

Brussel, 7 september 2006 – 1/8

Opnieuw een stap vooruit: groei in alle zones

InBev (Euronext: INB), 's wereld's grootste brouwer in volume, heeft vandaag haar resultaten bekendgemaakt voor het tweede kwartaal van 2006 (2Q06):

- **Stevige algemene interne volumegroei:** interne volumegroei van de bierverkoop met +5,7% in 2Q06 tegenover het tweede kwartaal van 2005 (2Q05), waarbij alle zones volumestijgingen boekten terwijl de volumegroei van de wereldwijde merken +6,6% bedroeg;
- **Volume- en opbrengstenbeheer steunen de groei:** de opbrengsten kenden een interne stijging met +8,3% jaar op jaar, dankzij een combinatie van goede volumegroei en doelgerichte initiatieven inzake opbrengstenbeheer; deze laatste leverden jaar op jaar een interne toename met +2,5% van de opbrengst per hl op;
- **Versterkt kostenbeheer:** de geconsolideerde kostprijs verkochte goederen (KVG) steeg langzamer dan de gemiddelde inflatie; anderzijds stegen de verkoop- en marketingkosten en de distributiekosten iets sneller onder invloed van de investeringen van de onderneming in haar merken en distributie. Dit kadert in haar strategie om een gezonde en duurzame volumegroei tot stand te brengen. De administratiekosten bleven stabiel, ondanks een geraamde gemiddelde inflatie van 4,5%. De uitvoering van onze programma's Voyager Plant Optimization (VPO) en Zero Based Budgeting (ZBB) blijft de onderneming ten goede komen; gecombineerd met onze inspanningen op het vlak van inkoop moeten deze programma's verzekeren dat onze algemene kostenbasis minder snel stijgt dan de gemiddelde inflatie;
- **Marge-uitbreiding:** de genormaliseerde EBITDA-marge groeide tot 31,4% in 2Q06 tegenover 27,9% in 2Q05, een toename met +350 basispunten waarvan +267 basispunten intern;
- De genormaliseerde winst, toerekenbaar aan de houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev, bedroeg 402 miljoen euro;
- Terwijl we gefocust blijven om met de onderneming van 'Grootste naar Beste' te evolueren, hebben we de voorbije maanden de overname van Fujian Sedrin Brewery Co. Ltd. afgerond en zodoende de leidinggevende positie van InBev in het hele zuidoosten van China verstevigd. Daarnaast verhoogde AmBev haar participatie in Quilmes Industrial SA ("Quinsa"), van 56,72% tot 91,18% van het totale aandelenkapitaal van Quinsa.

Brussel, 7 september 2006 – 2/8

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen euro)

	2Q06	2Q05	Interne groei
Volumes (duizend Hls)	60 481	56 884	5,9%
Biervolumes	53 195	49 521	5,7%
Niet-biervolumes	7 286	7 363	7,3%
Opbrengsten	3 383	2 946	8,3%
Brutowinst	2 007	1 668	11,7%
Genormaliseerde EBITDA	1 062	821	18,7%
Genormaliseerde EBIT	817	600	23,2%
Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten (genormaliseerd)	402	323	13,0%
Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten	394	323	12,0%
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (euro)	0,66	0,53	
Winst per aandeel (euro)	0,65	0,54	
Marges			
Brutomarge	59,3%	56,6%	180 bp
Genormaliseerde EBITDA marge	31,4%	27,9%	267 bp
Genormaliseerde EBIT marge	24,1%	20,4%	282 bp

De 2Q06-cijfers van InBev zijn gebaseerd op de niet-geauditeerde geconsolideerde financiële staten opgesteld in overeenstemming met IFRS. Tenzij anders vermeld zijn de cijfers voorgesteld in miljoen euro. Om 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.

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Uit de resultaten voor het tweede kwartaal blijkt dat we in alle zones vooruitgang boeken en alle zones laten jaar op jaar een volumestijging en EBITDA-toename optekenen.

