

Brussel, 28 februari 2008 – 1/17

*Bijgaande informatie betreft gereguleerde informatie in de zin van het koninklijk besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt.*

## Aanhoudend sterke groei en waardecreatie

InBev (Euronext: INB), 's werelds grootste brouwer, heeft vandaag haar resultaten bekendgemaakt voor het volledige jaar 2007 (FY07) en het vierde kwartaal 2007 (4Q07):

- **Groei van het biervolume:** de biervolumes groeiden jaar op jaar met 4,7% voor het volledige jaar, met volumegroei in de meeste Zones. Tijdens het vierde kwartaal groeiden de biervolumes intern met 4,3%.
- **Stijging van de opbrengsten:** de opbrengsten stegen met 7,2% voor het jaar, dankzij hogere volumes en een stijging van de opbrengsten per hl met 1,9%, of met +3,6% als er geen rekening wordt gehouden met de impact van de verandering in geografische mix. In 4Q07 stegen de opbrengsten met 7,8%, dankzij een stijging van de opbrengsten per hl met 2,1% en hogere volumes. Als we geen rekening houden met de impact van de verandering in geografische mix, zouden de opbrengsten per hl met +3,8% zijn gestegen.
- **Controle van kosten en uitgaven:** ondanks enkele stijgingen van de kost van de basisproducten lag de geconsolideerde kostprijs verkochte goederen (KVG) per hl voor het volledige jaar slechts 2,0% hoger dan in 2006, maar was hij lager dan de gemiddelde inflatie in onze Zones. Dit resultaat werd ondersteund door een beperkte stijging met 0,4% van de KVG per hl in 4Q07, jaar op jaar. Een daling met 2,1% van de bedrijfskosten van de groep voor het jaar en met 7,7% voor het kwartaal, voornamelijk als gevolg van lagere overheadkosten, bewijst dat de groep de vruchten plukt van een geest van responsabilisering, die aanhoudende efficiëntieverbeteringen oplevert.
- **EBITDA-groei en aanhoudende margeverbetering:** in 2007 groeide de genormaliseerde EBITDA met 16,5%, wat leidde tot een EBITDA-marge van 34,6%, een interne toename met 274 basispunten. In het vierde kwartaal bedroeg de genormaliseerde EBITDA-groei 23,9% en was de EBITDA-marge 37,8%, goed voor een interne margeverbetering met 482 basispunten.
- **Groei van de netto winst met dubbele cijfers:** de genormaliseerde winst toerekenbaar aan de houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev voor 2007 bedroeg 1 863 miljoen euro, een stijging met 22,4% in vergelijking met 2006.
- **Aanzienlijke verbetering van de kasstroom:** de kasstroom uit operationele activiteiten steeg met 23,6% tot 4,1 miljard euro, dankzij hogere winsten en een beter beheer van het werkkapitaal; dit getuigt van onze inspanningen om het beheer van de kasstroom en het werkkapitaal nog verder te versterken.
- **Uitkering aan aandeelhouders:** in 2007 heeft InBev in totaal 2,5 miljard euro uitgekeerd. Dit omvat het verwerven van 600 miljoen euro aan InBev-aandelen en 1 129 miljoen euro aan AmBev-aandelen via aandelenterugkoopplannen, evenals het betalen van 435 miljoen euro in dividenden aan de aandeelhouders van InBev en 333 miljoen euro aan minderheidsaandeelhouders, voornamelijk van AmBev. De raad van bestuur van InBev stelt voor een dividend van 2,44 euro per aandeel uit te keren (vorig jaar: 0,72 euro per aandeel), onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders.

Brussel, 28 februari 2008 – 2/17

**Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen euro)**

|                                                                                           | <b>FY07</b> | <b>FY06</b> | <b>Interne groei</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|----------------------|
| Volumes (in duizenden hl)                                                                 | 270 611     | 246 529     | 5,2%                 |
| Biervolumes                                                                               | 229 978     | 211 595     | 4,7%                 |
| Niet-biervolumes                                                                          | 40 634      | 34 934      | 8,6%                 |
| Opbrengsten                                                                               | 14 430      | 13 308      | 7,2%                 |
| Brutowinst                                                                                | 8 494       | 7 831       | 7,1%                 |
| Genormaliseerde EBITDA                                                                    | 4 992       | 4 239       | 16,5%                |
| Genormaliseerde EBIT                                                                      | 3 920       | 3 223       | 20,4%                |
| Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten (genormaliseerd) | 1 863       | 1 522       |                      |
| Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten                  | 2 198       | 1 411       |                      |
| Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (euro)                              | 3,05        | 2,50        |                      |
| Winst per aandeel (euro)                                                                  | 3,60        | 2,32        |                      |
| <b>Marges</b>                                                                             |             |             |                      |
| Brutomarge                                                                                | 58,9%       | 58,8%       | -4 bp                |
| Genormaliseerde EBITDA marge                                                              | 34,6%       | 31,9%       | 274 bp               |
| Genormaliseerde EBIT marge                                                                | 27,2%       | 24,2%       | 295 bp               |

De cijfers van InBev voor FY07 en FY06 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, en de consolidatiekring. Een consolidatiekring vertegenwoordigt de impact van acquisities en desinvesteringen, het lanceren of beëindigen van activiteiten of de overdracht van activiteiten tussen segmenten.

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 de bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel (EPS) is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 610 (4Q07 en FY07) en 608 (4Q06 en FY06) miljoen gewone uitstaande aandelen.

Brussel, 28 februari 2008 – 3/17

## COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

2007 was het derde volledige jaar in het bestaan van InBev. In 2007 is onze EBITDA gegroeid met 16,5% en realiseerden we een EBITDA-marge van 34,6%, een interne stijging met 274 basispunten in vergelijking met 31,9% in het vorige jaar.

Tijdens de eerste drie jaar van InBev kende onze EBITDA-marge een consistente evolutie van 26,1% in 2004 (pro forma), 28,6% in 2005, 31,9% in 2006 tot 34,6% in 2007. Onze EBITDA groeide tegen een samengesteld jaarlijks groeiritme van 16,2% gedurende deze eerste jaren.

In 2007 is onze EBITDA-marge gegroeid in vijf van de zes Zones:

- Noord-Amerika: interne groei tot 38,2% of 173 basispunten
- Latijns-Amerika Noord: interne groei tot 47,3% of 344 basispunten
- Latijns-Amerika Zuid: interne groei tot 40,3% of 244 basispunten
- Centraal- & Oost-Europa: interne groei tot 23,6% of 173 basispunten
- Azië: interne groei tot 26,5% of 88 basispunten
- West-Europa: interne daling met 22,3% of -9 basispunten.

