

# Business Value

nr. 14

JAARGANG 5 • MAART 2002

## INHOUD



Twee R&D-managers  
over **Genomics** 4

**Babyvoeding**  
arachidonzuur en  
docosahexaeenzuur 6

**Goede wijn**  
DSM Food Specialties 6

Krachtig imago leidt  
tot sterke beurskoers 8

## Topsport verdient topmaterialen

Als hoofdsponsor steunt DSM NOC\*NSF tot en met de Olympische Spelen van 2004. Het gaat niet alleen om financiële steun (een jaarlijks bedrag van  $\approx$  570.000), DSM zet ook zijn kennis en kunde in op het gebied van voeding en materialen voor de beste prestaties van onze sporters.



### **Business Value in nieuw jasje**

Voor u ligt de eerste editie van Business Value nieuwe stijl. De opmaak van deze DSM-uitgave voor particuliere aandeelhouders is in lijn gebracht met andere communicatiemiddelen van Unlimited.DSM. Meer in lijn met het internationale karakter van onze onderneming; meer in lijn met onze grote ambities; meer in lijn dus met onze waarden. Over onze visie, onze financiële positie en onze activiteiten blijven wij u in dit medium overigens informeren op dezelfde manier als voorheen: gedegen, open en in samenhang met onze strategie.

**Unlimited. DSM**



## De klim naar werkelijke waarde

Het vierde kwartaal van 2001 en heel 2001 hebben zich eind vorig jaar ontwikkeld conform de uitgesproken verwachting. De druk op de verschillende eindmarkten, zoals elektronica, auto-industrie, textiel en verpakkingen, heeft zich versterkt doorgezet in het vierde kwartaal. De capaciteitsverbeteringen die we hebben bereikt in diverse fabrieken, onder andere via ons Operational Excellence-programma, komen er door de druk in de economie en markten nog niet volledig uit, maar die zullen zeker zichtbaar worden zodra de economie weer aantrekt.

Ook in de eerste helft van 2002 zal de druk op de resultaten naar verwachting voortbestaan. De algemene en ook onze verwachting is dat vanaf de tweede helft van 2002 de economie weer zal gaan aantrekken, waardoor er ook voor DSM weer aantrekkelijker winstniveaus te behalen zijn.

Van de strategische focus op activiteiten met een hogere toegevoegde waarde, met name Life Science Products en Performance Materials, hebben we in 2001 zeker profijt gehad. We koersen op groei in deze sectoren. Hoewel ook deze activiteiten niet volledig ongevoelig zijn voor het economische klimaat, is de stabiliteit gemiddeld duidelijk beter. In de 'grote chemie' ben je echter én gevoelig voor economische tijden én gevoelig voor overcapaciteit en sterke vraag-aanbod fluctuaties.

Onze strategie maakt ons geleidelijk minder kwetsbaar voor allerlei cycli. We zijn er echter zeker nog niet, maar vergeleken met collega-chemiebedrijven heeft DSM het in 2001 zeker niet onbevredigend gedaan. Het vertrouwen in onze visie, het terugtrekken uit de petrochemie en versterken in de clusters Life Science Products en Performance Materials, is ook buiten DSM gegroeid. Dat reflecteert zich ook op de beurs, waar we het in 2001 beter gedaan hebben dan de AEX. Terugblikkend kunnen we zeggen dat we 2001 ook hebben afgesloten met een excellente financiële positie, mede als gevolg van de verkoop van onze belangen in het Nederlands aardgas aan de Nederlandse staat.

Belangrijk blijft het geloof in de transformatie die DSM wil doormaken. Dat leidt tot een zekere 'opwaardering': een positiever en wat mij betreft ook realistischer beeld van de positie en waarde van de onderneming DSM. We zullen keihard blijven werken om onze strategie te implementeren. Dit jaar zijn we honderd jaar jong. Wij kijken vol vertrouwen naar de volgende honderd jaar.

*Henk C. van Dalen, Raad van Bestuur DSM*



## Topsport verdient DSM en de



Enkele business groepen van DSM bekijken hoe ze met (technische) know how in behoeften van sporters kunnen voorzien. Nelleke Barning, verantwoordelijk voor de sponsoring: 'Een goed voorbeeld is de onlangs geïntroduceerde Vitafit Energiebol: een broodje vol functionele voedingsstoffen, ontwikkeld door DSM Bakery Ingredients in samenwerking met een diëtiste van NOC\*NSF.'

## topmaterialen Olympische Spelen

Het bolletje levert snelle energie en vond tijdens de afgelopen Spelen gretig aftrek in het Holland Heineken Huis. Naast de activiteiten van DSM op het gebied van voeding en voedingssupplementen is DSM ook sterk in sportmaterialen. Geen ski of snowboard zonder DSM-topproducten als Stamylan UH, melamine of Arnitel. In een shorttrackpak zit de supersterke vezel Dyneema, die het lichaam beschermt bij mogelijke valpartijen.

