

## Business Value vernieuwd!

*Beste aandeelhouder,*

Voor u ligt het eerste nummer van DSM Business Value nieuwe stijl. Het interval ten opzichte van de vorige editie is wat groter geweest dan u van ons gewend bent. Maar we vonden het belangrijk om in deze nieuwe vorm een aantal wijzigingen door te voeren, die het blad nog beter laten aansluiten op uw wensen. Zoals u weet heeft de redactie een onderzoek gehouden onder de lezers, waarover we in de vorige editie hebben bericht. Het nieuwe uiterlijk van ons blad is een van de acties die we naar aanleiding van dat onderzoek hebben uitgevoerd. Nog een verandering is dat we op een andere manier dan u van ons gewend bent de resultaten zullen verslaan over de voorafgaande periode. Business Value verschijnt immers enige tijd na het bekend worden van deze cijfers (in dit geval over het eerste kwartaal van 2004). Via onze eigen persberichtgeving, onze website en via de media zijn de resultaten dan inmiddels ruimschoots gecommuniceerd. In Business Value geven we nog even de highlights weer en blijft Henk van Dalen, lid van de Raad van Bestuur met de portefeuille Financiën, in zijn column de achtergronden schetsen bij de resultaten en de verwachtingen.

Daarnaast vindt u in Business Value natuurlijk volop informatie over de ontwikkelingen in de business van DSM, de strategie en concrete investeringen en programma's die voor de onderneming, en daarmee ook voor u als aandeelhouder, toegevoegde waarde opleveren. Tot slot zetten we graag onze communicatiekanalen met u nog verder open. We nodigen u van harte uit ons te schrijven of te mailen met vragen over of uw commentaar op onze business, onze strategie en activiteiten. Wij zullen deze vragen of commentaren graag opnemen in Business Value, zodat ook andere aandeelhouders er hun voordeel mee kunnen doen.

Voor nu hopen we dat u deze 'eerste in een nieuw jasje' weer even informatief, leesbaar en verhelderend zult vinden als u gewend bent!

De redactie

# Business Value

Internet: [www.dsm.com](http://www.dsm.com)

Email: [investor.relation@dsm.com](mailto:investor.relation@dsm.com)

Unlimited. **DSM**



## Nummer 23 / Jaargang 7 / Juni 2004

Pag. 2-3

Heerlijke geuren en exclusieve leveringsrelaties zijn de opbrengsten van de aroma-activiteiten van DSM voor de cosmetica- en parfumindustrie.

Pag. 4-5

Zomerse hitte tijdens de AvA heeft niet verhinderd dat velen van u aanwezig waren. Gemist? We doen verslag van enkele belangrijke vragen en antwoorden.

Pag. 6-7

Goed garen spinnen doet DSM, maar dan op wat modernere wijze, nu op nog grotere schaal met de supersterke vezel Dyneema.

Pag. 8

Alleen voor de top gaan onze Olympische sporters, Sharon Walraven, Dirk Lippits en Rens Blom naar Athene. DSM staat achter hen.

1

## DSM en de Code Tabaksblat

Paul Fuchs

DSM vindt het een uitstekende zaak dat de Code Tabaksblat er is. Deze geeft duidelijk richting aan het denken en handelen van beursgenoteerde ondernemingen in termen van corporate governance', aldus Paul Fuchs, corporate secretary van DSM. Dat betekent niet dat DSM met verbazing heeft zitten lezen en dat er nu een enorme operatie in gang moet worden gezet om DSM op één lijn te krijgen met de Code. Fuchs: 'We hebben de Code natuurlijk intensief bestudeerd. Op veel punten blijkt DSM al langere tijd te voldoen aan de adviezen van Tabaksblat. Waar we nog ruimte zien voor verbeteringen, hebben we al acties lopen. We zullen de aandeelhouders tijdens de volgende jaarvergadering, op 6 april 2005, uitgebreid betrekken bij de manier waarop de onderneming omgaat met de Code.'

De Code Tabaksblat is het resultaat van het werk van de gelijknamige Nederlandse commissie corporate governance, die in 2003 aan de slag is gegaan op initiatief van een aantal private partijen: VNO-NCW; Nederlands Centrum van Directeuren en Commissarissen; Vereniging van Effecten Uitgevende Ondernemingen; Vereniging van Effectenbezitters; Stichting Corporate Governance Onderzoek voor Pensioenfondsen en Euronext Amsterdam.

'De Code die hieruit is ontstaan', licht Fuchs toe, 'is bedoeld als richtsnoer voor corporate governance voor beursgenoteerde Nederlandse ondernemingen, maar is in de praktijk ook voor anderen een goed voorbeeld van hoe het kan en eigenlijk ook moet.'

DSM heeft een interne werkgroep Tabaksblat aan het werk gezet om te kijken op welke punten acties zijn gewenst gezien de "best practices" die de Code aangeeft. 'We hebben geen mega-issues gevonden', stelt Fuchs tevreden. 'Dat is natuurlijk het gevolg van het feit dat corporate governance binnen DSM al lange tijd een thema is waar we over denken, communiceren en naar handelen. Maar we blijven in beweging. De Code was aanleiding om weer eens van voor tot achter door onze eigen corporate governance-principes en praktijk heen te gaan.'

### Een greep uit de DSM-acties i.v.m. de implementatie van de Code:

- Er komt een klokkenluidersregeling: een procedure voor medewerkers om melding te maken van onvolkomenheden of misstanden en te worden beschermd tegen represailles
- Huishoudelijke reglementen (o.a. voor de Raad van Commissarissen en de diverse commissies daaruit) zullen worden geupdate c.q. opgesteld en op DSM's website gepubliceerd.
- Het remuneratiebeleid voor de Raad van Bestuur zal worden voorgelegd aan de aandeelhouders.
- Aandeelhouders zal de mogelijkheid worden gegeven om "mee te luisteren" bij onze persconferenties en meetings met financiële analisten.



