

Business Value

nr. 17

JAARGANG 5 • DECEMBER 2002

INHOUD

Dyneema
flying high 2

50 jaar Caprolactam 4



Dream Action
Awards: Dromen
worden werkelijkheid 6

Proficiat
Aandeelhouders 8

Koningin bezoekt koninklijk DSM

Het 100-jarig bestaan én de verlening van het predikaat 'koninklijk' aan DSM. Die beide mijlpalen in de geschiedenis van de onderneming zijn voor Hare Majesteit Koningin Beatrix aanleiding geweest om DSM te vereren met een officieel bezoek op 2 oktober jongstleden.

Geflankeerd door Commissaris van de Koningin Van Voorst tot Voorst en oud-DSM-bestuurslid Ruud Selman werd Hare Majesteit ontvangen door burgemeester Dijkstra van Sittard-Geleen en de DSM-bestuursleden Peter Elverding en Jan Zuidam. Naast uitleg over de geschiedenis van DSM kreeg de Koningin de hedendaagse DSM-producten te zien en zag zij een groep kinderen proefjes uitvoeren. Het was een trotse dag voor DSM en een bekroonde happening in velerlei opzicht. In het DSM-hoofdkantoor in Heerlen woonde Hare Majesteit namelijk ook nog de prijsuitreiking bij van de Dream Action Awards. De jury, onder voorzitterschap van oud-bestuursvoorzitter Simon de Bree, maakte de winnende 'dromen' van DSM-medewerkers bekend. Dromen die een bijdrage leveren aan een betere wereld, een veiliger woonomgeving of de culturele aspecten van de maatschappij.

Lees verder op pagina 6





We zijn er klaar voor

De in september gehouden Aandeelhoudersdag staat me nog helder voor de geest. We zijn er trots op dat we zoveel aandeelhouders een goede indruk hebben kunnen geven van alles waar DSM mee bezig is. Zij hebben eigenlijk een preview gehad van wat Koningin Beatrix een maand later te zien heeft gekregen. Er bleek veel support voor de koers die DSM vaart: onze aandacht voor soliditeit vindt weerklank. Ook voor mij persoonlijk was het een zeer stimulerende dag.

Natuurlijk waren er vragen over de voorgenomen overname van de vitamine- en fijnchemische activiteiten van Roche, die we net die week hadden aangekondigd. Hoewel de betreffende businesses de laatste jaren onder druk hebben gestaan, zijn het naar onze overtuiging in de kern groeigebieden. Dat wordt nog eens onderstreept doordat zelfs in de moeilijke jaren volumegroei is gerealiseerd. Wij verwachten dat die groei zal doorzetten, gezien het belang dat wij met z'n allen hechten aan zaken als gezondheid, gezonde voeding en voedingssupplementen en hoogwaardige cosmetica. Liefst op zo natuurlijk mogelijke basis. Het bedrijfsresultaat voor heel 2002 zal, zoals eerder al aangegeven, substantieel beter uitkomen dan het operationeel resultaat van vorig jaar op vergelijkbare basis (dat wil zeggen: 2001 en 2002 zonder petrochemische activiteiten en EBN). De ene business doet het wel beter dan de andere. Door de moeilijke situatie in de telecombusiness gaat het slechter dan vorig jaar met onze business voor de optische glasvezels. Daarentegen maakt Dyneema uitstekende tijden door (zie tevens artikel elders in deze nieuwsbrief). Het beeld is dus gemengd. In de economie missen we op dit moment nog een overtuigend door-trekken omhoog. Persoonlijk verwacht ik dan ook dat we nog wel een paar kwartalen tegen een aarzelende, onrustige economie aan zullen kijken. Het is zoeken naar een nieuwe balans, na de forse groei van de tweede helft van de jaren negentig.

De huidige tijd is positief voor bedrijven die geld hebben, zoals DSM, om te kopen. Maar belangrijker is of een acquisitiekandidaat past in de portfolio én er een verantwoord prijskaartje aanhangt. Na de achtereenvolgende acquisities van Gist-brocades, Catalytica Pharmaceuticals en nu de voorgenomen overname van de Roche-divisies zitten we voor het cluster Life Sciences aardig op strategische sterkte. Grote bewegingen liggen daar voorlopig niet voor de hand – al blijven we altijd alert. Met nadrukkelijker belangstelling volgen we kansen op het gebied van Performance Materials.

Sterk punt van DSM is dat we beschikken over management- en ICT-systemen om acquisities snel in de onderneming te kunnen integreren. Als zich een kans voordoet, zijn we er dus klaar voor. Onze financiële soliditeit willen we echter altijd handhaven.

