

Engagements waarmaken

InBev (Euronext: INB), 's wereld grootste brouwer, heeft vandaag haar resultaten bekendgemaakt voor het volledige jaar 2006 (FY06) en het vierde kwartaal 2006 (4Q06):

- **Interne volumegroei:** het bierverkoopvolume groeide intern met +5,5% voor FY06, wat meer is dan de groei van de sector wereldwijd, en met +6,1% in 4Q06, jaar op jaar;
- **De initiatieven inzake opbrengsten leveren resultaten op:** de opbrengsten stegen intern met 7,9% in FY06 en met 8,2% in 4Q06, in lijn met onze doelstelling om een opbrengstengroei te realiseren die hoger is dan de volumegroei;
- **Strikte kostencontrole ter ondersteuning van volumegroei:** de kostprijs verkochte goederen (KVG) voor het hele jaar bleef onder strenge controle en de onderneming heeft ook de bedrijfskosten verder geoptimaliseerd. Dankzij onze programma's Plant Optimization en Zero Based Budgeting (ZBB), ondersteund door een betere coördinatie van onze inspanningen op het gebied van inkoop, stijgt de algemene kostenbasis minder snel dan de gemiddelde inflatie. Dit ligt in de lijn van de langetermijndoelstellingen van InBev. Over het volledige jaar is de interne KVG per hl met 2,5% gedaald. De interne bedrijfskosten stegen met 6,1% door een toename van de distributiekosten als gevolg van de volumegroei en de uitbreiding van de directe distributie;
- **Sterke EBITDA-groei en margeverbetering:** de genormaliseerde interne EBITDA-groei bedroeg 16,8%, waardoor de EBITDA-marge 31,9% bedraagt in FY06 tegenover 28,6% in FY05, een toename met 321 basispunten, waarvan 239 basispunten intern. We noteren een verbetering van de marges voor het volledige jaar dankzij de aanhoudende volumegroei, een lagere KVG per hl en het onophoudelijk streven om de niet-verkoopgerelateerde uitgaven te verminderen;
- **Evenwichtiger waardecreatie:** met uitzondering van Azië hebben alle Zones in FY06 een interne EBITDA-groei en margeverbetering gerealiseerd. InBev heeft ook haar posities in China (overname van Sedrin) en in de landen van zuidelijk Latijns-Amerika (Quinsa) versterkt en bewijst daarmee dat ze voortgaat met het gedisciplineerd toewijzen van cash;
- **Uitkering aan aandeelhouders onder de vorm van dividenden:** de raad van bestuur van InBev stelt voor een dividend van 0.72 euro per aandeel te betalen, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders, vergeleken met de 0.48 euro per aandeel vorig jaar

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 2/13

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen euro)

	FY06	FY05	Interne groei
Volumes (duizend Hls)	246 529	223 504	5,9%
Biervolumes	211 595	191 975	5,5%
Niet-biervolumes	34 934	31 529	8,9%
Opbrengsten	13 308	11 656	7,9%
Brutowinst	7 831	6 574	11,3%
Genormaliseerde EBITDA	4 239	3 339	16,8%
Genormaliseerde EBIT	3 223	2 439	20,1%
Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten (genormaliseerd)	1 522	1 024	
Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 411	904	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (euro)	2,50	1,71	
Winst per aandeel (euro)	2,32	1,51	
Marges			
Brutomarge	58,8%	56,4%	184 bp
Genormaliseerde EBITDA marge	31,9%	28,6%	239 bp
Genormaliseerde EBIT marge	24,2%	20,9%	239 bp

De cijfers van InBev voor 2006 zijn gebaseerd op de geauditeerde geconsolideerde financiële staten, opgesteld in overeenstemming met IFRS. Tenzij anders vermeld, zijn de cijfers gepresenteerd in miljoen euro. Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht en behoudens andersluidende vermelding, op interne groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, acquisities of desinvesteringen en transfers tussen de Zones. Telkens wanneer de term 'genormaliseerd' in dit document wordt gebruikt, verwijst hij naar de prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, winst per aandeel) vóór eenmalige elementen. Eenmalige elementen zijn opbrengsten of kosten die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk voorgesteld, aangezien ze belangrijk zijn voor een goed begrip van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming door hun omvang of hun aard. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die het management gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel (EPS) is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 608 miljoen gewone uitstaande aandelen.

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

De resultaten voor het jaar 2006 weerspiegelen het aanhoudend engagement van de onderneming om in alle markten waar ze actief is een groei van de kasstroomgeneratie en margeverbetering te realiseren. In 2006 hebben bijna alle Zones dit engagement waargemaakt en het management is ervan overtuigd dat het doet wat nodig is om in de toekomst nog betere resultaten te behalen.

Algemeen noteren we voor het volledige jaar een margeverbetering die leidde tot een sterke EBITDA-groei, dankzij aanhoudende volumegroei, een lagere KVG per hl en niet aflatende inspanningen om de niet-verkoopgerelateerde uitgaven te verminderen.

