

## Beste aandeelhouder,

In dit nummer van DSM Business Value informeren wij u graag weer over de business van DSM, specifieke onderdelen en activiteiten daarbinnen en vindt u informatie over de resultaten van DSM. Resultaten over het tweede kwartaal die, zoals u wellicht weet, zelfs verrassend beter waren dan verwacht. Olympisch nieuws is er ook. We staan nog even stil bij de Olympische Spelen in Athene, waar DSM aanwezig was als Partner in Sport van NOC\*NSF, als sponsor van individuele sporters en als ontwikkelaar van innovatieve producten die DSM tijdens de Spelen exclusief aan Nederlandse sporters ter beschikking heeft gesteld. Daarnaast vertellen we u graag over de voortgang van projecten waarvoor DSM en DSM-ers zich inzetten in het kader van een betere wereld om ons heen. We hopen dat Business Value u weer volop leeswaardig biedt. Speciale aandacht daarbij vragen we nog voor de komende Campusdag in Eindhoven die DSM opnieuw voor aandeelhouders en studenten organiseert op 28 september. DSM hecht grote waarde aan de interactie met u als aandeelhouder. Hebt u zich al aangemeld voor deze dag? Prima, we zien u graag! Nog niet aangemeld?

Het kan alsnog. Op pagina 6 van deze editie vindt u alle informatie over het programma en de aanmelding voor deze dag. Het belooft een interessante uitwisseling te worden over de resultaten van DSM, de strategie en u wordt uitgebreid bijgepraat over de innovatieve kracht van DSM. Een mooie gelegenheid om weer helemaal up to date te zijn! We hopen dus dat u erbij kunt zijn.

De redactie

Internet: [www.dsm.com](http://www.dsm.com)  
e-mail: [investor.relations@dsm.com](mailto:investor.relations@dsm.com)

Unlimited. **DSM**

## Nummer 24 / Jaargang 7 / September 2004

### Wereldklasse

Wereldklasse is het doel waarop de DSM-site in Geleen zich richt. Het DSM Manufacturing Center gaat de fabrieken in die ambitie ondersteunen.

Pag. 2-3

### DSM goes Olympic

Verslag van de prestaties van de sporters die DSM op weg naar en in Athene heeft gesteund.

Pag. 4-5

### Shareholders value

De resultaten van het tweede kwartaal, aandeleninformatie en een exclusief interview met DSM-commissaris Cor Herkströter.

Pag. 6-7

### Dromen komen uit

'The Torch'. Enkele voorbeelden van het engagement van DSM en DSM-ers met de wereld om ons heen.

Pag. 8

# 1 jaar DSM Nutritional Products: Een perfecte match!

Het eerste jaar DSM Nutritional Products zit erop. Een jaar om trots op te zijn, want er is heel wat tot stand gebracht.

DSM bestuurslid Feike Sijbesma: 'De voormalige activiteiten van de Roche-divisie Fijnchemie en Vitamines blijken – zoals we vooraf ook hadden verwacht – uitstekend te passen binnen DSM. DSM Nutritional Products (DNP) speelt een belangrijke rol in DSM's Life Sciences-strategie. Duidelijk is nu al dat DNP voor DSM toegevoegde waarde oplevert in termen van nieuwe expertises, technologie, producten en marktposities. Een waardevolle aanvulling voor DSM's wereldwijde aanwezigheid, die ook nog eens direct een belangrijke bijdrage levert aan de resultaten van het concern als geheel.'

DNP levert niet alleen een positieve bijdrage aan de financiële resultaten en het portfolio-profiel van DSM. Veelbelovend is ook de synergie die met andere bedrijfsdelen is gevonden en verder wordt geëxploreerd. 'Zo hebben DSM Food Specialties en DNP de krachten gebundeld om een gezamenlijk "bio-informatics platform" te creëren dat een hogere productkwaliteit tegen lagere kosten gaat opleveren', aldus een enthousiaste Sijbesma. 'Daarnaast worden er commerciële synergieën gerealiseerd. Zo is bijvoorbeeld de tweede generatie LAFTI® probiotics aanvankelijk ontwikkeld door DSM Dairy Ingredients. Via het marketingnetwerk van DNP worden deze nutritional products nu verkocht aan de snelgroeende markt voor voedingssupplementen. Andere voorbeelden: arachidonzuur en VevoVital®, ons nieu-

we, milieuvriendelijke voedingssupplement voor varkens, wordt nu door DNP en DSM Fine Chemicals in de markt gezet. Verder wordt de productie van natuurlijk beta-caroteen begin 2005 overgeheveld van DFS naar DNP.' Deze successen zijn nog maar het begin van de synergiewinst die Sijbesma binnen DSM verwacht van DNP. 'Het proces van kennis delen dat in gang is gezet, zal DSM's innovatieve kracht in belangrijke mate doen toenemen. Ik ben ervan overtuigd dat DNP substantieel kan bijdragen aan de groei van DSM. We zitten op het juiste spoor en zien met z'n allen de enorme potentie van DNP.'