### Grenzen verleggen

'Sporters mogen tijdens de Spelen geen kleding met een sponsornaam dragen', vertelt Barning. 'Dus waren we niet in de wedstrijden te zien. Wel waren we goed zichtbaar in het Holland Heineken Huis.' En DSM associeert zich graag met sport op Olympisch niveau. Barning: 'Inspanning leveren om grenzen te verleggen is eigen aan topsport en aan Unlimited.DSM.' Met een deel van het sponsorgeld heeft NOC\*NSF de zogenaamde Performance 2004 opgezet. 'De organisatie streeft daarmee naar het behoud van topresultaten van de Nederlandse equipe, zodat we, net als tijdens de Zomerspelen 2000 in Sydney, in de top 10 van medaillewinende landen eindigen. Misschien zit er nog wel meer in', knipoogt Barning met gevoel voor PR. 'Want wij blijven zoeken naar mogelijkheden om nog sneller, hoger en verder te komen!'

### DSM heeft al langer iets met sport. Wist u bijvoorbeeld dat...

- ... DSM de synthetische rubber EPDM maakt.
- ... DSM met toptriatleet Ed Giroux een aërodynamisch wiel, Aerospoke, heeft ontwikkeld.
- ... topzeilers jassen dragen met Arnitel. Dit laat eventueel zweet eruit, maar laat geen vocht binnen en biedt een prima bescherming tegen de kou.
- ... de zeilers op hun boot gebruik maken van tuigage van Dyneema. De lijnen zijn daardoor vederlicht, maar ook supersterk. Ze zorgen voor ongekennde precisie.
- ... ook sportvissers geen andere vislijnen meer willen uitgooien dan Dyneema-lijnen.
- ... 's werelds beste boogschutters zo optimaal schieten dankzij Dyneema-snaren.
- ... skiclips van skischoenen Xantar bevatten. Dit polycarbonaat van DSM zorgt ervoor dat de clips ook bij -40 graden Celsius nog prima werken.

## Nieuwsfeiten

December 2001

### Sneller zakendoen via e-business

Met de invoering van Asera-technologie kunnen vanaf eind 2001 transactiegegevens van de klant direct worden ingevoerd in de interne back-end-systemen van DSM. Klanten kunnen nu on-line bestellen, de status van orders bekijken en technische informatie opvragen.

### Nieuwe apparatuur en materialen voor kunst- stof matrijzen

Via de joint venture met 3D Systems (OptoForm LLC) gaat DSM Desotech nieuwe apparatuur en materialen ontwikkelen voor kunststof matrijzen. Commercialisatie vanaf de tweede helft van 2002.

#### Licentieovereenkomst voor fytase-producten

Het Deense Novozymes en DSM sluiten een licentieovereenkomst voor fytase-producten. Novozymes vergoedt DSM voor een wereldwijde, semi-exclusieve licentie op fytase. Het diervoederenzym verhoogt de voedingswaarde van diervoeder en vermindert de milieubelasting door fosfor uit dierlijke mest.

#### Brand New Day Award 2001

DSM Agro wint de Brand New Day Award 2001 voor het product Nutramon. De prijs is bedoeld voor de meest innovatieve, creatieve en effectieve branding case binnen het concern.

#### Hoofdsponsor Olympisch Steunpunt Limburg van NOC\*NSF

In navolging van het nationale hoofdsponsorship, is DSM Limburg nu ook hoofdsponsor voor het Olympisch Steunpunt Limburg van NOC\*NSF. DSM Limburg geeft een jaarlijkse financiële ondersteuning van € 18.000. De overeenkomst loopt tot en met de Olympische Zomerspelen in 2004.

# Twee R&D-managers over 'Kwaliteit en snelheid'

In het kader van het Genomics-project heeft DSM onlangs de DNA-volgorde van de schimmel *Aspergillus niger* in kaart gebracht. Dat heeft talrijke aanknopingspunten opgeleverd voor nieuwe producten, toepassingen en procesverbeteringen. Maar liefst 140 octrooiaanvragen gingen de deur uit. Bob Poldermans, van Research & Development (R&D) Food Specialties, en Peter Plomp, van R&D Bakery Ingredients: 'We vinden veel commercieel interessante kansen voor producten die DSM straks veel sneller in de markt kan zetten. Het traject van pril idee tot marktintroductie kan worden teruggebracht van zo'n zes naar drie jaar.'