### Een greep uit de punten waarop DSM al handelt conform de Code:

- Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen verantwoordelijk voor corporate governance structuur
- RvB legt doelstellingen, strategie en (financiële) randvoorwaarden ter goedkeuring voor aan RvC
- RvB rapporteert in jaarverslag over gevoeligheid van resultaten voor externe omstandigheden en variabelen
- Bestuurders bezitten niet meer dan twee commissariaten bij beursgenoteerde ondernemingen
- Evaluatie van RvC en zijn leden en RvB en zijn leden door RvC (minstens eens per jaar). Melding hiervan in verslag RvC.
- Evaluatie door RvC van de beoordeling door de RvB van de interne risicobeheersing en controlesystemen (minstens eens per jaar). Melding hiervan in verslag RvC.

## C O L U M N

Focus op verbetering winstgevendheid



We zien in een aantal belangrijke markten op dit moment een iets positievere trend. Dit spiegelde zich in de resultaten van ons eerste kwartaal, die beter waren dan we zelf hadden verwacht. Behalve dat de dollar minder ver wegzakte ten opzichte van de euro, was dit ook toe te schrijven aan een wat betere economie: een redelijke vraag vanuit de automotieve en elektronica industrie. Onze hoogwaardige materialen presteerden goed. Datzelfde geldt ook voor DSM Nutritional Products, waarbij met name de producten op het gebied van Human Nutrition en Health het goed deden.

Het cluster Life Science Products heeft het daarentegen op dit moment nog zwaar, met name door zware druk op de prijzen en lagere marges bij DSM Anti-Infectives. Ons cluster Industrial Chemicals zit eveneens in een wat lastige positie, veroorzaakt door hoge grondstofprijzen en enige onbalans in vraag en aanbod. Binnen dit cluster ging het echter met de agro-activiteiten juist weer heel goed.

Al met al is er dus sprake van een licht positieve trend. We verwachten echter dat deze zich alleen langzaam kan doorzetten als er sprake is van economische en politieke stabiliteit. Nieuwe politieke onrust of enorme stijgingen in de olie-prijzen kunnen een negatief effect hebben op de ontwikkelingen die we op dit moment in onze business waarnemen.

Intussen werkt DSM gestaag verder aan lopende herstructureringsprogramma's. In het kader van het project Copernicus wordt er op de Geleense DSM-productiesite een DSM Manufacturing Center gestart. Gedeelde kennis en middelen moeten de efficiency verbeteren, de mensen in de fabrieken optimaal ruimte geven om zich te focussen op operationele processen en uiteindelijk leiden tot zo'n € 50 miljoen aan besparingen.

Bij DSM Nutritional Products loopt het herstructureringsprogramma Vital door. Daarbij gaat het om kostenbesparingen in termen van inkoop en efficiëntere processen, maar er lopen ook reorganisaties met arbeidsplaatseffecten. Inmiddels is een reductie van het aantal arbeidsplaatsen met 750 tot 800 aangekondigd.

Voor de rest van dit jaar hebben we goede verwachtingen als de geschetste positieve ontwikkelingen zich doorzetten. We zien op dit moment ook een goede ontwikkeling in de koers van het aandeel. DSM weet waar het staat, komt in actie als er verbetering mogelijk is en heeft een degelijke strategie, die zijn vruchten heeft afgeworpen in de economische moeilijke periode 2001-2003. Dat schept gelukkig vertrouwen bij vele stakeholders.

Henk C. van Dalen, Raad van Bestuur DSM

# De geurkeuken van DSM

Al meer dan twintig jaar produceert de business unit DSM Special Products, onderdeel van DSM Fine Chemicals, grondstoffen voor de parfum- en cosmetica-industrie. Marc Silvertand, sales manager Europa: 'De grote cosmetica- en parfumhuizen maken gebruik van onze benzaldehyde, benzylalcohol, kaneelaldehyde en kaneelalcohol als grondstoffen voor de productie van 'aroma chemicals' en parfumsamenstellingen.

Eau de toilette, aftershave en body lotion bevatten in veel gevallen ingrediënten die door DSM Special Products zijn aangeleverd.' Een kijkje in de geurkeuken van DSM.

'Benzylalcohol maken we bijvoorbeeld in een speciale "perfumery grade", die heel gewild is als geurelement', vertelt Silvertand. 'Benzaldehyde, waarmee DSM Special Products een belangrijke positie op de wereldmarkt inneemt, wordt gebruikt als grondstof voor jasmijn- en lelietje-van-dalen-geuren. Kaneelalcohol is, vanwege de geur en de fixerende eigenschappen, een waardevolle component van parfumsamenstellingen zoals hyacint of roos.'

## Beter voor dieren

Het zijn dus chemische ingrediënten die heden ten dage de hoofdbestanddelen vormen van een parfum. Ze verschaffen niet alleen geur, maar zijn ook een middel om andere geuren beter tot hun recht te laten komen of langer te laten meegaan (de zogeheten fixeermiddelen). Chemie en parfum raakten onlosmakelijk met elkaar verbonden door de ontdekking van de zogeheten aldehyden aan het eind van de 19e eeuw. Aldehyden worden gewonnen uit plantaardig materiaal of worden gesynthetiseerd. Ernest Beaux gebruikte ze voor het eerst in een parfum toen hij in 1921 Chanel No. 5 ontwikkelde. De vroegere parfums bevatten ook vaak dierlijke ingrediënten, zoals ambergrijs, muskus, civet of castoreum. Tegenwoordig wordt de muskusgeur



Marc Silvertand en Terry McCormick

bereid uit hexahydro-hexamethyl-cyclopentabenzopyreen: een mond vol, en niet zo romantisch wellicht, maar wel beter voor de dieren. Er zijn zeven parfumsfamilies: citrus, bloemig, varen, chypre, houtig, oosters (amber) en leer. Alle huidige parfums bevatten grondstoffen uit deze families.

## Grote spelers

De tussenproducten van DSM Special Products gaan vervolgens naar grote tussenproducenten van parfums en cosmetica, zoals Kao, Symrise, IFF, Firmenich en Givaudan. 'Zij gebruiken onze producten om hun eigen 'aroma chemicals' te produceren, of voor directe toepassing in parfumsmengsels. De tussenproducenten mengen een heleboel tussenproducten tot de basis voor een parfum. De grote parfumhuizen voegen daar zelf nog een aantal ingrediënten aan toe, die vaak zeer geheim zijn. Zo ontstaat een parfum. Een complex en arbeidsintensief proces met een groot aantal tussenstappen.'