#### Winstgevende groei

Het eerste jaar DNP heeft sterk in het teken gestaan van het programma VITAL, dat de

basis moet leggen voor verdere winstgevendheid en groei. De implementatie van VITAL is inmiddels goed op streek. 'Dat proces heeft nu al zijn vruchten afgeworpen', aldus Sijbesma. 'We hebben een marsroute uitgezet richting winstgevendheid en passeren inmiddels milestone na milestone. Intussen hebben we onze business op niveau weten te houden. Daarnaast zijn we erin geslaagd onze kosten te verlagen en de verkoop te verhogen. De ontvlechting met de Roche-business ligt op schema: DNP zal eind maart 2005 helemaal zijn losgemaakt van het Roche-concern. Ook de integratie van systemen en processen binnen de DSM-omgeving ligt op koers. We implementeren de principes van manufacturing excellence op onze productielocaties en hebben nieuwe trainingsprogramma's opgezet. Ik heb er alle



Feike Sijbesma

vertrouwen in dat we de implementatie van fase 1 van VITAL zoals gepland eind 2005 kunnen afronden.' Terwijl achter de schermen organisatie en kostenpositie worden verbeterd, wordt in de markt hard gewerkt aan het intensiveren van klantrelaties en de basis voor winstgevende groei uitgebouwd. De DNP-business heeft een sterk innovatief karakter. 30% van de huidige omzet komt uit nieuwe, innovatieve producten, die veelal een bewezen positief effect op de gezondheid hebben. In de eerste helft van 2005 zullen we onze Business Strategy Dialogue (BSD) afronden, waarbij de strategische focus nog verder wordt verfijnd. Al met al kijkt DNP naar een toekomst waarin een gezonde basis is gelegd voor verdere winstgevende groei', besluit Sijbesma tevreden.

## C O L U M N

Sterke groei en verbeterd resultaat



DSM realiseerde in het tweede kwartaal 2004 een bedrijfsresultaat van € 133 miljoen. Dat was € 48 miljoen meer dan in het tweede kwartaal van 2003 en tevens € 23 miljoen meer dan over het eerste kwartaal van 2004. Op de bekendmaking van deze resultaten is met positieve verrassing gereageerd. Men had wel verwacht dat DSM het beter zou gaan doen, maar de mate waarin was toch boven de verwachting.

Aan de positieve resultaatontwikkeling is sterk bijgedragen door DSM Nutritional Products en DSM Performance Materials. Helaas blijft het resultaat van het cluster Life Science Products nog achter. Dit hangt samen met de sterke druk op de prijzen en marges bij DSM Anti-Infectives. We kijken naar alle mogelijkheden om de winstgevendheid van die business te vergroten. Binnen het cluster Performance Materials deden vooral Engineering Plastics en Dyneema het goed, en inmiddels gaat het ook wat beter met onze elastomeren-business. Bij DSM Elastomeren hebben we nog verder herstel van prijzen en marges nodig. In de tweede helft van het jaar lopen de reorganisaties in deze business door, waarbij fabrieken in de Verenigde Staten en Japan worden gesloten.

De sterke volumegroei in het tweede kwartaal vormt een prima basis voor de noodzakelijke verdere verbetering van onze winstgevendheid. De ontwikkelingen in economie en markten geven vertrouwen. Maar helemaal vrij van zorgen zijn we hier niet. We zien voor de tweede helft van 2004 een tijdelijke druk op de marges als gevolg van sterk gestegen grondstofprijzen. Daarnaast speelt de goedkope dollar ons parten, omdat we veel in dollars verkopen. Niettemin verwachten we voor geheel 2004 een aanzienlijk hoger resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen dan over 2003.

Al met al heeft het tweede kwartaal aangetoond dat DSM in staat is snel van een verbetering in de economie te kunnen profiteren. We kunnen direct inspelen op een toenemende vraag naar onze producten: we hebben een organisatie staan die kwalitatief en slagvaardig kan opereren. Intussen werkt DSM op veel fronten verder aan zaken die verdere resultaatverbetering moeten opleveren. Belangrijk punt is verder dat we in het eerste halfjaar van 2004 een mooie, vrije cashflow hebben gerealiseerd. Dat is belangrijk voor de versterking van de onderneming.

Uit de resultaten blijkt eens te meer dat de belangrijkste bijdragen komen van onze meest innovatieve producten. Innovatie is en blijft daarom voor DSM ook de komende tijd een zeer belangrijk aandachtspunt. Want we kunnen nog veel meer.

Henk C. van Dalen,  
Raad van Bestuur DSM

# Nieuwe manufacturing-organisatie voor wereldklasse

DSM heeft op de Chemelot-site in Geleen een start gemaakt met het opzetten van een nieuwe 'worldclass' manufacturing-organisatie. Deze organisatie moet ervoor zorgen dat de productiekosten structureel zo laag mogelijk zijn en blijven, dat op een kwalitatief goede wijze wordt geproduceerd en dat Manufacturing altijd de juiste kennis, kunde en ervaring ter beschikking heeft. Bovendien moet al het werk plaatsvinden op een manier waarbij wordt voldaan aan alle regels op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu.