Henk C. van Dalen, Raad van Bestuur DSM

Dyneema

Lange en schit

Geduld. Dat heeft DSM gehad met de zelfontwikkelde, supersterke vezel Dyneema. Na de ontdekking ervan eind jaren zeventig van de vorige eeuw, moest de markt vanaf midden jaren tachtig langzaam worden veroverd. DSM bleef erin geloven. En met recht. De markt groeide gestaag en anno 2002 is er zelfs sprake van een stormachtige groei. Te danken onder meer aan de uitstekende ballistische (kogelwerende) eigenschappen van het materiaal. Dyneema is bijvoorbeeld op dit moment het ballistische materiaal dat in de VS in de enige goedgekeurde kogelwerende cockpitdeur wordt gebruikt. De orders stromen binnen.



ma flying high

terende toekomst in het vooruitzicht



De DSM-vezel Dyneema is iets bijzonders, zo zullen vriend en vijand beamen. De vezel is op basis van eenzelfde gewicht vijftien keer zo sterk als staal en veertig procent sterker dan aramide vezels. Dat opent aantrekkelijke toepassingsgebieden, zoals in touwen, netten en ballistische applicaties: kogelwerende vesten, bepantsering van auto's, tanks en boten en cockpitdeuren. Aardig detail: al deze toepassingen zijn booming. Christophe Dardel, directeur DSM High Performance Fibers: 'We konden de vraag naar ballistische materialen in 2000 al niet meer aan. Na 11 september 2001 liep het helemaal storm.' Ook met de andere hoofdmarkt, die van touwen en netten, gaat het uitstekend. 'Ook daar is de vraag groter dan het aanbod. Dyneema is bijvoorbeeld zeer succesvol als staalkabelvervanger. Op dit moment zijn we bezig met een applicatie voor boorplatforms. Staal haalt het maar tot 2000-3000 meter diepte;

daarna gaat het breken. Dyneema niet. Alweer een nieuwe markt.'

Capaciteit opvoeren

Prettig, zou je zeggen, om geen kopzorgen te hebben over de vraag of iemand op je product zit te wachten. Dyneema legt wel een andere druk op het management. 'Sinds 1999 bouwen we bijna één nieuwe fabriek per jaar. Dat moet sneller. We bouwen nu, voor oplevering in 2004, in hoog tempo twee Dyneema-garenlijnen in de VS en twee nieuwe lijnen voor ballistisch materiaal; één in de VS en één in Europa. Dit is een enorme stap voorwaarts om de vraag uit de markt aan te kunnen. De kans is echter groot dat tegen de tijd van oplevering die extra capaciteit zelfs niet meer genoeg is.'

Is er ook een negatief scenario denkbaar: dat Dyneema 'het gehad heeft' als de fabrieken net kunnen starten? Dardel kan zich er niets bij voorstellen: 'De



Christophe Dardel

vraag naar bestaande toepassingen groeit nog steeds, bij onze huidige klanten, maar ook bij nieuwe klanten in voor ons nieuwe markten, zoals Noord- en Zuid-Amerika. Daarnaast ontwikkelen we compleet nieuwe toepassingen, zoals bijvoorbeeld in de transportmarkt en de medische sector. Voor de laatste zijn we bezig met orthopedische toepassingen en chirurgische materialen. Kortom: de markt groeit hard en wij ontwikkelen door. Dyneema heeft nog een lange, schitterende toekomst.'

Heroes of Chemistry Award

Koos Mencke, René Steeman en Jean Beugels zijn Dyneema-onderzoekers. In Boston hebben zij in augustus van dit jaar de Heroes of Chemistry Award gekregen van de American Chemical Society, de grootste wetenschappelijke organisatie ter wereld. De prijs is toegekend voor de bijdrage die DSM levert aan de bescherming van het menselijk leven. 'Heel trots zijn we daarop', stelt Dardel. 'En het is voor ons heel belangrijk. Het bewijst dat DSM het goed doet in het chemisch veld en in de high performance materials. Het winnen van deze award als niet-Amerikaans bedrijf is een geweldige erkenning voor ons ballistische werk.'



Caprolactam is o.a. terug te vinden in sportkleding.

Caprolactam: al 50 ja

In het jaar waarin DSM zijn 100-jarig bestaan viert, heeft de business group DSM Fibre Intermediates ook nog een eigen verjaarsfeestje te vieren. Dit jaar is caprolactam – het belangrijkste product van deze business group – namelijk 50 jaar een commercieel product bij DSM. Directeur DSM Fibre Intermediates Dick Venderbos: 'Het gaat goed met caprolactam. We hebben een wereldwijde leiderschapspositie. Én deze business haalt door de jaren heen de DSM-norm van 15% rendement op het geïnvesteerd vermogen (ROI) op z'n sloffen.'