Onze geconsolideerde volumes groeiden in 2007 met 5,2%, met een stijging van 4,7% voor bier en van 8,6% voor frisdranken. De volumes van onze eigen bieren zijn echter gestegen met 5,0% als gevolg van onze strategie om ons te concentreren op het ontwikkelen van de volumes van onze merkbieren en tegelijk de volumes van private labels en van andere bieren met lagere marges te verminderen. Onze volumes in Latijns-Amerika Noord, Latijns-Amerika Zuid en Centraal- & Oost-Europa waren sterk en overtroffen ons algemeen gemiddelde. Onze globale volumeprestatie verwaterde in 2007 als gevolg van drie belangrijke oorzaken: de prestatie van ons marktaandeel in China en het VK (de enige markt in West-Europa waar we marktaandeel hebben verloren) evenals de inkrimping van de industrie in West-Europa.

Met betrekking tot de kosten stellen we vast dat de kostprijs verkochte goederen per hectoliter met 2,0% is gegroeid tegenover een gemiddelde inflatie van 4%. Dankzij doeltreffende productiviteitsprogramma's konden we de druk op de grondstofprijzen en de algemene inflatiedruk gedeeltelijk compenseren.

De bedrijfskosten daalden met 2,1%. Dit bevestigt opnieuw de kracht van onze Zero-Based Budgeting-benadering op het vlak van kostenbeheer, een 'manier van leven' die in de hele onderneming aanwezig is.

Op het vlak van kasstroom uit operationele activiteiten zagen we in 2007 een toename van 3 287 miljoen euro tot 4 064 miljoen euro of een stijging met 777 miljoen euro, waarvan 270 miljoen euro een verbetering op het vlak van werkkapitaal vertegenwoordigt.

### Prioriteiten voor 2008

*In 2008 blijven we werken aan de kenmerken van ons bedrijfsmodel: ons Droom/Mensen/Cultuur-platform; bekwaamheden op het vlak van uitvoering in de markt; vaardigheden in het versterken van de merken, en strenge kostencontrole.*

Brussel, 28 februari 2008 – 4/17

## *Droom/Mensen/Cultuur*

*We koesteren de droom om 'het beste bierbedrijf in een betere wereld' te worden. We gebruiken het begrip 'betere wereld' om uitdrukking te geven aan onze overtuiging dat we zowel intern als extern hard moeten werken om het beste bierbedrijf te worden in termen van rentabiliteit.*

*Intern streven we ernaar onze merken verder uit te bouwen en ze te doen groeien; tegelijk willen we efficiënter worden in alles wat we doen, jaar in jaar uit.*

*Extern engageren we ons om samen te werken met alle betrokken partijen om te verzekeren dat onze onderneming en onze sector verantwoordelijk drinken en initiatieven op het vlak van milieu ondersteunen en aanmoedigen.*

*Getalenteerde mensen blijven ons belangrijkste – ja zelfs ons enige – duurzame concurrentievoordeel. Onze cultuur van 'ownership' of verantwoordelijkheidszin brengt onze mensen samen en bezorgt hen de energie, het engagement en de verbondenheid die ze nodig hebben bij het streven naar de verwezenlijking van onze droom.*

## *Uitvoering in de markt*

*In onze sector is uitvoering het element dat uitstekende ondernemingen onderscheidt van goede ondernemingen. We blijven deze vaardigheden verder ontwikkelen om onszelf te onderscheiden in de markt. In sommige van onze Zones zijn er nog steeds mogelijkheden om onze discipline in de markt te versterken.*

## *Vaardigheden in het versterken van de merken*

*Het versterken van de merken bezorgt ons de basis voor uitvoering in de markt. In het commerciële gedeelte van ons jaarverslag vindt u voorbeelden van succesverhalen inzake merkenontwikkeling in 2007. Beck's Vier in het VK, Bohemia in Brazilië, Cass in Zuid-Korea, Sedrin in China, Chernigivske in Oekraïne, Quilmes Stout in Argentinië en Stella Artois in de VS zijn slechts enkele voorbeelden van positieve merkenontwikkeling. We zijn vastbesloten om van die successen te leren en best practices binnen de hele onderneming toe te passen.*

## *Streng kostencontrole*

*Kostencontrole blijft een essentiële pijler voor onze onderneming en kan de komende jaren een nog groter verschil maken in een omgeving waarin de prijzen van de grondstoffen stijgen en ook de inflatie naar verwachting zal stijgen.*

*'Samengevat was 2007 een goed jaar voor onze onderneming. We beseffen dat we nog steeds veel moeten doen om onze droom om het beste bierbedrijf in een betere wereld te zijn, waar te maken. Nu we het jaar 2008 hebben ingezet, zijn we bij InBev opgetogen over het vooruitzicht om een volgende stap te zetten in de verwezenlijking van onze droom en we engageren ons daar ten volle toe' verklaarde Carlos Brito, InBev's CEO (Algemeen Directeur).*

Brussel, 28 februari 2008 – 5/17

## VOLUMES VOOR HET VOLLEDIGE JAAR

| Tabel 2. Volumes (duizend Hls)          |                |               |               |                |               |
|-----------------------------------------|----------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
|                                         | FY06           | Scope         | Interne groei | FY07           | Interne groei |
| Noord-Amerika                           | 14 342         | -1 710        | -60           | 12 572         | -0,5%         |
| Latijns-Amerika Noord                   | 94 586         | 931           | 5 361         | 100 877        | 5,7%          |
| Latijns-Amerika Zuid                    | 22 566         | 5 833         | 2 125         | 30 524         | 9,7%          |
| West-Europa                             | 39 147         | -1 218        | -1 861        | 36 068         | -4,9%         |
| Centraal- en Oost Europa                | 43 201         | 0             | 5 936         | 49 137         | 13,7%         |
| Azië                                    | 30 924         | 4 375         | 1 081         | 36 380         | 3,6%          |
| Holdingmaatschappijen en globale export | 1 763          | 3 095         | 195           | 5 054          | 4,0%          |
| <b>InBev Wereldwijd</b>                 | <b>246 529</b> | <b>11 306</b> | <b>12 777</b> | <b>270 611</b> | <b>5,2%</b>   |

De geconsolideerde volumes groeiden met 5,2% voor het volledige jaar 2007, dankzij een toename van de biervolumes met 4,7% en van de niet-biervolumes met 8,6%. De volumes van onze eigen bieren zijn echter gestegen met 5,0% als gevolg van onze strategie om ons te concentreren op het ontwikkelen van de volumes van onze merkbieren en tegelijk de volumes van private labels en van andere bieren met lagere marges te verminderen. De biervolumes groeiden onder invloed van onze activiteiten in Latijns-Amerika Noord en Zuid, in Centraal- & Oost-Europa en in Azië.