Onder de naam Copernicus heeft DSM begin dit jaar aangekondigd haar manufacturing- en serviceactiviteiten op de Chemelot-site in Geleen grondig te willen herstructureren. DSM wil op de Chemelot-site een manufacturingorganisatie van wereldklasse met zo laag mogelijke kosten, state of the art kwaliteit en een prima veiligheid- en milieupreformance. Alle ondersteunende diensten, of ze nu decentraal bij de fabrieksstaven zitten of in de serviceorganisatie op de Chemelot-site -DSM Industrial Services- zijn daarbij betrokken. Het gaat om zaken als onderhoud, project engineering, turnarounds, inkoop e.d. Alle activiteiten die niet direct met het productieproces zelf te maken hebben. Deze activiteiten worden ondergebracht óf in de nieuwe manufacturingorganisatie óf bij andere DSM-onderdelen óf bij/met derdegebruikers van de Chemelot-site. Verder worden voor een aantal van die serviceactiviteiten de mogelijkheden van uitbesteding aan externe bedrijven onderzocht. DSM wil met die herstructurering een besparing bereiken van tenminste € 50 miljoen per jaar. In dit kader maakte DSM al eerder

bekend afscheid te moeten nemen van enkele honderden arbeidsplaatsen.

## Ieder zijn rol

De nieuwe manufacturing-organisatie van DSM op de Chemelot-site zal straks bestaan uit twee samenhangende onderdelen: de fabrieken en het (op te richten) DSM Manufacturing Center. De fabrieken, die eigendom blijven van de betreffende business groepen, concentreren zich op de dagelijkse operaties. Zij blijven verantwoordelijk voor het veilig, betrouwbaar en tegen zo laag mogelijke kosten produceren. De fabriek zal, naast de continudienst en productiegerelateerde logistieke medewerkers, alleen bestaan uit een zeer kleine management- en stafgroep, die nodig is om de dagelijkse operaties te sturen en te begeleiden. Het DSM Manufacturing Center, eigendom van alle betreffende business groepen, ondersteunt de fabrieken om hun productiedoelen voor de korte en lange termijn te halen. De fabrieken en het DSM Manufacturing Center vormen een onlosmakelijk geheel, waarbij het DSM Manufacturing Center zorgt voor het professioneel en integraal uitvoeren van onderhoud, projecten, turnarounds en inkoop. Ook zal het DSM Manufacturing Center de fabrieken ondersteunen bij operationele zaken, veiligheid, gezondheid en milieu, finance & control en business information management. Verder onderhoudt het Manufacturing Center alle relaties met vergunningverleners, met externe firma's en met samenwerkingsverbanden op de site.

## Andere bedrijvigheid aantrekken

Jo Scholz, tot voor kort directeur van de business groep DSM Fine Chemicals, is per 1 mei 2004 benoemd als directeur van het nieuwe DSM Manufacturing Center. 'De missie van het DSM Manufacturing Center is helder', zo stelt Scholz: 'zorgen dat manufacturing topklasse is en dat ook in de toekomst blijft, en wel tegen kosten en kwaliteit die DSM een sterke positie in het internationaal concurrerende krachtenveld blijven geven. Daarvoor is tevens nodig dat iedereen op een uniforme manier gaat werken, via gestandaardiseerde processen en systemen. Ook moeten we gezamenlijk doen wat gezamenlijk kan, via één



# in Geleen gaat



Jo Scholz: unieke vestigingslocatie

professionele organisatie. Daardoor zal de efficiency in belangrijke mate verbeteren. Verder moeten we het uitga-  
venniveau aanzienlijk reduceren door alleen datgene te  
doen wat absoluut noodzakelijk is in het kader van people,  
planet en profit, via een strikt te hanteren "controlled  
change" cultuur. Cultuur is overigens sowieso belangrijk  
voor het welslagen van de herstructurering. Van een  
wereldklasse speler - en dat willen we zijn - moet je een  
overeenkomstig gedrag verwachten. Ook die veranderingen  
vormen onderdeel van "Copernicus".  
De nieuwe manufacturingorganisatie wordt gefaseerd inge-  
voerd en moet in de eerste helft van 2005 volledig operati-  
oneel zijn. Jo Scholz verwacht begin 2006 een manufactu-  
ring van 'topklasse tegen concurrerende kosten' te hebben  
bereikt. Dit moet uiteindelijk ook helpen om andere bedrij-  
ven aan te trekken voor vestiging op de Chemelot-site. 'Dit  
is een unieke vestigingslocatie voor bedrijven die zich  
bezighouden met chemie of aanverwante activiteiten. Men  
komt hier in een gespreid bedje: er zijn allerlei relevante  
diensten, een goed geregelde grondstoffentoevoer, een  
state of the art research center. Last but not least profiteert  
iedere medegebruiker mee van de kennis en kunde die  
hier is opgebouwd in de afgelopen decennia.'



# Intentie voor bouw grote melaminefabriek in China

Is het haalbaar om een nieuwe melaminefabriek met een capaciteit van 120.000 ton/jaar te bouwen op het eiland Hainan in China? Die vraag staat centraal in een gezamenlijke studie van DSM Melamine en China National Offshore Oil Corp. Chemical Ltd. (CNOOCC). Als de vraag met 'ja' beantwoord kan worden, dan wordt er een nieuwe melaminefabriek gebouwd. De fabriek moet schaalvoordelen en hoogwaardige technologie combineren met een goede grondstoffenpositie en productie dicht bij de markt. De afzet van de te produceren melamine vindt zowel plaats in de snelgroeiende Chinese thuismarkt als daarbuiten.

Melamine is een enorm veelzijdig materiaal. Je vindt het in een grote variatie aan producten: als laminaatparket op de vloer, als aanrechtblad en keukenkastjes, als coating op de auto, op euro-biljetten enz.

Met de voorgenomen bouw van de fabriek in China en de samenwerking met CNOOCC bereikt DSM een low cost positie. Hiermee moet de wereldwijde concurrentie nog beter het hoofd geboden kunnen worden en kan DSM Melamine zijn wereldwijde leiderschapspositie handhaven.