In **Noord-Amerika** hebben we de investeringen in onze merken verhoogd, terwijl we de kosten tegelijk streng bleven controleren, wat algemeen tot marge-uitbreiding heeft geleid. **Latijns-Amerika** presteerde heel goed onder invloed van stevige volumegroei en investeringen met het oog op rentabiliteit in de toekomst. **West-Europa** heeft goed gereageerd op heel concurrentiële marktvoorwaarden door vorderingen te maken in de uitvoering van beste praktijken op het vlak van verkoop, wat de volumegroei heeft gestimuleerd, en door hard te werken om de kosten en de uitgaven te beperken. In **Centraal- en Oost-Europa** is de uitbreiding van de EBITDA-marge het gevolg van

Brussel, 7 september 2006 – 3/8

volume groei en een goed beheer van de vaste kosten. Een opbrengstengroei en een aanhoudende focus op de kosten leidden tot marge-uitbreiding in **Azië**.

‘Deze resultaten voor het tweede kwartaal bevestigen dat we vorderingen hebben gemaakt op de tocht die we voor onszelf hebben uitgestippeld, waarbij we de beste en rendabelste onderneming van de biersector willen worden. We geloven dat onze mensen en onze cultuur van verantwoordelijkheidszin en focus de belangrijkste stuwende factoren op deze tocht zullen blijven. Ondanks de vorderingen die we tijdens de eerste helft van dit jaar hebben gemaakt, is het duidelijk dat we er nog niet zijn. We stoppen heel veel energie in programma’s inzake verkoopactiviteiten, in knowhow op het vlak van merkenopbouw en in kostenbeheerprogramma’s, die nog niet op volle toeren draaien in alle onderdelen van onze onderneming. We beschouwen dat echter als een teken van de vele mogelijkheden die we binnen onze onderneming nog hebben om waarde te creëren,’ verklaarde Carlos Brito, CEO (Algemeen Directeur) van InBev.

VOLUME GROEI IN ALLE ZONES

Tabel 2. Volumes (duizend Hls)

	2Q05	Acquis./ Desinv.	Interne groei	2Q06	Interne groei
Noord-Amerika	4 166	-122	26	4 070	0,6%
Latijns-Amerika	22 472	425	1 493	24 390	6,6%
West-Europa	11 553	-799	258	11 012	2,4%
Centraal- en Oost Europa	11 175	222	1 251	12 649	11,0%
Azië	7 019	652	213	7 884	3,2%
Holdingmaatschappijen en globale export	499	-79	56	475	13,3%
Wereldwijd	56 884	300	3 297	60 481	5,9%

Het totale geconsolideerde volume groeide met +5,9% in 2Q06 tegenover 2Q05 (bier +5,7%; niet-bier +7,3%).

In Noord-Amerika bedroeg de volume groei +0,6%. Na een toename van de leveringen met meer dan 10% tijdens het eerste kwartaal, gingen de in de VS geleverde volumes achteruit met -5,6%, terwijl de verkoop aan consumenten steeg met +1,7%. De verkoop van de Rolling Rock-merken had een belangrijke negatieve impact op onze verkoop aan consumenten, die echter meer dan goedgemaakt werd door de aanhoudend goede groei van onze importmerken, volledig in lijn met onze strategie voor de VS-markt. De volume groei in Canada bedroeg +3,2%, gesteund door een groei van de markt en goede prestaties voor de meeste van onze belangrijke merken als gevolg van de grotere focus op het verbeteren van de verkoop.

In Latijns-Amerika steeg het volume tijdens het tweede kwartaal met +6,6% (bier +4,5%; niet-bier +12,1%). In Brazilië stegen de biervolumes met +4,4%, in de rest van Latijns-Amerika met +5,5%. Deze goede resultaten voor de bierverkoop buiten Brazilië zijn het gevolg van een volume groei met +9,0% in de landen van zuidelijk Latijns-Amerika die Quinsa beheert (Argentinië, Bolivia, Chili, Paraguay en Uruguay), die de volumedaling met -2,5% in noordelijk Latijns-Amerika en Centraal-Amerika (Ecuador, Peru, Venezuela, Dominicaanse Republiek en Guatemala) meer dan goedmaakt. We werken hard om onze positie in deze markten te ontwikkelen en te verstevigen en op lange termijn duurzame en rendabele volume groei te creëren.