Leuke getallen: in 1952 werd op jaar-basis 2.000 ton caprolactam geproduceerd. Anno nu is dat de productie in één weekend! Venderbos: 'Op jaar-basis produceren we nu 500.000 ton. Daarmee zijn we grootste op de wereldmarkt. Weliswaar is er wel een bedrijf dat nog meer produceert,

maar dat verbruikt ongeveer de helft van de caprolactam in eigen huis. Bij ons is slechts 20% voor eigen gebruik.'

Grondstof

Caprolactam is de grondstof voor nylon 6. En dat wordt weer gebruikt

Samenvoeging van technologische en biot **Acquisitie Roche-divisie Vitamin**

'Wat gaat DSM doen met de middelen die vrijkomen uit de verkoop van de petrochemische activiteiten aan SABIC?' Het was een vraag die aandeelhouders en financieel analisten zichzelf en DSM dit jaar regelmatig hebben gesteld. Nieuwe acquisities lagen voor de hand – van die ambitie heeft DSM zelf ook nooit een geheim gemaakt. Maar wie of wat? Men hoefde niet lang op een eerste antwoord te wachten. Slechts enkele maanden nadat de transactie met SABIC zijn definitief beslag kreeg, maakte DSM zijn voornemen bekend om de Roche-divisie Vitamins and Fine Chemicals (V&FC) over te nemen. Deze divisie vormt een mooie match met de activiteiten van DSM.

Met de transactie is een totaalbedrag van € 2,25 miljard gemoeid. De wereldwijd actieve Roche-divisie is de grootste leverancier van vitaminen en carotenoïden, met een jaaromzet in 2001 van € 2,4 miljard. Het bedrijf telt 7500 medewerkers en heeft het hoofdkantoor in het Zwitserse Kaiseraugst.

Innovatieve versnelling

DSM-bestuursvoorzitter Peter Elverding legt uit waarom deze acquisitie zo goed past in de strategische doelstellingen van DSM: 'De samenvoeging van de hoogwaardige technologische en biotechnologische kennis en kunde van DSM en V&FC zal

ar goede business

in onder meer tapijten, textiel, sportkleding, netten, touwen en folies. Ook veroverd nylon 6 meer en meer terrein als engineering plastic (met 30% nu al een van de belangrijkste toepassingsgebieden). Het materiaal is in deze toepassing qua prestatie en prijs sterk concurrerend met andere hoogwaardige kunststoffen in de automobiellindustrie en de elektrische en elektronische industrie. Een andere nieuwe groeimarkt is de toepassing in films.

Innovatief

Venderbos ziet dan ook een glansrijk verleden én dito toekomst voor caprolactam. 'Wij hebben onze technologie door de jaren heen steeds verder verbeterd. Dit resulteert in hogere opbrengsten én lagere inves-

teringen. En we ontwikkelen dóór. Op dit moment kijken we naar een butadieen-proces (een petrochemisch proces om caprolactam te maken), dat over vijf tot tien jaar operationeel zou kunnen worden. Voor de wat verdere toekomst, over zo'n vijftien tot twintig jaar, zijn ook biotechnologische routes in beeld, op basis van suikerafval als grondstof. Daarbij moeten micro-organismen caprolactam gaan synthetiseren. Spreekt voor zich dat succes mede afhangt van toekomstige suikerprijzen.'

Joint ventures

De hoogwaardige DSM-technologie voor caprolactam-productie is tegenwoordig niet meer beschikbaar voor licentiëring (money for techno-

logy). DSM kiest nu voor deelnemingen waarin de technologie wordt toegepast (business for technology). Een recent voorbeeld is de joint venture die DSM (60%) aangaat met het Chinese Sinopec (40%). 'Hiermee hebben we een productiebasis in de snelgroeende markten van China en Azië', aldus Venderbos. 'Waar de wereldmarkt voor caprolactam per jaar met zo'n 3% groeit, groeit de Chinese markt zelfs met 7% per jaar. Wij gaan nu de capaciteit van de Chinese installaties opvoeren van de huidige 50.000 ton naar 140.000 ton per jaar. Daarmee worden we de grootste leverancier van caprolactam in China. Samen met onze posities in Europa en de Verenigde Staten zijn we dan wereldwijd koploper in alle markten.'

Technologische kennis en en Fijnchemie

leiden tot versnelde innovatie, onder meer op het gebied van voedingsingrediënten en functionele voedingsmiddelen. De onderneming die ontstaat door de bundeling van DSM's life science-activiteiten met de V&FC-divisie van Roche is 's werelds grootste leverancier voor de Life Science-industrie, met een unieke en samenhangende portfolio van activiteiten voor klanten die actief zijn op het gebied van voeding, diervoeders en gezondheidsproducten.'

Voor DSM is de acquisitie een belangrijke stap in de realisatie van de in 2000 gepresenteerde strategie Vision 2005: Focus and Value.