**Noord-Amerika** noteerde een beperkte volumedaling van 0,5% in FY07, met een positieve prestatie tijdens de tweede jaarhelft. De volumes in Canada daalden intern met 1,4%. Naast dit interne resultaat begonnen onze prestaties in Canada vanaf april voordeel te halen uit de uitbreiding van onze portfolio met de Lakeport-merken, die het hele jaar zijn blijven groeien. In de VS verbeterde de volumeprestatie van onze Canadese merken vanaf het tweede kwartaal. Dit bevestigt onze beslissing om een organisatie te blijven die zich richt op de verkoop van deze merken, volgend op de overeenkomst met Anheuser-Busch ("A-B") waarbij A-B belast is met de distributie van onze Europese importmerken in de VS.

2007 was het eerste jaar waarin A-B onze Europese merken invoerde voor de VS-markt. Eens de moeilijkheden als gevolg van de overgang waren opgelost, noteerden we verbeteringen van de leveringen en Stella Artois is opnieuw heel sterk gegroeid.

In **Latijns-Amerika Noord** stegen de volumes met 5,7% (bier +5,1%; niet-bier +7,2%). In Brazilië groeiden de biervolumes met 5,6% en haalden we voor het volledige jaar een marktaandeel van 67,8%, met een toename van het marktaandeel gedurende negen opeenvolgende maanden. De biervolumes in de andere landen van deze Zone daalden met 4,9%, een resultaat dat volledig te wijten is aan veel lagere industrievolumes in Venezuela, waar de onderneming haar marktaandeel heeft vergroot.

In **Latijns-Amerika Zuid** stegen de volumes met 9,7% (bier +6,8%; niet-bier +14,3%) doordat Argentinië, Bolivia en Uruguay sterke volumestijgingen boekten. Deze stijgingen steunden op de aanhoudende groei van onze luxemerken in deze Zone.

In een context van lagere industrievolumes in **West-Europa** daalden onze totale volumes met 4,9%; onze merkbieren noteerden een iets kleinere volumedaling (4,4%). De biervolumes in het VK daalden met 10,3% voor het volledige jaar, wat leidde tot een verlies van marktaandeel in een markt die zwakker presteerde dan vorig jaar. In Duitsland daalden de biervolumes met 3,8%, wat resulteerde in een stabiel marktaandeel

Brussel, 28 februari 2008 – 6/17

voor het jaar. In België groeide ons marktaandeel, ondanks een daling van het biervolume met 1,5%. In 2007 zijn we er in lijn met vorige resultaten in geslaagd om ons marktaandeel op alle West-Europese markten, met uitzondering van het VK, te vergroten of te handhaven.

In **Centraal- & Oost-Europa** realiseerden we een sterke volumegroei van 13,7%. In Rusland stegen de volumes met 16,5%, wat leidde tot een groei van het marktaandeel, en hebben we de productmix verbeterd. In Oekraïne stegen de volumes met 19,3% en bleven we duidelijk marktleider. In Centraal-Europa realiseerden we hogere volumes met een goede stijging van het marktaandeel op bijna alle markten.

In **Azië** groeiden de volumes in 2007 met 3,6%. In China bedroeg de interne volumegroei 3,0%, wat lager is dan de markt. Onze vestiging in Sedrin bleef goed presteren, terwijl de focus lag op het toepassen van beste praktijken die tot doel hebben de resultaten van al onze activiteiten te verbeteren. In januari 2008 bereikte InBev een overeenkomst met haar partner in InBev Shiliang (Zhejiang) Brewery om het belang van InBev in dit bedrijf te verhogen tot 100% en de volledige controle te verwerven na goedkeuring door de bevoegde overheden. Dankzij deze belangrijke stap versterkt InBev haar positie in de Chinese provincie Zhejiang. De volumes stegen met 5,7% in Zuid-Korea, dankzij de goede groei van ons merk Cass, waardoor ook ons marktaandeel groter is geworden.

## ONTWIKKELING VAN DE WERELDWIJDE MERKEN

InBev's wereldwijde merken zijn in 2007 met 3,2% gestegen. Brahma® kende een volumegroei met 4,9%, voornamelijk dankzij goede volumes in Brazilië. De volumedaling van Stella Artois met 2,4% was volledig te wijten aan lagere volumes in het VK, die gedeeltelijk werden gecompenseerd door een sterke volumegroei in de VS, Oost-Europa en Latijns-Amerika. Beck's® realiseerde een volumegroei van 4,3% met belangrijke bijdragen uit het VK en uit Centraal- & Oost-Europa. De aanhoudende goede groei in West-Europa en Noord-Amerika leidde tot een volumegroei met 10,2% voor Leffe®.

## RESULTATENREKENING – FY07

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen euro)

|                                                                 | FY06          | Scope      | Wisselkoers-effect | Interne groei | FY07          | Interne groei |
|-----------------------------------------------------------------|---------------|------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Opbrengsten</b>                                              | <b>13 308</b> | <b>262</b> | <b>-90</b>         | <b>950</b>    | <b>14 430</b> | <b>7,2%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen                                    | -5 477        | -114       | 53                 | -397          | -5 936        | -7,3%         |
| <b>Brutowinst</b>                                               | <b>7 831</b>  | <b>148</b> | <b>-38</b>         | <b>553</b>    | <b>8 494</b>  | <b>7,1%</b>   |
| Distributiekosten                                               | -1 551        | -44        | 17                 | -136          | -1 713        | -8,8%         |
| Verkoop- en marketingkosten                                     | -2 115        | -48        | 16                 | 12            | -2 134        | 0,6%          |
| Administratieve kosten                                          | -1 075        | -20        | 4                  | 102           | -990          | 9,5%          |
| Overige bedrijfsopbrengsten/kosten                              | 133           | 5          | 5                  | 119           | 263           | 83,0%         |
| Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/kosten      | 3 223         | 42         | 5                  | 650           | 3 920         | 20,4%         |
| Eenmalige opbrengsten/kosten                                    | -94           |            |                    |               | 374           |               |
| Netto financiële kosten                                         | -472          |            |                    |               | -598          |               |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen        | 1             |            |                    |               | 1             |               |
| Belastingen                                                     | -531          |            |                    |               | -649          |               |
| <b>Winst</b>                                                    | <b>2 126</b>  |            |                    |               | <b>3 048</b>  |               |
| toerekenbaar aan houders van InBev eigen-vermoogensinstrumenten | 1 411         |            |                    |               | 2 198         |               |
| toerekenbaar aan minderheidsbelangen                            | 715           |            |                    |               | 849           |               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                   | <b>4 239</b>  | <b>68</b>  | <b>-9</b>          | <b>694</b>    | <b>4 992</b>  | <b>16,5%</b>  |

Noot: De genormaliseerde EBIT en EBITDA is EBIT en EBITDA vóór eenmalige elementen. De impact van eenmalige elementen in FY07 bedroeg +374 miljoen euro op EBIT en +332 miljoen euro op EBITDA, tegenover

Brussel, 28 februari 2008 – 7/17

-94 miljoen euro op EBIT en -16 miljoen euro op EBITDA in FY06.