Als locatie is het eiland Hainan gekozen, omdat de Chinese onderneming daar een uitstekende aardgaspositie heeft en in Dongfang over een grote, moderne ureumfabriek beschikt. De technologie van deze ureumfabriek is gelicentieerd door Stamicarbon, een dochteronderneming van DSM. Verder is de plaatselijke overheid van Hainan bereid het project actief te steunen.

De participatieverhouding tussen DSM en CNOOCC in het beoogde samenwerkingsverband is 70/30 en de totale benodigde investering bedraagt circa \$ 100 miljoen. Beide ondernemingen verwachten in het eerste kwartaal van 2005 een definitief investeringsbesluit te kunnen nemen.

Bij groen licht kan de fabriek naar verwachting eind 2007 mechanisch voltooid zijn.





# DSM en de Olympische Spelen

■ Athene 2004, Olympische Zomerspelen. Hét vierjaarlijkse grootste sportevenement ter wereld. DSM speelde er een in het oog springende rol. We sponsorden het Nederlands Olympisch Team en twee individuele sporters. Maar belangrijker nog: DSM leverde een aantal opzienbarende innovaties. Zo werden de Nederlandse roei- en handboogschutterteams voorzien van zonnerevende en superademende kleding. PeptoPro® Sports, de nieuwe sporthersteldrank van DSM Food Specialties, zorgde ervoor dat het Nederlands Olympisch team na een grote krachtsinspanning weer snel opgepept was voor nieuwe prestaties. Dirk Lippits kreeg een revolutionaire helm aangemeten die wereldwijd het nieuws haalde. En met het binnenhalen van zwemster Inge de Bruijn als ambassadeur voor PeptoPro® werd tevens bekendgemaakt dat de hersteldrank binnenkort verkrijgbaar zal zijn op de markt via onze eerste partner, het Duitse Haleko.

DSM sponsorde twee kandidaten voor de Olympische en één voor de Paralympische Spelen (deze laatste vinden plaats als u dit leest). Allemaal sporters die natuurlijk tot de besten behoren in hun tak van sport, maar waarmee we ook een bijzondere relatie hebben.

23 juni 2004 was een memorabele dag voor Harry Henssen en Bruce Ballance van DSM Engineering Plastics. Als winnaars van de DSM Brand New Day Award, onze jaarlijkse marketingprijs, viel hen de grote eer te beurt om in Amsterdam de Olympische fakkel te dragen, op weg naar Athene. De fakkel kwam 's ochtends aan uit Londen. Onder het motto "Pass the flame, unite the world!" waren Harry en Bruce gedurende 400 meter verantwoordelijk voor het Olympisch vuur. Hoewel het stormde en regende die dag, lukte het de DSM'ers om de vlam aan te houden en de Olympische geest een stapje dichterbij het Olympisch Stadion in Athene te brengen.



## Inge en PeptoPro® Sports: een gouden combinatie



## Rens Blom

Rens Blom, de polsstokhoogspringer, komt uit Sittard in Limburg, het thuisland van DSM. We hebben hem niet uitgekozen omdat we zo graag een Limburger in de ploeg wilden hebben, maar omdat Rens tot de absolute wereldtop behoort. Hij verbeterde voorafgaand aan de Olympische Spelen tweemaal het Nederlands record op 5,81 meter (in Sidney sprong de winnaar 5,90 meter). De prestaties van Rens vertonen een opgaande lijn, en ook hij had grote verwachtingen van Athene. Tijdens de kwalificatiewedstrijd in het Olympisch Stadion eindigde Rens als vierde. Met een geslaagde poging op 5,70 meter sprong hij zichzelf de finale in. Die finale startte voorspoedig voor Rens. De eerste twee hoogtes werden soepel gehaald. Op 5,75 meter bleef de lat tot driemaal toe echter niet liggen. Uiteindelijk werd Rens 9e op de Spelen in een groep van 35 polsstokhoogspringers. Rens: "Ik wist dat ik voor een bronzen plak minimaal een hoogte van 5,85 moest halen. Er werd sterk gesprongen, de winnaar sprong een nieuw Olympisch record op 5,95 meter. Het lukte me net niet om alles precies goed te hebben. De hoogte was er, maar ik miste de diepte om over de lat te komen. Het was prachtig om in dat enorme stadion toegejuicht te worden door 75.000 toeschouwers. De komende jaren worden mijn topjaren. Ik heb een stijgende lijn te pakken en zal dat in Peking ook laten zien!"



Rens Blom springt zichzelf naar de finales met een geslaagde poging op 5,70 meter.

Tijdens de Olympische Spelen heeft DSM Food Specialties bekend gemaakt dat Inge de Bruijn de nieuwe ambassadeur van PeptoPro® wordt. Dat gebeurde tijdens een persconferentie in het Holland Heineken House in Athene. Inge was aanwezig, mét haar vier nieuwe medailles, om aan de media te vertellen over haar eigen ervaringen met PeptoPro® tot dusver: "Ik gebruik PeptoPro® al sinds een aantal maanden voor de Spelen. Het kostte DSM veel moeite om het op mijn trainingsadres in de VS te krijgen, maar ik heb er veel baat bij gehad en voel echt het effect. Ik trainde tweemaal per dag en deed ook nog allerlei conditionele en krachttrainingsoefeningen, dus PeptoPro® Sports was voor mij een belangrijke toevoeging aan mijn voedingspatroon." Inge de Bruijn is de meest succesvolle Nederlandse Olympiër ooit: ze heeft 4 gouden, 2 zilveren en 2 bronzen medailles gehaald, in Sydney en Athene.