*Bob Polderman (l) en Peter Plomp 'Toepassing van enzymen leidt tot snelle marktintroducties'.*

# Genomics: beter dan we durfden hopen'

In het kader van het biotechnologisch project Genomics is recentelijk het genoom van *Aspergillus niger* binnensbuiten gekeerd. Doel was te kijken of deze schimmel voor de productie van enzymen met specifieke eigenschappen kon worden ingezet. De bevindingen waren zo interessant dat er al 140 octrooiaanvragen uit zijn voortgevloeid. Die hebben te maken met nieuwe producten, maar ook met procesverbeteringen, hogere rendementen, een zuiverder eindproduct en kostenverlaging. Veel is hoopgevend, maar nog strikt vertrouwelijk. Toch



heeft Poldermans een nieuwtje te melden: 'Bij de kaasbereiding ontstaan er samengeklonterde melkeiwitten - dat wordt later de kaas. Daarnaast blijft er een dunne, eiwitrijke substantie over: de wei. Met dat wei-eiwit zou je een heleboel gezonde dingen kunnen doen. Dat was tot op heden moeilijk, omdat deze eiwitmoleculen te groot zijn. Als je ze echter in stukjes gaat knippen worden deze eiwitten erg bitter. Al 25 jaar zoeken bedrijven naar enzymen die de bitterheid kunnen wegnemen. Wij hebben ze gevonden. Niet alleen om wei-eiwitten te ontbitteren, maar ook voor eiwitten uit andere bronnen.' Toepassingen ziet Poldermans onder meer in sportdrankjes. 'Want die eiwitten kunnen we zo vormen dat ze gemakkelijk worden opgenomen in het lichaam en prima voeding zijn voor zwaarbelaste spieren.' Komt dat even goed uit dat DSM sponsor is van NOC\*NSF. Speciaal voor de Olympisch Spelen wordt nu een sportdrank ontwikkeld. Lancering in 2003 of 2004. Te laat voor Salt Lake City, maar op tijd voor Athene.

## Functional food

Veel toepassingen van enzymen zien de heren in de zogeheten functional food-sector: voeding voor speciale doeleinden - zoals sportvoeding, babyvoeding (zie elders in dit nummer) of specifieke dieetproducten.

Poldermans: 'Je moet denken aan de hele voedingsmiddelenmarkt, waarbij Food Specialties niet alleen in zuivel en drank, maar ook in diervoeding bijdraagt. En Bakery Ingredients houdt zich natuurlijk bezig met toepassingen van enzymen in brood.'

Plomp geeft toe zelf verrast te zijn over de mogelijkheden: 'De enzymen zijn talrijk en gevarieerd: vetafbrekende of koolhydraatafbrekende enzymen, oxiderende enzymen of eiwitafbrekende enzymen. Ook de ontwikkeltijd blijkt korter te kunnen dan ik had gedacht. En dat is commercieel zeer belangrijk. Alleen al voor enzymen voor de bakkerijmarkt staan komend jaar plannen op de rol om meer dan vijftig enzymen te testen.'

Maar ook voor niet direct menselijke consumptie liggen nieuwe mogelijkheden in het verschiet. Poldermans licht toe: 'We kunnen de enzymen ook gebruiken voor veevoeder-ingrediënten. Veehouders mogen op termijn geen antibiotica meer gebruiken, maar willen uiteraard wel graag voorkomen dat varkens, koeien of kippen ziek worden. Wanneer je echter met een goede cocktail van antibacteriële enzymen hetzelfde kunt bereiken, dan heb je een echte doorbraak.'

# Zeg eens AA

## Arachidonzuur (AA) en docosahexaeenzuur (DHA)



Belangrijke bouwstenen voor ongeboren en pasgeboren kinderen. Dat zijn arachidonzuur (AA) en docosahexaeenzuur (DHA). Beide meervoudig onverzadigde vetzuren zijn van belang voor de ontwikkeling van het centrale zenuwstelsel, de hersenen en het gezichtsvermogen. Zowel AA als DHA komen van nature voor in borstvoeding. Maar ook kinderen die afhankelijk zijn van flesvoeding kunnen nu het zo belangrijke AA en DHA binnenkrijgen, via toevoeging aan flesvoeding. Het voor een goede start van de ontwikkeling zo belangrijke AA komt uit de productie-installaties van DSM Food Specialties in Italië. Een business om trots op te zijn.

Het nut van AA en DHA is al lang aangetoond. In diverse Europese landen en binnenkort ook in de Verenigde Staten bevat flesvoeding dan ook inmiddels deze essentiële vetzuren. In Engeland heeft in april een grootschalige introductie plaatsgevonden van met AA en DHA verrijkte flesvoeding.

