

Beste aandeelhouder,

Het goede nieuws is de afgelopen tijd in de media al breed uitgemeten. 2005 was voor DSM een uitstekend jaar. En zeker ook voor de aandeelhouders: de koers van het DSM aandeel steeg in 2005 met bijna 50% en het dividend lag 15% hoger. En vooruitkijkend: de strategie voor de toekomst is glashelder, de eerste stappen zijn alweer gezet en de mensen van DSM zijn volop bezig met nieuwe plannen, nieuwe technologie, nieuwe producten. En zo hoort het ook, al was het maar omdat onze collega's ook niet stilzitten.

Henk van Dalen, de financiële man in de Raad van Bestuur, neemt na een lange staat van dienst afscheid van DSM en pakt de handschoen op bij TNT. Vanzelfsprekend richt hij een persoonlijk woord tot u als aandeelhouder die met name de voorbije turbulente jaren het DSM aandeel een warm hart is blijven toedragen. Arnold Gratama van Andel is bereid gevonden tijdelijk de taken van Henk in de Raad van Bestuur waar te nemen. Verder stellen wij u voor aan Nico Gerardu, DSM veteraan in hart en nieren, die bij de komende aandeelhoudersvergadering op 29 maart wordt voorgedragen als nieuw lid van de Raad van Bestuur.

Business Value

Op die vergadering zal ook de heer T. (Tom) de Swaan worden voorgedragen als nieuw lid van de Raad van Commissarissen.

U vindt in deze uitgave een verkorte impressie van de introductie van bestuursvoorzitter Peter Elverding tijdens de persconferentie van 9 februari jongstleden, toen DSM zijn resultaten over 2005 wereldkundig maakte. Uiteraard treft u ook de benodigde informatie - agenda en procedures - aan rond de komende Algemene Vergadering van Aandeelhouders. En verder: meer achtergronden rond de versterkte alliantie met biotech-bedrijf Crucell, informatie over de nieuwe milieudoelstellingen van DSM en een impressie van Bonistein - een nieuw product uit de keuken van DSM dat onder meer botverzwakking tegengaat.

■ internet: www.dsm.com
e-mail: investor.relations@dsm.com

Unlimited. **DSM**

De redactie

Nummer 28 / Jaargang 9 / Maart 2006

Vooruitgang op vrijwel alle fronten

Peter Elverding licht de gang van zaken in 2005 toe.

Pag. 1 t/m 3

Welkom op de AvA 2006

Op 29 maart aanstaande vindt op het hoofdkantoor van DSM de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AvA) plaats.

Pag. 6

Benoeming Nico Gerardu als lid Raad van Bestuur

Nico Gerardu: 'DSM en Performance Materials hebben enorme groeipotentie'

Pag. 7

DSM en Crucell werken intensief samen

DSM Biologics en het Nederlandse biotechbedrijf Crucell in Leiden hebben hun krachten vergaand gebundeld.

Pag. 8

1

Peter Elverding licht de gang van zaken in 2005 toe

Vooruitgang op vrijwel alle fronten

Hoger, kwalitatief sterker

"2005 was een goed jaar voor DSM. We realiseerden het beste resultaat uit onze geschiedenis. Het bedrijfsresultaat van € 808 miljoen (exclusief bijzondere posten) is niet alleen qua getal een stuk hoger dan het vorige record van 756 miljoen uit 2000; het is ook kwalitatief sterker. In 2000 moesten we het vooral hebben van een cyclische piek in de marges van de petrochemie. Nu halen we het leeuwendeel van ons resultaat uit specialty producten die een stabielere resultaatontwikkeling laten zien. Over de hele linie hebben onze activiteiten hun over het algemeen toch al redelijk goede performance van 2004 verder weten te verbeteren. Ook qua veiligheid en milieubelasting verbeterden onze prestaties. Dat de koers van het DSM aandeel met bijna 50% steeg, betekende dat 2005 ook voor onze aandeelhouders een zeer goed jaar was. Daarnaast was 2005 in strategisch opzicht voor DSM een bijzondere mijlpaal. We hebben onze *Vision 2005* strategie succesvol afgerond. Veel van de doelen die we ons in 2000 hadden gesteld, zijn gehaald. Daarmee is een gezonde basis gelegd voor de komende jaren. Met onze nieuwe strategie *Vision 2010 - Building on Strengths*, die we in oktober hebben gepubliceerd, hebben we de lat weer hoger gelegd. De businessomstandigheden voor 2006 zien er voor DSM ook positief uit."

Omzet en resultaten

"Onze omzet groeide in 2005 met bijna 5%. Dat was geheel te danken aan de hogere prijzen die we voor onze producten wisten te realiseren. De volumes bleven per saldo gelijk aan het hoge niveau dat we in 2004 bereikten, waarbij meespeelde dat onze grote caprolactamfabriek in China bijna een half jaar heeft stilgelegen tijdens de constructiewerkzaamheden om de capaciteit te verdubbelen. Op omzetriveau was het saldo effect van acquisities en desinvesteringen nagenoeg nul. Voor het resultaat was het effect gunstig, want NeoResins dat we in februari aan de portefeuille toevoegden, is veel profijtlijker dan de activiteiten van DSM Bakery Ingredients en van onze Amerikaanse SBR-rubberactiviteiten, die we het afgelopen jaar verkochten. Het bedrijfsresultaat steeg met bijna 45% en onze nettowinst exclusief bijzondere posten met 33%."

COLUMN

DSM: een bedrijf om trots op te zijn



Dit is mijn laatste column voor Business Value. Met veel plezier heb ik afgelopen jaren de column steeds geschreven. Vanaf 1 april aanstaande zet ik mijn carrière voort als Chief Financial Officer en lid van de Raad van Bestuur van TNT, een onderneming in expressdiensten, logistiek en postbezorging. Ik neem niet zomaar gemakkelijk afscheid van DSM. DSM is een goed en inspirerend bedrijf waar gemotiveerde mensen werken. Een onderneming die zich al meer dan honderd jaar handhaaft in zware wereldconcurrentie en zich de laatste 25 jaar succesvol heeft ontwikkeld van commodity chemieonderneming tot een bedrijf met een sterke focus op specialty applicaties in voeding en materialen. Ik heb het geluk gehad bijna dertig jaar deel te mogen zijn van dit mooie DSM. Met een goed gevoel kijk ik terug op deze periode. Zowel op de eerste jaren van mijn loopbaan in het personeelswerk, als op de afgelopen zes jaar in de Raad van Bestuur en alles wat daar tussen ligt. Ik heb prachtige mogelijkheden gehad en ook mijn steentje kunnen bijdragen. Waarom zou ik dan weggaan? Mijn switch is niet meer en niet minder dan een persoonlijke keus voor een ander inspirerend Nederlands bedrijf.