**Opbrengsten** – De geconsolideerde opbrengsten stegen met 7,2% (950 miljoen euro) tot 14 430 miljoen euro. Alle operationele Zones hebben hogere opbrengsten per hl gegenereerd, wat bewijst dat de niet aflatende inspanningen van de onderneming om haar productmix te verbeteren resultaat opleveren.

De opbrengsten per hl stegen met 1,9% jaar op jaar op geconsolideerde basis. Bij een constante geografische basis, d.i. de impact van snellere groei in landen met lagere opbrengsten per hl in euro buiten beschouwing gelaten, zouden de opbrengsten per hl intern met 3,6% zijn gestegen.

**Kostprijs verkochte goederen (KVG)** – De geconsolideerde KVG bedroeg 5 936 miljoen euro in 2007, een toename met 7,3% (397 miljoen euro) jaar op jaar. De KVG per hl voor het volledige jaar is jaar op jaar met 2,0% gestegen en de onderneming bleef voordeel halen uit de geslaagde uitvoering van programma's om de efficiëntie van de bevoorradingsketen te verbeteren, evenals uit de sterke benadering inzake risicobeheer. Bij een constante geografische basis zou de interne stijging van de kostprijs verkochte goederen per hl naar schatting 3,9% hebben bedragen.

**Bedrijfskosten** – De bedrijfskosten, d.i. distributiekosten, verkoop- en marketingkosten, administratieve uitgaven en andere bedrijfsopbrengsten/-kosten, bedroegen in totaal 4 574 miljoen euro in 2007, een interne daling met 2,1% (97 miljoen euro) vergeleken met 2006.

De distributiekosten stegen met 136 miljoen euro (8,8%), als gevolg van een combinatie van hogere volumes en de impact van hogere transportkosten in sommige vestigingen. Op het niveau van de groep daalden de verkoop- en marketingkosten met 12 miljoen euro (0,6%). Dit globale resultaat is het gevolg van aanzienlijke besparingen op het vlak van niet-verkoopgerelateerde verkoop- en marketingkosten, evenals van de impact van een gewijzigd bedrijfsmodel voor de invoer van onze Europese merken in de VS. Sinds februari 2007 draagt Anheuser-Busch (A-B) de verkoop- en marketingkosten voor onze Europese importmerken. De overheadkosten bleven onder controle gedurende het jaar en daalden met 102 miljoen euro (9,5%), deels als gevolg van hogere bonusvoorzieningen in 2006, deels als gevolg van een strenge kostencontrole die onderdeel blijft van onze bedrijfscultuur.

De andere bedrijfsopbrengsten/-kosten verbeterden met +119 miljoen euro voor het volledige jaar in vergelijking met het vorige jaar. De belangrijkste factoren waren hogere voordelen inzake indirecte belastingen in Latijns-Amerika Noord, de vrijval van voorzieningen in West-Europa, winsten bij de verkoop van activa in Europa en hogere royalty's in verband met de invoerovereenkomst met A-B.

**EBITDA** – De genormaliseerde EBITDA in 2007 bedroeg 4 992 miljoen euro, een interne groei met 16,5% (+694 miljoen euro); de EBITDA groeide in alle Zones, behalve in West-Europa.

- Noord-Amerika realiseerde een EBITDA van 597 miljoen euro (+5,6% / +32 miljoen euro), voornamelijk als gevolg van strenge kostencontrole.
- In Latijns-Amerika Noord bedroeg de EBITDA 2 318 miljoen euro (+20,9% / +390 miljoen euro), dankzij gezonde volume- en opbrengstengroei en focus op de controle van de kosten.

Brussel, 28 februari 2008 – 8/17

- Latijns-Amerika Zuid realiseerde een EBITDA van 405 miljoen euro (+29,1% / +79 miljoen euro), onder invloed van een sterke stijging van de opbrengsten en een beperkte toename van de kosten.
- In West-Europa bedroeg de EBITDA 771 miljoen euro (-3,9% / -31 miljoen euro), als gevolg van lagere volumes en een hogere kostprijs verkochte goederen, gedeeltelijk gecompenseerd door een goed beheer van de vaste kosten. Wanneer we het VK buiten beschouwing laten, groeide de EBITDA met meer dan 7% ondanks een vertraging in de sector en hogere kost voor basisproducten.
- In Centraal- & Oost-Europa groeide de EBITDA tot 520 miljoen euro (+32,3% / +128 miljoen euro), dankzij een sterke volume- en opbrengstengroei die gedeeltelijk werd tenietgedaan door hogere distributie- en commerciële kosten.
- In Azië groeide de EBITDA tot 263 miljoen euro (+11,9% / +27 miljoen euro), waarbij de hogere opbrengsten gedeeltelijk werden tenietgedaan door een stijging van de verkoop- en marketingkosten.
- De EBITDA van holdingmaatschappijen en globale export bedroeg 118 miljoen euro (+69 miljoen euro), voornamelijk het gevolg van de impact van een nieuw bedrijfsmodel voor de invoer van onze Europese importmerken in de VS.

De geconsolideerde EBITDA-marge voor het volledige jaar 2007 bedroeg 34,6% (2006: 31,9%). De verbetering van de EBITDA-marge bedroeg 274 basispunten; de interne verbetering bedroeg eveneens 274 basispunten. In 2007 was er een negatieve impact van wijzigingen in de wisselkoersen van 9 miljoen euro (2006: positieve impact van 238 miljoen euro).

**Eenmalige elementen** – De eenmalige elementen voor FY07 resulteerden in een netto eenmalige winst uit activiteiten ten bedrage van 374 miljoen euro. Deze winst is vooral het gevolg van de verkoop van onroerend goed in België en Nederland, goed voor een winst vóór belastingen van 357 miljoen euro.

**Winst** – De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev in FY07 bedroeg 1 863 miljoen euro (genormaliseerde winst per aandeel 3,05 euro), een stijging met 22,4% jaar op jaar. De gerapporteerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev voor 2007 bedroeg 2 198 miljoen euro en onderging de impact van de onderstaande elementen:

- *Netto financiële kosten:* 598 miljoen euro, een stijging met 125 miljoen euro. Deze stijging is vooral te wijten aan hogere interestkosten als gevolg van de hogere mix van rentedragende schulden in Braziliaanse real in InBev's 2007 gemiddelde netto schuldpositie in vergelijking met de mix in 2006.
- *Belastingen:* 649 miljoen euro (effectieve aanslagvoet van 17,6% in 2007 tegen 20,0% in 2006). De daling van de effectieve aanslagvoet in 2007 wordt verklaard door het feit dat de onderneming op het niveau van AmBev voordeel blijft halen uit de impact van de notionele interestaftrek, de aftrekbaarheid van goodwill als gevolg van de fusie tussen InBev Holding Brazil en AmBev in juli 2005 en van de overname van Quinsa in augustus 2006. De effectieve aanslagvoet onderging ook de gunstige impact van de lage belasting op de meerwaarde bij de verkoop van onroerend goed aan Cofinimmo en van de opname van een uitgestelde belastingvordering op overgedragen belastingverliezen in de VS. Wanneer we geen rekening houden met de impact van deze eenmalige meerwaarde, andere eenmalige elementen en de opname van de uitgestelde belastingvordering in de VS, zou de effectieve aanslagvoet van de onderneming 19,7% hebben bedragen.
- *Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen:* 850 miljoen euro (715 miljoen euro in FY06). De stijging van de winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen met 135

Brussel, 28 februari 2008 – 9/17

miljoen euro is vooral het gevolg van de hogere winst op het niveau van AmBev, gedeeltelijk compenseerd door een daling van het minderheidsbelang als gevolg van de uitvoering van de aandelenterugkoopplannen van AmBev.

