reorganisatie of het restant van C&I op een ander platform? Of hoe moeten we dat bekijken vanuit een organisatorisch perspectief?

Jeff Immelt - *General Electric – Voorzitter en CEO*

Ik ga de organisatie niet weer veranderen.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Fantastisch. Goed om te horen.

Jeff Immelt - *General Electric – Voorzitter en CEO*

Geloof me, ik heb mijn lesje wel geleerd vorige keer.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Oké. En ik wilde nog een vraag stellen. Misschien kan Scott hem beantwoorden. Bij Aviation stegen de inkomsten uit de dienstverlening met 22% in het kwartaal. Kun je ons vertellen hoe we deze marges in het volgende kwartaal moeten zien en dan ook als je vooruitkijkt naar de investeringen in onderzoek en ontwikkeling, als we denken aan de volgende generatie narrow bodies, op de langere termijn, hoe denken we over het investeren in onderzoek en ontwikkeling in het bedrijf?

Scott Donnelly - *General Electric – President en CEO van General Electric Infrastructure, Aviation*

Om het te hebben over onderzoek en ontwikkeling: ik denk dat we enorm toegewijd zijn aan onderzoek en ontwikkeling. We blijven een runsnelheid boven de \$1 miljard houden aangezien we hebben geïnvesteerd in deze generatie van motoren, voornamelijk in de wide body markt. En ik verwacht dat we die toewijding aan onderzoek en ontwikkeling in de toekomst moeten voortzetten voor de volgende generatie wide body. In feite besteedden we al een behoorlijk deel van het geld vorig jaar, en een behoorlijk deel van het geld dit jaar als we kijken naar de technologieën die nodig zullen zijn voor de vervangende producten voor de 737, en de A320. Ik denk dat voor ons de deal is geweest dat, ongeacht de stijgende en dalende cycli, we gewoon blijven investeren om ervoor te zorgen dat we de juiste producten voor al deze nieuwe vliegtuigplatformen. Ik denk dat we dat blijven doen. Het heeft absoluut voor ons gewerkt. Je hebt gelijk dat we grote V's in onze dienstverlenende bedrijven hadden in het vierde kwartaal, waardoor we geweldige marges hadden. We blijven ook sterke inkomsten uit de originele apparatuur zien, aangezien we recordaantallen nieuwe motoren verschepen. We hebben wat verwatering gehad in het vierde kwartaal en wat er eigenlijk gebeurde was dat we een deal hadden die dateert uit eind jaren '90 met een problematische luchtvaartmaatschappij in Brazilië. We hadden een uitstaande te ontvangen post, die toentertijd gedaan was om hen te compenseren met een belastingvermindering. Vijf of zes jaar is er een proces geweest en in het vierde kwartaal was er kans op belastingamnestie met de Braziliaanse regering, en we dachten dat het verstandig was om wat samenhang te brengen en eerlijk gezegd om onze exposure te kapitaliseren en we namen de afschrijving daarop. Dat creëerde wat verwatering. Als we dat niet hadden gehad, dan zouden we ongeveer 14% op de stijging van het onderste segment.

Nicole Parent - *Credit Suisse - Analyst*

Prima, dank je wel.

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Telefoniste

Onze volgende vraag komt van Dean Dray van Goldman Sachs. Ga uw gang.

Dean Dray - Goldman Sachs - Analyst

Bedankt. Goedemorgen allemaal. Als we even teruggaan naar Joe, kunnen we je enthousiasme horen over beginnen met een bedrijfsmarge van 10%. En het klinkt alsof die gedrukt wordt door de verklaring van berusting. Geef ons eens een idee van wat volgens jou de genormaliseerde bedrijfsmarge zou kunnen zijn. En wat voor een stapfunctie zouden we zien wat betreft margeverbetering?