Toch is de parfumindestry volgens Silvertand zeer overzichtelijk. 'Wij leveren alleen maar aan de grote tussenproducenten. In die wereld zie je een duidelijke trend naar consolidatie en overnames. Uiteindelijk blijven er een paar grote spelers over. En daar moet DSM natuurlijk ook bij zijn. De tussenproducenten nemen steeds meer de rol van eindproducent over. Ze schuiven steeds dichterbij tegen de grote parfumhuizen, zoals Chanel, Dior, Givenchy en Estée Lauder. Van hen nemen ze bepaalde taken over. De productie van de grondstoffen, de "aroma chemicals", willen ze steeds vaker afstoten richting grondstoffenproducenten, zoals DSM Special Products.'

## De zomer in met goed zonnfilter

DSM Nutritional Products brengt de nieuwste generatie UV-filters op de markt onder de merknaam Parsol SLX. Deze zonnfilter is voorzien van een siliconenpolymeer. Daardoor blijft deze als een bescherm laagje op de huid liggen en dringt het de huid niet binnen. Parsol SLX voelt ook heel prettig aan. De huid krijgt er een zijdezachte 'feel' door. Het product kan gemakkelijk geformuleerd worden en zal binnenkort een prominente plaats krijgen in het productenpakket van een belangrijke Europese producent van zonnebeschermingsmiddelen. In de westerse wereld groeien de omzetten van UV-filters en vitamines voor de cosmetica-industrie jaarlijks met 2 à 3 procent. In Azië worden dubbele groeipercentages behaald: 5 à 6 procent. Daar staat echter tegenover dat goedkope importen vanuit datzelfde Azië (zoals uit India) de winstmarges de afgelopen jaren flink onder druk hebben gezet.



# Verdubbeling 'groene' antibiotica-productie in Delft

III Een hogere productie én een afname van de productiekosten. Deze dubbele winst gaat komen uit de uitbreiding van de bestaande ZOR-f fabriek in Delft voor de productie van 7-ADCA. 7-ADCA is een hoogwaardig tussenproduct voor de productie van cefalosporines, een belangrijke groep antibiotica. DSM Antinfectives, de grootste producent van antibiotica ter wereld, vergroot de productiecapaciteit met meer dan 50%, waarmee de ZOR-f fabriek verreweg de grootste fabriek voor 7-ADCA ter wereld wordt.

De ZOR-f fabriek is in 2001 geopend en maakt gebruik van een nieuw productieproces met behulp van fermentatie, gebaseerd op moderne biotechnologie die door DSM zelf is ontwikkeld. Omdat er geen organische oplosmiddelen worden gebruikt, is dit een 'groen' productieproces. Het is een prima voorbeeld van 'witte biotechnologie'. Hierbij wordt biotechnologie toegepast in de chemische industrie, wat behalve aanzienlijke milieuvoordelen ook een verlaging van de productiekosten met zich meebrengt. De extra capaciteit wordt naar verwachting begin 2005 in gebruik genomen en is van groot belang, mede door de kostenverlagende effecten. Door de toegenomen concurrentie en de gedaalde penicillineprijzen moet DSM nog grotere schaalvoordelen zien te realiseren. De innovatieve eigen technologie die in de ZOR-f fabriek wordt gebruikt is een van de factoren die DSM een duurzame businesspositie zullen verschaffen op het gebied van antibiotica. DSM onderstreept met deze investering bovendien zijn commitment ten aanzien van de Triple P-filosofie – een evenwichtige benadering van People, Planet en Profit.



3



Daniel Froehli

Silvertrand vervolgt: 'En daar ligt ook de grootste uitdaging voor ons: we moeten zowel ons volume als onze marges zien te verhogen. In de allereerste fase van de ontwikkeling van een nieuw parfum of cosmetica-product zit er veel toegevoegde waarde in het versterken en uitwisselen van onze kennis en onze productenportefeuilles binnen DSM, vooral in relatie met DSM Nutritional Products. Op het gebied van ingrediënten voor cosmetica en parfums kunnen wij een winnend team vormen.'

Met DSM Nutritional Products is DSM een nog (veel) belangrijker speler op het gebied van 'aroma chemicals' geworden. Op het hoofdkantoor van DNP in Kaiseraugst, Zwitserland, zegt Daniel Froehli, hoofd van de Basic Vitamins Unit, dat DSM Nutritional Products nu de exclusieve producent is van bepaalde intermediates voor Givaudan, een van de grootste tussenproducenten voor de parfum- en cosmetica-industrie. 'Deze tussenproducten worden ook gebruikt voor de productie van de vetoplosbare vitamines A en E, die gemaakt worden bij ons bedrijf Teranol in het zuiden van Zwitserland. Ze worden niet alleen in parfums, maar ook in huidverzorgende producten gebruikt. Onze relatie met Givaudan is zeer hecht. Tot voor enkele jaren was Givaudan een 100% dochter van Roche. Maar ook na de verzelfstandiging is de klant-leverancierrelatie zeer hecht gebleven. Givaudan mengt de tussenproducten, voegt er andere chemicaliën aan toe en levert parfumconcentraties aan de grote parfumhuizen.'



## Noteer alvast in uw agenda:

### 28 september DSM Campusdag in Eindhoven!

Op veler verzoek organiseert DSM in het najaar opnieuw een Campusdag voor aandeelhouders en studenten. Ditmaal vindt de bijeenkomst plaats in het Evoluon Conference Center, Noord-Brabantlaan 1a, 5652 CA Eindhoven.

#### 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

Nadere informatie over het programma volgt in de volgende editie van Business Value.