Brussel, 7 september 2006 – 4/8

De verkoopvolumes in West-Europa waren +2,4% hoger dan een vrij zwak tweede kwartaal vorig jaar. In België stegen de volumes met +0,4%, ondanks moeilijke handelsvoorwaarden. In het VK stegen de biervolumes met +3,5%. Het vraagt echter de nodige tijd om onze plannen voor het verbeteren van de bedrijfsprestaties in het VK uit te voeren en we hebben nog een eind van de weg af te leggen. In Duitsland stegen de totale biervolumes met +1,2%. De verkoop van onze luxe- en core-merken steeg echter sneller, wat bewijst dat onze strategie om de verkoopmix te verbeteren goede resultaten blijft opleveren.

Centraal- en Oost-Europa presteerde goed: de totale volumes stegen met +11,0% en het biervolume steeg met +14,0%. In Rusland stegen de volumes met +14,6%, terwijl Oekraïne een groei met +17,6% liet optekenen. In Centraal-Europa boekten we een mooie groei in bijna alle markten, vooral in Roemenië en Servië, met een respectieve volumegroei van meer dan +35% en +12% jaar op jaar.

In Azië vertraagde de totale volumegroei tot +3,2%. In China stegen de volumes met +3,2%, waarbij de markten waar we actief zijn veel concurrentiëler waren in vergelijking met het vorige jaar, zowel wat marktgroei als concurrentiële activiteit betreft. In Zuid-Korea stegen de volumes na een moeilijk jaarbegin met +3,9% jaar op jaar.

ONTWIKKELING VAN DE WERELDWIJDE MERKEN

Tijdens het tweede kwartaal kenden de wereldwijde merken een volumegroei met +6,6%, waarmee ze opnieuw beter doen dan het geconsolideerde biervolume van InBev. De volumes van **Brahma**[®] stegen met +3,1%, vooral onder invloed van de resultaten in Brazilië en van de groei in markten waar we Brahma onlangs hebben ingevoerd, vooral Rusland. De volumes van **Stella Artois**[®] stegen met +7,4%, dankzij een heel sterke groei van het merk in Noord-Amerika, een goede ontwikkeling in Oost-Europa en Latijns-Amerika en het terugwinnen van een deel van het volume in het VK. **Beck's**[®] liet een volumegroei van +14,3% optekenen dankzij de aanhoudende groei in Duitsland, de VS en Centraal- en Oost-Europa. **Leffe**[®] presteerde goed in zijn belangrijkste markten in 2Q06 met een volumegroei van +14,2%.

RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen euro)

	2Q05	Acquis./ Desinv.	Wisselkoers- effect	Interne groei	2Q06	Interne groei
Opbrengsten	2 946	-8	203	241	3 383	8,3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 278	15	-66	-47	-1 377	-3,8%
Brutowinst	1 668	8	137	194	2 007	11,7%
Distributiekosten	-336	-1	-25	-30	-392	-9,1%
Verkoop- en marketingkosten	-504	-3	-29	-45	-581	-9,1%
Administratieve kosten	-256	1	-14	2	-267	0,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/kosten	29	-3	7	18	50	71,3%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/kosten	600	2	75	139	817	23,2%
Eenmalige opbrengsten/kosten	5				-14	
Netto financiële kosten	-73				-100	
Belastingen	-127				-143	
Winst	405				560	
toerekenbaar aan minderheidsbelangen	82				166	
toerekenbaar aan houders van InBev eigen vermogensinstrumenten	323				394	
Genormaliseerde EBITDA	821	1	87	152	1 062	18,7%

Noot: De genormaliseerde EBIT en EBITDA is EBIT en EBITDA vóór eenmalige elementen. De impact van eenmalige elementen in 2Q06 bedroeg -14 miljoen euro op EBIT en +3 miljoen euro op EBITDA, tegenover +5 miljoen euro op EBIT en 0 miljoen euro op EBITDA in 2Q05.