## OVERZICHT VAN DE PRESTATIES IN 4Q07

Tabel 4. Geconsolideerde resultaten (miljoen euro)

|                                                                                           | 4Q07   | 4Q06   | Interne groei |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------------|
| Volumes (in duizenden hl)                                                                 | 72 325 | 68 514 | 5,7%          |
| Biervolumes                                                                               | 59 793 | 57 437 | 4,3%          |
| Niet-biervolumes                                                                          | 12 533 | 11 077 | 12,9%         |
| Opbrengsten                                                                               | 3 881  | 3 590  | 7,8%          |
| Brutowinst                                                                                | 2 309  | 2 090  | 9,1%          |
| Genormaliseerde EBITDA                                                                    | 1 467  | 1 175  | 23,9%         |
| Genormaliseerde EBIT                                                                      | 1 193  | 894    | 31,9%         |
| Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten (genormaliseerd) | 581    | 433    |               |
| Toe te kennen winst aan de houders van InBev eigen-vermogensinstrumenten                  | 900    | 371    |               |
| Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (euro)                              | 0,95   | 0,71   |               |
| Winst per aandeel (euro)                                                                  | 1,48   | 0,61   |               |
| <b>Marges</b>                                                                             |        |        |               |
| Brutomarge                                                                                | 59,5%  | 58,2%  | 69 bp         |
| Genormaliseerde EBITDA marge                                                              | 37,8%  | 32,7%  | 482 bp        |
| Genormaliseerde EBIT marge                                                                | 30,7%  | 24,9%  | 548 bp        |

Brussel, 28 februari 2008 – 10/17

## VOLUMES IN 4Q07

Tabel 5. Volumes (duizend Hls)

|                                         | 4Q06          | Scope      | Interne groei | 4Q07          | Interne groei |
|-----------------------------------------|---------------|------------|---------------|---------------|---------------|
| Noord-Amerika                           | 3 627         | -510       | 42            | 3 159         | 1,4%          |
| Latijns-Amerika Noord                   | 28 351        | 369        | 2 624         | 31 344        | 9,3%          |
| Latijns-Amerika Zuid                    | 9 172         | -247       | 907           | 9 832         | 10,2%         |
| West-Europa                             | 9 878         | -426       | -557          | 8 895         | -5,9%         |
| Centraal- en Oost Europa                | 9 703         | 0          | 942           | 10 645        | 9,7%          |
| Azië                                    | 7 371         | -228       | -17           | 7 126         | -0,2%         |
| Holdingmaatschappijen en globale export | 411           | 1 008      | -96           | 1 324         | -6,8%         |
| <b>InBev Wereldwijd</b>                 | <b>68 514</b> | <b>-33</b> | <b>3 844</b>  | <b>72 325</b> | <b>5,7%</b>   |

Het totale geconsolideerde volume in 4Q07 groeide met 5,7% jaar op jaar (bier +4,3% en niet-bier +12,9%). De volumes van onze eigen bieren zijn echter gestegen met 5,0% als gevolg van onze strategie om ons te concentreren op het ontwikkelen van de volumes van onze merkbieren en tegelijk de volumes van private labels en van andere bieren met lagere marges te verminderen. Deze groei is het resultaat van de prestaties in Centraal- & Oost-Europa, in Latijns-Amerika Noord en Zuid en in Noord-Amerika.

In **Noord-Amerika** stegen de volumes in 4Q07 met 1,4% tegenover een sterk 4Q06. In Canada bleven de interne volumes nagenoeg ongewijzigd, terwijl de leveringen van onze Canadese merken in de VS met 3,8% stegen in vergelijking met vorig jaar.

**Latijns-Amerika Noord** kende een heel sterk kwartaal met een volumegroei van 9,3% (bier +8,0%; niet-bier +12,7%). In Brazilië stegen de biervolumes met 7,9% en onze andere markten in deze Zone groeiden met 8,9%; bijna alle markten presteerden beter dan vorig jaar.

In **Latijns-Amerika Zuid** stegen de volumes met 10,2% (bier +7,6%; niet-bier +14,6%), dankzij de groei in de meeste landen van deze Zone.

In **West-Europa** daalden de volumes met 5,9%. In het VK daalden de biervolumes met 10,8% en was er een verlies van marktaandeel op een markt die zwakker presteerde dan vorig jaar. In Duitsland daalden de biervolumes met 4,7% en bleef het marktaandeel stabiel voor het kwartaal en het volledige jaar. In België daalden de volumes met 0,3% jaar op jaar, d.i. minder dan de daling in de sector, en was er een winst van marktaandeel voor het kwartaal en het volledige jaar. Behalve in het VK handhaafde of vergrootte de onderneming haar marktaandeel op onze belangrijkste West-Europese markten.

De Zone **Centraal- & Oost-Europa** is opnieuw gegroeid en kwam in 4Q07 jaar op jaar 9,7% hoger uit. In Rusland stegen de volumes met +16,9% en in Oekraïne met 11,9%; in Centraal-Europa lagen de volumes in lijn met de resultaten van vorig jaar.

**Azië** noteerde in het vierde kwartaal een volumedaling met 0,2% jaar op jaar. In China daalden de volumes met 1,0% tegenover een groei met dubbele cijfers vorig jaar. Zuid-Korea realiseerde een volumegroei van 2,5% en brengt de bevestiging dat onze inspanningen om een gezonde volume- en opbrengstengroei te realiseren hun vruchten afwerpen.

Brussel, 28 februari 2008 – 11/17

## ONTWIKKELING VAN DE WERELDWIJDE MERKEN

De volumes van de wereldwijde merken groeiden in 4Q07 met 6,3%. De volumes van Brahma stegen met 10,1% onder invloed van een goede groei in heel Latijns-Amerika. De volumes van Stella Artois daalden in West-Europa, maar groeiden in Noord-Amerika en in Latijns-Amerika Zuid; samengevoegd leidde dit tot een daling met 2,4% jaar op jaar. De volumes van Beck's stegen met 2,8% en Leffe groeide met 14,4% tegenover vorig jaar.