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

Naam: \_\_\_\_\_

Adres: \_\_\_\_\_

Postcode: \_\_\_\_\_

Plaats: \_\_\_\_\_

Telefoonnummer: \_\_\_\_\_

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

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

# Waardevolle interactie tijdens AVA

III Ondanks de al verrassend zomerse buitentemperaturen, zat de zaal tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 31 maart jongstleden propvol. Het werd een waardevolle uitwisseling van standpunten en suggesties. Prettig dat u er in zo groten getale was!

Bestuursvoorzitter Peter Elverding gaf allereerst een toelichting op de jaarcijfers over 2003, om vervolgens stil te staan bij de prioriteiten voor 2004-2005. 'Winstgevende groei, herstructurering en compliance. Dat laatste betekent goede afspraken hebben, ze naleven en controle uitoefenen op de naleving. Dat geldt ook voor het voldoen aan de Code Tabaksblad.' Belangrijke verandering is dat DSM verandert van een structuur- in een naamloze vennootschap. Voor de Nederlandse activiteiten komt er een Nederlandse holding.

'Bovendien wil DSM voldoen aan internationale regels voor financiële rapportage.' Voor wie er niet bij kon zijn, hieronder een greep uit de vragen en antwoorden bij de diverse agendapunten.

## Heeft u de omzetdoelstelling verschoven naar 2006? Was het voor 2005 te ambitieus?

Peter Elverding: 'Onze resultaten zijn de laatste jaren onder de maat gebleven, net als die van onze peers. Wel hebben we steeds een sterke balans gehouden. Maar we zijn nu wel gedwongen tot ingrepen, gezien de situatie in de markt. Dat we onze omzetdoelstelling voor 2005 waarschijnlijk niet halen klopt, maar heeft alles te maken met de genoemde en langdurige problemen in de economie.'

We hebben echter geen intenties om omzet te gaan kopen om een bepaalde omzetdoelstelling te kunnen halen. Een aankoop moet voor ons een strategische aanwinst vertegenwoordigen.'

## U zegt dat de dollarkoers uw resultaten heeft gedrukt. U heeft daardoor toch ook inkoopvoordelen gehaald?

Henk van Dalen: 'Het dollareffect op onze resultaten was ten opzichte van 2002 - 6%. Dat is wel enigszins gecompenseerd door omzet, maar ook onze grondstoffen werden 2% duurder. Het totale dollareffect is € 260 miljoen.'

## Waarom behandelt u de resultaten van DSM Nutritional Products nog steeds apart en niet als onderdeel van het Life Science-cluster?

Peter Elverding: 'We mengen die nog niet, om de resultaten van het nieuwe bedrijfs onderdeel voor u zichtbaar te houden. We focussen nu op het gezond maken en integreren van het bedrijfs onderdeel. Daarna gaan we aandacht besteden aan de synergie binnen DSM.'

## U hebt een mooi Triple P-rapport uitgebracht. Op welke manier gaat u Triple P implementeren in uw Veiligheid Gezondheid en Milieu-beleid?

Elverding: 'Dank u wel voor het compliment. Dat geldt overigens ook uzelf, want u hebt aangedrongen op een dergelijke rapportage. Over onze values communiceren we intern regelmatig. We hebben een audit-afdeling, die checkt of alles ook wordt toegepast. Bovendien is het onderwerp onderdeel van de "letter of representation" die de Raad van Bestuur regelmatig krijgt voorgelegd van directies van onze business groepen.'

## Hoe boekt u de activiteiten in het kader van de Dream Action?

Peter Elverding: 'De Dream Action levert voor ons alleen kosten op; geen opbrengsten. Toch doen we het graag. Voor de inhoud van de zaak, maar ook zien we dat deze maatschappelijke betrokkenheid intern en extern goed worden gewaardeerd.'

## Zijn de kosten van internethandel lager dan van normale?

Feike Sijbesma: 'DSM heeft een platform voor e-business ten behoeve van de business to business-handel. Ook kleinere klanten kunnen daarmee bestellingen plaatsen. De jaarlijkse kosten van de infrastructuur bedragen enkele honderden miljoenen euro's. Maar de opbrengsten in termen van verlaagde transactiekosten zijn veel groter.'

## Waarom mis ik de handtekening van de accountant onder de jaarrekening?

Accountant Westerman: 'Ernst & Young tekent. Vanaf volgend jaar zal waarschijnlijk ook de behandelaar als persoon meetekenen.'

## Waarom laat u niet een deel van de Raad van Commissarissen benoemen door de OR?

Commissaris Herkströtter: 'Dat is niet mogelijk, want de ondernemingsraad zal in Naamloze Vennootschap Structuur op het niveau van de nieuwe Nederlandse holding zitten. Dat betekent dat de OR geen voordrachtsrecht heeft voor de Raad van Commissarissen.'



# Resultaat DSM eerste kwartaal substantieel hoger dan verwacht

DSM heeft in het eerste kwartaal 2004 betere resultaten behaald dan de onderneming tijdens de presentatie van de jaarcijfers over 2003 verwachtte. Dit werd met name veroorzaakt door twee factoren: de goede voortgang bij DSM Nutritional Products en positieve ontwikkelingen in het cluster Performance Materials. De zwakke koers van de dollar ten opzichte van de euro en de verwachte forse prijsdruk bij DSM Anti Infectives hadden een drukkend effect op het bedrijfsresultaat.

Bij DSM Nutritional Products waren het niet alleen de positieve effecten van een verbeterde kostenstructuur. Minstens zo belangrijk zijn de successen die behaald worden met de introductie van de nieuwe en bestaande formuleringen. Het cluster Performance Materials zag een aantal eindmarkten opveren, waardoor hogere autonome volumes werden behaald. Zo toonden de automobiel- en de elektronica-industrie herstel. Dit zijn belangrijke markten voor DSM Elastomers en DSM Engineering Plastics.

De omzet van het cluster Life Science Products daalde als gevolg van lagere prijzen en lagere marges bij de businessgroep DSM Anti Infectives. De afzetprijzen op de antibioticamarkt daalden in het eerste kwartaal fors, tot historisch lage niveaus. Penicillines worden verder wereldwijd in dollars verhandeld,

waardoor ook de verkopen in Europa te lijden hadden van de nog altijd zwakke dollar. DSM Pharmaceutical Products liet een goede verbetering zien. De groep haalde een duidelijk positief bedrijfsresultaat, daar waar het eerste kwartaal van 2003 nog sprake was van verlies.