Ook al is er misschien nooit een goed moment om afscheid te nemen, dit is wel een markant moment. DSM heeft een topjaar met een recordwinst achter de rug en het perspectief voor 2006 en de jaren daarna is uitstekend. Mede op basis van de positieve toekomstverwachtingen heeft het DSM-aandeel de afgelopen periode een prima ontwikkeling doorgemaakt. Bovendien was de dividenduitkering altijd goed, ook in moeilijke jaren, en wordt die nu verhoogd. De Vision 2005-strategie heeft zijn vruchten afgeworpen en we hebben onlangs het startschot gegeven voor het nieuwe strategische programma: Vision 2010 - Building on Strengths. Dat richt zich op versnelde winstgevendende en innovatieve groei van DSM-specialties. Ik heb ook nu weer een groot vertrouwen in DSM-successen voor de komende vijf jaar. De ontwikkelingen in onze economie en markten zien er gunstig uit en ons productportfolio is minder conjunctuurgevoelig en veel innovatiever dan in het verleden. Daarmee is DSM een krachtige onderneming.

DSM heeft afgelopen jaren aangetoond in goede en slechte tijden een betrouwbare onderneming te zijn die een solide voortgang maakt en een prima dividend blijft betalen. Kortom: een bedrijf om trots op te zijn. En dan denk ik ook aan u: de beste aandeelhouders zijn aandeelhouders die trots zijn op het bedrijf waarin ze aandelen hebben. Ik dank u hartelijk voor uw vertrouwen. DSM 'uit het oog uit het hart'? Beslist niet. Met interesse zal ik ook vanuit mijn 'nieuwe stoel' de ontwikkelingen bij DSM blijven volgen.

Henk C. Van Dalen, Raad van Bestuur DSM

Life Science Products

"De resultaten van ons Life Science Products cluster verbeterden sterk. Alle businessgroepen in dit cluster deden het beter dan vorig jaar. Met onze pharma-activiteiten zijn we op de goede weg, al zijn verdere reorganisaties nodig om het gewenste rentabiliteitsniveau te halen. In december hebben we in dat kader de sluiting, respectievelijk buitengebruikstelling van twee fabrieken in de Verenigde Staten en in Canada aangekondigd. De installaties voor het steriel verpakken van medicijnen in Greenville in de VS presteerden weer erg goed; die zijn we dan ook aan het uitbreiden. Daarnaast hebben we grote verwachtingen van Per.C6®, het project waarin DSM samenwerkt met Crucell. Maar het zal nog wel enkele jaren duren voordat dit project substantiële inkomsten gaat opleveren. De lopende reorganisatie van DSM Anti-Infectives werpt al duidelijk vruchten af. Ten opzichte van 2004 konden we het verlies substantieel verminderen en in 2006 hopen we hier weer duidelijk zwarte cijfers te kunnen schrijven. De innovatieve businessgroep DSM Food Specialties bleef sterk presteren, terwijl we de meer traditionele activiteiten van DSM Bakery Ingredients voor een goede prijs konden verkopen. Al met al realiseerde dit cluster een EBITDA marge van 18% in 2005, een forse verbetering ten opzichte van de 15% in 2004."

DSM Nutritional Products

"DNP wist in 2005 een verdere verbetering te boeken ten opzichte van het toch al sterke jaar 2004. De omzetgroei was circa 2%, doordat de autonome volumegroei deels teniet werd gedaan door de prijsdruk voor een aantal van de meer volwassen producten in de portfolio. Het resultaat verbeterde wel duidelijk. Dat is enerzijds te danken aan een betere productmix en anderzijds aan de verlaging van de kosten. Het Vital project, waar we direct na de overname van deze activiteiten van Roche mee zijn gestart, is nu in zijn laatste fase. Het heeft duidelijk zijn vruchten afgeworpen. In 2005 hebben we ondermeer onze positie in Vitamine C versterkt, door de productie te concentreren in de fabriek in Schotland. Onze concurrentiepositie van dit basisproduct zal verder worden versterkt wanneer de samenwerking met onze Chinese partner NCPG rond komt. We rekenen erop dat de Chinese overheden daarvoor in de loop van dit jaar groen licht geven. De EBITDA marge van DNP liep in 2005 op tot boven de 19%; in 2004 was dat nog 17%."

Performance Materials

"De cluster Performance Materials boekte in 2005 uitstekende resultaten. Van de totale omzetgroei met 22% was ongeveer de helft (12%) te danken aan NeoResins, dat we in februari aan de portefeuille toevoegden. De andere helft kwam vooral voort uit prijsstijgingen. NeoResins en die prijsstijgingen zijn ook de motor achter de sterke verbetering van het resultaat. De hoge en volatiele grondstofkosten konden daardoor goed worden opgevangen. Daarnaast was er de verbetering van de productmix, omdat specialties zoals Dyneema en hoogwaardige engineering plastics en harsen sterk groeiden, terwijl de afzet van een meer 'volwassen' product als EPDM en van enkele coatingharsen wat terugliep. Ook de voortdurende inspanningen in het kader van het Operational Excellence-programma en de succesvolle herstructurering van DSM Elastomers droegen duidelijk bij aan de sterke prestaties van dit cluster. De EBITDA-marge liep daardoor van 12% in 2004 naar bijna 17% in 2005. Gelet op de lagere kapitaalsintensiteit van deze activiteiten is dat zondermeer een gezonde rentabiliteit."

Industrial Chemicals

"De groei van de omzet van Industrial Chemicals was ook volledig te danken aan prijsstijgingen. Het volume

liep hier wat terug doordat onze fabriek voor caprolactam in China in het tweede deel van het jaar maanden stil lag in verband met de verdubbeling van de capaciteit. Inmiddels is de fabriek eind vorig jaar weer opgestart en we verwachten binnenkort op volle toeren te kunnen draaien. Onze activiteiten met betrekking tot vezelgrondstoffen, melamine en kunstmest werden in 2005 geconfronteerd met hoge en zeer volatiele grondstofkosten als gevolg van de hoge olieprijs. Dankzij de goede marktcondities voor vezelgrondstoffen en kunstmest konden we die goed doorgeven aan onze klanten en onze marges op die producten verbeteren. Bij melamine lukte dat minder goed, omdat voor dat product de wereldmarkt momenteel ietwat uit balans is. Dat geldt met name voor de Verenigde Staten, waar de zeer hoge gasprijzen niet aan onze klanten konden worden doorberekend. Dat 2005 voor DSM Energy wel een zeer goed jaar was, zal u niet verbazen. Al met al was het resultaat van dit cluster substantieel beter. In 2005 konden wij met deze activiteiten een EBITDA marge realiseren van ruim 14%."