## RESULTATENREKENING – 4Q07

Tabel 6. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen euro)

|                                                                 | 4Q06         | Scope      | Wisselkoers-effect | Interne groei | 4Q07         | Interne groei |
|-----------------------------------------------------------------|--------------|------------|--------------------|---------------|--------------|---------------|
| <b>Opbrengsten</b>                                              | <b>3 590</b> | <b>-12</b> | <b>24</b>          | <b>279</b>    | <b>3 881</b> | <b>7,8%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen                                    | -1 500       | 9          | 9                  | -90           | -1 573       | -6,1%         |
| <b>Brutowinst</b>                                               | <b>2 090</b> | <b>-3</b>  | <b>32</b>          | <b>189</b>    | <b>2 309</b> | <b>9,1%</b>   |
| Distributiekosten                                               | -384         | -12        | -2                 | -44           | -442         | -11,3%        |
| Verkoop- en marketingkosten                                     | -541         | 2          | 2                  | 24            | -513         | 4,4%          |
| Administratieve kosten                                          | -304         | -2         | -2                 | 57            | -251         | 18,7%         |
| Overige bedrijfsopbrengsten/kosten                              | 33           | -3         | 5                  | 56            | 90           | 166,4%        |
| Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/kosten      | 894          | -18        | 35                 | 281           | 1 193        | 31,9%         |
| Enmalige opbrengsten/kosten                                     | -10          |            |                    |               | 339          |               |
| Netto financiële kosten                                         | -134         |            |                    |               | -145         |               |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen        | 0            |            |                    |               | 1            |               |
| Belastingen                                                     | -149         |            |                    |               | -186         |               |
| <b>Winst</b>                                                    | <b>601</b>   |            |                    |               | <b>1 202</b> |               |
| toerekenbaar aan houders van InBev eigen-vermoogensinstrumenten | 371          |            |                    |               | 900          |               |
| toerekenbaar aan minderheidsbelangen                            | 230          |            |                    |               | 302          |               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                   | <b>1 175</b> | <b>-17</b> | <b>32</b>          | <b>278</b>    | <b>1 467</b> | <b>23,9%</b>  |

Noot: De genormaliseerde EBIT en EBITDA is EBIT en EBITDA vóór eenmalige elementen. De impact van eenmalige elementen in 4Q07 bedroeg +339 miljoen euro op EBIT en +341 miljoen euro op EBITDA, tegenover -10 miljoen euro op EBIT en +51 miljoen euro op EBITDA in 4Q06.

**Opbrengsten** – De geconsolideerde opbrengsten in 4Q07 bedroegen 3 881 miljoen euro en waren daarmee 7,8% (279 miljoen euro) hoger jaar op jaar. Dit was het resultaat van volumegroei en van een stijging van de geconsolideerde netto opbrengsten per hl met 2,1%.

**Kostprijs verkochte goederen (KVG)** – De geconsolideerde KVG bedroeg 1 573 miljoen euro in 4Q07, een toename met 6,1% (90 miljoen euro) tegenover vorig jaar. De daaruit voortvloeiende wijziging van de geconsolideerde KVG per hl, een toename met 0,4%, lag in de lijn van de verwachtingen en hielp de onderneming om een geconsolideerde kostprijs verkochte goederen per hl te realiseren die een stuk onder de gemiddelde inflatie bleef, ondanks enige druk op de kost van de basisproducten.

**Bedrijfskosten** – De bedrijfskosten bedroegen 1 116 miljoen euro, een daling met 7,7% (92 miljoen euro) in vergelijking met vorig jaar.

Brussel, 28 februari 2008 – 12/17

De distributiekosten stegen met 44 miljoen euro (11,3%) jaar op jaar, als gevolg van volumestijgingen en hogere transportkosten. De verkoop- en marketingkosten van de groep daalden met 24 miljoen euro (4,4%), vooral als gevolg van besparingen in niet-verkoopgerelateerde commerciële kosten, in het bijzonder in West-Europa, en van het overdragen van de commerciële kosten naar A-B voor onze Europese invoer in de VS. De administratieve uitgaven daalden intern met 57 miljoen euro (18,7%) dankzij het handhaven van een goede controle van de overheadkosten, lagere bonusvoorzieningen dan vorig jaar en eenmalige projectkosten in 4Q06.

De andere bedrijfsopbrengsten/-kosten deden het in het vierde kwartaal +56 miljoen euro beter. Deze wijziging is grotendeels het gevolg van hogere voordelen inzake indirecte belastingen in Latijns-Amerika Noord, de winst uit de verkoop van activa in Europa en royalty ontvangsten in verband met onze importovereenkomst met A-B.

**EBITDA** – De genormaliseerde EBITDA van 1 467 miljoen euro voor 4Q07 is een interne stijging met 23,9% (+278 miljoen euro) jaar op jaar.

- In Noord-Amerika bedroeg de EBITDA 163 miljoen euro (+4,6% / +7 miljoen euro), aangezien de goede prestaties inzake volume- en opbrengstengroei behouden bleven als gevolg van kostencontrole.
- In Latijns-Amerika Noord werd de EBITDA van 799 miljoen euro (+30,6% / +175 miljoen euro) gegenereerd door een sterke volumeprestatie en solide kostencontrole, maar ook door hogere voordelen inzake indirecte belastingen zoals hierboven vermeld.
- Latijns-Amerika Zuid realiseerde een EBITDA van 142 miljoen euro (+32,7% / +39 miljoen euro) dankzij hogere volumes en opbrengsten en een nauwgezet beheer van de vaste kosten.
- West-Europa noteerde een EBITDA van 206 miljoen euro (-0,2% / ongewijzigd) door een strenge controle van de kosten terwijl de opbrengsten daalden.
- In Centraal- & Oost-Europa bedroeg de EBITDA 100 miljoen euro (+210,6% / +69 miljoen euro), dankzij een combinatie van goede volume- en opbrengstengroei, lagere administratieve uitgaven en een minder sterk 4Q06. Het resultaat van 4Q06 onderging de impact van een aantal eenmalige kosten of kosten die voor het eerst werden gemaakt, maar ook van een wijziging van de doorrekening van groepskosten, die neutraal zijn voor de geconsolideerde EBIT. Indien we geen rekening houden met deze impact noch met een winst uit de verkoop van activa in 4Q07, dan zouden de EBITDA-marges jaar op jaar gegroeid zijn met 477 basispunten.
- Azië noteerde een EBITDA van 51 miljoen euro (-7,1% / -4 miljoen euro), als gevolg van het feit dat de opbrengstengroei meer dan tenietgedaan werd door de combinatie van een hogere kostprijs verkochte goederen en een stijging van de commerciële kosten.
- De EBITDA van holdingmaatschappijen en globale export bedroeg 6 miljoen euro (-7 miljoen euro) en het resultaat van 4Q06 werd aanzienlijk verbeterd door een wijziging in het doorrekenen van groepskosten uit Centraal- & Oost-Europa, die neutraal zijn voor de geconsolideerde EBIT.