Op basis van het huidige marktbeeld voor DSM's activiteiten verwacht de Raad van Bestuur dat het tweede kwartaal 2004 een resultaat zal opleveren rond het niveau van het eerste kwartaal 2004. Tijdens de presentatie van de kwartaalcijfers stelde bestuursvoorzitter Peter Elverding echter dat er nog veel onzekerheden zijn met betrekking tot de economie, vooral in Europa, de dollarkoers en de grondstofprijzen. De focus van DSM blijft dan ook onverminderd liggen op een verdere verbetering van de winstgevendheid van de activiteiten. Hiervoor zijn in 2003 en in de loop van 2004 diverse programma's gestart. Op basis van de huidige ontwikkelingen verwacht de Raad van Bestuur dat het bedrijfsresultaat van DSM over geheel 2004 beduidend hoger zal zijn dan vorig jaar.

#### Voor meer informatie:

Media / DSM Corporate Communications,  
Tel. +31 45 5782421  
Beleggers / DSM Investor Relations  
Tel. +31 45 5782864  
E-mail: investor.relations@dsm.com  
Internet : www.dsm.com

#### Kerncijfers eerste kwartaal 2004 (in € miljoen)

netto omzet	1,873
bedrijfsresultaat plus afschrijvingen (ebitda)	234
bedrijfsresultaat (ebit)	110
netto resultaat	79
nettowinst per aandeel in €	0,76
Medewerkers	
aantal (ultimo maart 2004)	25,533



## Nieuwe commissaris DSM

### Ewald Kist: internationale blik en Hollands-oranje hart

'Ik ken DSM omdat de voormalige bestuursvoorzitter, Simon de Bree, mijn vrouw en mij al eens heeft rondgeleid bij DSM in Zuid-Limburg. Ook Peter Elverding ken ik goed. De bedrijfscultuur bij DSM spreekt me erg aan. Daar komt bij dat ik DSM een mooie multinational vind met een Nederlands hart. Dat is ING ook, dus daar voel ik me heel erg thuis.' Aldus Ewald Kist, tot 1 juni voorzitter van de Raad van Bestuur van ING Groep en vanaf 1 juli commissaris bij DSM.

Over de specifieke actuele uitdagingen van DSM kan Kist uiteraard nog niet veel zeggen – hij moet nog beginnen. Maar natuurlijk weet hij als nauwlettend volger van economische activiteiten en dus ook van DSM wel dat het bedrijf bezig is met een grote strategische koerswijziging richting specialties. 'Naar mijn ervaring zijn dat altijd uitdagende processen. Zo'n nieuwe strategie implementeren heeft namelijk niet alleen aspecten van portfolio en marktposities, maar ook zit er een menselijke kant aan: een nieuwe koers in de hoofden van alle mensen krijgen.' DSM doet dit ook nog eens in een economisch lastige tijd, waarvan de onderneming zelf ook effecten ondervindt. 'Desondanks slaagt men er prima in de strategische richting vast te houden en uit te voeren. Voor zover er consequenties aanzitten voor werkgelegenheid, doet DSM dat bovendien op een wijze die bekend is van deze onderneming: met rust, zorgvuldig en in goed overleg met bijvoorbeeld ondernemingsraden.'

#### Profit en non-profit

Kist wil zijn ervaring als breed en internationaal georiënteerde CEO graag gaan inbrengen bij DSM. 'Ik heb veel internationale ervaring, met daarbij een Hollands-oranje hart. Die combinatie is goed bruikbaar bij Nederlandse multinationals.'

Kist gaat naast zijn commissariaat bij DSM ook aan slag als commissaris bij Philips; internationale commissariaten zitten ook in de pen. Maar hij wordt ook actief in de non-profit sector: onder andere in de Board van het Vredespaleis, bij het Rode Kruis, als voorzitter van de Raad van Toezicht van het Van Gogh Museum. Nog tijd over om te ontspannen? 'Ik heb een flat in Cannes en daar zal ik ook te vinden zijn. Daarnaast ben ik net grootouder geworden – daar ga ik ook van genieten. Maar ik verheug me ook erg op de zakelijke uitdagingen. Ik heb 35 jaar bij ING gewerkt. Dan is het lekker om je op je 60e nog fit te voelen en je hele portefeuille nog eens te veranderen.'

# DSM Dyneema opent garenproductielijn in VS om te voldoen aan wereldwijd groeiende vraag

DSM Dyneema heeft zijn eerste garenproductielijn geopend in de Amerikaanse Dyneema-fabriek in Greenville, North Carolina. Daarmee komt DSM tegemoet moet aan de grote internationale vraag naar deze supersterke polyetheenvezel, die onder meer ijzersterke ballistische toepassingen kent. In principe levert Greenville aan klanten over de hele wereld. Gezien het belang van persoonlijke veiligheid in de VS, moet DSM Dyneema echter voorrang aan leveringsverzoeken vanuit het Amerikaanse leger.

Dyneema is een door DSM uitgevonden en geproduceerde polyetheenvezel die op grote schaal wordt gebruikt in toepassingen waarin veiligheid en sterkte bij een laag gewicht belangrijk zijn. Zo wordt Dyneema gebruikt in kogelwerende bepantsering en beschermende kleding voor politie en leger. Daarnaast wordt de vezel ook toegepast als belangrijke component van touwen, kabels en netten voor de visserijsector, de scheepvaart en de offshore-industrie, veiligheidshandschoenen voor de metaalbewerkende industrie en fijne garens voor toepassing in sportartikelen en in de medische sector. Brede toepassingen dus, gecombineerd met een wereldwijde vraag die almaar toeneemt.