Ijzersterke balans



"De balans van DSM is nog steeds ijzersterk. Met onze activiteiten genereerden we in 2005 een kastroom van € 700 miljoen. € 400 miljoen hebben we geïnvesteerd in nieuwe productiecapaciteit. We hebben € 250 miljoen uitgekeerd aan onze aandeelhouders. Het saldo van uitgaven voor acquisities min de inkomsten uit desinvesteringen beliep € 342 miljoen. De grootste post daarin was de acquisitie van NeoResins. Per saldo is onze nettoschuld daardoor toegenomen tot € 832 miljoen. Dat is ruim binnen de bandbreedte om onze Single A credit rating vast te houden. En het geeft voldoende financiële ruimte voor onze ambities om DSM verder te laten groeien."

Vooruitzichten

"De algemene economische vooruitzichten voor 2006 zijn positief. Het consumentenvertrouwen zal in Japan en Europa naar verwachting verbeteren en in de overige regio's positief blijven. Daarnaast wordt voor veel sectoren en regio's ook een blijvend sterke industriële productie voorspeld, waarbij de sterke groei in opkomende economieën zich zal voortzetten. Voor de chemische industrie zullen naar verwachting de meeste markten een goed evenwicht tussen vraag en aanbod te zien geven. De groei in de automobielsector, met name in de Verenigde Staten, zal daarbij echter waarschijnlijk achterblijven. Bij dit over het algemeen positieve beeld liggen de voornaamste risico's in grote schommelingen in de valutakoersen, meer specifiek de waarde van de dollar tegenover de euro, geopolitieke spanningen en hoge, sterk fluctuerende grondstofprijzen. Voor 2006 verwacht DSM een verdere sterke performance van de activiteiten op het gebied van Nutrition en Performance Materials. Voor de pharma-activiteiten wordt een verdere verbetering van de prestaties voorzien. Industrial Chemicals zal naar verwachting een voortzetting van de relatief positieve business-omgeving te zien geven. Onvoorziene omstandigheden daargelaten verwacht DSM over het eerste kwartaal van 2006 een bedrijfsresultaat uit doorlopende

activiteiten dat op of boven het niveau van het eerste kwartaal van 2005 ligt (€182 miljoen). Voor het gehele jaar 2006 zullen de marktomstandigheden voor DSM naar verwachting positief blijven.”

Vision 2010 al in volle gang

“Voordat ik afsluit wil ik enkele woorden wijden aan onze nieuwe strategie Vision 2010 en vooral aan de eerste acties die we inmiddels hebben aangezet. Met Vision 2010 willen we structurele waardecreatie realiseren langs 3 wegen. Op de eerste plaats investeren in groei van vooral de echte specialties in onze portfolio. Die groei moet gedragen worden door investeringen, gerichte acquisities en door een forse push in onze innovatie-inspanningen op deze gebieden. Op de tweede plaats willen we de kansen grijpen in opkomende economieën zoals China, India, Zuid Amerika en Oost- en Midden-Europa. Op de derde plaats willen we blijven werken aan een verdere verbetering van onze bedrijfsvoering via Operational Excellence. DSM heeft op dat vlak de laatste jaren al veel vooruitgang geboekt. Maar stilstand is achteruitgang, en we moeten dus ook in dit opzicht alert en actief blijven.”

Autonome groei

“Voor wat betreft het investeren in autonome groei staan we zeker niet stil. Een mooi voorbeeld van actieve groei is Dyneema. Dit jaar zullen twee nieuwe vezellijnen op onze site in Greenville in productie worden genomen. Daarmee zullen we onze productiecapaciteit sinds 2000 ruim hebben verdubbeld. En terwijl de constructie van deze fabrieken nog niet af is, zijn we alweer begonnen met de voorbereiding voor de bouw van een 4de lijn in Greenville die volgend jaar gereed moet komen. Daarnaast zijn er vele andere projecten in uitvoering en voorbereiding. We zullen, inclusief kleinere acquisities, de komende jaren meer gaan investeren dan de afgelopen jaren zoals ook in onze strategie-communicatie aangekondigd.”

Innoveren

“Een versterking van onze innovatiedrive is een van de hoekstenen van Vision 2010. Waarbij de hoofdgebieden van innovatie voor DSM zijn: Nutrition & Health en Performance Materials. DSM wil daar de komende jaren stevig in investeren. In de voorbereiding van Vision 2010 hebben we de meest veelbelovende lopende innovatieprojecten geselecteerd en zullen daar extra energie in steken om de ontwikkeling te versnellen. Voor 2010 mikken we op € 1 miljard omzet uit innovatie. Om dat te realiseren zijn we bezig om onze innovatiestructuur te versterken.

Daar wordt onder leiding van Rob van Leen, die sinds 1 januari 2006 de positie heeft Chief Innovation Officer, hard aan gewerkt. Een Corporate Innovation Center is in oprichting. Daarnaast zal er per cluster extra aandacht komen voor innovatie en New Business Development. Een bijzonder punt uit Vision 2010 is dat DSM de komende jaren ook gericht gaat investeren in innovatieprojecten voor de wat langere termijn, na 2010. We hebben 4 gebieden of zogeheten Emerging Business Areas geïdentificeerd waarvan wij verwachten dat we met onze kennis en kunde goed kunnen inspelen op de behoefte aan nieuwe producten die de markt dan zal hebben. Die 4 gebieden of EBAs zijn specialty verpakkingen, gepersonaliseerde voeding, biomedische materialen en industriële of ‘witte’ biotechnologie.”

Supersterke en heldere oplossing

“Uit de lange lijst van nieuwe producten die wij recent op de markt hebben gebracht wil ik twee voorbeelden naar voren halen die representatief zijn voor wat wij op dit vlak te bieden hebben. U kent allemaal Dyneema als de supersterke vezel die door DSM is uitgevonden en waar bijvoorbeeld sleepkabels en kogelwerende vesten van gemaakt worden. Dyneema vindt ook steeds meer toepassing op medisch gebied, waarvoor we de speciale variëteit DyneemaPurity hebben geïntroduceerd. Zo worden gescheurde kniebanden nu gerepareerd met DyneemaPurity, wat supersterk, superlicht en flexibel is en daardoor duidelijke voordelen biedt boven de materialen die hier tot voor kort voor werden gebruikt. Het andere voorbeeld is Brewers Clarex, een nieuw enzym dat door DSM Food Specialties is ontwikkeld. Met dit enzym kunnen bierbrouwers het bier helder houden zonder dat smaak of schuimkraag er door veranderen. Brewers Clarex doet dat beter – en goedkoper – dan de chemicaliën die daar tot voor kort voor werden gebruikt.”