Noord-Amerika realiseerde in vergelijking met 2005 een goede margeverbetering met een hoger volume en hogere opbrengsten, gekoppeld aan kostendiscipline in alle activiteiten. In **Latijns-Amerika** was er opnieuw margeverbetering onder invloed van

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 3/13

stevige volumegroei en een goed beheer van de uitgaven. **West-Europa** maakte in de loop van het jaar aanzienlijke vorderingen op het vlak van kostencontrole. Dit ging gepaard met een verbetering van de mix, deels als gevolg van innovatie, en leidde tot veel betere marges. In **Centraal- en Oost-Europa** was er een versnelling van de volumegroei, tegelijk met een correct niveau van de uitgaven ter ondersteuning van de aanhoudende groei, wat ook leidde tot hogere marges. **Azië** moest het hele jaar lang het hoofd bieden aan vele uitdagingen en zag de marges krimpen, ondanks inspanningen om de kosten te beheersen.

"In 2006 hebben we behoorlijke vorderingen gemaakt op onze weg om de beste onderneming in de bierindustrie te worden. Eén jaar eerder dan verwacht halen we onze doelstelling om een EBITDA-marge van 30% te realiseren, zelfs na aftrek van de positieve impact van de wisselkoersen. Dit is het resultaat van het harde werk van getalenteerde mensen die allen dezelfde droom nastreven, binnen een sterke eengemaakte cultuur. Nu we de bladzijde van 2006 omslaan, liggen alweer nieuwe uitdagingen op ons te wachten, maar dit is precies wat ons motiveert. We blijven de klemtoon leggen op het verbeteren van de bedrijfsprestaties in Azië; het verkennen van mogelijkheden om de merkenmix te versterken, vooral in meer ontwikkelde markte;, het optimaliseren van een gedisciplineerde uitvoering in de markt en op het toegewijd beheren van de kosten op continue basis," verklaarde Carlos Brito, CEO (Algemeen Directeur) van InBev.

VOLUMEGROEI VOOR VOLLEDIGE JAAR ONDER INVLOED VAN GROEIMARKTEN

Tabel 2. Volumes (duizend Hls)

	FY05	Acquis./ Desinv.	Interne groei	FY06	Interne groei
Noord-Amerika	14 639	-617	319	14 342	2,3%
Latijns-Amerika	103 533	6 654	6 965	117 152	6,7%
West-Europa	41 450	-2 091	-211	39 147	-0,5%
Centraal- en Oost Europa	38 021	513	4 667	43 201	12,3%
Azië	24 048	5 791	1 084	30 924	4,6%
Holdingmaatschappijen en globale export	1 813	-266	216	1 763	14,0%
Wereldwijd	223 504	9 985	13 040	246 529	5,9%

Het totale geconsolideerde volume groeide met +5,9% in FY06 tegen FY05 (bier +5,5%; niet-bier +8,9%). Met uitzondering van een lichte volumedaling in West-Europa noteerden we een interne groei in alle Zones, met belangrijke bijdragen van Latijns-Amerika, Centraal- en Oost-Europa en ook Azië.

De leveringen in Noord-Amerika voor het volledige jaar stegen met +2,3%. In Canada stegen de volumes met +0,7%, dankzij de mooie groei in het westen van Canada. In de VS stegen de leveringen met +4,6% en de totale verkoop aan de consumenten met +2,8%, beide onder invloed van de groei van ingevoerde Europese merken. Als gevolg van de overeenkomst die we eind 2006 met Anheuser-Busch ("A-B") hebben gesloten en waarbij A-B de exclusieve invoerder van deze merken voor de VS wordt, verwachten we een verdere versnelling van de volumegroei.

In Latijns-Amerika stegen de volumes in 2006 met +6,7% (bier +5,0%; niet-bier +11,3%). In Brazilië stegen de biervolumes met +5,1% en haalden we een marktaandeel van 68,8%, een toename met +0,5% in vergelijking met 2005. Jaar op jaar verkochten we +4,2% meer bier in de markten buiten Brazilië. De landen van zuidelijk Latijns-Amerika (Argentinië, Bolivia, Chili, Paraguay en Uruguay) presteerden heel goed en realiseerden een groei van het biervolume met +9,1%. In noordelijk Latijns-Amerika en in Centraal-Amerika (Ecuador, Peru, Venezuela, Dominicaanse Republiek en Guatemala)

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 4/13

daalden de biervolumes intern met 10,3%. De onderneming blijft gericht op het ontwikkelen van onze merken in deze uitdagende markten.

In West-Europa daalden de volumes voor FY06 met -0,5%. Met aanhoudend matige resultaten in het horecasegment kende België een volumedaling met -0,5% en presteerde daarmee iets slechter dan de markt. In het VK daalden de volumes met -4,4%, wat leidde tot een verlies van marktaandeel met 0,7 procentpunten. Terwijl onze volumeprestaties in het VK grotendeels te wijten zijn aan een achteruitgang van Stella Artois®, groeiden onze andere wereldwijde merken (Beck's®, Brahma® en Leffe®) met meer dan +50%. In Duitsland groeide het volume met +0,2% dankzij de aanhoudend goede prestaties van onze innovaties. In deze Zone oefende de voortdurende focus om ons portfolio te verbeteren bovendien een gunstige invloed uit op de prestaties van het volume en het marktaandeel. Het aandeel van de volumes core- en luxemerken in de algemene mix groeide met 40 basispunten.