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Ja. Hallo, Dean. Het is 10% voor elke marge. Ik denk dat het belangrijk is om terug te kijken tot voor de verklaring van berusting, dus vier jaar geleden. Dit is een bedrijf met een bedrijfsmarge van 19%. En dat is geen ongewoon percentage in de toekomstige diagnostische bedrijven wat dat betreft. Ik verwacht dus dat we het bedrijf naar die omgeving terug zullen drijven. Het is redelijk om één punt tot anderhalve punt aan toenemende verbetering per jaar te verwachten. Hiernaar moeten we streven, en dat is wat we doen om het aantal te halen dat we nodig hebben om in dit bedrijf te scoren. Zoals ik het zie, is dat het jou niet alleen gaat om het kostenplaatje. Bij de point-of-care in dit onderdeel, Dean, zien we ook een groei tussen de 20 en 30% per jaar. We denken dat we dat kunnen verbeteren met een verhoogde distributie door ons hele bedrijf. En door het mondiale aspect kunnen we die groei uitbreiden. Dean, het laatste stuk hier zijn de activa bij het bedrijf, die kapitaalintensief zijn, en we lopen momenteel op ongeveer 40% van de capaciteit. En door meer inkomsten daarbovenop te accumuleren in die drie dimensies zullen we ook dat soort hefboomeffect kunnen oprijven.

Dean Dray - Goldman Sachs - Analyst

Hoe zit de bedrijfsmix eruit als we het hebben over services? Gewoon een ruwe verdeling in apparatuur, hulpmaterialen, service.

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

De manier waarop dit verkocht is, is het moeilijk om het op die manier uit te splitsen. Bedenk dat de reagensstroom ongeveer 75% is, van terugkerende inkomsten. De grote laboratoriummachines zitten in deze faciliteiten, vaak zijn de contracten opgesteld rond de reagensstroom die hier doorheen stroomt, maar ik denk dat je wel kunt zeggen dat ongeveer 25% apparatuur is en 75% terugkerende inkomstenstroom.

Dean Dray - Goldman Sachs - Analyst

Fantastisch. En dan heb ik nu nog een vraag voor Keith. Als we teruggaan naar de pagina over effecten van de deals, zien we de verwachte groei van de drie deals van \$0,04 voor 2007. Leg de vermoedens over de terugkooptiming en het effect van de rentekoerskosten eens uit. Dus wat zijn de financiële vermoedens voor de drie deals? Wat moeten we zien wat betreft financiering? Ik ben blij dat de rating-kantoren de AAA bevestigen. Zou je wat van de SwissRe posities sneller kunnen verkopen? En hoe kan die \$0,02 eigenlijk minder zijn?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Wat we eigenlijk doen, is dat we deze deals doen voor de liquide middelen. Jeff heeft je de timing laten zien wanneer we de deals zullen sluiten. We kunnen al deze deals doen en we anticiperen door deze deals te doen voordat we de activiteiten van Plastics staken. En dus zijn we voorbereid om onze leningen in de eerste helft te zien stijgen. Je zag dat we liquide middelen op rescontre hadden. Onze leningen zullen stijgen en we zullen die afbetalen zodra we de activiteiten van Plastics staken en een cashflow uit de bedrijfsactiviteiten genereren. Dus wat we eigenlijk zeggen met die \$0,02 is dat het de leenkosten in de tussentijd zijn totdat we de schuldniveau's verlagen tegen het eind van het jaar. En de timing van de terugkoop die tot ongeveer in de tweede helft geduwd werd, creëert wat volgens ons het equivalent zal zijn van \$0,02. Het is dicht genoeg, Dean, bij onze schattingen. We proberen uiteraard dit te optimaliseren.

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Dean Dray - Goldman Sachs - Analyst

En het mogelijke belastinglek door de transactie van Plastics?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

We hebben geanticipeerd wat het belastingeffect zal zijn en wat volgens ons de brutoprijs en de netto-opbrengsten zijn die we nodig hebben. We moeten dus onze weg hier doorheen zien te banen.