Opkomende economieën

“Actief inspelen op de snelgroeiende vraag naar onze producten in landen met snelgroeiende economieën is de tweede pijler onder Vision 2010. Het gaat dan natuurlijk in de eerste plaats met name ook om China en India. Onze afzet buiten de traditionele markten in Europa en Noord Amerika is in 2005 met zo'n € 200 miljoen gegroeid. In China groeide de omzet van \$ 500 miljoen naar ruim \$ 580 miljoen. DSM is in China al duidelijk aanwezig en we willen onze activiteiten daar versneld uitbreiden. We mikken op een omzet in China van tenminste \$ 1 miljard in 2010.”

Lagere kosten, hogere marges

“De derde pijler onder Vision 2010 is Operational Excellence, de vlag waaronder bij DSM talrijke projecten lopen om de kosten te verlagen, de marges te verhogen en de efficiency te verbeteren. We hebben op dat vlak de afgelopen jaren veel bereikt, en dat heeft substantieel bijgedragen aan de verbetering van onze resultaten. Maar we kunnen nu niet op onze lauweren gaan rusten. Integendeel, juist nu de vaart er goed in zit, is het zaak op dit vlak actief en alert te blijven. De lopende projecten zullen we dan ook met volle kracht afmaken. We verwachten in totaal via de lopende reorganisaties de komende jaren een resultaatbijdrage van € 100-150 miljoen te realiseren ten opzichte van het 2005 kostenniveau. Daarnaast loopt er een aantal brede efficiency-verbeteringsprogramma's. Ook daar worden continu nieuwe initiatieven ontwikkeld. Er lopen projecten met betrekking tot 'pricing excellence' waar waardecreatie niet komt uit kostenvermindering maar uit margeverhoging. Een ander voorbeeld als vervolg op het succesvolle inkoopproject (Magnet) is dat we dit jaar zo'n € 100 miljoen extra willen besparen op onze inkoopkosten.”

Veiligheid

“Ook op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu heeft DSM een goede naam. Voor de tweede keer op rij is DSM in de toonaangevende Dow Jones Sustainability index als nummer 1 in de chemie wereldwijd naar voren gekomen. Een erkenning van ons Triple P beleid, waarin we, naast de P van Profit, ook ruimschoots aandacht geven aan de P van People en de P van Planet. In 2005 hebben we op dat gebied verdere vooruitgang geboekt. De veiligheidsscores van onze DSM-bedrijven exclusief DNP zijn ten opzichte van 2004 weer verbeterd. Bij DNP hebben we onze aanpak in de loop van 2004 ingevoerd; daarom zijn pas vanaf 2005 goed vergelijkbare cijfers voor DNP voorhanden. De komende jaren moet daar een inhaalslag worden gerealiseerd, zoals bij de meeste acquisities trouwens, maar er wordt goede vooruitgang geboekt. In Vision 2010 hebben we ons ten aanzien van veiligheid een duidelijk en ambitieus doel gesteld. De frequentie van alle 'recordable incidents' moet de komende 5 jaar worden gehalveerd. En we willen in de rankings bij de top blijven behoren. Ook wat de milieubelasting van onze activiteiten betreft gaan we vooruit. Van de 14 concrete targets die we in 2001 hebben vastgelegd voor realisatie in 2006, hebben we er intussen 10 gehaald. In het kader van Vision 2010 hebben we een aantal concrete nieuwe reductietargets voor emissies gesteld voor de komende jaren. In het komende Triple P rapport kunt u die gedetailleerd nalezen.”



DSM

DSM Dyneema produceert een high performance polyetheenvezel met een laag gewicht en hoge sterkte die wordt gebruikt in touwen, kabels en netten in de visserij, scheepvaart en offshore.



DSM Coating Resins produceert synthetische coatingharsen die toegepast worden in de scheepvaartindustrie.



DSM Fibre Intermediates produceert caprolactam, de grondstof voor Nylon-6, dat wordt toegepast in textiel en acrylonitril, de grondstof voor acrylvezels.



DSM Engineering Plastics produceert isolatiematerialen voor laagspanning schakelmateriaal en componenten voor ICT-apparatuur, lampfittings en armaturen, motoren, draad en kabels, behuizingen en elektrische apparatuur.



PeptoPro®, een sport-herstel-ingrediënt – een product van **DSM Food Specialties** – onderscheidt zich van andere sport- en energiedranken doordat het voor een sneller herstel van de energievoorraad in de spieren zorgt.



DSM Melamine produceert melamine, dat vooral wordt toegepast in lijmen en impregneerharsen voor panelen op houtbasis die in de bouw worden gebruikt. Melamine wordt ook gebruikt als plastificeermiddel voor beton.



De producten van **DSM Fine Chemicals** worden toegepast in coatings, harsen, kleurstoffen, pigmenten en kunststoffen, als grondstof maar ook als toevoeging om het eindproduct speciale eigenschappen te geven, zoals sterkte, bestendigheid tegen UV-licht en elasticiteit.



is overal...

Unlimited. **DSM**

DSM Nutritional Products produceert vitamines en UV-filters die o.a. in persoonlijke verzorgingsproducten worden toegepast.



DSM Nutritional Products produceert vitamines, carotenoïden, enzymen, aminozuren en andere ingrediënten voor de bereiding van voer voor huisdieren en andere dieren.



DSM NeoResins produceert harsen met een hoge duurzaamheid die speciaal ontworpen zijn voor de scheepvaartindustrie.



DSM Composite Resins produceert onverzadigde polyesterharsen, gelcoats, sizings & binders en polymere weekmakers die worden gebruikt in glasvezelversterkte kunststoffen voor toepassing in de scheepvaartindustrie.



Bonistein tegen botontkalking (en meer)

■ **Genesteïne is een voedingsstof die in soja (bonen, melk, tempeh en tofu) zit. Goed wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat genesteïne goed is voor de gezondheid; het is ook al langer bekend dat deze stof de groei van bepaalde kankercellen af kan remmen.**



Uniek en veilig

Bonistein, een nieuw product van DSM Nutritional Products (DNP), is een genesteïne in pure vorm die gemakkelijk door het menselijk lichaam opgenomen wordt. Bonistein wordt niet langs chemische weg uit soja gewonnen, maar wordt gesynthetiseerd uit kwalitatief zeer hoogwaardige ingrediënten. Het product is volledig vrij van potentiële allergenen of andere mogelijk ongunstige stoffen en het is niet genetisch gemodificeerd. Bonistein is daarmee een uniek, effectief en heel veilig product.