Centraal- en Oost-Europa boekten een heel mooi resultaat op het vlak van het volume: de totale volumes stegen met +12,3%. Ondanks een langzaam jaarbegin als gevolg van de extreem koude temperaturen, noteren we opmerkelijk betere prestaties in Oost-Europa en sterke stijgingen in Rusland (+15,7%) en Oekraïne (+17,4%), wat zich vertaalt in grotere marktaandelen. In Centraal-Europa boekten bijna alle markten betere volumeresultaten, met een groei in Roemenië van meer dan +30%.

Azië kende voor het volledige jaar een volumegroei van +4,6%. In China stegen de volumes met +7,7%. In het tweede en derde kwartaal bedroeg de groei minder dan 10%, maar in het laatste kwartaal noteerden we hogere cijfers. In Zuid-Korea daalden de volumes met -2,5% voor het volledige jaar, wat leidde tot een verlies van marktaandeel met 2,2 procentpunten.

ONTWIKKELING VAN DE WERELDWIJDE MERKEN

De volumes van de wereldwijde merken stegen met +4,8% voor het volledige jaar. **Brahma**® kende een volumegroei van +3,5%, als gevolg van lagere volumes in Centraal-Amerika en goede resultaten in sommige nieuwe markten. De volumes van **Stella Artois**® stegen met +1,5%, waarbij een volumedaling in het VK meer dan goedgemaakt werd door uitstekende resultaten in Noord-Amerika en Oost-Europa. Onder invloed van West-Europa, vooral met innovaties, en van Centraal- en Oost-Europa liet **Beck's**® een volumegroei van +14,0% optekenen. **Leffe**® kende een volumegroei van +9,9%, vooral onder invloed van West-Europa.

Brussel, 1 maart 2007 – 5/13

RESULTATENREKENING – 2006

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen euro)						
	FY05	Acquis./ Desinv.	Wisselkoers- effect	Interne groei	FY06	Interne groei
Opbrengsten	11 656	231	518	904	13 308	7,9%
Kostprijs verkochte goederen	-5 082	-64	-168	-163	-5 477	-3,3%
Brutowinst	6 574	167	350	741	7 831	11,3%
Distributiekosten	-1 362	-17	-63	-109	-1 551	-8,1%
Verkoop- en marketingkosten	-1 948	-39	-57	-71	-2 115	-3,7%
Administratieve kosten	-957	-12	-29	-76	-1 075	-8,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/kosten	133	-11	4	6	133	5,1%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/kosten	2 439	88	207	489	3 223	20,1%
Enmalige opbrengsten/kosten	-241				-94	
Netto financiële kosten	-451				-472	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-1				1	
Enmalige netto financiële kosten	47				0	
Belastingen	-391				-531	
Winst	1 403				2 126	
toerekenbaar aan houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten	904				1 411	
toerekenbaar aan minderheidsbelangen	499				715	
Genormaliseerde EBITDA	3 339	103	238	559	4 239	16,8%

Noot: De genormaliseerde EBIT en EBITDA is EBIT en EBITDA vóór eenmalige elementen. De impact van eenmalige elementen in FY06 bedroeg -94 miljoen euro op EBIT en -16 miljoen euro op EBITDA, tegenover -241 miljoen euro op EBIT en -207 miljoen euro op EBITDA in FY05.

Opbrengsten – De geconsolideerde opbrengsten bedroegen 13 308 miljoen euro, een interne stijging met 7,9% (of 904 miljoen euro) jaar op jaar, met aanhoudende focus op het uitvoeren van programma's van opbrengstenbeheer ter ondersteuning van de groei van de opbrengsten/hl. De effectieve stijging van de opbrengsten/hl op actieve wijze beheren is een van de langetermijndoelstellingen van de onderneming.

- In Latijns-Amerika profiteerden de opbrengsten/hl van prijsstijgingen die de inflatie volgden en ook van de snellere stijging van de volumes van de luxemerken ten opzichte van de algemene volumegroei;
- In West-Europa stegen de opbrengsten/hl voornamelijk als gevolg van een verbetering van de mix;
- In Centraal- en Oost-Europa stegen de opbrengsten/hl als gevolg van prijsstijgingen en onder invloed van een gunstige productmix.

De opbrengsten per hl stegen intern met +1,8% of +0,9 euro in FY06 tegenover FY05, ondanks een geraamde negatieve 'geografische' impact van 1,1 euro/hl. Deze negatieve geografische impact is het resultaat van het feit dat landen met lagere opbrengsten/hl in euro sneller groeien dan landen met hogere opbrengsten/hl.

Kostprijs verkochte goederen (KVG) – De geconsolideerde KVG bedroeg 5 477 miljoen euro in FY06, een toename met 3,3% (of 163 miljoen euro). De KVG per hl daalde met 2,5% of 0,6 euro in FY06 jaar op jaar, waarvan ca. 0,5 euro per hl te danken is aan de gunstige weerslag van de verandering in de geografische mix. De resterende 0,1 euro per hl bewijst dat de onderneming erin geslaagd is, via de onafgebroken uitvoering van succesvolle efficiëntieprogramma's, de negatieve gevolgen van de inflatie en de druk op de prijzen van basisproducten op te vangen.