Daarnaast maakte Rick Calk, de nieuwe Business Unit Director van PeptoPro®, bekend dat een eerste contract getekend is om PeptoPro® als ingrediënt in consumentenproducten op de markt te brengen. De grootste Europese producent van nutritionele sportvoeding, het Duitse bedrijf Haleko, zal de hersteldrank onder de bestaande merknaam Multipower op de markt brengen. Multipower met PeptoPro® zal vanaf januari 2005 verkrijgbaar zijn via sportcentra en fitnessclubs. Naast de hersteldrank zal PeptoPro® ook in andere Multipower producten te vinden zijn, zoals repen en oplospoeders. Multipower distribueert de PeptoPro® producten in circa 30 landen.

PeptoPro® Sports werd in Athene veelvuldig gebruikt. In het Olympisch dorp stonden 10.000 pakjes klaar en ook in de atletenruimte van het Holland Heineken House werd de ijskast continue aangevuld. In totaal werden sinds december 2003 ruim 200.000 pakjes PeptoPro® Sports onder Nederlandse atleten verspreid.



Roeier/skiffeur Dirk Lippits in het nieuwe roeipak en met een door DSM en TNO ontwikkelde aerodynamische helm met zonnebril.



## Dirk Lippits

Dirk Lippits is roeier, skiffeur, en sinds vorig jaar ook medewerker van DSM. Dirk is afgestudeerd chemisch-technoloog aan de Universiteit van Eindhoven en doet op dit moment een promotieonderzoek bij DSM op het gebied van Dyneema. Over Dirk is veel te doen geweest. Hij is een absolute toproeier, maar heeft al maanden te kampen met een vervelende blessure, veroorzaakt door overontwikkelde spiermassa in zijn nek. In Athene bleek dat hij hierdoor net niet tot zijn uiterste mogelijkheden kon gaan. Hoewel Dirk een solide race in de voorrondes afwerkte, bracht de halve finale hem niet de gehoopte finaleplaats. In de C finale werd Dirk uiteindelijk vierde, waardoor hij als 16e roeier eindigde in een veld van ruim 30 skiffeurs.

## Roeihelm voor Dirk Lippits

Dirk Lippits veroorzaakte heel wat verraste gezichten op en rond de roeibaan Schinias. Als eerste roeier ooit verscheen Dirk op het water met een helm, ontwikkeld door DSM en TNO. De helm heeft tot doel de hoofdtemperatuur van de roeier langer laag te houden. Dit leidt tot een mentaal voordeel - je voelt je fitter- en bovendien zal bloed minder snel naar de huid stromen om te koelen en dus des te langer beschikbaar blijven om maximaal zuurstof naar de spieren te brengen. De helm weerkaatst de zonnestralen en heeft daarnaast een open structuur om wind door te laten. Dit zorgt voor een efficiënte zweetverdamping op het hoofd, wat een verkoelende werking op de huid heeft.

Dirk trainde met de helm tijdens zijn voorbereiding op de Olympische Spelen in München en was verrast door het effect: "Ik heb er zeker mentaal baat bij. Ik roei voor mijn gevoel in de schaduw, waardoor ik me minder snel beïnvloed voel door de warmte van de zon. Dat maakt me fitter". De helm is gemaakt van polyamide en weegt nog geen 200 gram. Dirk's zonnebril werd in de helm geïntegreerd. Ook de media ontging de helm niet. Van de nieuwste innovatie van DSM werd wereldwijd verslag gedaan.



Inge de Bruijn toost op haar nieuwe ambassadeursrol voor PeptoProSun®, dat vanaf 2005 voor iedereen verkrijgbaar is. V.l.n.r. Rick Calk (Business Unit Director PeptoPro), Inge de Bruijn, Katja Schmelzing, Marketing Manager Multipower en Médard Schoenmaeckers, corporate sponsoring coördinator, Corporate Communications.

## Betere roeiprestaties door efficiënt verdampen

Roeiers produceren drie maal zoveel warmte als topvoetballers. Bij overmatig transpireren kan echter het zweetverwerkingsysteem blokkeren. Gevolg: de roeiprestatie gaat snel omlaag; zeker in het Atheense zomerse klimaat. Daar doen we iets aan, was de mening van DSM; we beschikken over microporeuze membranen (folie met vezelstructuur), geproduceerd door DSM Solutech, die in sportkleding een rol zouden kunnen spelen. Daarvoor bleek de aanlooptijd helaas te kort, maar in 2008 op de Olympische Spelen in Peking verwachten we zeker zover te zijn. En ook hier gaan de verwachtingen ver boven alleen maar toepassing in sportkleding uit.