Ook organisaties als bijvoorbeeld de World Health Organisation (WHO) en de Nederlandse Gezondheidsraad bevelen deze toevoeging van AA en DHA aan. Via toevoeging van genoemde twee vetzuren benadert de flesvoeding immers beter de moedermelk.

## DSM Food Specialties

## Goede wijn behoeft wél DSM

Waarom zou je niet van je hobby je werk maken? Die vraag speelde door het hoofd van wijnliefhebber Cees van Casteren toen hij enkele jaren geleden in een intern medium las dat DSM 'iets in de wijn' in Zuid-Frankrijk had gekocht. Hij ging naar de toenmalige Businessgroep directeur Feike Sijbesma om zijn belangstelling voor een job daar ter bespreken. Nog geen half jaar later kon hij aan de slag als business manager 'wine ingredients' in het Zuid-Franse Servian voor DSM Food Specialties, Oenologie. Passie als begin van een mooie missie.

## FDA positief

Arachidonzuur is een relatief jong product. DSM Food Specialties produceert het via een geavanceerd gistingsproces, waarbij het bedrijf gebruikmaakt van de schimmel *Mortierella alpina*. Hoofdafnemer van AA is het Amerikaanse Martek Biosciences, wereldwijd de leader als het gaat om de productie van dat andere vetzuur: DHA. Van beide vetzuren maakt dit bedrijf ook oliën die als bestanddeel in flesvoeding gaan. Nu ook de Food and Drug Administration (FDA) zich dit jaar positief heeft uitgesproken over de veiligheid van de toepassing van genoemde twee vetzuren in flesvoeding, stromen de orders binnen. Nogal wat fabrikanten hebben de GRAS-classificatie (de FDA bestempelt AA en DHA in flesvoeding als: Generally Recognized As Safe) dus blijkbaar afgewacht. Zij willen nu met verrijkte voeding de markt op. En dat merkt ook DSM Food Specialties, dat als enige AA aan Market Biosciences levert.

## Belangrijke bouwstenen

AA en DHA zijn met name in de eerste levensmaanden van de zuigeling cruciaal. Met AA en DHA verrijkte flesvoeding is een hoogwaardig alternatief wanneer de moeder het kind geen borstvoeding kan of wil geven. Natuurlijk blijft borstvoeding de beste voeding voor een baby.

Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt verder dat de gunstige bijdrage van AA en DHA het grootst is bij te vroeg geborenen. Zij zijn bijzonder vatbaar voor een tekort aan deze stoffen. Vanwege de kortere zwangerschap hebben zij minder reserves kunnen opbouwen en zijn ze minder goed in staat zelf AA en DHA aan te maken. Maar ook bij zuigelingen die op tijd worden geboren, blijken AA en DHA in de eerste levensmaanden een positieve werking te hebben op de ontwikkeling van de hersenen en het gezichtsvermogen.

## Basis leggen

Er is dus veel voor te zeggen om zo'n flesje te vullen met AA en DHA-verrijkte voeding. Dat zien veel fabrikanten ook in – en daarmee groeit deze business van DSM Food Specialties enorm. Op dit moment verkent DSM Food Specialties bovendien de marktkansen van arachidonzuur, al dan niet in combinatie met DHA, in andere eindproducten, bijvoorbeeld dieetsupplementen. Zodat iedereen van meet af aan het beste binnen kan krijgen. DSM Food Specialties heeft inmiddels een informatieve website over dit product gemaakt.

Op [www.infantvision.com](http://www.infantvision.com) kunt u verdere informatie over AA en DHA in relatie tot voeding verkrijgen.

## Nieuwsfeiten

Januari 2002

### Applicatielaboratorium

DSM investeert ≈ 12 miljoen in de bouw van een nieuw applicatielaboratorium voor Food Specialties en Bakery Ingredients. Op deze centrale plek zullen research & development van voedingsmiddeleningredienten plaatsvinden – activiteiten die nog verspreid zijn over Delft en Zaandam. Ingebruikname nieuwe lab naar verwachting derde kwartaal van 2003.

### NextGen Enabling Technologies Fund

DSM investeert USD 3 miljoen in het NextGen Enabling Technologies Fund, een Venture Capital Fund in Santa Barbara (Californië, VS). Het fonds investeert in jonge bedrijven op het gebied van hoogwaardige materialen voor onder meer de elektronica-sector, optische industrie, ICT en biomedische sector.

Van Casteren heeft nog geen moment spijt gehad van zijn overstap naar de wijnwereld – nu een jaar geleden. Samen met zijn vrouw en dochtertje van 4 ('die het ook heerlijk vinden') woont hij net buiten Montpellier. En met de business gaat het goed. Van Casteren wijdt ons in: 'DSM levert enzymen en gisten voor wijnen. Niet alleen voor de Franse markt, maar wereldwijd. We zetten natuurlijk veel af in de zogenaamde oude wijnlanden, zoals Italië, Frankrijk, Duitsland en Spanje waar het merendeel van de wereldwijnproductie plaatsvindt. Ook leveren wij in nieuwe wijnlanden als Chili, Zuid-Afrika, Argentinië en Australië, die steeds meer in opkomst zijn.'