Dean Dray - Goldman Sachs - Analyst

Oké. Dank je.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Prima.

Telefoniste

Onze volgende vraag komt van Scott Davis van Morgan Stanley. Ga uw gang.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Hallo, allemaal. Goedemorgen, dankjewel.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Hallo, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Hoe denken jullie over de drie transacties? Een cash-on-cash rendement is nogal uitdagend voor ons gezien de beperkte informatie en dat Vetco particulier is. Hoe denken jullie over 2008? Ik begrijp jullie doelen voor de lange termijn om deze bedrijven rendement rond de 15 te laten halen, maar hoe moeten we 2008 zien en waar zullen jullie rendement op vermogen in deze drie bedrijven zijn? Gewoon om een idee te krijgen wat de economie van deze transacties is.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

We zijn op weg. Als je kijkt naar onze -- eerst in 2008, dat zal het eerste volledige jaar zijn en zullen ze vergeleken worden met een deel van 2007. We hebben gezegd dat we onze gewogen gemiddelde kostprijs van kapitaalopbrengst met een runsnelheid aan het eind van het tweede jaar gaan halen. We zullen, zoals Jeff vertelde over de Abbott deal, op 14% cash-on-cash rendement zitten rond het vijfde jaar en we zitten nog hoger dan dat in de andere twee transacties. En je moet onthouden dat we een kernbedrijf hebben dat geweldig rendement op vermogen heeft, dat de inkomsten laat stijgen en dat zeer kapitaal efficiënt is. Hierdoor kunnen wij investeren in nieuwe productlijnen, terwijl het rendement op het totale vermogen voor het hele bedrijf blijft toenemen. Dus we kunnen deze investeringen doen, ze in de loop der tijd verhogen, en de opbrengsten laten stijgen in overeenstemming met een goede opbrengst uit investeringen voor toenemend gebruik van liquide middelen. En dit in een portefeuille plaatsen dat geweldig rendement op vermogen heeft, liquide middelen kan genereren en cash efficiency. We hebben hier goed over nagedacht net als over alle transacties die we in afgelopen 5 jaar gedaan hebben en deze zien er fantastisch uit voor ons. Volgens strategie en financieel gegroeid.

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Goed. Laat me de vraag dan iets anders formuleren. Ik denk dat General Electric in het verleden enorm succesvol was in het wegnemen van kostensynergie en misschien niet zo succesvol in het behalen van inkomstesynergie. En daarom zei ik 2008, omdat jullie waarschijnlijk een kans moeten krijgen, en jullie dus een paar kwartalen hebben om te beginnen met het wegnemen van de kosten. Maar het zal wat vroeg zijn om echt veel te bereiken in de inkomstesynergie. Vraag ik gewoon om het verkeerde tijdsbestek? Ik probeer een idee te krijgen van die 6% opbrengstverwerving, die ligt op 10%? Dus als je de kostensynergie eruit haalt en niet echt een inkomstesynergie nodig hebt om de deal te laten slagen?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Je hebt het over het eerste jaar?

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ja, echt over het eerste volledige jaar.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Ik bedoel, kijk. De manier waarop we het in model proberen te brengen, en ze doen het niet allemaal, is op zijn minst onze gewogen gemiddelde kostprijs van kapitaal rond het tweede jaar te halen. Dus dat is 9% of 10% rond het tweede jaar. En ik denk dat ondanks dat de synergies wat tijd nodig hebben, dat we een goede slag zullen slaan in jaar 1.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