DSM heeft daarin uitgesproken een specialty company te willen zijn op gebied van life science products, hoogwaardige materialen en base chemicals, met in 2005 een omzet van circa € 10 miljard.



'Originele actie met prima resultaat'

'Ik vind de Dream Action een heel mooi initiatief van DSM: geef medewerkers de kans om actief iets bij te dragen aan de jubileumviering. Een originele gedachte. Dat vond ook de Koningin, die de prijsuitreiking heeft bijgewoond. Haar aanwezigheid was een extra opsteker voor de prijswinnaars; ze heeft persoonlijk met hen gesproken en was buitengewoon geïnteresseerd in de inhoud.

In de jury hebben we goede discussies gehad over de ingediende plannen. Voorwaarden voor nominatie waren dat aan de plannen DSM-talent te pas moest komen en de indieners zelf actief aan realisatie zouden meewerken. Verder moesten de dromen origineel, sociaal bruikbaar én effectief zijn – met kans op zichtbaar resultaat binnen een jaar.

Veel plannen voldeden aan die voorwaarden. Een actie als deze droomactie organiseren is niet zonder risico. Stel je eens voor dat er nauwelijks kwalitatieve respons op komt... Het tekent DSM dat het bedrijf de moed heeft toch zo'n actie te organiseren én dat zoveel medewerkers zich dusdanig aangesproken voelen dat ze van hun kant energie willen steken in het bedenken en uitwerken van plannen.'

Simon de Bree,
Juryvoorzitter Dream Action
en oud-bestuursvoorzitter
DSM



Dromen wor

Drie winnende ideeën bekroond

De Dream Action is een van de belangrijkste activiteiten die DSM in het kader van het 100-jarig bestaan voor eigen medewerkers heeft georganiseerd. In de geest van de DSM-business kregen zij de kans 'dromen' in te dienen die een bijdrage kunnen leveren aan het welzijn van (groepen) mensen ergens in de wereld. Deze oproep was niet aan dovemansoren gericht. Maar liefst 1.100 medewerkers uit dertig landen maakten van de gelegenheid gebruik om zeventhonderd ideeën in te dienen.

'Prima plannen', aldus Jan Zuidam, lid van de Raad van Bestuur. 'De twintig genomineerde ideeën geven bovendien prachtig invulling aan het thema van de actie: Sharing our dreams, Sharing our talents.' De drie winnende dromen zijn bekroond met Dream Action Awards. DSM stelt tijd en geld (in totaal € 5 miljoen) beschikbaar voor de realisatie van de dromen van de winnaars én van alle andere genomineerden. Een impressie van de ideeën van de winnaars.

Een rietje voor schoon water

Schoonheid door eenvoud. Dat is een typering die helemaal geldt voor

het idee van Alex Vrinzen en Paul Vergossen van DSM Research in Geleen. Zij bedachten – zonder de pretentie te hebben het hele probleem uit de wereld te helpen – een methode om vervuild water te zuiveren. Samen met medewerkers van Membrane Application Technology in Geleen opperen zij een oplossing die zowel eenvoudig als goedkoop is: een rietje met een ingenieus nieuw membraan. Door aan het rietje te zuigen wordt het water via filtratie gezuiverd van bacteriën, virussen en parasieten. 'Geef mensen schoon water en je geeft ze

DSM *Helping dreams come true*

SAFE WATER FOR 3 MILLION PEOPLE
FROM JUST A STRAW

den werkelijkheid

met Dream Action Awards

leven' is het motto. Een idee dat het waard is verder te ontwikkelen.

Bejaardenzorg in Moskou

De levensomstandigheden verbeteren van de gepensioneerden die in 32 bejaardenhuizen in Moskou leven. Dat is de inzet van de tweede bekroonde droom. Het gaat om grootschalige bejaardenhuizen met 600 tot 1000 bedden elk, waarvan de bewoners volledig op hulp zijn aangewezen. Wat zouden wij aan verbetering van de zorg kunnen bijdragen, vroegen Hub van Maris (DSM Agro, Geleen) en de medewerkers van DSM Eastern Europe in Moskou zich af. Het antwoord: zorg voor trainingsprogramma's voor leiding en staf én help Russische bedrijven nuttige producten te maken voor deze tehuizen en stel daar DSM-grondstoffen voor ter beschikking. Dat gaat nu gebeuren.