Brussel, 7 september 2006 – 5/8

Opbrengsten – De geconsolideerde opbrengsten bedroegen 3 383 miljoen euro, een stijging met +8,3% (of +241 miljoen euro) jaar op jaar. De uitvoering van de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer heeft tot gevolg dat de groei van de opbrengsten groter is dan de volumegroei, in lijn met de langetermijndoelstellingen van de onderneming.

- In Latijns-Amerika waren de hogere opbrengsten/hl vooral het gevolg van het feit dat de prijsstijgingen de inflatie volgden en dat meer volumes worden verkocht via directe distributie dan één jaar geleden.
- In Centraal- en Oost-Europa waren de hogere opbrengsten/hl vooral het gevolg van de hogere prijzen.
- In West-Europa stegen de opbrengsten/hl als gevolg van de goede prestaties van de belangrijkste merken.

De interne opbrengsten per hl stegen met +1,2 euro in 2Q06 tegenover 2Q05 en maakten de geraamde negatieve 'geografische' impact van -1,6 euro/hl meer dan goed. Deze negatieve geografische impact is het resultaat van het feit dat landen met lagere opbrengsten/hl sneller groeien dan landen met hogere opbrengsten/hl.

Kostprijs verkochte goederen (KVG) – De geconsolideerde KVG bedroeg in totaal 1 377 miljoen euro in 2Q06, een toename met -3,8% (of -47 miljoen euro). De interne KVG per hl daalde met +0,5 euro in 2Q06 jaar op jaar, waarvan ca. +0,6 euro/hl te danken is aan de gunstige weerslag van de verandering in de geografische mix (cf. supra). Met andere woorden, de weerslag van onze efficiëntieprogramma's, inclusief VPO en inkoopactiviteiten, heeft ons toegelaten een interne toename van de KVG per hl in het tweede kwartaal te vermijden, ondanks de blootstelling aan de inflatie. Het management blijft er alle vertrouwen in hebben dat de juiste projecten worden uitgevoerd om de geconsolideerde KVG onder controle te houden, ter compensatie van een zekere druk op de kosten van de basisproducten.

De geconsolideerde brutomarge groeide met 180 basispunten jaar op jaar als gevolg van de algemene volumegroei en de stijging van de opbrengsten/hl, gecombineerd met een beter kostenbeheer.

Bedrijfskosten – De bedrijfskosten bedroegen 1 190 miljoen euro in 2Q06, een stijging met -5,2% (of -55 miljoen euro) vergeleken met 2Q05.

De distributiekosten stegen met -30 miljoen euro (-9,1%), vooral als gevolg van de toegenomen kosten van de directe distributie in Latijns-Amerika en een toename van de variabele logistieke kosten in West-Europa (hogere brandstofkosten) en in Centraal- en Oost-Europa (voornamelijk aanhoudende groei in het oosten van Rusland). De stijging van de verkoop- en marketingkosten met -45 miljoen euro (-9,1%) weerspiegelt het engagement van de onderneming om te investeren en zo een gezonde en duurzame volumegroei te realiseren. Volledig in overeenstemming met onze doelstelling om de niet-verkoopgerelateerde uitgaven te beperken en op die manier initiatieven voor volumegroei te financieren, zijn de administratiekosten dankzij de heel sterke uitgavencontrole in bijna alle onderdelen van de onderneming gedaald met +2 miljoen euro (+0,8%), ondanks de geraamde inflatie van 4,5% waaraan we zijn blootgesteld.

De andere bedrijfsopbrengsten/kosten waren +18 miljoen euro (+71,3%) hoger dan in 2Q05. Deze verbetering was vooral het gevolg van een vrijval van voorzieningen inzake indirecte belastingen en van fiscale incentives in Latijns-Amerika.