We hebben u \$0,08 laten zien, \$0,08 groei na belasting in 2008.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ja, nee. Ik kom daar niet met mijn cijfers en daarom stelde ik de vraag om er een idee van te krijgen, verwacht jij een hogere inkomstesynergie dan ik? Ik worstel met het wegnemen van de kostensynergie. Ik heb moeite daarop uit te komen.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Wij kunnen je daarmee helpen.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké. Dan gaan we verder, en ik vind het verschrikkelijk om te zeuren, maar ik weet dat jaar-op-jaar de margeverbeteringen aanzienlijk waren, maar de marges kwamen lager binnen dan onze voorspelling voor het kwartaal. Ik gok dat dat gedeeltelijk komt door de herstructurering, en de pay-as-you-go die jullie door de P&L gekregen hebben. Kunnen jullie ons wat vertellen over waar de herstructurering plaatsvond? En misschien krijg ik dan een beter idee wat de marges, de werkelijke marges waren voor het kwartaal.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Natuurlijk. Als eerste zal ik vertellen wat we verwachten dat we zouden bereiken. Ik denk dat de leveringen in overeenstemming waren met wat we allebei gezegd hebben. Het was beter dan we gezegd hadden in de margevergadering van vorig jaar en dat was in overeenstemming met wat in december beloofd hebben, toen we zeiden dat de marges iets beter zouden zijn dan onze prognose voor het derde kwartaal.

Ik heb er dus een goed gevoel over. Nu wat betreft waar de herstructurering naar voren komt. Ik zou zeggen dat het grootste deel in de onderneming zit, ongeveer \$260 van de \$390 miljoen, en ongeveer \$130 zit in de segmenten, voornamelijk Infrastructure. Er waren herstructureringsactiviteiten in Aviation, in Brazilië zoals Scott zei waren wat inventarisaanpassingen, er was wat inkrimping van Oil and Gas, er

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

was wat inkrimping van Water, en er was wat activiteit in GCAS waar we sommige productlijnen hebben verwijderd. Ik denk dat dat het enige bedrijf is dat segment had. En de rest, voor dingen als de NBC en de sluiting van fabrieken in de Industrial en Hydro, namen we in de onderneming. Je kunt dat zien in de andere inkomstenlijn.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Oké. Prima. Dat helpt. En een laatste voor Joe, ik denk dat ik de idioot van de vergadering ben. Ik ben niet zo bekend met de verklaring van berusting en de geschiedenis met Abbott. Maar misschien kan Joe ons wat achtergrond geven van wat de verklaring van berusting veroorzaakt heeft, wat het vooruitzicht en de timing is om echt weer op gang te komen zonder het toezicht van de FDA.

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Natuurlijk, Scott. De verklaring van berusting kwam in 1999. Een verklaring van berusting heeft ermee te maken dat als je een gezondheidszorgbedrijf als dit leidt, je onder de richtlijnen van de FDA valt. En dit is een kwestie waar het product – er waren geen problemen met de kwaliteitsproducten op dit gebied – maar hun kwaliteitsprocessen in de fabriek. En het zijn dingen als een ontwerpcontrole, dus hoe je je product ontwerpt of binnenkomende ruwe materialen behandelt en hoe je deze dingen inspecteert. Er zijn zeer gedetailleerde methodes over hoe dingen behoren te gebeuren volgens de FDA. De FDA vond bij een controle dat Abbott niet voldeed. Gaf een waarschuwingsbrief in het begin van 1998, 1999. De FDA had niet het idee dat Abbott voldoende vooruitgang geboekt had en Abbott onder de verklaring van berusting geplaatst.

Een verklaring van berusting betekent in feite dat de FDA toezicht kan houden op je fabriek. Er zullen standaardcontroles komen. En je nieuwe productintroductie wordt gecontroleerd totdat je kunt verscheppen. En er wordt toezien hoe je je huidige product verscheept, wat het geval is met Abbott. Wat er dus gebeurde in de jaren 2000, 2001 en 2003 is dat Abbott erg ijverig werkte aan de kwaliteitsprocessen. En begin 2003 liet de FDA hen weer nieuwe producten kwalificeren. Maar het duurt een tijdje voor je die producten weer door de pijpleiding krijgt. Ze begonnen te verschijnen in de tweede helft van 2005, begin 2006, en dan zien we het echt opkomen.