6

## Groei gaat door

De nieuwe productielijn heeft een capaciteit van 600 tot 750 ton per jaar, afhankelijk van de productmix. DSM produceert nu zowel vezels als kogelwerend materiaal in de VS. En daar is behoefte aan. Op wereldniveau stijgt de vraag naar supersterke polyetheenvezels nog steeds sterk. 'We hebben onze verantwoordelijkheid als wereldmarktleider genomen door in nieuwe capaciteit te investeren', zei DSM-bestuursvoorzitter Peter Elverding in Greenville bij de opening van de nieuwe productielijn. 'En gezien het groeipatroon dat zich in alle markten en regio's manifesteert, onderzoeken we momenteel verdere investeringsplannen om aan de groeiende vraag te voldoen.'

## Cruciale rol

Kolonel John Norwood, projectmanager soldatenuitrusting voor het Amerikaanse leger, was eveneens bij de openingsceremonie aanwezig. Hij stelde dat de eerste proeven aantonen dat Dyneema uitstekend presteert. 'De opening van deze fabriek verruimt de Amerikaanse productiecapaciteit voor materialen die een cruciale rol spelen bij de bescherming tegen handvuurwapens. Daar komt nog bij dat Dyneema het Amerikaanse leger de mogelijkheid biedt binnen de gewichtsnormen te blijven die gelden voor beschermingsplaten op basis van dergelijke materialen.'

Naast de nieuwe Dyneema-garenlijn gingen eerder twee nieuwe Dyneema UD-lijnen (voor de productie van kogelwerende materialen) in productie, waarvan er een zich bevindt op de locatie Greenville en de andere in Heerlen. In de VS heeft DSM Dyneema in totaal drie productielijnen: één Dyneema garenlijn en twee Dyneema UD-lijnen.



Peter Elverding, Christophe Dardel, John Norwood en Luc Lanclus



Peter Elverding bij opening nieuwe garenlijn

De beide Dyneema UD-lijnen in de VS zijn geheel ingezet voor de productie van materialen voor kogelwerende cockpitdeuren in vliegtuigen, bestemd voor routes binnen en naar de VS. De drie lijnen zijn onderdeel van een investeringsplan waarmee een bedrag van € 100 miljoen is gemoeid.

## Dyneema Purity: grote toekomst in medische toepassingen

DSM Dyneema introduceert opnieuw een innovatief toepassingsgebied voor zijn product met Dyneema Purity. Dyneema is daarvoor geschikt gemaakt voor hoogwaardige en baanbrekende medische toepassing. Op basis van Dyneema Purity ontwikkelen diverse ondernemingen orthopedisch hecht draad en andere chirurgische implantaten.

Het voordeel van Dyneema in chirurgische toepassing is dat het oersterke Dyneema het risico op breuk of ander kwaliteitsverlies aanmerkelijk terugbrengt. Omdat Dyneema Purity ook nog eens heel zacht is, is het daarnaast een zeer geschikt en vriendelijk materiaal voor het menselijk lichaam en voor de medisch specialisten die ermee werken. Omdat Dyneema supersterk is, kan Dyneema, bij dezelfde sterkte, de helft dunner zijn dan polyester-toepassingen. Dit maakt het mogelijk om bijvoorbeeld de afmetingen van implantaten sterk te verkleinen.

'Dyneema Purity is alweer een innovatief speciality product van DSM, dat zijn weg begint te vinden in nog veel meer applicaties dan wij aanvankelijk voor mogelijk hadden gehouden', stelt Jan Zuidam, vice-voorzitter van de Raad van Bestuur van DSM. 'Omdat DSM bovendien leiderschapsposities heeft in zowel Performance Materials als Life Science Products, hebben wij een unieke uitgangspositie om een brede range van biomaterialen te ontwikkelen. Dyneema Purity is het levende bewijs daarvan.'

Inmiddels is DSM Dyneema begonnen met de bouw van een nieuwe productielijn voor Dyneema Purity. De productielijn wordt gebouwd op het terrein van DSM Dyneema in Heerlen, van waaruit de wereldwijde markt voor medische hulpmiddelen zal worden bediend. De nieuwe lijn komt begin 2005 in bedrijf en is onderdeel van het investeringsplan van DSM.



Orthopedisch hecht draad

# Hittebeschermende kleding voor Olympische roeiers

III Een roeipak dat lichaamswarmte beter afvoert door efficiëntere zweetverdamping, en tegelijkertijd de stralingshitte van de zon reflecteert. De Nederlandse Olympische roeiploeg heeft een nieuw roeipak aangemeten gekregen met precies die kwaliteiten! De nieuwe uitrusting is ontwikkeld door DSM, TNO en NOC\*NSF in opdracht van DSM, en kan straks goede diensten bewijzen tijdens de Olympische Spelen in het hete Athene. Proeven hebben namelijk al aangetoond dat het pak een verbetering van de prestaties tot drie procent kan opleveren. Op topsportniveau kan dat een groot verschil maken.

In maart 2003 tekende skiffleur Dirk Lippits een sponsorovereenkomst met DSM. Een element van deze overeenkomst is dat DSM en TNO, met medewerking van Lippits, onderzoek doen naar mogelijke verbeteringen in materialen zoals de boot, riemen, voeding (PeptoProSports) en nu kleding. DSM heeft dit onderzoek, als onderdeel van de sponsorovereenkomst, gesteund door de inzet van kennis, technologie en financiële middelen. Door de goede testresultaten is besloten om het roeipak niet alleen beschikbaar te stellen voor Dirk Lippits. De totale Olympische roeiploeg krijgt nu de beschikking over de pakken, die door Asics op maat worden geconfectioneerd.

Het idee voor de uitrusting komt voort uit een ontwikkeling die afkomstig is van DSM Solutech in Heerlen. Op basis van DSM-technologie hebben zij een nieuw type van de vezel Solupor® ontwikkeld, voor toepassingen in textiel, dat vocht van binnen naar buiten optimaal doorlaat. De Olympische Spelen in Athene komen voor deze technologie nog te vroeg, daarom wordt de Solupor® technologie doorontwikkeld voor de Olympische Spelen in Peking in 2008, waar het ook zeer warm maar ook zeer vochtig zal zijn.



