

Persbericht

Interbrew realiseerde in 2003 een sterke interne groei van het volume en van het bedrijfsresultaat

Brussel, 3 maart 2004

Hoogtepunten

- Interne groei van het bedrijfsresultaat vóór afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA): +7,2%; interne groei van het bedrijfsresultaat (EBIT): +11,1%, gestuurd door een interne volumegroei van +6,3% en een interne netto-omzetstijging van +6,5%
- Sterke prestaties van de wereldwijde merken, vooral van Stella Artois® met een wereldwijde volumegroei van +8,1% en van Beck's® met een wereldwijde volumegroei van +5,7%
- Stijging van het marktaandeel in de meeste markten
- Voorgesteld dividend: 0,36 euro per aandeel, een stijging met +9,1% in vergelijking met 2002, wat de sterke prestaties van 2003 weerspiegelt en het vertrouwen van Interbrew in de toekomst illustreert

John Brock, CEO van Interbrew, becommentarieerde de resultaten als volgt: "Interbrew's doel voor 2003 bestond erin te focussen op onze operationele prestaties en ze te optimaliseren. Met een interne volumegroei van driemaal het gemiddelde van de sector, en een stijging van het marktaandeel in de meeste markten waar we aanwezig zijn, heeft Interbrew haar doel bereikt en kijkt ze uit naar een succesvol 2004."

Miljoen euro	Geconsolideerde kerncijfers (geauditeerd)		Algemeen verschil % Δ	Interne groei ⁽¹⁾ % Δ
	2003	2002		
Netto-omzet	7.044	6.992	+0,7%	6,5%
Bedrijfsresultaat vóór afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA) ⁽²⁾	1.498	1.394	+7,5%	7,2%
Bedrijfsresultaat (EBIT) ⁽²⁾	839	728	+15,2%	11,1%
Nettowinst uit gewone bedrijfsuitoefening ⁽²⁾	505	467	+8,1%	
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	1.151	1.045	+10,1%	
Euro				
Winst per aandeel vóór herstructurering	1,45	1,51	-4,0%	
Winst per aandeel na herstructurering	1,45	1,33	+9,0%	
Voorgesteld dividend	0,36	0,33	+9,1%	

⁽¹⁾ Gebaseerd op de cijfers van 2002, vóór herstructurering.

⁽²⁾ 2002 cijfers inclusief herstructureringskosten van 92 miljoen euro op EBITDA, 108 miljoen euro op EBIT en 78 miljoen euro op de nettowinst uit gewone bedrijfsuitoefening.

Overzicht van de bedrijfsactiviteiten

De interne groeicijfers reflecteren de groei, aangepast voor acquisities en desinvesteringen en voor de impact van wisselkoersfluctuaties.

1) Acquisities

- K.K. Group
- Apatin
- Gilde® opgenomen vanaf 30 december 2002 (geen impact op de balans)

2) Desinvesteringen

- Heineken UK contract: exclusief jaar-over-jaar wijzigingen

3) Wisselkoersfluctuaties

- De gerapporteerde impact van wisselkoersfluctuaties bedroeg -63 miljoen euro op de nettowinst na belastingen in 2003 en -75 miljoen euro op het bedrijfsresultaat. De belangrijkste munten met een negatieve wisselkoersimpact op de netto omzet waren het Britse pond (-132 miljoen euro), de US dollar (-132 miljoen euro), de Russische roebel (-79 miljoen euro), de Canadese dollar (-98 miljoen euro) en de Koreaanse won (-67 miljoen euro).

Prestaties per zone

West-Europa

Door de combinatie van sterke merken en een mooie zomer in West-Europa boekte Interbrew een interne volumegroei van +3,4%. De onderneming realiseerde ook een interne toename van het bedrijfsresultaat vóór afschrijvingen en waardeverminderingen (EBITDA) van +7,6% en een interne toename van het bedrijfsresultaat (EBIT) van +13,2%. Deze cijfers weerspiegelen de gunstige effecten van volumegroei en kostenbeheersing. Interbrew dankt de toename van haar winst en de groei van haar marktaandeel ten dele aan sterke mainstream-merken zoals Jupiler® in België, dat met een volumegroei van +2,0% de positie van marktleider van de onderneming verzekerde, en Hasseröder® in Duitsland.