Bedrijfskosten – De bedrijfskosten bedroegen 4 607 miljoen euro in FY06, een stijging met 6,1% (of 250 miljoen euro) vergeleken met FY05.

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 6/13

De distributiekosten stegen met 109 miljoen euro (8,1%), voornamelijk in lijn met de volumegroei. De verkoop- en marketingkosten stegen met 71 miljoen euro (3,7%) en passen in het beleid van de onderneming om de uitgaven beter te besteden en toe te wijzen aan initiatieven die duurzame volumegroei ondersteunen en alle niet-verkoopgerelateerde commerciële uitgaven te beperken. De administratieve uitgaven lagen 76 miljoen euro hoger (8,0%), voornamelijk als gevolg van hogere voorzieningen voor bonussen, diverse projecten ter ondersteuning van de aanhoudende groei van de activiteiten en van ontslagpremies. De hogere voorzieningen voor bonussen zijn gedeeltelijk het resultaat van een lager cijfer voor deze post in FY05, aangezien er in dat jaar geen bonussen werden toegekend in West-Europa en er een heel beperkte bonus werd betaald in Noord-Amerika. De hogere voorzieningen voor bonussen zijn ook het gevolg van het feit dat een groter aantal mensen deelneemt aan het nieuwe vergoedingssysteem. In overeenstemming met de resultaatgerichte bedrijfscultuur worden bonussen alleen toegekend wanneer van tevoren bepaalde doelstellingen worden verwezenlijkt.

De andere bedrijfsopbrengsten/-kosten verbeterden met +6 miljoen euro in FY06 in vergelijking met FY05.

EBITDA – De genormaliseerde EBITDA voor het volledige jaar bedroeg 4 239 miljoen euro, een interne groei met 16,8% (+559 miljoen euro).

- Noord-Amerika realiseerde een EBITDA van 551 miljoen euro (+9,2% / +43 miljoen euro), als gevolg van verbeterde volumeprestaties en aanhoudende sterke kostencontrole.
- In Latijns-Amerika bedroeg de EBITDA 2 152 miljoen euro (+20,8% / +328 miljoen euro), aangezien de goede prestaties op het vlak van volume en opbrengsten behouden bleven als gevolg van kostencontrole.
- In West-Europa bedroeg de EBITDA 834 miljoen euro (+13,6% / +100 miljoen euro), voornamelijk dankzij hogere opbrengsten/hl en uitstekende kostencontrole; de besparingen via ZBB bedroegen voor het volledige jaar 118 miljoen.
- Centraal- en Oost-Europa realiseerde een EBITDA van 398 miljoen euro (+22,9% / +70 miljoen euro), onder invloed van sterke volumegroei en gerichte investeringen om aanhoudende groei te genereren.
- Azië had een EBITDA van 241 miljoen euro (-9,7% / -20 miljoen euro), resultaat van de volumegroei, met een minder gunstige geografische mix, en van het feit dat 4Q05 andere bedrijfsopbrengsten omvatte die er in 4Q06 niet waren (cf. infra bij de analyse van het vierde kwartaal).
- De EBITDA van holdingmaatschappijen en globale export bedroeg 63 miljoen euro (+149,2% / +38 miljoen euro), voornamelijk als gevolg van lagere projectkosten op corporate niveau en een stijging van royalty's, gedeeltelijk gecompenseerd door hogere uitgaven (voornamelijk ontslagpremies en hogere voorzieningen voor bonussen).

Deze resultaten leidden tot een geconsolideerde EBITDA-marge van 31,9% in FY06, vergeleken met 28,6% in FY05. Dit vertegenwoordigt een stijging met 321 basispunten, waarvan 239 basispunten intern (d.i. exclusief de impact van acquisities en desinvesteringen en de positieve impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten). De gunstige impact van de wisselkoersen bedroeg 238 miljoen euro voor FY06 (positieve impact van 285 miljoen euro in FY05).

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 7/13

Eenmalige elementen – De uitvoering in 2006 van InBev's strategie om te evolueren van 'Grootste naar Beste' leidde tot een eenmalige netto kost op het bedrijfsresultaat ten belope van 139 miljoen euro voor FY06. Deze kosten hebben voornamelijk betrekking op organisatorische aanpassingen in West-Europa, Noord-Amerika, China en op de wereldwijde hoofdzetel en op het creëren van Europese en Amerikaanse gedeelde dienstencentra voor transactionele diensten.

De verkoop van de Rolling Rock® merkenportefeuille, Dinkelacker en Wolters leidde tot een eenmalige kost op het bedrijfsresultaat van 19 miljoen euro.

Bovendien onderging het bedrijfsresultaat voor FY06 de positieve invloed van een eenmalige netto vrijval van voorzieningen voor geschillen ten bedrage van 64 miljoen euro.

