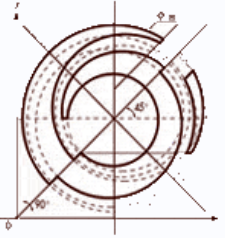


12.07.2005

ALSTOM

Fragenkatalog für die  
Aktionärshauptversammlung am  
12.07.2005 in Paris

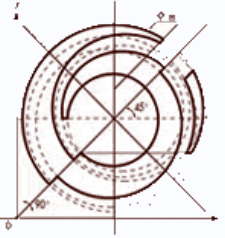
**ALSTOM**



## Frage an den Verwaltungsrat von ALSTOM für die Aktionärshauptversammlung am 12.07.2005



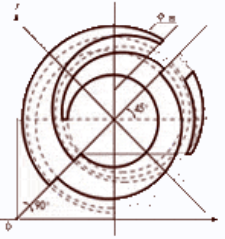
- Welche Gründe gibt es für die Ernennung des 65-jährigen Francis Mer als Direktor?
- Stimmt es, daß Patrick Kron zur französischen Telekom wechseln will?
- Ist aufgrund der Finanzlage eine Fusion, Joint Venture, etc. mit Siemens und/ oder Areva geplant?
- Wie sieht das Net Income nach Abzug von Steuern, Zinsen, etc. aus?
- Ist der Verkauf weiterer Geschäftsfelder geplant? Wenn ja, welche?
- Warum verhält sich ALSTOM auf dem deutschen Kraftwerksmarkt, dem wichtigsten in Europa, derart defensiv, wie das in den letzten Jahren deutlich geworden ist?
- Was unternimmt der Konzern, um an dem erwartenden Markt von 40 Gigawatt bis 2020 (80 Kraftwerke a 500 MW) Kraftwerks-Neuanlagen in Deutschland und 300 Gigawatt (600 Kraftwerke a 500 MW) Kraftwerks-Neuanlagen in Europa teilzunehmen?
- Warum ist im Bereich Power Turbo Systems ein Manager leitend tätig, der bei sehr vielen Entscheidungen seine untergebenen Manager nicht zu Rate zieht und der noch nicht mal Ratschläge hören will?



## Frage an den Verwaltungsrat von ALSTOM für die Aktionärshauptversammlung am 12.07.2005



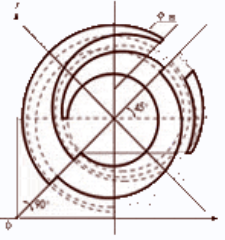
- Wie wird sichergestellt, daß die von den Kraftwerks-Kunden erwartenden Funktionen und Fähigkeiten an den deutschen und europäischen Standorten erhalten werden?
- Mit welcher Begründung soll das Generator Business in Mannheim geschlossen werden, das
  - seit Jahren Gewinne erwirtschaftet,
  - kontinuierlich seine Prozesse verbessert,
  - die ALSTOM-Vorgaben beachtet und die Erwartungen **voll** erfüllt.
- Wie kann es sein, dass das Generator Business Mannheim noch immer für Projekte wie China - TOT (transfer of technology) arbeitet und damit die eigene Konkurrenz aufbaut. Soll dadurch langfristig dieser profitable Bereich auch noch geschlossen werden ?
- Wieso sieht Patrick Kron kein Geschäft für Generatoren < 300 MW in Europa, obwohl ein Aufschwung auf diesem Kontinent zu verzeichnen ist?
- Warum geht man bei den großen Gasturbinen das Risiko ein, eine funktionierende „dicke Wärmedämmbeschichtung“ im Plasma-Spritzverfahren, in Mannheim, mit hoher Qualität und Produktivität, für sehr kritische Bauteile, zu schließen, obwohl man weiß, daß ein neuer Standort teure und langwierige Qualifizierungsaufwand bedeutet?



## Frage an den Verwaltungsrat von ALSTOM für die Aktionärshauptversammlung am 12.07.2005



- Das Mannheimer Angebot (Micadur Kompakt – Typ 16LL) für die Generatoren bzgl. dem Kraftwerks-Projekt Tobruk wurde nicht angenommen, obwohl preisgünstiger. Der Auftrag wird nun in Polen mit einem Verlust für den Konzern von 400 T€ abgewickelt. Wie steht der Konzern zu dieser Vorgehensweise?
- Projekt Shoaiba: Aus welchen Gründen wurden für den Konzern mehrstellige Millionenverluste generiert durch den Wechsel der Abwicklungsmannschaft und dem Austausch der kompletten Baustellenorganisation?  
Aus welchen Gründen wurde beim Projekt Shoaiba, durch Austausch der Planungsmannschaft und der kompletten Baustellenorganisation, ein erfolgreiches Team abgelöst?  
Wer übernimmt die Verantwortung für den dadurch entstandenen mehrstelligen Millionenverlust?
- Kraftwerks-Projekt Shoaiba: Stimmt es, daß ALSTOM weitere Millionenverluste generiert durch Fertigung von Vorwärmern in Rumänien und Lieferung von 100 km Rohrleitungen mit falscher Oberflächenbehandlung?



## Frage an den Verwaltungsrat von ALSTOM für die Aktionärshauptversammlung am 12.07.2005



- Kraftwerks-Projekt Shoaiba: Wie hoch sind die Verluste bei diesem Projekt insgesamt?
- Warum gewinnt ALSTOM in Europa viel weniger Aufträge im konventionellen Kraftwerksbereich als Siemens trotz besserer Technologie und ansonsten gleichen Marktbedingungen?
- Will sich ALSTOM bewußt von dem konventionellen Kraftwerks-Markt in Europa mit einer Hoch-Preisstrategie verabschieden?
- Wie sieht die Strategie von ALSTOM im Stromerzeugungsbereich aus?