6

Gezondheid

Niet overal ter wereld wordt evenveel soja gegeten of gedronken. Momenteel wordt alleen in Azië zoveel soja geconsumeerd dat het ook effectief en positief uitwerkt op de gezondheid van mensen. In Japan gebruikt men het meest, naar schatting gemiddeld per persoon een kleine 30 mg per dag. In Europa en de Verenigde Staten ligt de consumptie slechts op tussen de 1 en 3 mg per persoon per dag. Daarmee lopen dus vele honderden miljoenen mensen de voordelen van genesteïne mis. DNP heeft Bonistein nu op de markt gebracht, in de hoop dat meer mensen in het westen er hun voordeel mee gaan doen.

Voordelen

Maar wat zijn die voordelen dan precies? Chronische ziektes zoals botontkalking (osteoporose), hart- en vaatziekten, diverse varianten van kanker en de gezondheid van ogen en huid worden positief beïnvloed door Bonistein. DSM heeft in zijn onderzoek vooral gekeken naar de gunstige effecten op de gezondheid van de menselijke botten.

Levend weefsel

Botten zijn in zekere zin levend weefsel, dat kan herstellen na een beschadiging of een breuk. Naarmate een mens ouder wordt, verloopt dat herstelproces echter steeds langzamer, waardoor botverzwakking op kan treden. Osteoporose is eigenlijk niks anders dan een geleidelijke afname van de botmassa. Botten worden dan zwakker en de kans op breuken wordt groter. Sommige factoren kunnen we niet beïnvloeden, denk aan erfelijkheid, leeftijd en ras, maar andere wel: roken, sporten, gezond eten. En wat de botten betreft is het nu duidelijk geworden dat na calcium en vitamine D ook Bonistein gunstige effecten heeft.

Actief leven

Wereldwijd hebben zo'n 200 miljoen mensen met osteoporose te maken. Wie op latere leeftijd een bot breekt, loopt grote kans daar lange tijd last en pijn van te houden. Tegelijk wil je wel onafhankelijk blijven, een actief leven leiden en je goed kunnen blijven bewegen. Voor iedereen die dat wil – en wie hoort daar niet bij? – kan Bonistein uitkomst bieden, bijvoorbeeld als aanvulling op calciumsupplementen.

Welkom op de AvA 2006

AvA 2006

■ **Op 29 maart aanstaande vindt op het hoofdkantoor van DSM de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AvA) plaats. Graag heten wij u nu alvast welkom; wij stellen een constructieve wisseling van gedachten over de resultaten en strategie op hoge prijs.**

Instructie voor deelname

Iedereen die op donderdag 23 maart 2006, na verwerking van bij- en afschrijvingen per die datum (de "Registratiedatum"), in het bezit is van aandelen Koninklijke DSM N.V. kan zich aanmelden voor de Jaarvergadering. Indien u wilt deelnemen aan de vergadering dient u, afhankelijk van uw specifieke situatie, een van de onderstaande procedures te volgen.

Niet-blokken van aandelen

Het merendeel van de bij Euroclear Nederland aangesloten instellingen heeft te kennen gegeven in het kader van de jaarvergadering van de vennootschap de aandelen niet te zullen blokkeren. Voor zover mogelijk zijn deze aangesloten instellingen verzocht het niet-blokken van aandelen in het kader van de jaarvergadering van de vennootschap te communiceren aan hun cliënten.

Voor aandeelhouders aan toonder

Als u de vergadering wilt bijwonen in persoon, wordt u verzocht dit via de bank of commissionair waar uw aandelen in administratie zijn, aan ABN AMRO Bank N.V. kenbaar te maken uiterlijk op donderdag 23 maart 2006.

U ontvangt per e-mail of per post een bewijs van registratie met depotbewijsnummer. Het depotbewijsnummer zal dienen als bewijs van toegang tot de vergadering, waarbij het aantal aandelen waarvoor de aandeelhouder kan stemmen vermeld zal staan op de registratielijst die de vennootschap van ABN AMRO Bank N.V. zal ontvangen. Op verzoek kan de aandeelhouder via zijn bank of commissionair een opgave krijgen van het aantal aandelen dat op naam van de aandeelhouder is aangemeld. Indien de aandeelhouder niet tijdig in het bezit is van een depotbewijsnummer, dient de aandeelhouder zich voor aanvang van de vergadering bij de ontvangstbalie te legitimeren met een geldig legitimatiebewijs. Na controle met de op de registratielijst vermelde gegevens wordt de aandeelhouder een depotbewijsnummer toegekend, hetgeen als bewijs van toegang tot de vergadering dient.

De bij Euroclear Nederland aangesloten instellingen dienen uiterlijk op maandag 27 maart 2006 om 17.30 uur Nederlandse tijd aan ABN AMRO Bank N.V. een verklaring te verstrekken waarin is opgenomen het aantal aandelen dat door de betreffende houder op de registratiedatum gehouden en ter registratie aangemeld wordt.

Voor aandeelhouders op naam

Aandeelhouders die in persoon vermeld staan in het aandeelhoudersregister van de vennootschap, alsmede geregistreerde vruchtgebruikers en pandhouders aan wie het stemrecht op deze aandelen toekomt, kunnen de vergadering bijwonen, indien de vennootschap via het N.V. Algemeen Nederlands Trustkantoor ANT (Postbus 11063, 1001 GB Amsterdam, fax 020-5222500) de kennisgeving van hun voornemen de vergadering bij te wonen op donderdag 23 maart 2006 heeft ontvangen. U ontvangt vervolgens een toegangsbewijs dat bij aanmelding op de vergadering dient te worden overhandigd.

Stemmen bij volmacht

Aandeelhouders die toegang hebben tot de vergadering kunnen derden via een schriftelijke verklaring machtigen om hen ter vergadering te vertegenwoordigen en stemrecht uit te oefenen. Onverminderd het hiervoor bepaalde met betrekking tot registratie en deelneming aan de vergadering, wordt u verzocht dit uiterlijk op donderdag 23 maart 2006 via de bank of commissionair waar uw aandelen in administratie zijn, aan ABN AMRO Bank N.V., Agency Services/Paying Agency, MF 2050, Kemelstede 2, 4817 ST Breda (aandeelhouders aan toonder) of ANT (aandeelhouders op naam) kenbaar te maken.