## Controle

DSM levert specialistische wijngisten. Gisten uit de natuur maken al sinds jaar en dag deel uit van de wijnproductie, dus tot zover niets nieuws. Ze zijn van belang om de fermentatie, de conversie van suiker in alcohol, te laten plaatsvinden. Maar het kan gebeuren dat er te weinig natuurlijke gisten zijn, of van onvoldoende kwaliteit. U raadt het al: dat wordt geen topwijnje meer. 'Producenten die zeker willen zijn', zo meldt Van Casteren, 'kiezen dan ook voor gecultiveerde gisten. Dat is inmiddels zo'n 40% van de markt. Menig groot chateau is dan ook klant van ons.'

*Lees verder op pagina 8*

## Goede wijn behoeft wél DSM

# DSM Food Specialties levert

Chemie of biotechnologie in de wijn? Wij kunnen ons zo een batterij fijnproevende Franse cuisiniers voorstellen dat zijn neus ervoor ophaalt. Maar de factor chemie blijkt nogal mee te vallen. Van Casteren raakt op dreef: 'De stammen die wij aanbieden, zijn geïsoleerd uit de natuur. We werken daarvoor samen met universiteiten en comités interprofessionnels, bijvoorbeeld die van Bordeaux. Samen onderzoeken we dan de lokale natuurlijke gisten. Als onze gezamenlijke analyses uitwijzen dat een bepaalde stam heel goed resultaat geeft voor een bepaald soort wijn of een bepaalde druivensort, dan isoleren en cultiveren we die. Vervolgens bieden we wijnmakers in de hele wereld zo'n speciale giststam aan. Zo zijn er niet alleen breed toepasbare gisten gevonden, maar ook exclusieve stammen voor bijvoorbeeld Chardonnay, Cabernet Sauvignon of Merlot.'

### Het beste sap

DSM levert ook enzymen voor de wijn. Om precies te zijn: pectinases. Teneinde wat? 'Als je druiven kneust en het vruchtvlies is lang genoeg in aanraking met de schilletjes, dan vindt er een inweking plaats van de geur- en smaakstoffen en tannines. Zo komen er ook pectines in de wijn. Die veroorzaken echter gelvorming wat weer bepaalde vervolgstappen hindert. Na het kneuzen van de druiven gaat het geheel namelijk in een pers. Het sap dat er zonder te persen uitloopt, is het beste sap. Dus daar wil je zoveel mogelijk van hebben. Wanneer je daarna pectinases toevoegt maak je de substantie meer vloeibaar, zonder iets aan de smaak en de kleur te veranderen. Dus komt er extra zogeheten 'free run juice' vrij, zonder dat je al aan het persen bent begonnen.' Daarnaast wordt pectinase toegepast bij het kleren van de wijn, waarbij de vaste bestanddelen naar de

## Directeur Corporate Comm 'Goed imago leidt tot



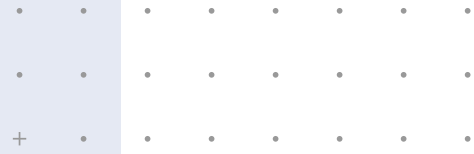
Eerlijk is eerlijk. Er stond John McLaren niet direct een helder beeld voor ogen toen een headhunter in Amsterdam hem vorig jaar benaderde voor een mogelijke job als directeur Corporate Communications bij DSM. Een snelle onderzoeksrunde leerde hem echter dat DSM een sterke, succesvolle, maar communicatief dus wat bescheiden onderneming is. Aan dat laatste heeft de merkcampagne al wat veranderd, maar er is nog genoeg werk aan de winkel: 'Bijvoorbeeld als het gaat om het nadrukkelijker zichtbaar maken van top-DSM'ers in de media', stelt McLaren. 'Dat heeft niets te maken met persoonlijkheidsverheerlijking. Elke communicatieactie dient hier slechts één doel: *benefits for the business.*'

Op 1 januari 2002 is McLaren voorlopig voor drie jaar begonnen aan zijn uitdagende missie: het internationaal opstuwende van *Unlimited.DSM* in de

vaart der volkeren. Het merk was al voor zijn komst in Nederland gelanceerd, maar moet nu verder de wijde wereld in.

### People in business

Zijn cv leert dat de vorige baas van McLaren mediamagnaat Rupert Murdoch was. Van die laatste kun je



# wijngisten en enzymen

bodem zakken. Pectinase zorgt ervoor dat dit proces aanzienlijk sneller én beter verloopt.