Methyleenblauw tegen malaria

Elke minuut is er ergens wel een kind dat aan malaria overlijdt of een hersenbeschadiging oploopt. De ziekte maakt van alle tropische ziekten de meeste slachtoffers – zo'n 400 miljoen

nieuwe patiënten per jaar. Gangbare medicijnen verliezen hun werking doordat resistentie optreedt. Het zal nog wel even duren voordat nieuwe middelen op de markt zijn. Dus wilden Wolfgang Schiek en Thomas Zich (DSM Fine Chemicals, Linz – Oostenrijk) een alternatieve therapie ontwikkelen, die op korte termijn beschikbaar kan zijn. Zij vroegen DSM om te helpen bij de opzet van een studie van het Centre de Recherche en Santé de Nouna (CRSN) naar de mogelijkheden van een antimalaria-onderzoeksproject in Burkina Fasso. Daarbij zou onder andere methyleenblauw worden ingezet, een middel dat al meer dan 100 jaar geleden diende als eerste synthetische malariageneesmiddel ter vervanging van de natuurlijke stof kinine. Ook dit idee belooft DSM met de ruimte om het uit te voeren.

En de rest...

DSM vindt de ideeën van de overige genomineerden echter eveneens dermate waardevol, dat ook deze 'dromers' de kans krijgen hun idee te realiseren. Wat is er zoal bedacht? [Huisvuil scheiden in Brazilië](#)
Leerlingen van scholen in de omgeving

van Triunfo (Brazilië) leren een systeem op te zetten voor het scheiden van huisvuil, om dit vervolgens in de gemeenschap te integreren.

Wegverlichting in India

Meer veiligheid op de weg van Chandigarh naar Amritsar. Dat is de inzet van dit project. Verkeersborden, maar met name ook wegverlichting, moeten daaraan bijdragen. Op deze weg – waaraan veel bedrijven, ook DSM zich bevinden – gebeuren nu nog teveel ongelukken.

Herbebossing in Indonesië

DSM Kaltim Melamine gebruikt hout voor transportpallets in Kalimantan. Hoewel de hoeveelheid gering is, wil een medewerker van Kaltim iets terug doen voor het bos door 50.000 vierkante meter grasland te beplanten met 4.000 verschillende soorten bomen. Een laatste voorbeeld is:

Hulp aan achtergebleven gebieden in de nabijheid van DSM-locaties

Bijvoorbeeld via het beheersing van het ecosysteem en via een solar cooker: een zwarte doos waarin uitsluitend op zonnewarmte gekookt kan worden tot een temperatuur van 170° C. Daardoor hoeven geen schaarse bomen te worden gekapt.

Proficiat aandee



7 september 2002. Het Fortunastadion in Sittard loopt vol. Niet met voetbalfans dit keer, maar met aandeelhouders van DSM. Hier krijgen de meer dan duizend bezoekende aandeelhouders in twee groepen een presentatie van Henk van Dalen, lid van de Raad van Bestuur van DSM. Vervolgens vertrekken ze in touringcars naar de locatie van DSM Research, waar ze meegenieten van de festiviteiten in het kader van de Open Dag die het 100-jarige DSM daar organiseert. Na terugkomst wacht hen nog een feestelijk buffet. Een heel complete verjaardag!

De titel van de presentatie van bestuurslid Henk van Dalen trof de toon van zijn navolgend betoog in de roos: *Solid History, Solid Future*. DSM was, is en zal ook in de toekomst een onderneming zijn met een solide strategie, solide management en solide resultaten, zo werd duidelijk. Met enkele volzinnen nam Van Dalen de aanwezigen mee van de mijnhistorie naar de dag van vandaag. 'We doen niet meer in steenkool, maar in broodverbetersaars, gist voor wijn, vleesvervangers, antibiotica, medicijnen, hoogwaardige materialen en sportdrankjes.' Mooie producten met veelbelovende toekomst, maar belangrijker zijn de posities die DSM daarin inneemt. En ook die zijn om over naar huis te schrijven:

'In 75% van onze markten hebben wij leider-schapsposities.' Gezien de actualiteit werd uiteraard wat langer stilgestaan bij recente overnames; in het bijzonder de voorgenomen overname van de vitamine- en fijnchemie-activiteiten van Roche. 'Een rijke portfolio en interessante markten', aldus Van Dalen (zie ook elders in deze Business Value).

Feliciteatie waard

Maar zelfs met inbegrip van deze acquisitie is Vision 2005; Focus and Value nog geen gelopen race. DSM wil méér. Zo ambiëert het concern, naast autonome groei, ten minste nog één of enkele overnames ter versterking van het cluster Performance

Uit de wandelgangen

Op de locatie van DSM Research vond op 7 september een groots opgezette Open Dag plaats, waarvan ook de aandeelhouders van DSM hebben genoten. Zij konden een rondrit over de locatie bijwonen, zagen ze een interessante historische tentoonstelling, een film, demonstraties en 'proeverijen' van producten waarbij DSM is betrokken. Tussen de bedrijven door kon men genieten van onder andere troubadours, clowns, een trommelworkshop en boogschieten. Enkele reacties van aandeelhouders uit de wandelgangen:

'Ik ken DSM heel goed. Ik ben niet alleen aandeelhouder, maar werk hier ook: in de caprolactam-business. Echt geweldig wat hier is georganiseerd. Ik werk al 25 jaar bij DSM, maar zie vandaag toch nog activiteiten die ook voor mij nieuw zijn.'