Desgewenst kan gebruik worden gemaakt van de mogelijkheid om een volmacht aan een daartoe aangewezen DSM medewerker te verlenen. Hiervoor wordt verwezen naar nadere instructies op de website van DSM: www.dsm.com of rechtstreeks www.dsm.com/en_US/downloads/governance/Stemmen_volmacht.pdf

Legitimatie

Aan vergadergerechtigden kan worden verzocht zich voorafgaand aan de vergadering te legitimeren. Hen wordt verzocht een geldig legitimatiebewijs mee te nemen.

Agenda

voor de jaarvergadering, te houden op woensdag 29 maart 2006 om 14.00 uur, in het hoofdkantoor van de vennootschap, Het Overloon 1 te Heerlen

- 1 Opening
- 2 Jaarverslag van de Raad van Bestuur over 2005 waaronder begrepen de implementatie Nederlandse corporate governance code
- 3
 - a Vaststelling van de Jaarrekening 2005
 - b Vaststelling dividenduitkering over 2005
 - c Kwijting van de leden van de Raad van Bestuur
 - d Kwijting van de leden van de Raad van Commissarissen
- 4 Reserverings- en dividendbeleid
- 5 (Her)benoeming van leden van de Raad van Commissarissen
- 6 Benoeming van een lid van de Raad van Bestuur
- 7
 - a Verlenging van de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot uitgifte van aandelen
 - b Verlenging van de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht bij uitgifte van gewone aandelen
- 8 Machtiging van de Raad van Bestuur inzake verkrijging door de vennootschap van eigen aandelen
- 9 Vermindering van het geplaatst kapitaal door intrekking van aandelen
- 10 Voorstel tot statutenwijziging
- 11 Rondvraag
- 12 Sluiting

Benoeming Nico Gerardu als lid Raad van Bestuur

■ De Raad van Commissarissen van DSM zal aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 29 maart aanstaande voorstellen Nico Gerardu te benoemen tot lid van de Raad van Bestuur. Nico Gerardu zal daarmee Chris Goppelsroeder opvolgen die om persoonlijke redenen zijn functie ter beschikking heeft gesteld.



Nico Gerardu (54) is sinds 1975 werkzaam bij DSM. Hij kwam destijds in dienst bij de afdeling Engineering en heeft in de loop der jaren uiteenlopende managementfuncties bekleed in verschillende businessgroepen: Industrial Chemicals, Kunststoffen, Kunststoffproducten, en Fine Chemicals. Sinds 2000 was hij businessgroepdirecteur van DSM Anti-Infectives. Gerardu studeerde fysische technologie aan de Technische Universiteit van Eindhoven en behaalde een MBA-grad aan de universiteit van Diepenbeek in België. Hij is gehuwd en heeft drie kinderen.

Nico Gerardu: 'DSM en Performance Materials hebben enorme groeipotentie'

Fris van de universiteit kwam Nico Gerardu in 1975 bij DSM binnen als proces technoloog. Pakweg de laatste elf jaar werkte hij vooral in de 'life sciences' waarvan de laatste zes jaar als businessgroepdirecteur van DSM Anti-Infectives. Anti-Infectives kreeg het in 2003 zwaar te verduren, maar zit dankzij een grondig herstructureringsprogramma sinds 2005 weer volop in de lift. In de Raad van Bestuur zal Gerardu o.a. de portefeuille van het cluster Performance Materials beheren: Engineering Plastics, Dyneema, Resins en Elastomers. Een cluster met groeipotentie.

Het nieuwe strategieprogramma Vision 2010 - *Building on Strengths* heeft met dit cluster dan ook een forse omzetgroei voor ogen. Gerardu gaat die uitdaging graag aan. 'Performance Materials is een substantiële kernactiviteit binnen DSM', zegt hij. 'We doen het al goed op dat gebied, maar we zien nog vele mogelijkheden. De innovatie en groei die we met Vision 2010 - *Building on Strengths* voor totaal DSM willen realiseren, zal voor een belangrijk deel met producten en applicaties binnen Performance Materials tot stand worden gebracht.' Gerardu noemt o.a. groeiproducten als Stanyl en Arnitel binnen Engineering Plastics, maar wijst vooral ook op de explosieve vraag naar de ultrasterke vezel Dyneema. 'Deze organisatie is in staat nieuwe producten te ontwikkelen en in nieuwe markten af te zetten. Graag bouw ik voort op wat daarin al bereikt is. De groei zal de komende jaren deels middels acquisities en deels door autonome groei van binnenuit tot stand komen. We zullen dus ook intern verder verbeteren en vernieuwen. Uiteindelijk moeten we nog effectiever en efficiënter onze resultaten bereiken. Dat is niet alleen een kwestie van harder lopen, maar ook van dingen anders doen.'

Als de aandeelhoudersvergadering akkoord gaat met zijn benoeming, zal Nico Gerardu op 1 april aanstaande in zijn nieuwe functie aan de slag gaan. Vision 2010 - *Building on Strengths* legt voor Performance Materials nadrukkelijk een strakke koers vast. 'Een goed afgewogen en gekozen koers', vindt Gerardu en schaaft zich daar volledig achter.

Nieuw lid Raad van Commissarissen

Op 14 februari maakte DSM het voornemen bekend de heer T. (Tom) de Swaan te benoemen tot lid van de Raad van Commissarissen. De heer De Swaan (4 maart 1946) bezit de Nederlandse nationaliteit. Hij behaalde zijn Masters-grad in de economie aan de Universiteit van Amsterdam. De heer De Swaan was van 1972 tot 1998 werkzaam bij De Nederlandsche Bank, vanaf 1986 als lid van de Directie. In 1999 trad hij toe tot de Raad van Bestuur van ABN AMRO Bank als Chief Financial Officer. De heer De Swaan zal per 1 mei 2006 bij ABN AMRO met pensioen gaan. Het voorstel tot benoeming tot commissaris bij DSM zal ter goedkeuring worden voorgelegd aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 29 maart aanstaande.

Voortaan wereldwijd dezelfde milieunormen

■ De milieuprestaties van alle DSM-bedrijven, of ze nu in Europa, de Verenigde Staten, in China of elders zijn gevestigd, worden voortaan gemeten aan de hand van Amerikaanse of Europese milieunormen.

2010

In de afgelopen maanden zijn vrijwel alle installaties doorgelicht om na te gaan wat er nog moet gebeuren willen ze voor 2010 voldoen aan de pittige Europese of Amerikaanse normen. Deze 'gaps' zijn door de businessgroepen zelf in kaart gebracht. Op corporate niveau zijn ze vervolgens omgezet in reductiedoelen, die in 2010 gerealiseerd moeten zijn (zie tabel).