Winst – De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev bedroeg 1 522 miljoen euro (genormaliseerde winst per aandeel 2,50 euro) in FY06. De gerapporteerde winst voor het volledige jaar bedroeg 2 126 miljoen euro en omvatte:

- *Netto financiële kosten*: 472 miljoen euro; de netto financiële kosten stegen met 22 miljoen euro. Deze stijging is het gevolg van ongunstige wisselkoerseffecten ten bedrage van 28 miljoen euro en van de volledige consolidatie van Quinsa (5 miljoen euro). Deze effecten buiten beschouwing gelaten, werd een stijging van de intrestkosten gedeeltelijk gecompenseerd door betere resultaten als gevolg van afdekking en andere financiële opbrengsten/kosten.
- *Belastingen*: 531 miljoen euro (effectieve aanslagvoet van 20,0% in FY06 tegen 21,8% in FY05). De daling van de effectieve aanslagvoet van 2006 is te verklaren door de hogere winstbijdrage van AmBev tegen een gunstiger aanslagvoet in vergelijking met 2005. Dit is het resultaat van notionele interestaftrek enerzijds en inzake aftrekbaarheid van goodwill als gevolg van de fusie tussen InBev Holding Brasil en AmBev, zoals aangekondigd in juli 2005, anderzijds.
- *Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen*: 715 miljoen euro (498 miljoen euro in FY05)

VOLUMEGROEI IN 4Q06 HOGER DAN GEMIDDELDE VOOR VOLLEDIGE JAAR

Tabel 4. Volumes (duizend Hls)

	4Q05	Acquis./ Desinv.	Interne groei	4Q06	Interne groei
Noord-Amerika	3 599	-214	242	3 627	7,1%
Latijns-Amerika	32 379	3 587	1 558	37 524	4,8%
West-Europa	10 217	-147	-192	9 878	-1,9%
Centraal- en Oost Europa	8 314	-114	1 504	9 703	18,1%
Azië	4 556	2 347	468	7 371	10,4%
Holdingmaatschappijen en globale export	359	-20	73	411	21,4%
Wereldwijd	59 424	5 439	3 652	68 515	6,2%

Het totale geconsolideerde volume groeide met +6,2% in 4Q06 tegen 4Q05 (bier +6,1%; niet-bier +6,6%). Met uitzondering van West-Europa was er opnieuw groei in alle Zones.

Tijdens het vierde kwartaal stegen de leveringen in Noord-Amerika met +7,1%. In Canada stegen de volumes met +0,3%, d.i. iets minder dan de groei van de sector, wat leidde tot een klein verlies van marktaandeel. In de VS stegen de leveringen met +22,5%

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 8/13

tegenover een zwakke vergelijkbare periode één jaar eerder, terwijl de verkoop aan consumenten toenam met +5,0%.

In Latijns-Amerika steeg het volume tijdens het vierde kwartaal met +4,8% (bier +4,1%; niet-bier +6,8%). In Brazilië bleven de biervolumes stijgen (+4,0%) en ook elders in Latijns-Amerika stegen de volumes met +4,2%. De landen van zuidelijk Latijns-Amerika (Argentinië, Bolivia, Chili, Paraguay en Uruguay) kenden een sterk einde van het jaar met een toename van de biervolumes met +11,5%. In noordelijk Latijns-Amerika en Centraal-Amerika (Ecuador, Peru, Venezuela, Dominicaanse Republiek en Guatemala) daalden de volumes in het vierde kwartaal met -18,6%.

In West-Europa daalden de volumes in 4Q06 met -1,9%. In België stegen de volumes met +0,1% tegenover een sterk 4Q05. In het VK daalden de volumes met -7,4%, in Duitsland stegen de volumes met +1,8%.

In Centraal- en Oost-Europa zagen we opnieuw een algemene volumegroei (+18,1%). Rusland (+25,5%) en Oekraïne (+20,1%) bleven sterk presteren, terwijl in Centraal-Europa bijna alle landen hogere volumeresultaten hebben geboekt.

In Azië stegen de volumes met +10,4% tijdens het vierde kwartaal. In China stegen de volumes met +12,4% als gevolg van diverse acties om te reageren op de harde concurrentie gedurende het grootste deel van het jaar. In Zuid-Korea stegen de volumes jaar op jaar met +7,1% tegenover een heel zwakke vergelijkbare periode in 2005.

RESULTATENREKENING – 4Q06

Tabel 5. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen euro)						
	4Q05	Acquis./ Desinv.	Wisselkoers- effect	Interne groei	4Q06	Interne groei
Opbrengsten	3 243	142	-59	264	3 590	8,2%
Kostprijs verkochte goederen	-1 416	-58	23	-50	-1 500	-3,5%
Brutowinst	1 827	84	-36	215	2 090	11,8%
Distributiekosten	-382	-11	10	-1	-384	-0,2%
Verkoop- en marketingkosten	-528	-15	9	-7	-541	-1,3%
Administratieve kosten	-216	-11	5	-82	-304	-38,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/kosten	66	0	-1	-32	33	-47,7%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/kosten	767	47	-11	91	894	11,8%
Eenmalige opbrengsten/kosten	-194				-10	
Netto financiële kosten	-152				-134	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	0				0	
Eenmalige netto financiële kosten	15				0	
Belastingen	-78				-149	
Winst	358				601	
toerekenbaar aan houders van InBev eigenvermogensinstrumenten	165				371	
toerekenbaar aan minderheidsbelangen	193				230	
Genormaliseerde EBITDA	1 010	59	-15	120	1 175	11,9%

Noot: De genormaliseerde EBIT en EBITDA is EBIT en EBITDA vóór eenmalige elementen. De impact van eenmalige elementen in 4Q06 bedroeg -10 miljoen euro op EBIT en +51 miljoen euro op EBITDA, tegenover -194 miljoen euro op EBIT en -176 miljoen euro op EBITDA in 4Q05.