[*echt*paar] 'Wij vonden de presentatie van de heer van Dalen in het Fortunastadion erg goed – het was zelfs achterin goed te volgen door een prima inrichting van de ruimte, bijvoorbeeld doordat er meer schermen waren. En het verhaal zelf was natuurlijk goed. Of we rijk worden van de overname

Ihouders!

Materials. Van Dalen schetst het totaalplaatje waar men naar toe wil: 'Voor het jaar 2005 willen wij 80% van de omzet realiseren in zogeheten specialties: voedsel ingrediënten, bestanddelen voor medicijnen en hoogwaardige materialen. En we willen stabielere resultaten. Met deze strategie verandert het profiel van DSM aanzienlijk. Een verdubbeling van de marktkapitalisatie in 2005 ten opzichte van de waarde bij aankondiging van de strategie lijkt ons dan

ook een reëel streven.' Dat mag goed nieuws worden genoemd. Tegen een decor van een onrustige economie en dito beursklimaat zijn de soliditeit van de DSM-strategie, de DSM-resultaten én de blijvend positieve verwachtingen van DSM als het gaat om shareholders value richting toekomst, een veilig anker. Dus is de keuze voor het aandeel DSM die de DSM-aandeelhouders vaak al lang geleden hebben gemaakt, in dit jubileumjaar ook een felicitatie waard!



Meer dan 1.000 aandeelhouders lieten zich informeren over de historie en toekomst van DSM.

van de vitamineactiviteiten van Roche? Als we meneer Van Dalen moeten geloven wel. Dat geeft dus hoop. Eerlijk gezegd gaan de finesses van de strategie ons toch een beetje boven de pet. We geven gewoon ons vertrouwen aan het DSM-management. Dat heeft bewezen dat vertrouwen waard te zijn.'

[host] 'Ik ben student en werk vandaag in de hosting. Ik maak de mensen wegwijs en help als er problemen zijn. Wat opvalt is dat mensen echt geïnteresseerd zijn in wat het bedrijf doet. Het enige dat ik tot vandaag zelf van DSM wist is dat het een heel groot chemie-

concern is. Ik studeer zelf geneeskunde, dus ik heb zijdelings nog wel iets te maken met het gebied waarop DSM actief is. Interessant.'

'Ik vond de film over de geschiedenis van DSM heel interessant. Nieuwtje voor mij was dat de Mauritsmijn is gebombardeerd door de Amerikanen – heb ik nooit geweten. De strategische koers van DSM anno nu vind ik goed. Wel betwijfel ik of vitamines nu zo'n gat in de markt zijn.'

'Ik vond de presentatie goed, maar ga ook altijd naar de aandeelhoudersver-

gadering. Dus ik ben wel aardig op de hoogte. Dat was ooit een eenzame aangelegenheid. Vroeger zat ik als vrouw met nog twee of drie dames op de aandeelhoudersdagen. Nu zijn het er veel meer. Dat vind ik een goede zaak.'

'Advies over aandelen DSM? Houden!'

'Ik ben al weer enkele jaren met de VUT, maar heb vroeger bij DSM gewerkt. Ook nu nog volg ik DSM intensief - in de media. Ik vind de ontwikkelingen positief. De overname van Roche past volgens mij prima in de strategie, al vind ik het een fors bedrag dat ervoor betaald is.'

Ook komend jaar weer Campusdagen!

Meer te weten komen over de innovaties van DSM? Dat kan, want ook komend jaar zal DSM een aantal Campusdagen organiseren aan universiteiten in het land. Deze zullen begin maart 2003 plaatsvinden. De redactie van Business Value zal u binnenkort een persoonlijke uitnodiging toesturen.

Business Value
nu ook op internet

Ga naar www.dsm.com
en vervolgens naar
'Investors'

Nieuwe vooruitgang in food

DSM Venturing investeert \$ 1.5 miljoen in CreAgri Inc., een producent van nutraceuticals. Het bedrijf richt zich op onderzoek naar en ontwikkeling van polyfenol antioxidanten uit olijfpulp. Deze vinden hun weg naar de markt in onder meer de vorm van tabletten (voedingssupplementen) en als additieven in sportvoeding, babyvoeding, bakkerijproducten, hartige sauzen, graanproducten, zuivelproducten, repen, oliën en spreads. Polyfenolen op basis van olijven kunnen bijdragen aan de gezondheid van hart en bloedvaten. Onderzocht wordt nog of zij hetzelfde betekenen voor de dikke darm, de huid en de immuunfuncties.