Brussel, 28 februari 2008 – 13/17

De geconsolideerde EBITDA-marge voor 4Q07 bedroeg 37,8% (4Q06: 32,7%). De margeverbetering was goed voor 510 basispunten, waarvan 482 basispunten intern. Het positieve wisselkoerseffect bedroeg 32 miljoen euro voor het vierde kwartaal van 2007 (4Q06: negatieve impact van 15 miljoen euro).

**Eenmalige elementen** – De eenmalige elementen in 4Q07 resulteerden in een netto eenmalige winst uit activiteiten van 339 miljoen euro. Deze winst is vooral het gevolg van de verkoop van onroerend goed in België en Nederland, die leidde tot een winst vóór belastingen van 357 miljoen euro.

**Winst** – In 4Q07 bedroeg de genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev 581 miljoen euro (genormaliseerde winst per aandeel 0,95 euro), een absolute toename met 34,6% jaar op jaar. De gerapporteerde winst toerekenbaar aan de houders van eigen-vermogensinstrumenten van InBev voor dezelfde periode bedroeg 900 miljoen euro en omvatte:

- *Netto financiële kosten*: 145 miljoen euro; 11 miljoen meer dan in 4Q06; grotendeels te wijten aan hogere interestkosten als gevolg van de hogere mix van rentedragende schulden in Braziliaanse real in InBev's 4Q07 gemiddelde netto schuldpositie in vergelijking met de mix in 4Q06.
- *Belastingen*: 186 miljoen euro met een effectieve aanslagvoet van 13,4% (tegenover 19,9% in 2006). De daling van de effectieve aanslagvoet in 2007 wordt verklaard door het feit dat de onderneming op het niveau van AmBev voordeel blijft halen uit de impact van de notionele interestaftrek, de aftrekbaarheid van goodwill als gevolg van de fusie tussen InBev Holding Brazil en AmBev in juli 2005 en van de overname van Quinsa in augustus 2006. De effectieve aanslagvoet onderging ook de gunstige impact van de lage belasting op de meerwaarde bij de verkoop van onroerend goed aan Cofinimmo en van de opname van een uitgestelde belastingvordering op overgedragen belastingverliezen in de VS. Wanneer we geen rekening houden met de impact van deze eenmalige meerwaarde, andere eenmalige elementen en de opname van de uitgestelde belastingvordering in de VS zou de effectieve aanslagvoet van de onderneming 18,3% hebben bedragen.
- *Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen*: 302 miljoen euro (230 miljoen euro in 4Q06). De stijging van de winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen met 72 miljoen euro is vooral het gevolg van de hogere winst op het niveau van AmBev, gedeeltelijk gecompenseerd door een daling van het minderheidsbelang als gevolg van de uitvoering van de aandelenterugkoopplannen van AmBev.

## BALANS VOOR HET VOLLEDIGE JAAR

InBev's netto financiële schuld daalde tot 5 093 miljoen euro per december 2007 tegen 5 563 miljoen euro per december 2006. Naast bedrijfsresultaten verminderd met investeringsuitgaven onderging de netto financiële schuld de impact van de overname van Lakeport, Cintra en Braziliaanse distributeurs (190 miljoen euro); de aandelenterugkoopplannen van InBev (600 miljoen euro) en AmBev (1 129 miljoen euro); en de betaling van dividenden (769 miljoen euro), gedeeltelijk gecompenseerd door de verkoop van onroerend goed aan Cofinimmo in België en Nederland (379 miljoen euro), door de verkoop van Dinkelacker (22 miljoen euro) en door de impact van wijzigingen in wisselkoersen (107 miljoen euro).

Brussel, 28 februari 2008 – 14/17

Als gevolg van aandelenterugkoopplannen verwierf InBev in 2007 10,3 miljoen InBev-aandelen voor een bedrag van 600 miljoen euro en verwierf AmBev 25,6 miljoen AmBev-aandelen voor een bedrag van 1 129 miljoen euro.

## **CASHFLOW VOOR HET VOLLEDIGE JAAR**

De netto kasstroom uit operationele activiteiten steeg van 3 287 miljoen euro in 2006 tot 4 064 miljoen euro in 2007, d.i. een toename met 23,6%. Deze verbetering was het gevolg van een winststijging en een beter beheer van het werkkapitaal. Overeenkomstig haar engagement om waarde op lange termijn te creëren vergroot InBev haar inspanningen om het kasstroombeheer nog verder te verbeteren.

De evolutie van kasmiddelen die voor investeringsactiviteiten worden gebruikt van (3 481) miljoen euro in 2006 tot (2 358) miljoen euro in 2007 is vooral het gevolg van hogere overnames vorig jaar (Fujian Brewery en de resterende aandelen van Beverage Associates Corp. in Quinsa), gedeeltelijk gecompenseerd door hogere aankopen van minderheidsbelangen via de aandelenterugkoopplannen van AmBev in 2007. InBev blijft kapitaal vrijmaken dat geïnvesteerd was in niet-kernactiva en de onderneming heeft verschillende maatregelen genomen die de kasstroom uit investeringsactiviteiten gunstig hebben beïnvloed, inclusief de verkoop van de participatie in Immobrew aan Cofinimmo.

InBev heeft in 2007 1 440 miljoen euro gespendeerd (2006: 1 218 miljoen euro) aan de aankoop van vaste activa. In 2007 werd van de totale investeringsuitgaven ongeveer 67% besteed aan het verbeteren van onze productiefaciliteiten, terwijl 22% bestemd was voor logistieke en commerciële investeringen. Circa 11% werd gebruikt om de administratieve capaciteiten en de aankoop van hardware en software te verbeteren.

Meer informatie over de kasstromen van InBev vindt u in Bijlage 3.

## **VOORUITZICHTEN**

InBev blijft ernaar streven om de EBITDA-marge te verbeteren via een combinatie van volume- en opbrengstengroei en een aanhoudend strenge kostencontrole.

We blijven voorrang verlenen aan volume- en opbrengstengroei, zoals blijkt uit het feit dat we een nog aanzienlijker deel van ons variabel verloningsprogramma blijven binden aan betere prestaties van ons marktaandeel. Om dit te ondersteunen, blijven we voldoende middelen bezorgen aan de juiste merken en blijven we onze verkoopuitvoeringsprogramma's verder implementeren.

We merken echter op dat we in het eerste semester van 2007 sterke groei hebben gekend. Als gevolg daarvan zullen de vergelijkbare cijfers in de eerste helft van 2008 en met name in het eerste kwartaal op het vlak van volume en EBITDA uitdagend zijn.