Maar stel je voor, Scott, het werkt net als een gaspedaal als de FDA meer vertrouwen krijgt dat je kwaliteitscontroleprocessen voldoen aan hun verwachtingen. Ze zullen je meer vrijheid geven. Je moet bedenken dat een verklaring van berusting 5 jaar duurt, en daarna moet je een petitie indienen om de verklaring te laten verwijderen als je je daar gemakkelijker bij voelt. Dus als we hiermee doorgaan, begrijpen we wat onze verplichtingen zijn in die verklaring van berusting. We zullen nauw samenwerken met de FDA. Maar we hebben een goed gevoel over de vooruitgang die Abbott geboekt heeft in de relatie met de FDA in de afgelopen periode. Ik hoop dat het heeft geholpen, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Ja, het heeft geholpen. En even een opmerking, Keith en Jeff, het is echt nuttig om mannen als Joe en Scott ook bij de vergadering te hebben. Als dat ook in de toekomst kan, zou dat geweldig zijn.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Inderdaad.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyst

Bedankt.

Telefoniste

Onze volgende vraag komt van Robert McCarthy van Banc of America Securities. Ga uw gang.

Robert McCarthy - Banc of America - Analyst

Goedemorgen allemaal.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Hallo, Rob.

Robert McCarthy - Banc of America - Analyst

Eerst een vraag voor Jeff. 5% van de bedrijven zijn weg. Ik denk dat we weten wie die kandidaten zijn met een lager rendement op het totale vermogen en onstabiel zijn. Misschien moet je het eens hebben over de vooruitzichten voor het ontmantelen van deze bedrijven, want er zijn misschien structurele problemen. En kun je dan ook het beslissingsproces bespreken? Wat heeft ervoor gezorgd dat je je bij Plastics uiteindelijk neergelegd hebt en het voordragen hebt voor ontmanteling?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Ja, Rob. Ik zal beginnen met de tweede vraag. De filosofie die we hier hebben, die gedeeld wordt door het bestuur, is dat we als ervan overtuigd zijn dat een bedrijf misschien beter draait buiten General Electric dan daarbinnen, we het ontmantelen. Dat is hoe we dachten over Insurance en andere bedrijven. Als ik nu naar Plastics kijk, denk ik dat het een franchise is van wereldklasse. Ik denk niet dat het AAA hoeft te zijn. Ik denk dat het zo samengevat kan worden, dat er goede consolidatiemogelijkheden zijn waarin wij geen intermediair wilden zijn en waarvan ze nu gebruik kunnen maken. Ik denk dat er mensen in grondstoffenindustrie zitten, en bedrijven uit het Midden-Oosten en Rusland die in de grondstoffenindustrie zitten, voor wie Plastics erg aantrekkelijk zal zijn. Aangezien we de integratie niet wilden belemmeren, denken we dat iemand anders de integratie kan bevorderen. Als je kijkt naar alle strategische overwegingen, konden we gewoon niet genoeg waarde toevoegen om succesvol te zijn. En we kunnen cyclische bedrijven in de onderneming wel hebben, maar het is moeilijk om met wispelturige bedrijven in de onderneming om te gaan. Ik zou zeggen onvoorspelbare bedrijven. En in zekere zin vertoonde Plastics dezelfde kenmerken als Reinsurance deed.

Je kent de andere voor de hand liggende kandidaat, Rob, namelijk Consumer Industrial. Ik beschouw Consumer Industrial als een bedrijf dat gedreven wordt door het merk. Het heeft een 40% rendement op het totale bedrijfsvermogen. Het is een bedrijf met een sterke cashflow. Het is een bedrijf waarin je kunt innoveren. We kunnen hier duidelijk iets mee doen wanneer we maar willen. Maar ik zie niet dat op dezelfde manier als ik Plastics zie. Op de lange termijn gaan we door met herschikken van kapitaal van langzamere groei naar een hogere groei, en met het bouwen van een sterkere onderneming.