### Tussenoplossing voor 2004

Voor Athene 2004 kwam er een tussenoplossing. Samen met het Nederlandse onderzoeksinstituut TNO en sportkledinggigant ASICS werden pakken ontwikkeld om de temperatuur van het lichaam langer laag te houden in de Atheense hitte. Schouder- en armstukken van polyester voorzien van een aluminiumlaagje kaatsen de zon terug, nauw aansluitende borst-, rug- en okselstukken nemen het transpiratievocht op en laten het dicht op de huid via de kleding verdampen. Voornaamste voordeel: de poriën blijven open voor zweetafvoer en het heeft een koelend effect. De kleding is vooraf met onze roeier Dirk Lippits getest in klimaatkamers onder Atheense omstandigheden. Voor een goede werking moet wel iedereen exact passende kleding dragen. Dus verschenen de Nederlandse roeiers in maatpakken aan de start. En niet alleen voor de roeiers, maar ook voor de handboogschutters bleek deze aanpak goed te werken. We zullen niet snel zeggen dat onze pakken het verschil maken tussen wel of niet een medaille, maar opvallend is het wel dat 22 van de 24 Nederlandse roeiers de finales haalden en dat er daarvan liefst 20 een medaille scoorden. Daar mogen we best trots op zijn!

**PeptoPro®**



# Sterke groei in tweede kwartaal

DSM heeft in het tweede kwartaal een zeer sterke groei gerealiseerd en een duidelijk hoger winstniveau. Hoger zowel in vergelijking met het tweede kwartaal van vorig jaar als in vergelijking met het eerste kwartaal van dit jaar. Aan die groei droeg op de eerste plaats DSM Nutritional Products bij, dat voor het derde opeenvolgende kwartaal sinds de overname sterkere resultaten liet zien.

Maar ook de andere onderdelen van DSM toonden goede verbeteringen.

De omzet van DSM steeg met 42 procent. Het leeuwendeel daarvan, 36 procent, kwam voor rekening van DSM Nutritional Products, de activiteiten die vorig jaar van Roche overgenomen werden.

De autonome volumegroei exclusief DSM Nutritional products bedroeg liefst 11 procent in vergelijking met het vorig jaar.

De resultaten van de clusters Performance Materials en Industrial Chemicals stegen fors in vergelijking met vorig jaar. Ook in vergelijking met de al meevallende prestaties in het eerste kwartaal is hier een duidelijke verbetering zichtbaar. Het cluster Life Science Products moest, zoals al verwacht werd, in vergelijking met vorig jaar een forse stap terug doen.

Dat ligt volledig aan de zeer lage prijzen in de wereldmarkten voor anti-infectives. Gelukkig zijn de resultaten van dit cluster in vergelijking met het eerste kwartaal op hetzelfde niveau gebleven. Terwijl het verlies van DSM Anti-infectives nog wat groter werd, kon dit worden opgevangen door betere resultaten van de business groep DSM Pharmaceutical Products.

De resultaten van DSM Nutritional Products stegen door hogere volumes, vooral in de markten voor ingrediënten voor diervoeding, over het geheel genomen stabiele prijzen en de in vergelijking met het eerste kwartaal wat sterkere dollar. De verkoop van nieuwe producten en toepassingen droeg ook duidelijk bij aan de omzetgroei. Dat de resultaten bij DSM Nutritional Products met zo'n 15 procent stegen was daarnaast vooral te danken aan de effecten van het VITAL-project dat zeer voorspoedig verloopt.

De vooruitzichten voor het jaar als geheel zijn goed voor DSM. De ontwikkeling van de marktomstandigheden toont zich redelijk stabiel. Een punt van zorg zijn de zeer hoge grondstofkosten, die DSM naar de huidige verwachting niet in hetzelfde tempo zal kunnen doorzetten naar zijn afnemers. Daardoor kan er een tijdelijke druk op de marges ontstaan. Omdat ook rekening moet worden gehouden met het gebruikelijke seizoenspatroon - de afzet is in het eerste halfjaar altijd wat groter dan in het tweede halfjaar - verwacht de Raad van Bestuur dat het bedrijfsresultaat in het tweede halfjaar, hoewel fors boven het niveau van de matige tweede helft van 2003, onder het niveau van het eerste halfjaar uitkomt. Voor geheel 2004 zal het nettoresultaat uit gewone bedrijfsuitoefening aanzienlijk beter worden dan in 2003.

## Niet vergeten: 28 september DSM Campusdag Eindhoven

In de vorige editie van DSM Business Value hebben we het al aangekondigd: op veler verzoek organiseert DSM opnieuw een Campusdag voor aandeelhouders en studenten. Ditmaal vindt de ontmoeting plaats op 28 september aanstaande in Eindhoven. Heeft u zich al aangemeld? Prima. Heeft u zich nog niet aangemeld, maar wilt u wel worden bijgepraat over de business en het innovatieve vermogen van DSM? Dan mag u deze kans niet laten liggen. Meld u alsnog aan. We ontmoeten u graag in Eindhoven!

Knip de bon uit en stuur deze op naar DSM Corporate Events, Antwoordnummer 110, 6400 VB Heerlen. Let op: een postzegel is niet nodig!

Telefonisch aanmelden? Neem contact op met DSM Investor Relations, Hans Bluysen, telefoon: 045-5782517.