Opbrengsten – In 4Q06 bedroegen de geconsolideerde opbrengsten 3 590 miljoen euro, een stijging met 8,2% (of 264 miljoen euro) tegenover 4Q05.

Kostprijs verkochte goederen (KVG) – De geconsolideerde KVG bedroeg 1 500 miljoen euro in 4Q06, een toename met 3,5% (of 50 miljoen euro).

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 9/13

Bedrijfskosten – De bedrijfskosten bedroegen in 4Q06 1 196 miljoen euro, een stijging met 11,6% (of 122 miljoen euro) in vergelijking met 4Q05.

De distributiekosten stegen met slechts 1 miljoen euro (0,2%) ondanks een goede volumegroei, voornamelijk als gevolg van sterke kostencontrole. De verkoop- en marketingkosten stegen met slechts 7 miljoen euro (1,3%) in vergelijking met 4Q05. De administratieve uitgaven lagen 82 miljoen euro hoger (38,4%), vooral als gevolg van hogere voorzieningen voor bonussen, ontslagpremies en diverse projecten ter ondersteuning van de aanhoudende groei van de activiteiten.

De andere bedrijfsopbrengsten/-kosten deden het in 4Q06 -32 miljoen euro slechter tegenover 4Q05. Dit resultaat is voornamelijk te wijten aan een opbrengst van 22 miljoen euro in Azië in 4Q05, als gevolg van de vrijval van een voorziening en de gunstige afloop van een claim; deze opbrengsten deden zich niet voor in 4Q06. Bovendien rapporteerde Latijns-Amerika in 4Q05 een opbrengst van 17 miljoen euro als gevolg van een vrijval van voorzieningen voor indirecte belastingen; ook deze opbrengst deed zich niet opnieuw voor in 4Q06.

EBITDA – Tijdens het vierde kwartaal bedroeg de genormaliseerde EBITDA 1 175 miljoen euro, een interne groei met 11,9% (+120 miljoen euro).

- In Noord-Amerika bedroeg de EBITDA 160 miljoen euro (+15,2% / +22 miljoen euro), vooral dankzij een sterker volume en goede kostencontrole.
- In Latijns-Amerika steeg de EBITDA tot 697 miljoen euro (+20,9% / +114 miljoen euro), wat leidde tot opnieuw een goed kwartaal van margeverbetering, terwijl de brutowinst met dubbele cijfers groeide en de uitgaven streng werden gecontroleerd.
- West-Europa produceerde een EBITDA van 219 miljoen euro (+19,2% / +35 miljoen euro), met een uitstekend kostenresultaat dat opwoog tegen de zwakkere volumes.
- In Centraal- en Oost-Europa bedroeg de EBITDA 33 miljoen euro (-38,0% / -23 miljoen euro). De Zone kende een sterke volumegroei, gecombineerd met een heel goede prestatie van de KVG, wat zich vertaalde in een stijging van de brutowinst met 32,5%. In 4Q06 noteerden we echter 14 miljoen euro aan uitgaven voor verschillende initiatieven, zoals het overbrengen van het hoofdkantoor van deze Zone naar Moskou, het uitvoeren van IT projecten en enkele andere projecten. Bovendien stegen de intercompany kosten met ca. 27 miljoen euro. Deze stijging heeft vooral betrekking op vergoedingen die in het verleden werden aangerekend tussen entiteiten die rapporteren binnen de Zone Centraal- en Oost-Europa en nu aan de holdingmaatschappijen worden betaald. Deze kosten zijn neutraal op geconsolideerd niveau. Deze eenmalige effecten en de wijziging van de intercompany kosten buiten beschouwing gelaten, zou de EBITDA in Centraal- en Oost-Europa 73 miljoen euro hebben bedragen, een interne groei met 30,0%.
- In Azië bedroeg de EBITDA 63 miljoen euro (-29,8% / -20 miljoen euro), met een goede volumegroei maar een ongunstige geografische mix en aanzienlijke positieve resultaten in 4Q05 die in 4Q06 niet werden herhaald.
- De EBITDA van holdingmaatschappijen en globale export bedroeg 2 miljoen euro (-8 miljoen euro), vooral als gevolg van hogere vaste kosten voor ontslagpremies en voorzieningen voor bonussen, gedeeltelijk gecompenseerd door hogere intercompany vergoedingen ontvangen uit Centraal- en Oost-Europa, neutraal op geconsolideerd niveau.