## Alles eruithalen

Zijn DSM-producten in de wijn een tovermiddel? 'Er is een cliché in de wijnwereld, maar het is écht waar. Dat zegt: goede wijn begint in de wijngaard', stelt Van Casteren. 'Dus als je druiven niet echt rijp zijn, ze last hebben van bepaalde infecties of ziektes, of er is op het verkeerde moment veel regen gevallen, dan kun je nooit meer écht goede wijn maken. Daar kun je enzymen en gisten tegenaan gooien, maar die helpen dan ook niet meer.

Ons uitgangspunt is: als je een goede kwaliteit druivenoogst hebt én je gebruikt de technologie goed, dan haal je het optimale uit de druiven. Dat proberen wij te stimuleren. En dat is een leuke en lucratieve business.'



*Ook Jan Douwe Kroeske liet zich tijdens zijn zoektocht de wijn goed smaken.*

## Nieuwsfeiten

Februari 2002

### Nieuwe en verbeterde katalysatorsystemen

DSM en Avantium Technologies maken bekend dat zij een samenwerkingsovereenkomst hebben gesloten die nieuwe en verbeterde katalysatorsystemen moet opleveren voor DSM's life sciences-business.

# unicatie John McLaren: sterke beurskoers'

veel vinden, maar een onzichtbare grijze muis is hij beslist niet.

Profilering van topmanagement is voor McLaren ook binnen DSM een belangrijk gegeven. 'Onze Raad van Bestuur heeft een heel goed verhaal te vertellen en de leden ervan hebben de persoonlijkheid om dit naar buiten te brengen. Daar gaan we nadrukkelijker mee de media in. Want deze mensen hebben een visie. Met die visie en hun performance maken ze vrienden en met vrienden ben je graag in business.'

McLaren is echter wars van mannetjesmakerij: 'Niks ego. Belangrijk is dat men ons kent in de wereld en dat we binnen de internationale gemeenschap waarin we opereren, op een bepaalde manier aardig gevonden worden. Je zou kunnen zeggen dat een bedrijf in

dat opzicht een persoon is. Maar we gaan niet overdrijven. DSM beweegt zich in de business to business markt. We moeten het werk van onze verkopers vergemakkelijken – men moet DSM kennen en de associatie met het merk moet een goede zijn.

Als wij een corporate image bouwen, is deze gericht op ondersteuning van de business in de markt. Daarnaast is er het belang van alle stakeholders. Voor al onze communicatieactiviteiten zijn slechts twee vragen van belang: helpen ze de business en bereiken ze de stakeholders?'

### Meerwaarde

Na een 100 dagen-programma om de organisatiecontouren duidelijk te krijgen, verheugt McLaren zich al op het meters maken met de profilering

van DSM. 'Ik hoop al in 2002 de eerste resultaten te bereiken. We zijn een internationaal bedrijf dat in het centrum van de aandacht moet staan. DSM kent bovendien vele succesvolle businesses. Dus waarom bescheiden zijn?'

Wat moet al deze exposure uiteindelijk gaan opleveren? McLaren hoeft er niet over na te denken: 'Het gaat erom waarde te creëren. Het is een keihard feit dat bedrijven met een goed imago ook een goede beurskoers hebben; in waarde stijgen. Bij Corporate Communicatie gaan we die waarde goed in de gaten houden om te beoordelen of we het goed doen. De aandeelhouders moeten het in hun portemonnee gaan voelen. Op dat resultaat wil ik graag beoordeeld worden.'



Circa 30 journalisten uit binnen- en buitenland woonden de presentatie van de jaarcijfers op 14 februari bij.



Bij DSM's strategie hoort naast autonome groei een actief overnamebeleid. De autonome groei is af te lezen aan de investeringen in specialties als Dyneema, de coatings van Desotech, Stanyl, 7-ADCA en biofarmaceutica. Elverding: "Wat acquisities betreft kijken we na de overname van Catalytica vooral naar performance materialen en ingrediënten voor voedingsmiddelen. Met Rhodia kwamen we er eind vorig jaar niet uit. Maar we zijn er van overtuigd dat we de beoogde stappen kunnen zetten. Al was het maar omdat wij wel wat te bieden hebben, en hebben laten zien ook een moeilijk jaar als 2001 goed te kunnen doorstaan."

# Redelijk resultaat DSM in econ 'Goed imago leidt tot

Het nettoresultaat van DSM in het vierde kwartaal 2001 bedroeg  $\approx$  1.031 miljoen (vierde kwartaal 2000:  $\approx$  119 miljoen), met name als gevolg van de boekwinst op de verkoop van certificaten Energie Beheer Nederland. In het vierde kwartaal 2001 werd een resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen gerealiseerd van  $\approx$  56 miljoen, 50% lager dan in het vierde kwartaal 2000, toen dit  $\approx$  111 miljoen bedroeg.