De verschillende Beck's®-merken groeiden met +11,5% in Duitsland, onder meer dankzij de prestaties van Beck's Gold® dat werd uitgeroepen tot het beste nieuwe merk van 2003 voor het hele land. Beck's® geldt op zijn thuismarkt als een luxebier en blijft ondanks de impact van de wet op het statiegeld, die vorig jaar in werking is getreden, één van de snelst groeiende merken. Het droeg bij tot de toename met 30 basispunten van het marktaandeel van Interbrew op de Duitse markt.

Met een volumetoename van +12,1% behaalde Stella Artois® opnieuw sterke resultaten in het segment luxebieren in het Verenigd Koninkrijk. De groei van het merk droeg bij tot de stijging van het marktaandeel met +2,7% tot 19,3%. Castlemaine XXXX® verwezenlijkte de doelstelling om 50% van de verloren volumes aan Heineken Cold Filtered te vervangen en was goed voor 1,5% van de toename van het marktaandeel van Interbrew. In Schotland bevestigde Tennent zijn toonaangevende positie, met een stijging van het marktaandeel tot 42,3%.



Centraal en Oost-Europa

De prestaties in deze zone waren buitengewoon, met een interne volumegroei van +20,8%, een interne netto-omzetstijging van +31,1% en een toename van de interne EBITDA en EBIT van respectievelijk +33,3% en +62,7%. In beide regio's was de groei het gevolg van innovaties op het gebied van verpakkingen en merkenuitbreiding, die 4,5 miljoen hectoliter bijkomend volume bijdroegen. Interbrew's exclusieve eenlagige PET-fles met verbeterde bescherming, Q Pack®, in Centraal Europa en Pivopak®, in Oost-Europa droegen hierin 900.000 hectoliter bij. De interne winstgroei die Interbrew realiseerde, is het gevolg van een combinatie van efficiënt kostenbeheer en de belangrijke turnaround van de activiteiten in deze zone.

In het verleden was de impact van wisselkoersfluctuaties in Rusland vervat in de interne groeicijfers. Rusland is in 2003 overgeschakeld naar de roebel als rapporteringsmunt waardoor de wisselkoersimpact van -15 miljoen euro op EBITDA en van -6 miljoen op EBIT nu niet meer begrepen zijn in de interne groeicijfers.

In Centraal Europa groeide het volume met +12,3%. Kamenitza® steeg met 59,5% en is nu het leidende merk in Bulgarije. Bergenbier® kende een toename met +31,0% en bekleeft vandaag de leiderspositie in Roemenië. In Tsjechië groeide Staropramen® met +6,8%.

In Oost-Europa boekte Interbrew een volumegroei met +26,2%. Het Russische luxemerk Sibirskaya Korona® steeg met +50,3%, terwijl het core-merk, Klinskoe®, een toename kende met +13,5%; beide merken worden nu verkocht in Pivopak®. Bier verpakt in Pivopak® is vandaag goed voor 7,2% van het totale verkoopvolume van Interbrew in dit land. Stella Artois® groeide met +114%, Staropramen® met +46,1%. In Rusland bereikte het marktaandeel in 2003 een nieuwe recordhoogte van 14,5%. Hieruit blijkt dat Interbrew meer heeft gedaan dan alleen maar het verloren marktaandeel opnieuw te veroveren.

In Oekraïne verstevigde Interbrew haar leiderspositie op de markt, gestuurd door de groei van Chernigivske® met +44%. Drie jaar geleden bedroeg het marktaandeel van Chernigivske® slechts 7,5%, maar in 2003 steeg het tot 16,8%. In drie jaar tijd verhoogde het merk de jaarlijkse productie met gemiddeld bijna 500.000 hectoliter.