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 10/13

Als gevolg van deze factoren realiseerde InBev een EBITDA-marge van 32,7% in 4Q06 tegen 31,2% in 4Q05. Dit vertegenwoordigt een stijging met 156 basispunten, waarvan 107 basispunten intern (d.i. exclusief de impact van acquisities en desinvesteringen en de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten). Het ongunstige wisselkoerseffect bedroeg 15 miljoen euro voor 4Q06.

Eenmalige elementen – De vrijval van voorzieningen voor indirecte belastingen werd in Latijns-Amerika voor 1Q06 en 2Q06 geboekt onder de andere bedrijfsopbrengsten, respectievelijk voor 12 miljoen euro en 18 miljoen euro. In overeenstemming met de eenmalige verwerking van een soortgelijke vrijval van voorziening ten bedrage van 80 miljoen euro in 4Q06, werden de bedragen voor 1Q06 en 2Q06 in de resultaten voor FY06 geherkwalificeerd in eenmalige elementen. In de bijlage 3 werden deze bedragen ook geherkwalificeerd in eenmalige elementen voor 1Q06 en 2Q06, zodat we over de passende basis beschikken om de percentages van de interne groei te berekenen voor de kwartaalresultaten in 2007.

Winst – In 4Q06 bedroeg de genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev 433 miljoen euro (genormaliseerde winst per aandeel 0,71 euro). De gerapporteerde winst voor deze periode bedroeg 601 miljoen euro en omvatte:

- *Netto financiële kosten*: 134 miljoen euro, 18 miljoen lager dan in 4Q05. De daling van de netto financiële kosten is het gevolg van de winst die in 4Q05 werd geboekt op afgeleide producten, waarvoor vorig jaar geen afdekking werd toegepast.
- *Belastingen*: 149 miljoen euro (effectieve aanslagvoet van 20,2% in 4Q06 tegen 18,6% in 4Q05). De lage effectieve aanslagvoet in 4Q05 was het gevolg van de vrijval van belastingvoorzieningen als gevolg van de gunstige afloop van belastingaudits.
- *Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen*: 230 miljoen euro, hoger dan in 4Q05, voornamelijk als gevolg van de hogere winst in Latijns-Amerika.

BALANS EN CASHFLOW VOOR HET VOLLEDIGE JAAR

InBev's netto financiële schuld steeg tot 5 563 miljoen euro per december 2006 tegen 4 867 miljoen euro per december 2005. Naast bedrijfsresultaten vermindert met investeringsuitgaven is de toename van de netto schuld voornamelijk het resultaat van de financiering van de overname van alle resterende aandelen van BAC in Quinsa (924 miljoen euro) en van de overname van Fujian Sedrin (605 miljoen euro); de aandelenterugkoopplannen van InBev en AmBev (656 miljoen euro); de aankoop van minderheidsbelangen in Oriental Brewery (28 miljoen euro) en in InBev Germany Holding GmbH (68 miljoen euro); en de betaling van dividenden (617 miljoen euro), gedeeltelijk gecompenseerd door de impact van wijzigingen in wisselkoersen (250 miljoen euro).

In 2006 en 2005 spendeerden we respectievelijk 1 216 miljoen euro en 1 077 miljoen euro voor de aankoop van vaste activa.

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 11/13

De netto kasstroom uit operationele activiteiten steeg van 2 405 miljoen euro in 2005 tot 3 287 miljoen euro in 2006, d.i. een toename met +36,7%. Deze verbetering was het gevolg van een winststijging en een beter beheer van het werkkapitaal, die gedeeltelijk werden tenietgedaan door een daling van de voorzieningen. InBev vergroot haar inspanningen om het kasstroombeheer nog verder te verbeteren.

Als gevolg van aandelenterugkoopplannen verwierf InBev in 2006 1,5 miljoen InBev-aandelen voor een bedrag van 59 miljoen euro en verwierf AmBev 1 858 miljoen AmBev-aandelen voor een bedrag van 597 miljoen euro.

VOORUITZICHTEN

InBev blijft een strategie volgen die erop gericht is een hogere interne volumegroei dan de sector te realiseren en een groei van de opbrengsten die de volumegroei overtreft. Tegelijk blijft de onderneming kosten streng controleren. Terwijl InBev een cultuur van 'ownership' ontwikkelt en de nadruk legt op resultaten in een geografische en op groei gerichte portfolio, blijven er belangrijke kansen voor verdere margeverbetering en waardecreatie.

Recente gebeurtenissen

Op 25 januari 2007 kondigde InBev aan dat AmBev haar vrijwillig bod lanceerde tot aankoop van alle uitstaande aandelen van haar dochter Quilmes Industrial (Quinsa), Société Anonyme ("Quinsa") en dat de Commission de Surveillance du Secteur Financier (de "CSSF") in Luxemburg het biedingsprospectus (het "Biedingsprospectus") had goedgekeurd met betrekking tot het vrijwillig bod door AmBev op maximum 6 872 480 Klasse A-aandelen en maximum 8 661 207 Klasse B-aandelen (inclusief Klasse B-aandelen die als American Depositary Shares ("ADS's") worden bijgehouden) van haar dochteronderneming Quinsa. Het gaat om de uitstaande Klasse A-aandelen en Klasse B-aandelen (en Klasse B-aandelen die als ADS's worden bijgehouden) die niet in het bezit zijn van AmBev of haar dochterondernemingen.