Brussel, 7 september 2006 – 6/8

EBITDA – In het tweede kwartaal bedroeg de genormaliseerde EBITDA 1 062 miljoen euro, een interne groei met +18,7% (+152 miljoen euro), met stijgingen in alle zones.

- In Noord-Amerika bedroeg de EBITDA 153 miljoen euro (+3,5% of +5 miljoen euro), met overal een sterke kostencontrole.
- In Latijns-Amerika bedroeg de EBITDA 439 miljoen euro (+21,3% of +67 miljoen euro) dankzij goede verkoop, hogere opbrengsten/hl en uitstekende KVG-prestaties.
- West-Europa had een EBITDA van 243 miljoen euro (+11,0% of +24 miljoen euro), dankzij volume- en opbrengstengroei en een daling van de uitgaven met 49 miljoen euro in de eerste helft van 2006 als gevolg van de ZBB-uitvoering, waarmee we voor liggen op schema.
- In Centraal- en Oost-Europa bedroeg de EBITDA 144 miljoen euro (+39,8% of +39 miljoen euro), vooral dankzij een stevige volumegroei en KVG/hl-verbeteringen, slechts gedeeltelijk gecompenseerd door hogere distributiekosten en hogere verkoop- en marketingkosten.
- Azië genereerde een EBITDA van 59 miljoen euro (+4,9% of +2 miljoen euro), dankzij een stijging van de verkoopvolumes in zowel China als Zuid-Korea, en de aanhoudend sterke controle op de uitgaven in alle gebieden.
- De EBITDA van holdingmaatschappijen en globale export bedroeg 23 miljoen euro (+215,2% of +15 miljoen euro) onder invloed van hogere royalty's.

Als gevolg van deze factoren realiseerde InBev een EBITDA-marge van 31,4% in 2Q06 tegen 27,9% in 2Q05. Dit vertegenwoordigt een stijging met +350 basispunten, waarvan +267 basispunten intern (d.i. exclusief de impact van acquisities & desinvesteringen en de positieve impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten). De impact van de wisselkoersen bedroeg +87 miljoen euro voor 2Q06.

Winst – De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev bedroeg 402 miljoen euro (genormaliseerde winst per aandeel 0,66 euro) in 2Q06. De gerapporteerde winst voor het kwartaal (zie tabel 3) onderging de invloed van de volgende factoren:

- *Netto financiële kosten:* 100 miljoen euro, d.i. -27 miljoen euro hoger dan in 2Q05, waarvan -6 miljoen euro als gevolg van ongunstige wisselkoerseffecten. Dit effect buiten beschouwing gelaten, is de groei van de netto financiële kosten grotendeels het gevolg van lagere wisselkoerswinsten in vergelijking met 2Q05. Deze ontwikkeling houdt verband met open posities in het VK en Oekraïne die niet werden afgedekt, aangezien er ofwel geen hedge accounting mogelijk is (bv. intercompany transacties) of het gebrek aan liquiditeit van de lokale markt niet toelaat te hedgen tegen redelijke kosten.
- *Belastingen:* 143 miljoen euro (effectieve aanslagvoet van 20,3% tegenover 23,9% in 2Q05). De daling van de effectieve aanslagvoet is voornamelijk te verklaren door de hogere winstbijdrage van AmBev tegen een gunstiger aanslagvoet in vergelijking met 2Q05. Dit is het resultaat van notionele interestaftrek overeenkomstig de Braziliaanse wetgeving 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:* 166 miljoen euro, d.i. meer dan in 2Q05, voornamelijk als gevolg van de grotere rentabiliteit in Latijns-Amerika, gedeeltelijk gecompenseerd door de stijging van de participatie van InBev in AmBev.