Over het gehele jaar 2001 heeft DSM een nettoresultaat van  $\approx$  1.415 miljoen gerealiseerd, een toename van 144% ten opzichte van 2000 ( $\approx$  580 miljoen). Dit werd met name veroorzaakt door de boekwinst op het verkopen van Energie Beheer Nederland en DSM Engineering Plastic Products. Het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen was  $\approx$  369 miljoen, 35% lager dan in 2000 ( $\approx$  571 miljoen). Het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen per gewoon aandeel bedroeg  $\approx$  3,61, hetgeen 37% lager is dan in 2000 ( $\approx$  5,71).

## Dividend

Per gewoon aandeel wordt over 2001, evenals over 2000, een dividend voorgesteld van  $\approx$  1,75 per gewoon aandeel. Rekening houdend met het in augustus 2001 uitgekeerde interim-dividend van  $\approx$  0,58 per gewoon aandeel bedraagt het slotdividend  $\approx$  1,17 per gewoon aandeel. Het dividend wordt in contanten uitgekeerd.



## Verwachting

De macro-economische vooruitzichten voor 2002 zijn onzeker. De belastingstimulansen en forse renteverlagingen zullen naar verwachting leiden tot het aantrekken van de consumentenvraag en de investeringsbereidheid onder producenten in de Verenigde Staten en Europa, geholpen door een gunstige ontwikkeling van de olieprijs. Een punt van zorg is de opwaartse tendens in de werkloosheidscijfers. De door sommigen voorziene afzwakking van de dollar heeft zich nog niet aangekondigd, waarmee het positieve effect van de huidige wisselkoers voor de Europese chemische industrie in ieder geval voorlopig blijft gehandhaafd.

Voor de chemische industrie in de Europese Unie en de Verenigde Staten wordt voor 2002 rekening gehouden met een licht toenemende groei van de productie.

DSM verwacht in het eerste halfjaar nog geen opleving van de economie. Mede daardoor zullen afzet en marges in verschillende eindmarkten, zoals auto-industrie, elektronica en elektro, telecom, textiel en verpakkingen, nog onder druk blijven staan.

Voor de tweede helft van 2002 wor-

# omisch moeilijk jaar sterke beurskoers'



Volgens Elverding wordt 2002 een bijzonder jaar: "DSM bestaat dit jaar 100 jaar. Terugkijken op een eeuw transformatie betekent dat wij met vertrouwen vooruitkijken naar het proces waar we nu mee bezig zijn. Als je honderd jaar jong bent moet je daar speciale aandacht aan geven – en dat gaan we dan ook doen. Ons eeuwfeest staat in het teken van DSM als maatschappelijk verankerd en verantwoord bedrijf dat in de spirit van Unlimited.DSM constant op zoek is naar verbetering. Dit jaar gaan een aantal acties van start, wereldwijd, voor en door onze mensen. U zult daar in de loop van het jaar nog wel het een en ander over gaan horen."

den verbeteringen verwacht, hoewel de verschillende economische en marktfactoren nog tamelijk onzeker blijven. Voor geheel 2002 kan DSM daarom op dit moment geen uitspraak doen.

Tot dusver lijkt de business in het eerste kwartaal 2002 zich te ontwikkelen in lijn met het vierde kwartaal 2001. De resultaten van Life Science Products zullen in het eerste kwartaal onder het niveau van het vierde kwartaal 2001 liggen. Naast de continuering van de druk op het resultaat als gevolg van tijdelijke vertraging in de introductie van diverse farmaceutische producten, zal ook de aspar-taam-business haar marges sterk zien dalen. DSM verwacht na het eerste kwartaal de groei ten opzichte van het vorig jaar in dit cluster weer op te pakken.

De clusters Performance Materials en Polymers & Industrial Chemicals samen met Other activities zullen, na correctie voor het resultaat van Energie Beheer Nederland, per saldo iets boven het niveau van het vierde kwartaal 2001 uitkomen, vooral door verbetering in Performance Materials.