Noord-Amerika

Het volume daalde met -0,6%, terwijl de netto-omzet steeg met +2,7%. EBITDA daalde met -2,2% en EBIT met -4,4%.

De volumedaling is te wijten aan de zwakke prestaties van sommige merken, samen met de groeivertraging in de importsector in de Verenigde Staten. De rendabiliteit onderging ook de weerslag van de staking in de brouwerij in Montreal tijdens de zomer, waarvan de totale kosten voor Interbrew opliepen tot 16 miljoen euro na belastingen.

In Canada slaagde Interbrew erin haar marktaandeel te behouden ondanks de staking. De dynamiek op de markt blijft gunstig voor het segment luxebieren, waarin Interbrew sterk vertegenwoordigd is en een interne volumegroei van +30,7% boekt.

Interbrew noteerde in de Verenigde Staten een vermindering van de verkopen aan distributeurs met -4,7%, terwijl de verkopen aan de consumenten daalden met -1,1%. Dit verschil is het gevolg van het feit dat de distributeurs hun voorraden in 2003 in grote mate hebben geliquideerd.



Vorig jaar moest Interbrew in de Verenigde Staten het hoofd bieden aan twee bijzondere situaties. In juli werd de onderneming eigenaar van Bass® Ale, waardoor Interbrew de tweede jaarhelft als een overgangperiode beschouwt. Interbrew verwacht in 2004 beter te presteren, aangezien de onderneming dan een volledig jaar de controle zal hebben gehad over het merk. In 2003 daalden de verkopen aan de consumenten voor Bass® met -14,2%.

Net als voor Bass® kan 2003 ook voor Beck's® als een overgangsjaar worden beschouwd: het management werd geherstructureerd en met het lanceren van de "Life Beckons"-reclamecampagne werd het merk opnieuw gepositioneerd. De verkopen aan de consumenten voor Beck's® daalden met -7,9%, waaruit we kunnen afleiden dat het merk zich langzaam herstelt van de grotere daling in 2002.

Deze twee merken buiten beschouwing gelaten, kenden de verkopen aan de consumenten van Interbrew voor import in de Verenigde Staten een stijging met +3%. Aangezien de verkoop aan de consumenten de eigenlijke consumentenvraag meet en geen rekening houdt met de impact van de voorraadniveaus bij de distributeurs, verwacht Interbrew een positievere groeitendens voor haar portfolio in de toekomst.

Azië

Het volume daalde met -2,3%, als gevolg van de achteruitgang met -3,4% van de Zuid-Koreaanse markt. Niettemin groeide de netto-omzet met +2,3%. EBITDA en EBIT stegen respectievelijk met +5,4% en +26,1%.

In Zuid-Korea heeft het marktaandeel zich gestabiliseerd sinds de herlancering van OB®. De prijsstijging met +6% in februari 2003 leidde tot een margeverbetering. Tegelijk met de herlancering in april voerden we een volledig nieuwe marktbenadering in, gevolgd door de introductie van Q Pack®, waarmee Zuid-Korea het eerste Aziatische land is waar we deze eenlagige PET-verpakking met verbeterde bescherming in gebruik nemen. De impact van Q Pack® op de volumetoename van OB® laat zich nu al voelen.

De bijdrage van China in deze regio zal in 2004 groter worden. In 2003 speelde dit land nog een ondergeschikte rol, met toch al een positieve impact op het volume en de EBIT als gevolg van de overname van de K.K. Group.