Robert Donker, senior milieu-adviseur in de afdeling Corporate Safety, Health, Environment & Manufacturing: "De doelstellingen gelden voor DSM als geheel. De businessgroepen zijn verantwoordelijk voor het treffen van maatregelen of het doen van investeringsvoorstellen om tijdig aan de milieunormen te voldoen. De Raad van Bestuur bepaalt uiteindelijk, alles afwegend, of en met welke prioriteit die voorstellen ook worden uitgevoerd."

Lokaal

Op een aantal punten verschilt de lijst met milieudoelen voor 2010 met die voor 2006. Zo is een doelstelling voor het verminderen van de uitstoot van fijn stof toegevoegd, maar is de doelstelling om het waterverbruik te verminderen, verdwenen. "Niet omdat dat niet belangrijk is", aldus Robert Donker, "maar omdat het erg afhankelijk is van de lokale situatie. In sommige gebieden is zoet water schaars, terwijl het op andere sites overvloedig beschikbaar is. Daar kun je geen wereldwijde doelstelling voor opstellen. Dat neemt niet weg dat er lokaal natuurlijk wel het nodige kan en moet gebeuren."

Twee vliegen...

Vergeleken met andere bedrijven is het opvallend dat DSM geen aparte doelstelling heeft geformuleerd voor kooldioxide, het gas dat mogelijk bijdraagt aan klimaatverandering. "De productie van CO2 is een afgeleide van het energieverbruik", zegt Robert. "Daarom hebben we als doelstelling opgenomen dat we het energierendement met 5% willen verbeteren. Op die manier sla je twee vliegen in één klap: je vermindert je energiekosten per product en de uitstoot van CO2. Daarnaast hebben we een doelstelling voor de reductie van de emissie van N2O, een ander gas dat bijdraagt aan het broeikaseffect."

Innovatie

Om de milieudoelen te realiseren, wordt uitgegaan van de best beschikbare, bestaande technieken. Maar daar blijft het niet bij. "In het kader van duurzame ontwikkeling investeert DSM in de ontwikkeling van nieuwe technieken, zoals groene routes voor de productie van stoffen en/of het gebruik van microreactoren. De koppeling van innovatie en milieubewustzijn maakt het mogelijk om een sprong voorwaarts te maken op het gebied van duurzame ontwikkeling en daarmee nog verder weg liggende milieudoelen dichterbij te brengen."

Reductiedoelen

Lucht:



- Fijn stof 75%
- Zwaveldioxide 75%
- Stikstofoxiden 20%
- Distikstofoxide 40%
- Vluchtige organische stoffen 50%

Water:



- Chemisch Zuurstof Verbruik 15%

Algemeen:



- Energieconsumptie 5%
- Niet-gevaarlijk afval 5%
- Storten gevaarlijk afval 100% (= niet storten gevaarlijk afval)

DSM en Crucell werken intensief samen

■ **DSM Biologics en het Nederlandse biotechbedrijf Crucell in Leiden hebben hun krachten vergaand gebundeld. De twee gaan nog nauwer samenwerken bij de verdere ontwikkeling van een nieuwe techniek om eiwitten en antistoffen voor medicijnen te kunnen maken. DSM en Crucell werken al samen sinds 2002, maar hebben hun bestaande contract uitgebreid. Ze hopen de komende vijftien jaar honderden eiwitmedicijnen te kunnen maken voor andere farmaceutische bedrijven en verwachten daarmee een omzet van enkele honderden miljoenen euro's per jaar te genereren uit licentiëring en royalties. De samenwerkingsactiviteiten passen geheel in het DSM-strategieprogramma Vision 2010-Building on Strengths dat versterkte innovatie stimuleert.**

Crucell ontwikkelde de PER.C6®-technologie om met menselijke cellen chemicaliën, vaccins en eiwitten te maken. Langs biotechnologische weg worden de cellen gedresseerd om efficiënt en snel hun werk te doen. DSM werkt aan het verbeteren van de groei van deze cellen en laat de cellen in stalen tanks vermenigvuldigen, zodat ze de gewenste stoffen produceren.

Groeimarkt

Farmaceutische bedrijven hebben volgens DSM veel interesse in de productie van specialities en de winstmarges op medicinale eiwitten zijn groot. "De markt voor eiwitten groeit snel en kan binnen vijftien tot twintig jaar zo'n tweehonderd miljard dollar bereiken", laat Leendert Staal, directeur van DSM Pharmaceutical Products, weten. "Het gebruik van een menselijke cel biedt potentieel grote voordelen. Daarnaast verwachten we ook door standaardisatie van de procestechnologie het ontwikkelingstraject voor onze klanten aanzienlijk te kunnen versnellen. Wij geloven dat PER.C6® de potentie heeft om het belangrijkste productieplatform te worden voor een aantrekkelijk deel van die markt. We willen het aanzienlijke inkomstenpotentieel van het PER.C6®-licentiërings-businessmodel ten volle benutten." Ook Ronald Bus, CEO van Crucell heeft veel vertrouwen in de intensieve samenwerking met DSM. "Wij geloven er sterk in dat de intensivering van onze inspanningen ons in staat zal stellen een significant marktaandeel te veroveren

met de PER.C6®-licentiëringsactiviteiten", zegt hij. "We zijn ervan overtuigd dat dit aanzienlijke waarde zal genereren voor onze aandeelhouders."

Voorkeurspositie

De partners gaan hun ontwikkelings- en marketingactiviteiten in de VS en Europa uitbreiden. Om de PER.C6®-technologie versneld in de markt te zetten en een voorkeurspositie bij de industrie te veroveren, zullen ze zich richten op samenwerking met andere spelers op het gebied van eiwitten. Vele bedrijven, vooral in de VS, ontwikkelen medicijnen en vaccins op basis van antilichamen en eiwitten. Die stoffen kunnen in principe worden gemaakt met de PER.C6®-technologie. Tot nu toe hebben DSM en Crucell twintig PER.C6®-licenties verkocht aan andere farmaceutische bedrijven.

Gezamenlijk R&D-centrum

Het nodige onderzoeks- en ontwikkelingswerk voor een geïntegreerd PER.C6®-productiepakket zal voornamelijk uitgevoerd worden in een nieuw gezamenlijk R&D-centrum. Een deel van dit centrum bevindt zich aan de Amerikaanse oostkust; een ander deel in Nederland. DSM Biologics zal zijn contractproductieactiviteiten concentreren in Groningen en deze vooral richten op het ondersteunen van licentienemers van de PER.C6®-technologie.