Op 27 februari 2007 kondigde InBev de beslissing van AmBev aan om de looptijd van het vrijwillig bod tot aankoop van de uitstaande aandelen te verlengen tot 16 maart 2007. De looptijd van het bod wordt verlengd om aandeelhouders de gelegenheid te bieden om kennis te nemen van de jaarresultaten 2006 van Quinsa alvorens een beslissing te treffen.

Op 1 februari 2007 kondigde InBev aan dat Labatt Brewing Company Limited (Labatt) een overeenkomst had gesloten met Lakeport Brewing Income Fund ("Lakeport") om alle deelbewijzen in omloop van Lakeport over te nemen voor een contante aankoopprijs van CAD 28,00 (18,30 euro) per deelbewijs hetzij een totale aankoopprijs van iets meer dan CAD 201,4 miljoen (131 miljoen euro).

Op 1 februari 2007 kondigde InBev een aandelenterugkoopplan aan met het oog op de terugkoop van InBev-aandelen voor een bedrag tot 300 miljoen euro. Dit nieuwe aandelenterugkoopplan loopt tot eind oktober 2007 en kan daarna worden vernieuwd.

Op 5 februari 2007 kondigde AmBev een aandelenterugkoopplan aan met het oog op de terugkoop van AmBev-aandelen voor een bedrag tot 1 miljard real. Dit plan loopt tot 31 januari 2008.

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 12/13

Agenda jaarresultaten 2006

1 maart 2007

Analistenpresentatie en audio webcast

09.00 uur CET / 08.00 uur BST – voor alle details betreffende de inschrijving voor de webcast, zie www.InBev.com

Persconferentie

11.00 uur CET

De analistenpresentatie en persconferentie vinden plaats op de wereldwijde hoofdzetel van InBev, Brouwerijplein 1, Leuven

Conference call resultaten FY06 voor beleggers

14.00 uur CET / 13.00 uur BST / 08.00 uur EST – voor alle details betreffende de inschrijving, zie www.inbev.com

Bijlagen

Website van InBev: http://www.inbev.com/media/3_2_0_pressreleases.cfm

- Segmentinformatie volledige jaar 2006 (FY06)
- Segmentinformatie vierde kwartaal 2006 (4Q06)
- Segmentinformatie per kwartaal in 2006
- Vergelijking tussen Braziliaanse GAAP en IFRS-cijfers voor Latijns-Amerika (FY06)

Vanaf vandaag is het 2006 Financieel Rapport beschikbaar op www.inbev.com. De onlineversie van het jaarverslag 2006 is beschikbaar vanaf maandag 12 maart op www.inbev.com.

Over InBev

InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: INB) met hoofdzetel in Leuven, België. Het bedrijf, waarvan de oorsprong teruggaat tot 1366, is vandaag de grootste brouwer ter wereld in volume. De strategie van InBev bestaat erin haar lokale platformen te versterken door belangrijke posities uit te bouwen in de belangrijkste biermarkten ter wereld. Dit wordt gerealiseerd door interne groei, maximale efficiëntie, gerichte externe groei en door de consument op de eerste plaats te zetten. InBev heeft een portfolio van meer dan 200 merken, waaronder Stella Artois®, Brahma®, Beck's®, Leffe® en Skol® - het derde beste verkopende bier wereldwijd. InBev stelt ongeveer 86.000 mensen te werk en heeft activiteiten in meer dan 30 landen in Amerika, Europa en Azië. In 2006 realiseerde InBev opbrengsten van 13,3 miljard euro. Bezoek voor meer informatie onze website www.InBev.com.

Dit Verslag bevat bepaalde toekomstgerichte verklaringen die de huidige vooruitzichten van het management van InBev weerspiegelen met betrekking tot, onder andere, InBev's strategische doelstellingen, bedrijfsverwachtingen, haar toekomstige financiële toestand, budgetten, geschatte productieniveaus, geschatte kosten en geschatte niveaus van inkomsten en winst. Deze verklaringen houden risico's en onzekerheden in. De mogelijkheid van InBev om deze doelstellingen te bereiken hangt af van vele factoren die buiten de controle van het management liggen. In sommige gevallen wordt gebruik gemaakt van bepaalde woorden zoals "geloven", "bedoelen", "verwachten", "veronderstellen", "plannen", "beogen", "zullen" en gelijkaardige uitdrukkingen om toekomstgerichte verklaringen te identificeren. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen. Van nature houden toekomstgerichte verklaringen risico's en onzekerheden in, omdat zij onze huidige verwachtingen en veronderstellingen met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en omstandigheden weerspiegelen, die achteraf onjuist kunnen blijken. De daadwerkelijke resultaten kunnen om verscheidene redenen in belangrijke mate verschillen van deze vooropgesteld in de toekomstgerichte verklaringen. InBev kan u niet waarborgen dat de toekomstige resultaten, activiteitenniveaus, prestaties of verwezenlijkingen van InBev, aan de verwachtingen, weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen zullen voldoen.

Persbericht

Brussel, 1 maart 2007 – 13/13