Brussel, 7 september 2006 – 7/8

GECONSOLIDEERDE BALANS EN CASHFLOW

De netto financiële schuld van InBev steeg van 4 867 miljoen euro in december 2005 naar 5 344 miljoen euro in juni 2006. Naast het bedrijfsresultaat en de investeringsuitgaven is de stijging van de netto schuld vooral het gevolg van de volgende elementen: financiering van de acquisitie van Fujian Sedrin (603 miljoen euro); programma's voor het terugkopen van aandelen van InBev en AmBev (200 miljoen euro); aankoop van bijkomende aandelen van Oriental Brewery (28 miljoen euro) en van InBev Germany Holding GmbH (68 miljoen euro); betaling van dividenden aan aandeelhouders van InBev (284 miljoen euro); betaling van dividenden aan minderheidsaandeelhouders van AmBev (126 miljoen euro), gedeeltelijk gecompenseerd door de impact van wijzigingen in wisselkoersen (105 miljoen euro). De netto-investeringsuitgaven bedroegen 249 miljoen euro in 2Q06 tegenover 381 miljoen euro in 2Q05.

InBev blijft haar kapitaalstructuur proactief beheren en verwierf daartoe in de eerste helft van 2006, in het kader van het in juni 2005 aangekondigde programma voor het terugkopen van aandelen van de onderneming, 1,5 miljoen InBev-aandelen en 0,1 miljoen AmBev-aandelen. De onderneming werkt verder aan het versterken van haar kapitaalstructuur en blijft niet-kernactiva afstoten, waarbij de opbrengst ofwel onder de aandeelhouders wordt verdeeld dan wel opnieuw wordt geïnvesteerd in waardeversterkende projecten.

VOORUITZICHTEN

De aanhoudende groei van InBev bevestigt de sterkte van haar aanwezigheid in vele aantrekkelijke markten wereldwijd. Bovendien blijft de onderneming diverse programma's uitvoeren die moeten leiden tot interne volume- en opbrengstengroei, sterk kostenbeheer en uiteindelijk marge-uitbreiding in alle zones. De resultaten voor de eerste helft van 2006 bevestigen dat InBev belangrijke vooruitgang boekt en goed geplaatst is om haar langetermijndoelstellingen te verwezenlijken.

Recente gebeurtenissen

Op 9 augustus kondigde InBev aan dat AmBev de transactie met Beverage Associates Corp. ('BAC') betreffende de overname van alle resterende aandelen van BAC in Quinsa voor een totale aankoopprijs van USD 1,25 miljard had afgerond. Het belang van AmBev in Quinsa is gestegen van 56,72% tot 91,18% van haar totale aandelenkapitaal.

Halfjaarlijks Financieel Rapport 2006

InBev heeft het genoegen aan te kondigen dat het financieel rapport voor de eerste helft van 2006 vandaag beschikbaar is op www.InBev.com. Door dit rapport tegelijk met de bekendmaking van de resultaten voor het tweede kwartaal te publiceren, blijft InBev haar informatieverstrekking verbeteren en voldoet ze aan de Europese Transparantie-vereiste om de financiële informatie betreffende het eerste semester in overeenstemming met IAS 34 *Tussentijdse financiële verslaggeving* één jaar op voorhand te publiceren.

Agenda tweede kwartaal 2006

7 september 2006

Conference call resultaten 2Q06 voor beleggers

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

Brussel, 7 september 2006 – 8/8

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 85.000 mensen te werk en heeft activiteiten in meer dan 30 landen in Amerika, Europa en Azië. In 2005 realiseerde InBev opbrengsten van 11,7 miljard euro. Bezoek voor meer informatie onze website www.InBev.com.

Contactpersonen

Marianne Amssoms
Vice President Corporate External Communications
Tel: +32-16-27-67-11
Fax: +32-16-50-67-11
E-mail: marianne.amssoms@inbev.com

Philip Ludwig
Vice President Investor Relations
Tel: +32-16-27-62-43
Fax: +32-16-50-62-43
E-mail: philip.ludwig@inbev.com

Gwendoline Ornigg
Corporate External Communications Director
Tel: +32-16-27-65-72
E-mail: gwendoline.ornigg@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, activiteitsniveaus, prestaties of verwezenlijkingen van InBev, aan de verwachtingen, weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen zullen voldoen.