### Het programma:

- 19.00 uur Ontvangst
- 19.30 uur Jan Zuidam, vice-voorzitter van de Raad van Bestuur, gaat in op de strategie van DSM
- 20.30 uur Robert Kirschbaum over het thema innovatie, nanotechnologie, biomedische materialen
- 21.30 uur Vragen en antwoorden
- 22.00 uur Informeel samenzijn aandeelhouders, studenten en DSM-management

### Locatie:

Evolution Conference Center  
Noord-Brabantlaan 1a  
5652 CA Eindhoven



Ja, ik kom graag naar de Campusdag op 28 september 2004 in Eindhoven:

Naam:

Adres:

Postcode:

Plaats:

Telefoonnummer:

Wij komen met \_\_\_\_\_ personen

## Gegevens per gewoon aandeel In EUR per gewoon aandeel<sup>1</sup>

	2004 <sup>2</sup>	2003
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen	1,66	2,08
Nettoresultaat	1,72	1,24
Cashflow	4,39	5,76
<b>Dividend</b>		1,75
- interimdividend	0,58	0,58
- slotdividend		1,17
- dividendrendement <sup>3</sup>		4,5%
<b>Koersen AEX</b>		
- hoogste koers	41,70	45,00
- laagste koers	35,75	31,29
Aantal uitstaande gewone aandelen (x 1000)	95.808	95.768
Gemiddelde dagomzet AEX (x 1000) (Enkeltelling)	485	563

1 Bij de berekening van de gegevens per gewoon aandeel zijn de bedragen toekomend aan de houders van cumulatief preferente aandelen in mindering gebracht op de resultaten en het eigen vermogen.

2 Gegevens gebaseerd op het eerste halfjaar van 2004.

3 Bij de berekening van het dividendrendement is uitgegaan van de koers van het gewoon aandeel DSM.

## Kerncijfers tweede kwartaal 2004 (in € miljoen)

Netto-omzet	1.937
Bedrijfsresultaat plus afschrijvingen (ebitda)	265
Bedrijfsresultaat (ebit)	133
Nettoresultaat	97
Nettowinst per aandeel in €	0,96
Medewerkers aantal (ultimo juni 2004)	25.062

DSM vs AEX en DJ Euro STOXX Chemical Index



## Voorzitter Raad van Commissarissen Cor Herkströter: DSM getuigt van lef en vertrouwen



III Hij is in juli 1998 met pensioen gegaan bij het bedrijf waar hij sinds de jaren zeventig voor werkte en tot op het hoogste niveau leiding aan gaf: Shell. Anno 2004 is hij voorzitter van de Raad van Commissarissen van DSM. Onder andere, want ook bij de Erasmus Universiteit, het Tinbergen-instituut, ING en NIVRA en nog tal van nationale en internationale organisaties, deelt hij zijn kennis en ervaring in adviesfuncties en als commissaris. Cor Herkströter zit niet stil.

Geen punt voor hem. Herkströter: 'Ik kan me goed ontspannen in het werk dat ik doe; ik doe het graag. Daarnaast heb ik óók tijd om te sporten, te reizen, te lezen en te luisteren naar goede muziek. Zo zijn mijn vrouw en ik recentelijk weer naar de Salzburger Festspiele geweest (doen we overigens al meer dan twintig jaar). Het is een groot genot om een week ondergedompeld te zijn in alleen maar muziek.'

### Durf

Na eerst 'gewoon lid' te zijn geweest van de Raad van Commissarissen van DSM, is Herkströter inmiddels voorzitter van die Raad. Hij schetst het vaarwater waarin de onderneming zich nu bevindt: 'DSM gaat voor de derde keer in zijn bestaan door een drastisch transformatieproces heen. Daar ligt heel wat ondernemerschap en durf aan ten grondslag. Het getuigt bovendien van moed om daarover al in een vroeg stadium, zoals DSM heeft gedaan, te communiceren met aandeelhouders. Die goede communicatie loont: aandeelhouders hebben zich zeer loyaal betoond. Ik vind deze aanpak een schoolvoorbeeld van hoe het moet.'

### Code

Als het gaat om 'hoe het moet' in het Nederlandse beursgenoteerde bedrijfsleven, dan heeft de Commissie Tabaksblat inmiddels ook een goede duit in het zakje gedaan met de gelijknamige code voor corporate governance. Herkströter: 'Bij DSM zitten we al dicht tegen de uitgangspunten van die code aan. Het is daarom niet veel werk om er helemaal aan te voldoen. Heel goed aan de code vind ik dat niet is geprobeerd opnieuw het wiel uit te vinden, maar dat de opstellers zich breed internationaal hebben georiënteerd. Je vindt er dan ook een veel dingen in terug die je in Angelsaksische landen (VS, UK) ook tegenkomt. Dat is alleen maar handig voor bedrijven die internationaal opereren, zoals DSM.'

De Code Tabaksblat zet ook de plichten van de Raad van Commissarissen helder neer. Ook in dat opzicht spoort de gang van zaken bij DSM al op veel punten met de code, volgens Herkströter. 'Maar raden die tot dusverre vooral van tijd tot tijd gezellig bijeen hebben gezeten om eens wat bij te praten over het wel en wee van een bedrijf, worden door de code duidelijk wakker geschut en op hun verantwoordelijkheden gewezen – en dat is maar goed ook.'

# Het dromen gaat door; The Torch blijft branden!



III Bij het 100-jarige bestaan van DSM zijn alle medewerkers eind mei 2002 uitgenodigd om hun talenten in te zetten voor de gemeenschap waarin zij wonen en werken. Business Value heeft hierover al eerder bericht. Uit deze

'Dream Action' is een ander initiatief

voortgekomen: de 'Torch Action'.

Dit is een wereldwijde estafette waarin

de Dream Torch van de ene naar de

andere DSM-locatie wordt doorgegeven

en waarbij de medewerkers iets extra's

doen voor hun plaatselijke omgeving.