DSM People Award

De allereerste DSM People Award 2002 is in oktober uitgereikt. De prijs is bedoeld voor DSM-onderdelen die zich onderscheiden als het gaat om oog voor medewerkers. De eerste award komt het managementteam van de ABS-fabriek in Geleen toe. En wel voor de aanpak bij het afbouwscenario van de fabriek, waarbij voor 240 medewerkers een oplossing gezocht moet worden. Ondanks de moeilijke omstandigheden die een sluitingsproces met zich meebrengt, bleef de betrokkenheid over en weer groot.

Bedrijfsresultaat derde kwartaal



DSM realiseerde in het derde kwartaal 2002 een bedrijfsresultaat van € 104 miljoen, hetgeen 8% hoger was dan in het derde kwartaal 2001 (op vergelijkbare basis *). Het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen bedroeg € 87 miljoen; dit was 14% lager dan het resultaat in het derde kwartaal 2001, waarin de resultaten van DSM Petrochemicals en Energie Beheer Nederland waren opgenomen. De nettowinst per gewoon aandeel bedroeg € 0,86.

Netto-omzet

De Netto-omzet lag in het derde kwartaal 2002 met € 1,4 miljard op het niveau van het derde kwartaal 2001, op vergelijkbare basis. De autonome volumegroei bedroeg 2%. Tevens nam de Netto-omzet toe met 3% als gevolg van de leveringen (voornamelijk diensten) aan het voormalige DSM Petrochemicals, nu onderdeel van SABIC, die met ingang van het derde kwartaal 2002 als externe omzet worden verantwoord. De opbrengstrijzen bleven gemiddeld gelijk. Desinvesteringen hadden een effect van -1% en de lagere koersen, met name van de Amerikaanse dollar, hadden een effect van -4%.

Nettowinst

De post Financiële baten en lasten resulteerde in het derde kwartaal 2002 in een bate van € 1 miljoen tegenover een last van € 24 miljoen in de vergelijkbare periode 2001. Deze afname is het gevolg van een lagere rentevoet en van hogere financiële baten als gevolg van het uitzetten van de opbrengst uit de verkoop van DSM Petrochemicals en het belang in Energie Beheer Nederland. De belastingdruk was 18% en is daarmee in lijn met voorgaande kwartalen. Het Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening na belastingen bedroeg € 87 miljoen en is daarmee € 14 miljoen (14%) lager dan in het derde kwartaal

taal duidelijk boven derde kwartaal 2001



Peter Elverding, voorzitter van de Raad van bestuur van DSM, stelt: 'In de voor DSM relevante markten zijn de condities in het derde kwartaal niet of nauwelijks verbeterd. Tegen deze achtergrond ben ik dan ook niet ontevreden met een bedrijfsresultaat van onze huidige business dat op vergelijkbare basis duidelijk beter is dan Q3 2001 en op het niveau van Q2 2002 ligt. Ik zie daarin een bevestiging van de met onze strategie bereikte grotere stabiliteit van ons resultaat.'

'Voor het vierde kwartaal voorzie ik nog geen duidelijke verbetering van het economisch klimaat noch van de relevante marktomstandigheden. Wij handhaven echter onze in juli uitgesproken verwachting dat DSM over geheel 2002 met de doorlopende activiteiten een substantieel beter bedrijfsresultaat zal realiseren dan op vergelijkbare basis vorig jaar.'

2001, waarin de resultaten van DSM Petrochemicals en Energie Beheer Nederland waren opgenomen. De Nettowinst nam ten opzichte van het derde kwartaal 2001 af met € 13 miljoen tot € 88 miljoen.

Cashflow, investeringen en financiering

De Cashflow (Nettowinst plus afschrijvingen) in het derde kwartaal bedroeg € 184 miljoen, hetgeen € 48 miljoen minder is dan in het derde kwartaal 2001 waarin ook DSM Petrochemicals en Energie Beheer Nederland waren opgenomen. De investeringen in de door-

lopende activiteiten lagen met € 114 miljoen op het niveau van het derde kwartaal 2001. Over de eerste negen maanden van 2002 bedroegen de investeringen in de doorlopende activiteiten € 320 miljoen (januari - september 2001: € 356 miljoen).

Verwachting

Het herstel van de voor DSM relevante marktomstandigheden zal ook in het vierde kwartaal nog aarzelend blijven. Een duidelijke verbetering op korte termijn van de wereldeconomie tekent zich op dit moment nog niet af. Desondanks verwacht DSM in het vierde kwartaal een bedrijfsresultaat te reali-

seren dat fors hoger is dan in het relatief zwakke vierde kwartaal vorig jaar, op vergelijkbare basis. DSM handhaaft de in juli uitgesproken verwachting dat over geheel 2002 met de doorlopende activiteiten een substantieel beter bedrijfsresultaat gerealiseerd zal worden dan in 2001 op vergelijkbare basis.