Robert McCarthy - Banc of America - Analyst

Een ding dat jullie overname van Smiths lijkt aan te geven is een bevestiging van de duurzaamheid van de ruimtecyclus. Kun je misschien uitleggen waar je de cyclus in de komende 3 tot 5 jaar ziet, hoe lang je denkt dat deze zal duren en wat volgens jou het grootste risico is op dit punt?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Ik denk natuurlijk dat de cyclus sterk blijft. We zien dat op zijn minst de komende paar jaar voortduren. Het orderboek bevestigt dat. Een enorme orderachterstand in zowel wide body en narrow body. Als je wereldwijd gaat kijken, is het sterke punt hiervan volgens mij dat het erg ruime macht heeft. Het is in opkomende markten en ontwikkelingslanden. Het is nog steeds een geweldige kans voor het opnieuw uitrusten van de oudere vloten en de Europese en Amerikaanse vloten waarvan wij denken dat ze gaan komen. Het gaat allemaal over de economie en het aantal mensen die het zich nu kunnen veroorloven om te vliegen blijft groeien. Dus de inkomsten per passagier-afstand blijven groeien en dat gaat duidelijk de nieuwe apparatuur bepalen net als het gebruik ervan, wat onze dienstverlenende bedrijven voedt. Het is dus een cyclisch bedrijf. Ik denk niet iemand dat in twijfel trekt wat het afvlakken of de achteruitgang ervan veroorzaakt, dat is op dit moment moeilijk te bepalen, dan iets anders dat een shock zou zijn voor het hele systeem. We zien niet iets vanuit een demografisch of economisch perspectief vanwege ruime macht wereldwijd waardoor het binnen de komende 3 tot 5 jaar afgeremd zou worden.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Oké. En de laatste vraag. Wat betreft de brede economische overlapping, zou jij, Jeff, het effect kunnen bespreken van deze brede bezuiniging in Oil, zwevend rond de \$50? En als die trend blijft doorzetten, of afzwakt, wat zijn effecten op de korte termijn op de portefeuille van de bedrijfsprestatie?

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Wat ik zou zeggen is dat Oil op \$50 nog steeds drie keer hoger is dan de 20 voorafgaande jaren aan 2003. Er zit echter nog steeds veel kapitaal geïnvesteerd en zijn er nieuwe vindingen. Er is nog steeds een reële premie geplaatst in de industrie om meer groei te blijven drijven. En dus denk ik niet dat een snijpunt bereikt heeft, wat betreft het effect op de lange termijn, en de manier waarop mensen een verhoogde olieprijs zien, hoewel deze niet zo hoog was als twee maanden geleden.

Robert Cornell - Lehman Brothers - Analyst

Bedankt voor je tijd.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Dank je.

Telefoniste

Onze volgende vraag komt van Ann Duignan van Bear Stearns. Ga uw gang.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Hallo. Goedemorgen allemaal.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Goedemorgen, Ann.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Een vraag over de overnames. Als je kijkt naar de geografische mix van de nieuwe overgenomen bedrijven vergeleken met de geografische mix van Plastics, is er dan een netto waarschijnlijkheid dat er een verandering zal zijn in jullie belastingtarief in de toekomst?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Ik denk dat we...

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

We zullen dat moeten bekijken. Ik denk dat het waarschijnlijk wat hoger zal zijn bij deze deals dan bij Plastics. Maar dat moeten we nog zien.

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Ja. Ik bedoel, als je ernaar kijkt is het ruwweg ongeveer 50-50. Ik denk, Ann, dat we er later nog een keer op terug zullen komen.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Oké. Want het lijkt erop dat als je kijkt naar Abbott en Smiths, dat ze wat meer Europees georiënteerd zijn, of niet-Amerikaans georiënteerd dan Plastics misschien, wat misschien suggereert een lager belastingtarief op de lange termijn.