Segment informatie

Miljoen hectoliter	Dec. 2002	Herstructureringskosten	Interne groei	Acquisities/ desinvesteringen	Wisselkoers-effect	Dec. 2003
Volumes						
Carling	1,1	0,0	0,0	-1,1	0,0	0,0
West-Europa	35,1	0,0	1,2	3,9	0,0	40,2
West-Europa (inclusief Carling)	36,2	0,0	1,2	2,8	0,0	40,2
Centraal- & Oost-Europa	23,1	0,0	4,8	0,5	0,0	28,4
Noord-Amerika	16,8	0,0	-0,1	0,1	0,0	16,8
Azië	8,5	0,0	-0,2	2,0	0,0	10,3
Export & Holdings	2,3	0,0	-0,2	0,1	0,0	2,2
Wereldwijd	86,9	0,0	5,5	5,5	0,0	97,9
Miljoen euro						
Netto-omzet						
Carling	83	0	0	-83	0	0
West-Europa	3.345	0	141	169	-132	3.523
West-Europa (inclusief Carling)	3.428	0	141	86	-132	3.523
Centraal- & Oost-Europa	859	0	267	14	-118	1.022
Noord-Amerika	2.014	0	54	11	-230	1.849
Azië	522	0	12	31	-69	496
Export & Holdings	169	0	-23	7	1	154
Wereldwijd	6.992	0	451	149	-548	7.044
EBITDA						
Carling	4	0	0	-4	0	0
West-Europa	539	92	48	25	-19	685
West-Europa (inclusief Carling)	543	92	48	21	-19	685
Centraal- & Oost-Europa	189	0	63	6	-26	232
Noord-Amerika	459	0	-10	-10	-52	387
Azië	149	0	8	9	-21	145
Export & Holdings	54	0	-2	-4	1	49
Wereldwijd	1.394	92	107	22	-117	1.498
EBIT						
Carling	-9	0	0	9	0	0
West-Europa	218	108	43	-21	-14	334
West-Europa (inclusief Carling)	209	108	43	-12	-14	334
Centraal- & Oost-Europa	75	0	47	2	-11	113
Noord-Amerika	340	0	-15	-14	-39	272
Azië	65	0	17	5	-11	76
Export & Holdings	39	0	1	4	0	44
Wereldwijd	728	108	93	-15	-75	839

Financiële informatie

De kasstromen en de balans van Interbrew blijven sterk. De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten bedroeg 1.151 miljoen euro (2002: 1.045 miljoen euro). Met 595 miljoen euro houden de netto-investeringsuitgaven 2003 ook rekening met de acquisitie van de Bass®-rechten in de Verenigde Staten (ongeveer 90 miljoen euro). Voor 2004 verwachten we netto-investeringsuitgaven van iets meer dan 600 miljoen euro. De netto financiële schuld bedroeg 2.434 miljoen euro (2002: 2.583 miljoen euro) en de rentedekking was 7,6. Het rendement op het geïnvesteerd vermogen (ROIC), na belastingen, bedroeg 10,6%, ten opzichte van 10,2% in 2002.

Vooruitzichten

Interbrew realiseerde in 2003 een interne volume- en omzetgroei, met als gevolg een sterke interne rendabiliteitstoename. Gelet op de kwaliteiten van haar medewerkers en haar merken, gelooft Interbrew dat ze ook in 2004 verder interne rendabiliteitsgroei zal realiseren.

Aandeelhoudersagenda

Conference call

De conference call over deze resultaten vindt plaats op donderdag 4 maart 2004 om 15u00 CET. Het inbelnummer is +44 (0) 129 648 0100 met als pin code C356197. Het inbelnummer om gedurende 1 week deze conference call opnieuw te beluisteren is +44 (0) 129 661 8700 met als toegangscode 564657.

Jaarverslag 2003

Het volledige jaarverslag van 2003 evenals de Statistical Review van 1996 tot 2003 zullen vanaf 30 maart 2004 beschikbaar zijn op www.interbrew.com. De gedrukte versie van het jaarverslag zal beschikbaar zijn vanaf 12 april 2004.

Financiële kalender

- Algemene aandeelhoudersvergadering: 27 april 2004
- Betaling van het voorgestelde dividend: 28 april 2004
- Mededeling vóór aanvang van gesloten periode: 25 juni 2004
- Halfjaarresultaten: 9 september 2004
- Update over de activiteiten van de eerste negen maanden: 26 oktober 2004
- Resultaten van 2004: 2 maart 2005