Dirk Lippits in de nieuwe olympische roei-outfit

## DSM SHE Award 2003 naar Taiwan



De uitreiking van de DSM Safety Health Environment Award 2003 ging gepaard met een donatie. Het geld (€ 10.000) werd geschonken aan twee basisscholen en wordt aangewend om de veiligheid te verbeteren, bijvoorbeeld door de trappen van leuningen te voorzien. Links Chihyu Kao; midden de schoolhoofden; rechts Jan Zuidam.

Op de DSM Resins Far East Ltd-locatie in Ping Tung Hsien (Taiwan) heeft Jan Zuidam, vice-voorzitter van de Raad van Bestuur van DSM, in april de SHE Award 2003 onthuld. DSM reikt deze prijs jaarlijks uit om bedrijfs-onderdelen te stimuleren tot en te belonen voor goede prestaties op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu. De SHE Award gaat naar de best presterende locatie van het bedrijf. Dit jaar kwam DSM Resins Far East Ltd in Taiwan als beste uit de bus. DSM Desotech in Stanley, USA, was een goede 'runner-up'.

Een onderdeel van de SHE Award is een donatie aan een goed doel. Dit jaar ging deze schenking naar twee scholen, de Tung Hai basisschool en de Chia Tung basisschool. Het geld wordt gebruikt om de veiligheid op de scholen te verbeteren.

## Plus 30% productiecapaciteit voor nieuwe toepassing Akulon

III De grote vraag uit de markt is voor DSM Engineering Plastics reden om de capaciteit van de polyamidefabriek in Emmen voor de productie van Akulon polyamide 6 (PA6) uit te breiden met meer dan 30%. Opnieuw, want minder dan vijf jaar geleden is er al een complete vernieuwing en capaciteitsuitbreiding geweest. De nieuwe productiecapaciteit (oplevering midden 2005) wordt helemaal gebruikt voor een nieuwe, zeer succesvolle toepassing van hoog-visceus polyamide 6 in flexibele verpakkingen voor voedingsmiddelen als groenten en vlees.

In de voedingsmiddelenverpakkingen wordt Akulon polyamide 6 in folievorm toegepast. Maar Akulon is ook een sterk presterend materiaal in auto's, elektrotechnische en elektronische apparaten, vrijetijdspullen en consumentenartikelen.

De capaciteitsuitbreiding in Emmen onderstreept de sterke positie die DSM de laatste jaren heeft opgebouwd in deze toepassingen. De investering van enkele tientallen miljoenen euro's onderstreept daarnaast de strategische intentie van DSM om te willen groeien in Performance Materials, het activiteitencluster waarvan DSM Engineering Plastics deel uitmaakt.



Bruce Ballance, Peter van Paridon en Cor Guldemond

# Olympische sporters waar DSM achterstaat



ATHENE 2004

OLYMPIC TEAM  
THE NETHERLANDS

Onze vragen aan Sharon Walraven, Rens Blom en Dirk Lippits.

- 1 Vertel even kort wie je bent en wat je doet
- 2 Hoe verhouden jouw prestaties zich tot de die van de wereldtop in jouw sport?
- 3 En tot die van andere Nederlandse toppers?
- 4 Hoe zie je voorbereiding richting Athene eruit?
- 5 Is die voorbereiding bepalend voor een kwalificatie en ben je al gekwalificeerd?
- 6 Is het niet vervelend dat die kwalificatie pas zo laat plaatsvindt?
- 7 Denk je dat er een medaille inzet in Athene, of is meedoen belangrijker dan winnen?
- 8 Wat vind je van het sponsoren van individuele topsporters door het bedrijfsleven?
- 9 Hoe ondersteunt DSM je? Zet DSM ook zijn technische kennis in om je aan betere materialen te helpen?
- 10 Zou DSM ook buitenlandse sporters kunnen/moeten sponsoren?
- 11 Voel je je uitverkozen of vind je het heel gewoon dat bedrijven dergelijke dingen doen?