19 januari 2007 / 8:30 AM, GE - General Electric winstcijfers vierde kwartaal 2006

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Ik denk niet dat dat gaat gebeuren. Als je kijkt naar het huidige mondiale belastingtarief van Plastics, en denkt aan de twee deals waar we het over hebben, en ik heb naar hen gekeken, dan denk ik dat er geen effect zal zijn waardoor het belastingtarief verlaagd zal worden. Daar ben ik redelijk zeker van.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Oké. En wat betreft Abbott, verwacht je op de langere termijn dat je misschien kunt beginnen om in meer segmenten van de industrie te gaan, zoals klinische chemie of hematologie?

Joe Hogan - General Electric – President en CEO van General Electric Healthcare

Ann, dit is Joe. We hebben een geweldig hematologisch bedrijf door deze overname, zowel in bloedonderzoek en in bloedanalyse. Het ligt ongeveer op \$300 miljoen per jaar als je deze twee samenvoegt. Dus als je kijkt naar de bloedbanken in Amerika, Abbott heeft -- het Amerikaanse Rode Kruis en de bedrijven die dat samenbrengen -- ongeveer 67% tot 70% van die marktaandeelen. Dus dat is erg sterk. Je tweede vraag gaat denk ik over de moleculaire diagnostiek, het is een soort van ontwikkeling. We zullen dat projecteren via onze Life Science bedrijf. Want zij hebben daar nu een beetje van en we dachten dat het beter was om het op dat platform te bouwen dan te proberen het over te nemen of het samen te voegen met deze deal.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

Oké. En ik zou tekortschieten als ik niet mijn gebruikelijke vraag over zonne- en windenergie zou stellen. Kun je een update geven over Wind, hoe dat bedrijf het jaar afgesloten heeft wat betreft opbrengsten, winst en verschepte onderdelen? En wat zie je voor 2007? Is er enige verlichting aan de aanbodkant?

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Je weet dat Wind een redelijk goed kwartaal had. We hadden 670 onderdelen in het vierde kwartaal. Dat is vergeleken met 730 vorig jaar, maar als je ernaar kijkt stegen de opbrengsten vanwege de prijs van deze onderdelen. We blijven erg sterke orders zien. De PTC werd verlengd, zoals je weet. In het eerste kwartaal zullen we denk ik rond de 350 onderdelen hebben. Voor het totale jaar 2006 deden we 2.100 eenheden en vorig jaar deden we 1.570 eenheden. Dit bedrijf heeft dus echt een geweldige orderachterstand. Het heeft goede technologie. We hebben echt een product hier dat aan het winnen is op de markt en het team heeft fantastisch werk geleverd. Dus dat blijft erg sterk, Ann.

Scott Donnelly - General Electric – President en CEO van General Electric Infrastructure, Aviation

De interesse in zonne- en windenergie, Ann, is alleen maar aan het versnellen.

Ann Duignan - Bear Stearns - Analyst

We verwachten dat President Bush het volgende week in de State of the Union zal aanklaarten. Ik denk dat Peter een vervolgvraag heeft over het financiële aspect.

Peter Nesvold - Bear Stearns - Analyst

Eigenlijk ga ik Scott gezelschap houden als de tweede idioot van de vergadering. Vraag voor jou, Keith. General Electric onderging korte tijd geleden een FAS 133 correctie, en minder dan anderhalf jaar later weer. Gezien het feit dat je een nieuwe financiële controle had, hoe kan het dan dat dit een kwestie is die zich herhaalt? Toegegeven dat het enorm ingewikkeld is, maar waarom is dit geen kwestie die weer naar boven komt?