Interbrew - *The World's Local Brewer*®

Interbrew is een beursgenoteerde onderneming (INTB - Euronext) met hoofdkantoor in België. De geschiedenis van de onderneming, die vandaag tot de grootste brouwers ter wereld behoort, gaat terug tot 1366. De strategie van Interbrew bestaat erin haar lokale platformen te versterken door op de belangrijkste biermarkten wereldwijd sterke posities uit te bouwen door middel van interne groei, eerste klas efficiëntie, doelgerichte acquisities en door haar klanten op de eerste plaats te stellen. Interbrew heeft een portfolio van meer dan 200 merken waartoe onder meer Beck's®, Stella Artois®, Leffe®, Hoegaarden®, Staropramen® en Bass® Ale behoren. Ze stelt bijna 50.000 werknemers te werk en heeft activiteiten in 21 landen verspreid over Noord- en Zuid-Amerika, Europa en Azië. In 2003 realiseerde Interbrew een netto-omzet van meer dan 7 miljard euro.

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

Contactinformatie:

Marianne Amssoms
Corporate Media Relations Director
Tel: +32-16-31-57-69
Fax: +32-16-31-59-69
E-mail: marianne.am@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

Geauditeerde Geconsolideerde Resultatenrekening

Boekjaar afgesloten op 31 december		
Miljoen euro (behalve cijfers met betrekking tot de aandelen)	2003	2002
Netto omzet	7.044	6.992
Kostprijs verkochte goederen	(3.385)	(3.418)
Brutowinst	3.659	3.574
Distributiekosten	(778)	(758)
Verkoop- en marketingkosten	(1.377)	(1.317)
Administratiekosten	(615)	(593)
Overige bedrijfsopbrengsten/(kosten)	(50)	(70)
Bedrijfsresultaat vóór herstructureringskosten	839	836
Herstructureringskosten	-	(108)
Bedrijfsresultaat	839	728
Netto financiële kosten	(131)	(134)
Aandeel in resultaat van geassocieerde ondernemingen	35	71
Winst vóór belastingen	743	665
Belastingen	(185)	(162)
Winst na belastingen	558	503
Minderheidsbelangen	(53)	(36)
Netto winst uit gewone bedrijfsuitoefening	505	467
Uitzonderlijke opbrengsten/(kosten)	-	-
Netto winst	505	467
Gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (miljoen aandelen)	432	431
Volledig verwaterd gewogen gemiddeld aantal gewone aandelen (miljoen aandelen)	434	435
Aantal gewone aandelen per einde boekjaar (miljoen aandelen)	432	432
Netto winst per aandeel (euro)	1,17	1,08
Netto winst per aandeel na verwateringseffect (euro)	1,16	1,07
Netto winst per aandeel vóór goodwill en herstructureringskosten (euro)	1,45	1,51
Netto winst per aandeel vóór goodwill en herstructureringskosten na verwateringseffect (euro)...	1,44	1,50
Netto winst per aandeel vóór goodwill en na herstructureringskosten (euro)	1,45	1,33

Geauditeerde Geconsolideerde Staat van Geboekte Winsten en Verliezen

Boekjaar afgesloten op 31 december		
Miljoen euro	2003	2002
Omrekeningsverschillen	(342)	(431)
Cash flow hedges:		
Effectief aandeel van verandering in reële waarde	10	6
Overgebracht naar de resultatenrekening	(8)	(6)
Andere posten rechtstreeks geboekt via eigen vermogen	-	(1)
Netto winst rechtstreeks geboekt via eigen vermogen	(340)	(432)
Netto winst	505	467
Totaal geboekte winst	165	35
Effect van veranderingen in boekhoudprincipes	-	(32)