- 1 **Sharon Walraven** - rolstoeltennis.
- 2 Op dit moment is mijn ranking # 4 van de wereld. In het rolstoeltenniscircuit zijn er van de circa 1000 vrouwen een kleine 600 die op de rankingslijst staan.
- 3 Ten opzichte van de andere Nederlands toppers: Esther Vergeer staat #1, Sonja Peters, Maaike Smith en ikzelf nemen steeds wisselend plaats #2, 3 en 4 in.
- 4 Uiteraard is een goede voorbereiding uitermate belangrijk. Daarom speel ik verschillende toernooien ter voorbereiding. Dat zijn allemaal geklasseerde toernooien, net zoals in de valide tenniswereld.
- 5 Ik ben al gekwalificeerd.
- 6 Tuurlijk, het is hartstikke vervelend dat dat pas op 12 april bekend is gemaakt. Want tot de kwalificatiedatum zit je in spanning. Je speelt ter voorbereiding toch veel toernooien om zoveel mogelijk punten te pakken, waarbij je toch risico loopt op een blessure. En dat zou je kwalificatie negatief kunnen beïnvloeden. Begin januari zou idealer zijn. Dan kun je tenminste relaxed voorbereiden op Athene.
- 7 Meedoen belangrijker? Helemaal niet. Als ik nu zeker zou weten dat ik geen kans zou maken, zou ik helemaal niet gaan. Meedoen heb ik in Australië al gedaan; toen had ik geen verwachtingen. Nu ga ik alleen voor een medaille! Ik speel in twee reeksen, dames enkel en dames dubbel - daar moet een medaille inzitten!
- 8 Dat vind ik een goed initiatief. Meedoen op dit niveau kost heel veel geld. En die kosten zijn allemaal voor eigen rekening. Maar je kunt zo goed zijn als je wilt, zonder (financiële) middelen kom je er niet. Zeker bij individuele sporten als rolstoeltennis. Het is voor teamsporten zoals hockey gemakkelijker om sponsors te vinden. Bovendien halen teamsporters, naast hun sponsorgeld, vaak ook nog gemakkelijker andere gelden binnen. Bij individuele sporten is dat niet zo evident. Als je dan ook ziet dat bij minder-validen sporten het prijzengeld niet in verhouding staat tot de validen sporten, juich ik het alleen maar toe dat bedrijven als DSM zich als sponsor opwerpen.
- 9 Van DSM ontvang ik jaarlijkse financiële bijdrage. Daarnaast gebruik ik PeptoProSport, de hersteldrank die DSM heeft ontwikkeld. De hersteldrank heeft al goed resultaat opgeleverd. Ik heb deze maand de enkel- en dubbel toernooien in Sint Louis en Reno (VS) gewonnen en mijn enkel finale in Toronto (Canada). Daarnaast zou ik het geweldig vinden als DSM zijn technologie zou gebruiken om voor mij kleding te ontwerpen die oververhitting tegengaat. Bij toernooien in Australië en Amerika kan de temperatuur soms wel oplopen tot 44 graden Celcius. Door mijn dwarslaesie wordt deze hitte niet verdeeld over mijn hele lichaam, maar blijft deze voornamelijk zitten tussen mijn heupen en hoofd. Daardoor loopt de lichaamstemperatuur nog sneller op en kan het zijn dat dan de match onderbroken moet worden. Kleding die deze oververhitting zou kunnen tegenhouden of reguleren zou werkelijk een uitkomst zijn.
- 10 Ik begrijp dat DSM als internationaal bedrijf natuurlijk een belang heeft om ook buitenlandse sporters of sportteams te sponsoren. Maar als een van oorsprong Nederlands bedrijf vind ik dat DSM toch de nationale gedachte moet blijven uitdragen en ook Nederlandse sporters moet blijven sponsoren.
- 11 Zeker voel ik me uitverkoren. Als je weet dat ik er vorig jaar over dacht te stoppen omdat het financieel bijna niet meer haalbaar was, heb ik nu door DSM weer een extra impuls gekregen om met mijn sport verder te gaan. Ik zit nog altijd niet aan mijn top en ik weet dat er meer in zit. Nogmaals: je kunt zo goed zijn als je wilt, maar zonder middelen red je het niet. Doordat DSM me nu sponsort, kan ik relaxed tennissen, zonder me zorgen te maken over hoe het volgend seizoen weer verder moet. Die energie kan ik nu in mijn tennisspel steken!

- 1 **Rens Blom**, 27 jaar, polsstokhoogspringer en druk op weg naar de Olympische Spelen van 2004 in Athene.
  - 2 Ik spring op het niveau van de wereldtop, deze maand nog een nieuw NL record op 5.81 meter.
  - 3 Er zijn nog twee andere goede Nederlandse Toppers, en gelukkig ook wat aanstormend talent.
  - 4 Ben in april in een trainingskamp in Zuid-Afrika geweest. Tussen 31 mei en 11 juli zijn de voorbereidende wedstrijden. Daarop volgt een korte trainingsperiode van drie weken, waarna er nog drie wedstrijden zijn. Vervolgens vertrek ik naar Italië om me een week voor te bereiden op de Olympische Spelen.
  - 5 Ik ben al gekwalificeerd.
  - 6 --
  - 7 Ik ga voor een medaille.
  - 8 Super, natuurlijk! Ik ben blij dat DSM in Olympische sport investeert. Dat vind ik heel belangrijk.
  - 9 DSM helpt me financieel, maar ook met de door het bedrijf ontwikkelde hersteldrank. Samen werken we ook aan de ontwikkeling van materialen. Een heel compleet pakket dus.
  - 10 Waarom niet, zolang dit past binnen de bedrijfsfilosofie. Het kan echter geen kwaad om bij de oorsprong te blijven: in Nederland dus.
  - 11 Ik voel me zeker uitverkozen; DSM is immers niet zomaar een bedrijf. Ik vind het niet normaal dat elk bedrijf aan sponsoring doet. Het moet passen binnen het imago dat het bedrijf nastreeft. Ik ben blij dat DSM en ik elkaar gevonden hebben!
- 1 **Dirk Lippits**, vertegenwoordigt Nederland op de OS in de mannen skiff eenpersoonsboot. Daarnaast doe ik een promotieonderzoek binnen Venturing & Business Development, getiteld 'UHMWPE bridging the gap between processing and properties'.
  - 2 Ik presteer meestal bij de top 6 van de wereld.
  - 3 In Nederland win ik vrij gemakkelijk.
  - 4 Ik vaar waarschijnlijk 3 worldcups in aanloop naar de OS. 6 weken voor de OS op trainingsstage in voorbereiding op de OS.
  - 5 Ik heb vormbehoud getoond, maar moet nog een spier-blessure kwijtraan. Ik wil wel nog prestatievorm tonen tijdens de Holland Beker in Amsterdam.
  - 6 -
  - 7 Een medaille is een reële doelstelling, omdat ik er tot nu toe niet ver vandaan zit.
  - 8 Gelukkig ziet het bedrijfsleven dat topsport zonder sponsoren bijna niet mogelijk is. Door individuele sporters te sponsoren krijgt een bedrijf een heel persoonlijke relatie met de sporter, wat ik als sporter erg prettig vind.
  - 9 Naast de financiële ondersteuning om mijn ideale programma te kunnen uitvoeren, helpt DSM met innovaties naar kleding voor het presteren onder warme omstandigheden. Daarnaast is de door DSM ontwikkelde hersteldrank PeptoProSports een grote hulp om nog iets meer trainingsvolume te kunnen draaien.
  - 10 Natuurlijk, DSM is een internationaal bedrijf.
  - 11 Ik voel mij zeker uitverkoren dat een bedrijf met de grootte als DSM mij steunt. Zeker omdat ik vanuit DSM zoveel enthousiaste reacties krijg.

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

Bericht over het tweede kwartaal:	dinsdag 27 juli 2004
ex-dividend datum:	woensdag 28 juli 2004
Interim dividend:	dinsdag 10 augustus 2004
Bericht over het derde kwartaal:	woensdag 27 oktober 2004
Jaarverslag 2004:	donderdag 17 februari 2005
Algemene Vergadering van Aandeelhouders:	woensdag 6 april 2005