Ook de operationele efficiëntie blijft hoog op de agenda staan en we zullen de stijging van onze kostprijs verkochte goederen per hl op het niveau houden van de gewogen gemiddelde inflatie van 4% waaraan we worden blootgesteld. Tegelijk handhaven we onze Zero Based Budgeting-discipline (ZBB) om te verzekeren dat de stijgingen van de vaste overheadkosten lager blijven dan de inflatie.

Als gevolg van onze groeiende kasstroomgeneratie en van een proactievere houding in het beheer van onze kapitaalstructuur, blijft de onderneming haar

**Brussel, 28 februari 2008 – 15/17**

aandelenterugkoopplannen uitvoeren en voert ze een progressiever beleid van dividendbetaling, waarbij de huidige maximum uitkering van 33% wordt geschrapt. Deze beslissingen inzake de kapitaalstructuur zullen ons niet beletten om eender welke waardecreërende transactie uit te voeren wanneer de gelegenheid daartoe zich voordoet.

Samengevat zijn we ons ervan bewust dat er ons in 2008 grotere uitdagingen te wachten staan dan in de voorbije drie jaar. Niettemin hebben we er alle vertrouwen in dat uitstekende mensen, verenigd in een cultuur van 'ownership' en met dezelfde droom voor ogen, volume- en opbrengstengroei, een verbetering van de EBITDA-marge en waardecreatie zullen blijven realiseren.

## **Recente gebeurtenissen**

Op 12 februari 2008 maakte InBev de resultaten bekend van het bod van AmBev op Quinsa-aandelen. AmBev ging akkoord met de aankoop van 3 136 001 Klasse A-aandelen en 8 239 536 Klasse B-aandelen (inclusief 7 236 336 Klasse B-aandelen die worden bijgehouden als ADS's) van Quinsa, goed voor 57% van de uitstaande Klasse A-aandelen en 94% van de uitstaande Klasse B-aandelen van Quinsa die AmBev of haar dochterondernemingen niet bezitten, die geldig werden aangeboden en niet geldig werden ingetrokken. Als gevolg daarvan zal AmBev 99,56% van de stemrechten en 99,26% van het economisch belang in Quinsa bezitten.

Op 28 februari 2008 kondigt de raad van bestuur van InBev aan dat hij een reeks maatregelen heeft voorgesteld om de kapitaalstructuur van de onderneming aanzienlijk te versterken. De voorgestelde maatregelen sluiten aan bij en versterken het engagement van InBev om waarde te creëren, als gevolg van de margeverbetering en de sterke cashflowgeneratie door de onderneming. De raad van bestuur van InBev stelt voor om een dividend van 2,44 euro per aandeel uit te keren, voor zover de aandeelhouders daarmee instemmen. Het huidige dividendbeleid maakt het mogelijk om gemiddeld tussen 25% en 33% van de netto winst van het vorige belastingjaar uit te keren. In de toekomst zal de raad een progressievere dividendbenadering hanteren waarbij de maximum uitkering van 33% wordt geschrapt. Bovendien is het terugkoopplan van InBev-aandelen voor een bedrag tot 300 miljoen euro, zoals aangekondigd op 21 januari 2008, afgesloten met een totaal bedrag van 207 miljoen euro teruggekochte aandelen. InBev heeft een nieuw terugkoopplan van InBev-aandelen gelanceerd voor een bedrag tot 500 miljoen euro en voor een periode van 12 maanden.

In januari 2008 bereikte InBev een overeenkomst met haar partner in InBev Shiliang (Zhejiang) Brewery om het belang van InBev in dit bedrijf te verhogen tot 100% en de volledige controle te verwerven na goedkeuring door de bevoegde overheden. Dankzij deze belangrijke stap versterkt InBev haar positie in de Chinese provincie Zhejiang.

Brussel, 28 februari 2008 – 16/17

*De commissaris, KPMG Bedrijfsrevisoren vertegenwoordigd door Jos Briers, heeft bij de geconsolideerde jaarrekening een verklaring zonder voorbehoud afgeleverd en heeft bevestigd dat de boekhoudkundige gegevens opgenomen in huidig communiqué geen onmiskenbare inconsistenties bevatten met de geconsolideerde jaarrekening.*

## Bijlagen

Website van InBev: [http://www.inbev.com/media/3\\_2\\_0\\_pressreleases.cfm](http://www.inbev.com/media/3_2_0_pressreleases.cfm)

- Segmentinformatie volledige jaar 2007 (FY07)
- Segmentinformatie vierde kwartaal 2007 (4Q07)
- Kasstroomoverzicht – Kerncijfers
- Vergelijking tussen Braziliaanse GAAP en IFRS-cijfers voor Latijns-Amerika (FY07)

## Agenda jaarresultaten 2007

28 februari 2008

### *Persconferentie*

10.30 uur CET

Op de wereldwijde hoofdzetel van InBev: Brouwerijplein 1, Leuven

### *Conference call resultaten FY07 voor beleggers*

14.00 uur CET / 13.00 uur BST / 08.00 uur EST – voor alle details betreffende de inschrijving, zie [www.InBev.com](http://www.InBev.com).

**Vanaf vandaag zijn het 2007 Financieel Rapport en de Engelse versie van het jaarverslag 2007 beschikbaar op [www.InBev.com](http://www.InBev.com). De Franse en Nederlandse versies van het jaarverslag 2007 worden op 28 maart gepubliceerd op [www.InBev.com](http://www.InBev.com).**

Brussel, 28 februari 2008 – 17/17

## Over InBev

InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: INB) met hoofdzetel in Leuven, België. Het bedrijf, waarvan de oorsprong teruggaat tot 1366, is vandaag wereldwijd de leidinggevende brouwer. InBev, een verkoopgericht bedrijf waar de consument werkelijk centraal staat, beheert een zorgvuldig geselecteerd portfolio van meer dan 200 merken. Daartoe behoren echte wereldwijde biericonen zoals Stella Artois® en Beck's®, snel groeiende merken die in verschillende landen aanwezig zijn zoals Leffe® en Hoegaarden® en heel wat 'lokale kampioenen' die erg in trek zijn bij de consumenten, zoals Skol®, Quilmes®, Sibirskaya Korona® (Siberian Crown), Chernigivske®, Sedrin®, Cass® en Jupiler®. InBev stelt bijna 89 000 mensen te werk en heeft activiteiten in meer dan 30 landen op het Amerikaanse continent, in Europa en in Azië. In 2007 realiseerde InBev opbrengsten van 14,4 miljard euro. Bezoek voor meer informatie onze website [www.InBev.com](http://www.InBev.com).

## Contactpersonen

Marianne Amssoms  
Vice President Global External Communications  
Tel: +32-16-27-67-11  
Fax: +32-16-50-67-11  
E-mail: [marianne.amssoms@inbev.com](mailto: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](mailto:philip.ludwig@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.*