Vision 2010 – Building on Strengths; het strategie-logboek

■ **Meteen na de bekendmaking van de nieuwe concernstrategie in oktober 2005 begon DSM met het zetten van concrete stappen. Hieronder in een notendop de uitvoering van de strategie in de eerste maanden na oktober: acquisities, samenwerkingen, investeringen ter verbetering van het specialty profiel, geografische verschuivingen en benoemingen op sleutelposities.**

7 oktober 2005: Rob van Leen wordt benoemd tot Chief Innovation Officer. **18 oktober 2005:** DSM kondigt aan Syntech over te willen nemen, een Chinese producent van coatingharsen met een omzet van USD 30 miljoen. **26 oktober 2005:** DSM maakt bekend dat de samenwerking met North China Pharmaceutical Corporation wordt geïntensiveerd met investeringen door DSM en de oprichting van twee joint ventures in voedingsproducten en anti-infectiva. **1 november 2005:** DSM gaat investeren in de uitbreiding van de productiefaciliteiten van DSM Anti-Infectives in Toansa (India). **6 december 2005:** DSM Composite Resins kondigt de bouw aan van een nieuwe Sizings-fabriek op de Xinghuo site in Shanghai, vooruitlopend op de wereldwijd aantrekkelijke glasfibermarkt. De bouw begint in de tweede helft van 2006. **19 december 2005:** DSM maakt bekend opnieuw te investeren in een nieuwe productielijn voor Dyneema® in Greenville, North Carolina (VS). **19 december 2005:** DSM Pharmaceutical Products gaat de activiteiten van de businessunits DSM Pharma Chemicals en DSM Biologics herstructureren. **20 december 2005:** Het Nederlandse biotech-bedrijf Crucell en DSM Biologics maken versterking en uitbreiding bekend van de activiteiten op het gebied van de licentiëring van de PER.C6® technologie. **19 Januari 2006:** DSM en Sociedad Química y Minera de Chile (SQM) maken de verkoop van DSM's businessunit Minera (jodiumactiviteiten) aan SQM bekend. **Januari 2006:** een dwarsdoorsnede van de wereldwijde DSM-organisatie wordt uitgenodigd mee te doen aan een enquête over de bekendheid met de strategie Vision 2010 – Building on Strengths. Doel is na te gaan of iedereen de strategie kent, begrijpt en kan vertalen naar het eigen werk. **8 februari 2006:** DSM kondigt aan een nieuwe fabriek voor processmaakstoffen te gaan bouwen in Xinghuo, Sanghai. **9 februari 2006:** publicatie van de jaarcijfers, met een bedrijfsresultaat dat het hoogste was dat DSM ooit heeft behaald.

8

Enquête Website Investor Relations DSM

Wij willen de kwaliteit van onze Investor Relations website (www.dsm.com of http://www.dsm.com/nl_NL/html/invest/home.cgi) graag verbeteren. Belangrijk daarbij is dat dit goed aansluit bij uw wensen en behoeftes. Daarom zijn wij erg benieuwd naar wat u van onze website vindt en welke verbeteringen u in de toekomst op onze website zou willen zien. Wij willen u uitnodigen om deel te nemen aan een korte enquête over de DSM Investor Relations website. De enquête die door de Universiteit van Maastricht wordt uitgevoerd omvat zeven en twintig vragen en neemt ongeveer vijf minuten in beslag.



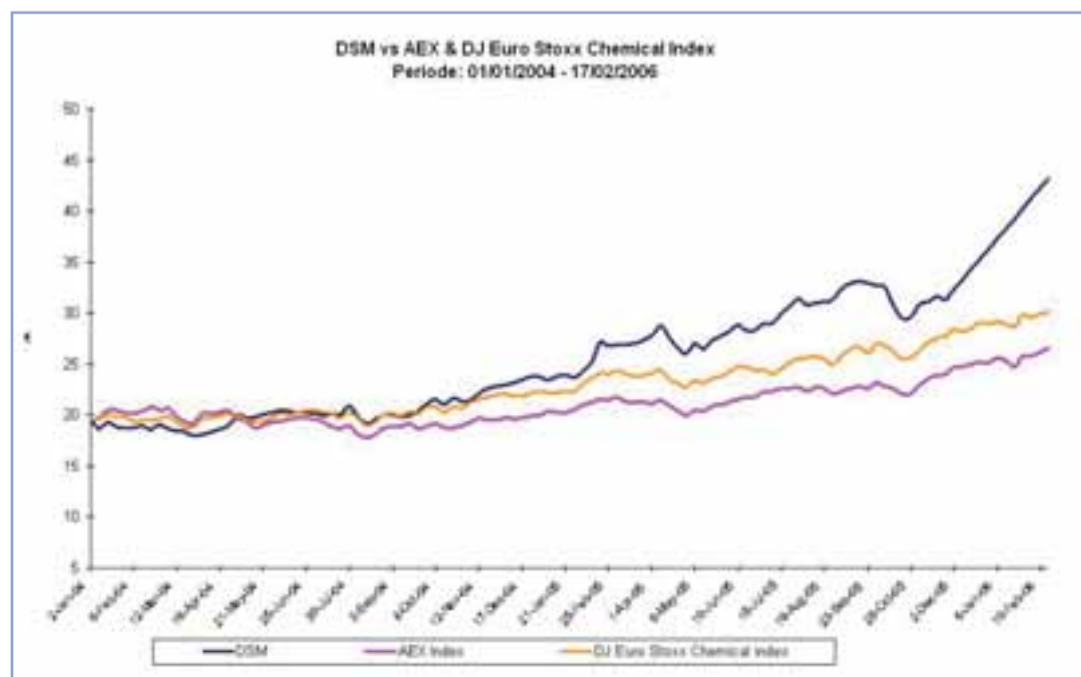
Bezoek de DSM Investor Relations Website onder www.dsm.com (of http://www.dsm.com/nl_NL/html/invest/home.cgi) en geef uw mening bij **Beoordeel deze website**. Hartelijk dank voor uw medewerking!

Business Value 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

Internet: www.dsm.com
E-mail: investor.relations@dsm.com



Relevante data

Algemene Vergadering van Aandeelhouders:
woensdag 29 maart 2006

Notering ex-dividend datum:
vrijdag 31 maart 2006

Bericht over het eerste kwartaal:
vrijdag 28 april 2006

Bericht over het tweede kwartaal:
donderdag 27 juli 2006

Notering ex-interim dividend:
vrijdag 28 juli 2006

Bericht over het derde kwartaal:
donderdag 26 oktober 2006