**) Vergelijkingen van het bedrijfsresultaat met de overeenkomstige periodes in 2001 hebben betrekking op de doorlopende activiteiten. Dat wil zeggen dat vergeleken wordt met het bedrijfsresultaat exclusief het resultaat van de gedesinvesteerde activiteiten: DSM Petrochemicals en Energie Beheer Nederland.*

DSM tweede plaats voor beste band met analisten en beleggers

Onlangs vond een onderzoek plaats naar het investor-relationsbeleid onder de grootse Nederlandse beursfondsen in 2002. Op de ranglijst die onderzoeksbureau Rematch heeft opgesteld op basis van enquêtes onder beleggers, analisten en financieel journalisten, eindigde DSM met honderdsten verschil ten opzichte van winnaar Unilever als tweede. Op de derde, respectievelijk vierde plaats eindigden Koninklijke Olie en Heineken.

Ten opzichte van vorig jaar was DSM de snelste stijger op de ranglijst.

De door Rematch geënquêteerde portfoliomanagers noemden met name Burgmans/Unilever en Elverding/DSM als de bestuursvoorzitters met de grootste positieve bijdrage aan de IR performance van hun onderneming.

Gegevens per gewoon aandeel

in EUR per gewoon aandeel¹

	2002 ⁴	2001	2000	1999	1998
Resultaat uit gewone bedrijfs- uitoefening na belastingen	2,68	3,61	5,69	3,74	4,11
Nettoresultaat	11,39	14,50	5,80	3,63	4,00
Cashflow	14,97	19,92	11,03	8,35	8,70
Dividend		1,75	1,75	1,52	1,51
- interim dividend		0,58	0,51	0,51	0,51
- slotdividend		1,17	1,24	1,01	1,00
- pay-out ²		13 %	32 %	43 %	37 %
- dividendrendement ³		4,5 %	5,1 %	4,6 %	5,2 %
Koersen AEX					
- hoogste koers	51,25	45,15	40,10	42,08	33,79
- laagste koers	37,90	28,80	30,00	23,87	20,87
- koers einde jaar		41,01	37,10	39,80	27,00
Aantal uitstaande gewone aandelen (x 1000)					
Ultimo	96 600	96 146	95 967	97 186	96 546
Gemiddelde dagomzet AEX (x 1000) (Enkeltelling)	529	682	531	651	810

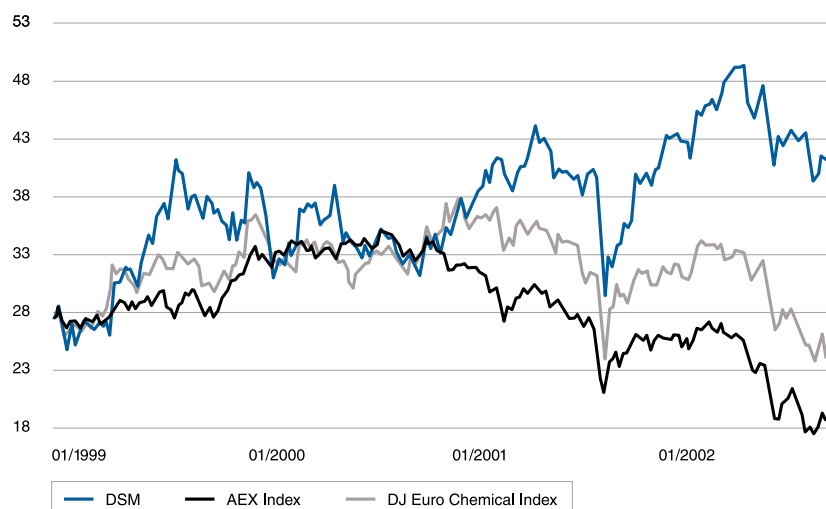
¹ Bij de berekening van de gegevens per gewoon aandeel zijn de bedragen toekomstend aan de houders van cumulatief preferente aandelen in mindering gebracht op de resultaten en het eigen vermogen.

² De totale pay-out is inclusief het dividend toekomstend aan houders van cumulatief preferente aandelen.

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

⁴ Gebaseerd op Q3 2002.

DSM versus DJ Euro Stoxx Chemical and AEX Index



Business Value +
verschijnt vier maal
per jaar

COLOFON

Redactieadres:

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

Realisatie

Communication
Support Center,
Chemelot
in samenwerking met
ps tekst & training,
Slenaken

www.dsm.com

press.office@dsm.com +

RELEVANTE DATA:

Jaarverslag 2002:

woensdag 12 februari 2003

Algemene Vergadering van

Aandeelhouders:

woensdag 2 april 2003

Bericht over het eerste kwartaal:

maandag 28 april 2003

Bericht over het tweede kwartaal:

vrijdag 25 juli 2003

Bericht over het derde kwartaal:

maandag 27 oktober 2003