Een succesvol initiatief, dat DSM dan

ook van harte voortzet. Op deze pagina

enkele voorbeelden van Torch-dromen

die al zijn uitgekomen.



8

## Het bos schoonmaken

1

Vroeger doorkruiste de weg van Saltillo City (Mexico) naar de hoofdstad Mexico City de nabijgelegen bergketen op een punt dat Camino del Cuatro heet. Nu volgt de hoofdweg een andere route en maakt Camino del Cuatro deel uit van rustiek bergachtig gebied met pijnboombossen. Darío López-Mimbela van Fersinsa Gb (DSM Anti-Infectives) vond het jammer om te zien dat dit gebied – aan de rand van de stad - steeds meer vervuild raakte met rommel en bouwafval. 'Mijn droom was om dit gebied schoon te maken en schoon te houden, zodat het voor iedereen waardevol en aantrekkelijk zou blijven.'

Nadat de droom was goedgekeurd, is contact gezocht met de plaatselijke afdeling van de natuurbeschermingsorganisatie Profauna. Zij stelden voor om het schoonmaakplan op te nemen in de nationale campagne voor milieubescherming. Gevolg: eind 2003 gingen medewerkers van Fersinsa Gb, studenten en boswachters, 78 totaal, het bos in. Resultaat: drie trucks vol met afval en drie kilometer schone weg. De oude afvalcontainers zijn vervangen door nieuwe en aan het begin van de weg staat een nieuw bord met de aanduiding van het gebied. Fersinsa Gb heeft de middelen voor deze actie verschaft. De schoonmaakacties worden regelmatig herhaald.

## Blaasinstrumenten voor schoolorkest

2

Een schoolorkest van het Nocedal College voor Beroepsopleiding in Santiago aan blaasinstrumenten helpen. Dat was de droom van Alejandro Fuenzalida van DSM Bakery Ingredients in Chili. De school bevindt zich in een van de armste wijken van de hoofdstad. Een schoolorkest voor 42 strikinstrumenten werd al eerder gerealiseerd: na een jaar verzorgde het orkest een concert in de stadschouwburg van Santiago. Helaas kon maar een beperkt aantal kinderen meedoen, wegens het ontbreken van meer instrumenten. 'Maar gelukkig bracht de financiële steun van DSM daar verandering in', aldus Alejandro. Eind 2003 werd het schoolorkest uitgebreid met een groot aantal blaasinstrumenten: fluiten, klarinetten, hobo's, fagotten, hoorns, trompetten, trombones en een tuba. 'We hebben nu een heus symfonieorkest', zegt een enthousiaste Alejandro. Opvallend is ook dat de schoolprestaties van de deelnemers aan het schoolorkest zijn verbeterd: ze behoren nu tot de besten van de klas.



## Aan de slag in sloppenwijken

3

Sandra Semensato Bohn van DSM Elastomeros Brasil heeft er altijd van gedroomd om moeders en kinderen in sloppenwijken te helpen. 'Ik dacht dat ik pas na mijn pensionering tijd en geld zou hebben om die droom te realiseren, maar dankzij DSM kan ik het nu al doen', zegt ze. Sandra helpt arme gezinnen in de sloppenwijken van Porto Alegre, vooral kinderen en moeders. Ze leert de vrouwen breien, borduren en haken en hoe ze daar geld mee kunnen verdienen. Ook leert ze hen hoe recyclebaar afval kan worden gescheiden en verkocht. Verder helpt Sandra kinderen met leerproblemen en problemen thuis.



## Zonne-energie tegen ontbossing

4

De droom van Gloria Marengo, Luis Ayala en Lucas Rodriguez, alledrie werkzaam op de locatie van DSM Bakery Ingredients in Argentinië, werd dit voorjaar werkelijkheid. Zij wilden zonnepanelen ontwikkelen voor het Argentijnse dorp Santa Rosa de los Pastos Grandes, dat 4000 meter boven de zeespiegel ligt. Om hun droom te realiseren hebben de drie DSM'ers het dorp 'geadopteerd', hebben ze plannen gemaakt om de ontbossing in de streek rond het bergdorp te stoppen en het gebruik van duurzame energiebronnen, zoals zonne-energie, te stimuleren. Inmiddels zijn er 46 zonnepanelen in gebruik, waarmee het hele dorp op zonne-energie kan koken!

Business Value verschijnt vier maal per jaar en is een uitgave van DSM Investor Relations

COLOFON  
Redactieadres:  
DSM Investor Relations  
Redactie Business Value  
Postbus 6500  
6401 JH Heerlen

Realisatie:  
DSM Investor Relations  
DSM Corporate Communications  
ps tekst & training, Maastricht

Internet: [www.dsm.com](http://www.dsm.com)  
E-mail: [investor.relations@dsm.com](mailto:investor.relations@dsm.com)

## Relevante data

DSM Campusdag Eindhoven:  
Bericht over het derde kwartaal:  
Jaarverslag 2004:  
Algemene Vergadering van Aandeelhouders:  
Bericht over eerste kwartaal 2005:  
Bericht over tweede kwartaal 2005:

28 september 2004  
woensdag 27 oktober 2004  
donderdag 17 februari 2005  
woensdag 6 april 2005  
woensdag 27 april 2005  
woensdag 27 juli 2005