Keith Sherin - General Electric – Senior vice-president Finance en CFO

Het probleem is dat dit een kwestie is die teruggaat naar de aanneming van de FAS 133. Ik bedoel, we hebben een programma ontworpen voor het hedgen van onze handelspapieren voor de aanneming. We zijn terug in 2001. We hebben het met onze technische mensen opnieuw bekeken, met onze eigen controleafdeling en onze controleur, KPMG. Ze hebben gezegd dat dit programma voldoet aan wat we moeten doen voor FAS 133. We hebben dat programma sinds toen in gebruik en in 2006 heeft de SEC ons gevraagd om te kijken naar de specificiteitsvoorwaarden inzake de FAS 133. Onze controleur heeft opnieuw bevestigd dat ons programma voldoet aan de FAS 133 en de SEC heeft bepaald dat dit niet zo was. Dus dit is een moeilijke kwestie voor mij vanuit een controleperspectief, met ons interne team en experts hier. Ik zou zeggen dat het gerelateerd is aan de complexiteit van de 133 en de precisie die je moet hebben om 133 toe te passen. Dus we hebben meer moeite gedaan om ervoor te zorgen dat we de controle-eisen van de 133 naleven, en ik ga zorgen dat het goed komt. Maar dit is een technische vergadering met daarbij de experts die denken dat we het goed gedaan hebben, en zij hebben experts die denken dat we het moeten veranderen, en we gaan het veranderen. Maar ik denk niet dat het op een of andere manier iets systematisch is. Maar ik zal wel zeggen dat rond hedgen en 133 het erg uitdagend is.

Dan Janki - General Electric – Vice-president van Investor Communications

Oké, ik denk dat alle vragen gesteld zijn. Ik zou daarom nu graag het woord geven aan Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Voorzitter en CEO

Prima. Dank je, Dan. Ik weet dat we jullie veel informatie gegeven hebben. Een van de dingen waarvan ik zeker wil zijn dat ze duidelijk zijn als we hier weggaan, omdat ik denk dat het erg belangrijk is, en dat is het begrijpen van de winst die gecompenseerd wordt door de herstructurering. En ik wil dat graag nog een keer herhalen. We hadden een bedrijf in Advanced Materials dat we verkocht hebben. Het effect daarvan was een lager belastingtarief toen we de winst kregen. En deze winst werd toegepast voor de herstructurering en andere kosten binnen de onderneming.

We hebben, in de aanloop naar 2007, winst die de herstructurering in 2007 gaat drijven, en wat we in het vierde kwartaal gedaan hebben zal erg consequent zijn met wat we doen in 2007 en later. We hebben nu de kans om ons opnieuw te richten, op een manier die niet ging toen we Reinsurance hadden, op de kostenpositie op de lange termijn en op de groei van het bedrijf.

Ik weet dat het moeilijk traceerbaar is in de segmenten, maar ik wil op dat punt blijven hameren. Want ik denk dat het belangrijk is in hoe je het kwartaal bekijkt, dat wij beschouwen als een kwartaal van hoge kwaliteit. En met het nieuwe jaar voor de deur de toewijding aan 10% - 12% winstgroei, met de winst die niet voltooid is, maar de winst die toegepast wordt in de herstructurering van het bedrijf als we vooruit kijken naar de toekomst. Dus er is een boel aan de hand. Ik denk dat we het bedrijf drastisch sterker hebben gemaakt in de laatste paar weken. En we hebben sterk het idee dat 2007 een jaar wordt van hoge kwaliteit, lage risico's en een winstgroei met dubbele cijfers. En 2008 en 2009 – dan is dit een veel beter bedrijf met de kans op snellere groei en hoge opbrengsten en echte voordelen voor de investeerders. Maar Dan --

Dan Janki - General Electric – Vice-president van Investor Communications

Prima. Bedankt, Jeff. Allemaal hartelijk dank voor het bij ons blijven tot na de klok van 10. De webcast en de transcriptie zullen via onze website beschikbaar zijn. En Joann en ik zullen verder de hele dag beschikbaar zijn om vragen te beantwoorden. Nogmaals bedankt allemaal.

Telefoniste

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

DISCLAIMER

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

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

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

© 2005, Thomson StreetEvents. Alle rechten voorbehouden.