## Resultaatoverzicht

### Vierde kwartaal in $\text{m}$ miljoen

	2001	2000	+/-		2001	2000	+/-
	1 824	2 124	-14%	<b>Netto-omzet</b>	7 970	8 090	-1%
	213	251	-15%	Bedrijfsresultaat plus afschrijvingen (EBITDA)	1 042	1 254	-17%
	89	131	-32%	Bedrijfsresultaat vóór afschrijving goodwill (EBITA)	550	751	-27%
	82	131	-37%	<b>Bedrijfsresultaat (EBIT)</b>	521	751	-31%
	56	111	-50%	<b>Resultaat uit gewone bedrijfs-uitoefening na belastingen</b>	369	571	-35%
	975	8		Buitengewoon resultaat na belastingen	1 045	10	
	1 031	119	+766%	<b>Nettowinst</b>	1 415	580	+144%
				<b>Per gewoon aandeel in EUR*:</b>			
	0,53	1,11	-52%	- resultaat uit gewone bedrijfs-uitoefening na belastingen	3,61	5,71	-37%
	0,61	1,11	-45%	- idem, vóór afschrijving goodwill	3,91	5,71	-32%
	10,67	1,18		- nettowinst	14,50	5,80	+150%
	96,1	96,0		Gemiddeld aantal gewone aandelen (x mln)	96,1	96,2	

\* Na aftrek dividend op cumulatief preferente aandelen.

## Gegevens per gewoon aandeel

in EUR per gewoon aandeel<sup>1</sup>

	2001 <sup>4</sup>	2000	1999	1998	1997
<b>Resultaat uit gewone bedrijfs- uitoefening na belastingen</b>	3,61	5,69	3,74	4,11	4,37
<b>Nettoresultaat</b>	14,50	5,80	3,63	4,00	4,34
<b>Cashflow</b>	19,92	11,03	8,35	8,70	8,97
<b>Dividend</b>	1,75	1,75	1,52	1,51	1,51
- interim dividend	0,58	0,51	0,51	0,51	0,45
- slotdividend	1,17	1,24	1,01	1,00	1,06
- pay-out	13%	32% <sup>2</sup>	43% <sup>2</sup>	37% <sup>2</sup>	35% <sup>2</sup>
- dividend rendement <sup>3</sup>	4,5%	5,1%	4,6%	5,2%	5,3%
<b>Koersen AEX</b>					
- hoogste koers	45,15	40,10	42,08	33,79	36,00
- laagste koers	28,80	30,00	23,87	20,87	24,28
- koers einde jaar	41,01	37,10	39,80	27,00	28,01
<b>Aantal uitstaande gewone aandelen (x 1000)</b>					
Ultimo	96 146	95 967	97 186	96 546	85 938
<b>Gemiddelde dagomzet AEX (x 1000)</b> (Dubbeltelling)	1 086	857	1 048	810	1 017

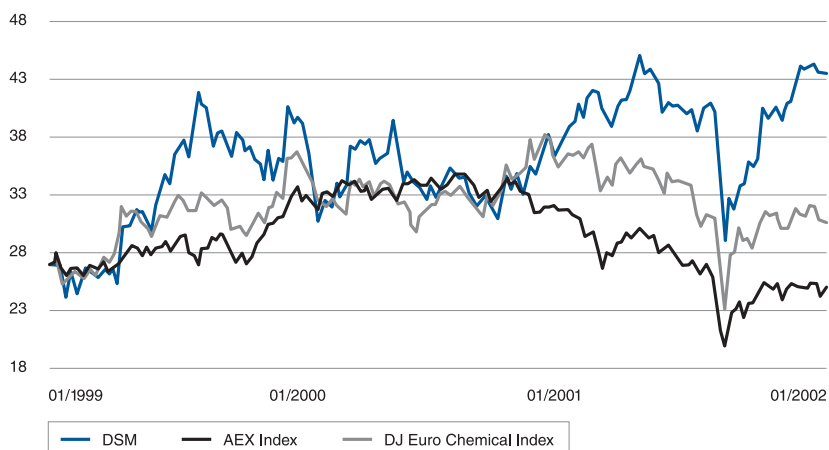
<sup>1</sup> Bij de berekening van de gegevens per gewoon aandeel zijn de bedragen toekomstend aan de houders van cumulatief preferente aandelen in mindering gebracht op de resultaten en het eigen vermogen.

<sup>2</sup> De totale pay-out, inclusief dividend toekomstend aan houders van cumulatief preferente aandelen, bedraagt 32% in 2000, 46% in 1999, 40% in 1998, 37% in 1997 en 40% in 1996.

<sup>3</sup> Bij de berekening van het dividendrendement is uitgegaan van de koers van het gewoon aandeel DSM.

<sup>4</sup> Gebaseerd op het jaar 2001.

## DSM versus DJ Euro Stoxx Chemical and AEX Index



## COLOFON

## Business Value

verschijnt vier maal  
per jaar

## Redactieadres:

DSM, Corporate  
Communications  
Redactie  
Business Value  
Postbus 6500  
6401 JH Heerlen

## Redactie

ps tekst & training bv,  
Maastricht

## Internetadres

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

## E-mail

[press.office@dsm.com](mailto:press.office@dsm.com)