

PERSBERICHT

Verkoopscijfers eerste negen maanden bevestigen aanhoudende interne groei

Brussel, 28 oktober 2003

Interbrew, The World's Local Brewer®, kondigt met genoegen aan dat zijn verkoopresultaten voor de eerste negen maanden blijf geven van een sterke aanhoudende interne groei, ondanks negatieve wisselkoersimpact. In vergelijking met de verkoopresultaten van de eerste negen maanden van 2002, bedraagt de interne groei van de volumes +5,7 %, van de netto-omzet +4,3 %, de EBITDA +5,0 % en de EBIT +6,7 %. De verkoopscijfers van het derde kwartaal tonen een versnelling van de interne groei ten opzichte van de eerste 6 maanden van dit jaar.

Niet geauditeerde resultaten

	9 maanden 2002	9 maanden 2002 her- structurerings kosten	Interne groei (1)	Acquisities & desinvesteringen	Wisselkoers omzetting	9 maanden 2003
Volume ⁽²⁾	66,6	N/A	3,8	3,5	N/A	73,9
Netto- omzet ⁽³⁾	5.321	N/A	227	65	(376)	5.237
EBITDA ⁽³⁾	1.062	61	56	21	(80)	1.120
EBIT ⁽³⁾	581	61	43	(4)	(55)	626

(1) Interne groei is exclusief wisselkoersomzetting en acquisities & desinvesteringen en wordt gepubliceerd pre 2002 herstructureringskosten.

(2) Miljoen hectoliters.

(3) Miljoen euro. EBITDA staat voor bedrijfswinst plus waardeverminderingen en afschrijvingen; EBIT staat voor bedrijfswinst.

Opmerking: Alle commentaren hierna zijn gebaseerd op volumes en netto-omzet van de eerste negen maanden van 2003 ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, tenzij anders aangegeven.

West-Europa

Het uitstekende zomerweer had een grote bijdrage in de interne groei in de hele regio. In Duitsland stegen de Beck's® volumes met +8,3% en Hasseröder® met +5,5%. Interbrew kondigde tijdens deze periode tevens zijn partnership met Spaten aan, waardoor Interbrew de leidinggevende brouwer van Duitsland wordt en zijn portefeuille uitbreidt met de voornaamste merken in de regio Beieren en Baden-Wurtemberg.

In het Verenigd Koninkrijk steeg het volume van Stella Artois® met +13,8% en dat van Tennent's Lager® met +7,6%. De prijzen bleven aanzienlijk onder druk, zowel in de horeca als in de grootdistributie.

In de Benelux-regio steeg het volume met +2%, en in Italië presteerde Beck's® bijzonder goed met een groeiritme dat drie maal hoger ligt dan dat van het premium-segment.

Noord-Amerika

De trends die vastgesteld werden in de eerste helft van het jaar, zetten zich door in het derde kwartaal. In Canada groeide de biersector tijdens de eerste negen maanden met +0,7% en Interbrew's marktaandeel blijft er zich goed ontwikkelen. De staking in de brouwerij in Montreal werd opgelost tegen een geschatte kostprijs van ongeveer 16 miljoen euro, na belastingen.

In de Verenigde Staten bleef de biermarkt zwak presteren, maar er werd een verbetering vastgesteld in het derde kwartaal. Beck's® volume herstelde zich eveneens in de loop van het derde kwartaal en vertraagde de dalende trend die het eerste halfjaar kenmerkte. Het volume van Beck's® daalde in de eerste 9 maanden van dit jaar met -8,2%, ten opzichte van een daling met -12,7% in het eerste halfjaar. De algehele prestaties van Interbrew in de VS werden negatief beïnvloed door de aanzienlijke voorraadaanleg van Bass Ale® in het vooruitzicht van de overname door Interbrew van de distributierechten van Bass Ale® in de VS in juli 2003.

Groeimarkten

De groeimarkten realiseerden een interne volumegroei van +12,7%, ten opzichte van +11,8% tijdens de eerste zes maanden. Oost-Europa zette sterke prestaties neer. In Rusland stegen de volumes intern met +26,4%, tegenover een groei van 2,7% voor de volledige sector. In Oekraïne groeide de biermarkt met +12,3%, terwijl Interbrew's volumes met +19,1% toenamen dankzij succesvolle marketing- en verkoopinspanningen en een evenwichtige politiek ten aanzien van volumegroei en productmix. Het totale marktaandeel van Sun Interbrew Oekraïne steeg tot 33,9%, en het aandeel op de PET-markt nam toe tot 42,4%, een historisch hoogtepunt.

In Centraal-Europa realiseerde Interbrew een interne volumegroei van +11,8%, waarmee de trend van het eerste halfjaar voortgezet wordt. Interbrew heeft ook het voortouw genomen in het PET-segment van de Centraal-Europese biermarkt, deels dankzij het succes van zijn vernieuwende plastic-verpakking.

In Zuid-Korea daalde de biermarkt met -4%, terwijl de merken OB® en Cass® samen een marktaandeel van 42,5% aanhielden, wat vergelijkbaar is met 2002. In China rapporteerde de K.K. Brewery in Ningbo een volumegroei van +10%, terwijl het volume van Nanjing Brewery met +6,4% steeg, ondanks de impact van SARS tijdens de eerste jaarhelft en de overstroming in juli. Het partnership met de Lion Group verloopt volgens schema en wordt naar verwachting afgerond tijdens het eerste kwartaal van 2004.

Vooruitzichten

Op basis van constante wisselkoersen, verwacht Interbrew in 2003 een interne groei van de netto-omzet en het bedrijfsresultaat te realiseren die globaal in lijn ligt met de resultaten van de eerste negen maanden.

De onderneming verwacht ook dat de winst per aandeel voor 2003 slechts een fractie lager zal zijn dan de winst per aandeel 2002 van 1,51 euro vóór herstructurering, in de veronderstelling de wisselkoersen hun huidige peil behouden.

Interbrew - *The World's Local Brewer*^ā

Interbrew, een beursgenoteerde onderneming (INTB – Euronext) met hoofdzetel in Brussel, België is één van de oudste brouwers ter wereld. Onze strategie, *The World's Local Brewer*^ā, bestaat erin sterke lokale platformen uit te bouwen in de belangrijkste biermarkten ter wereld. We bezitten een portfolio van meer dan 200 merken. We voeren bedrijfsactiviteiten in 21 landen in Amerika, Europa en Azië en we bezitten strategische minderheidsbelangen in verschillende brouwerijen over de wereld. In 2002 realiseerden we een netto-omzet van om en bij de 7 miljard euro.

Bezoek onze website www.interbrew.com voor meer informatie.

Bijkomende informatie

Corneel Maes
Vice President Corporate Communication
Tel: +32-16-31-57-69
Mobile: +32-475-92-27-69
Fax: +32-16-31-59-69
E-mail: corneel.maes@interbrew.com

Patrick Verelst
Vice President Investor Relations
Tel: +32-16-31-55-41
Fax: +32-16-31-57-13
E-mail: patrick.verelst@interbrew.com