Geauditeerde Geconsolideerde Balans

Per 31 december Miljoen euro	2003	2002
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	3.342	3.512
Goodwill	3.744	3.658
Immateriële vaste activa, andere dan goodwill	228	133
Intresthoudende verstrekte leningen	9	10
Deelnemingen in geassocieerde ondernemingen	443	625
Beleggingen in effecten	247	277
Latente belastingen	169	199
Personeelsvoordelen	31	32
Vorderingen op lange termijn	324	345
	8.537	8.791
Vlottende activa		
Intresthoudende verstrekte leningen	2	1
Beleggingen in effecten	-	31
Voorraden	460	444
Te ontvangen belastingen	30	92
Handels- en overige vorderingen	1.509	1.572
Liquide middelen	445	215
	2.446	2.355
Totaal activa	10.983	11.146
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Geplaatst kapitaal	333	333
Uitgiftepremies	3.215	3.212
Reserves	(232)	108
Overgedragen winst/(verlies)	1.404	1.041
	4.720	4.694
Minderheidsbelangen	410	463
Schulden op meer dan één jaar		
Intresthoudende leningen	2.200	1.433
Personeelsvoordelen	300	329
Handels- en overige schulden	40	45
Voorzieningen	200	252
Latente belastingen	251	242
	2.991	2.301
Schulden op ten hoogste één jaar		
Kortetermijnschulden bij kredietinstellingen	85	122
Intresthoudende leningen	612	1.320
Te betalen belastingen	122	224
Handels- en overige schulden	1.956	1.940
Voorzieningen	87	82
	2.862	3.688
Totaal passiva	10.983	11.146

Geauditeerde Geconsolideerde Financieringstabel

Boekjaar afgesloten op 31 december

Miljoen euro

	2003	2002
BEDRIJFSACTIVITEITEN		
Netto winst uit gewone bedrijfsuitoefening	505	467
Afschrijvingen op materiële vaste activa	504	504
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen op goodwill	120	106
Afschrijvingen op immateriële vaste activa	37	31
Bijzondere waardeverminderingen (andere dan goodwill)	(1)	27
Waardeverminderingen op vaste en vlottende activa	1	-
Niet-gerealiseerde wisselkoers(winsten)/verliezen	26	15
Netto intrest(opbrengsten)/uitgaven	107	116
Netto (opbrengsten)/kosten uit beleggingen	(5)	(1)
Verlies/(winst) op de realisatie van materiële vaste activa	(19)	(13)
Verlies/(winst) op de realisatie van immateriële vaste activa	-	(2)
Belastingsuitgaven	185	162
Aandeel in resultaat van geassocieerde ondernemingen	(35)	(71)
Minderheidsbelangen	53	36
Bedrijfswinst vóór wijziging in bedrijfskapitaal en voorzieningen	1.478	1.377
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	-	88
Afname/(toename) van voorraden	(25)	(30)
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	-	(243)
Toename/(afname) van voorzieningen	(96)	33
Cash uit bedrijfsactiviteiten	1.357	1.225
Betaalde intresten	(139)	(145)
Ontvangen intresten	33	31
Ontvangen dividenden	58	25
(Betaalde)/ontvangen belastingen	(158)	(91)
KASSTROMEN UIT BEDRIJFSACTIVITEITEN	1.151	1.045
INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Ontvangen uit de verkoop van materiële vaste activa	83	84
Ontvangen uit de verkoop van immateriële vaste activa	3	13
Ontvangen uit de verkoop van deelnemingen	100	159
Ontvangen uit aflossing van verstrekte leningen	7	21
Verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van afgestane liquide middelen	-	1.846
Acquisitie van dochterondernemingen, na aftrek van verworven liquide middelen	(383)	(2.300)
Acquisitie van materiële vaste activa	(544)	(515)
Acquisitie van immateriële vaste activa	(137)	(92)
Acquisitie van overige deelnemingen	(62)	(181)
Verstreking van leningen	(6)	(1)
KASSTROMEN UIT INVESTERINGSACTIVITEITEN	(939)	(966)
FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Ontvangen uit hoofde van uitgifte van aandelen	7	3
Ontvangen uit hoofde van leningen	6.228	5.680
Aflossing van leningen	(5.985)	(5.864)
Terugbetaling schulden financiële leasing	(9)	(7)
Uitgekeerde dividenden	(168)	(142)
KASSTROMEN UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN	73	(330)
Netto toename/(afname) in liquide middelen	285	(251)
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	93	349
Invloed wisselkoersfluctuaties op liquide middelen	(18)	(5)
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) op het einde van het boekjaar	360	93