

Bijgaande informatie betreft gereglementeerde 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 gereglementeerde markt.

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 1Q17 vergeleken met de referentiebasis voor dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 14 en 15 voor een beschrijving van de referentiebasis en belangrijke disclaimers.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het eerste kwartaal van 2017

HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 3,7% in het kwartaal, en de opbrengsten per hl namen toe met 4,3%, onder impuls van zowel initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer als van sterke resultaten van de premiummerken. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,5%.
- **Volume:** De totale volumes namen met 0,5% af terwijl het volume eigen bieren met 0,2% daalde. Het volume eigen bieren groeide sterk in China, Brazilië en Mexico, maar kende een daling in de VS, Colombia en Zuid-Afrika.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Budweiser, Stella Artois en Corona, stegen met 12,1%. De Budweiser-opbrengsten stegen met 7,3% met een opbrengstengroei van 16,4% buiten de VS. De Stella Artois-opbrengsten namen met 21,1% toe, vooral dankzij groei in de VS en Argentinië. Corona kende ook een goed kwartaal met een opbrengstenstijging van 18,2%, waarbij de opbrengsten buiten Mexico met 48,2% toenamen, ten gevolge van sterke groei in West-Europa en China.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** De KVG steeg met 5,4% in 1Q17 en met 6,2% per hl, zoals verwacht vooral onder invloed van de transactionele wisselkoersen en grondstofprijzen in Latijns-Amerika Noord en Latijns-Amerika Zuid. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 6,6%.
- **EBITDA:** De EBITDA is met 5,8% gestegen door opbrengstengroei in combinatie met kostensynergieën en de overige bedrijfsopbrengsten, die gedeeltelijk werden tenietgedaan door de druk op de KVG. De EBITDA-marge is met 76 basispunten gestegen tot 37,2%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 492 miljoen USD in 1Q17 vergeleken met 1 219 miljoen USD in 1Q16 aangezien de voorfinanciering voor de combinatie met SAB het jaar daarvoor niet gedurende het volledige kwartaal beschikbaar was.
- **Belastingen:** De belastingen bedroegen 418 miljoen USD in 1Q17 tegenover 338 miljoen USD in 1Q16, en de genormaliseerde effectieve aanslagvoet daalde van 23,2% naar 20,4%.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg van 844 miljoen USD in 1Q16 naar 1 458 miljoen USD in 1Q17. De winst van 1Q16 was geïmpacteerd door de financieringskosten voorafgaand aan de overname niet gecompenseerd door opbrengsten van SAB en door verliezen aan marktwaarde gekoppeld aan de afdekking van diverse op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, terwijl de winst van 1Q17 vruchten plukt van de opbrengsten van de recent gecombineerde activiteiten en winsten in de aanpassingen aan marktwaarde gekoppeld aan de op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) steeg van 0,51 USD in 1Q16 tot 0,74 USD in 1Q17, voornamelijk dankzij een hogere winst, gedeeltelijk tenietgedaan door het toegenomen aantal aandelen.

- **Combinatie met SAB:** De integratie van de bedrijfsactiviteiten verloopt goed; in 1Q17 werd er 252 miljoen USD aan synergieën gerealiseerd.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	1Q16 Gerapporteerd	1Q16 Referentiebasis	1Q17	Interne groei
Volumes (duizend hl)	104 868	142 845	147 872	-0,5%
AB InBev eigen bieren	93 881	117 797	117 729	-0,2%
Niet-biervolumes	10 259	24 354	29 243	-2,7%
Producten van derden	728	694	900	29,4%
Opbrengsten	9 400	12 073	12 922	3,7%
Brutowinst	5 622	7 270	7 693	2,6%
Brutomarge	59,8%	60,2%	59,5%	-66 bps
Genormaliseerde EBITDA	3 462	4 490	4 809	5,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36,8%	37,2%	37,2%	76 bps
Genormaliseerde EBIT	2 693	3 517	3 721	5,5%
Genormaliseerde EBIT-marge	28,6%	29,1%	28,8%	51 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	132		1 405	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	844		1 458	
Winst per aandeel (USD)	0,08		0,71	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)	0,51		0,74	

Tabel 2. Volumes (duizend hl)

	1Q16 Referentiebasis	Scope	Interne groei	1Q17	Interne groei Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	26 913	106	-1 184	25 836	-4,4%	-5,0%
Latijns-Amerika West	25 672	- 12	- 129	25 531	-0,5%	-1,5%
Latijns-Amerika Noord	29 713	27	679	30 419	2,3%	3,8%
Latijns-Amerika Zuid	8 820	-	270	9 090	3,1%	7,3%
EMEA	27 965	5 721	- 766	32 919	-2,7%	-1,5%
Azië	23 262	- 26	446	23 683	1,9%	1,9%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	502	- 136	28	395	7,8%	7,8%
AB InBev Wereldwijd	142 845	5 682	- 655	147 872	-0,5%	-0,2%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

In het eerste kwartaal van 2017, dat ook ons tweede kwartaal als een gecombineerd bedrijf was, stegen de interne opbrengsten met 3,7%, terwijl de volumes licht afnamen.

De wereldwijde opbrengstengroei was het resultaat van hogere volumes in Latijns-Amerika Noord, Latijns-Amerika Zuid en Azië, en werd verder ondersteund door initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisatie over onze markten heen.

De EBITDA steeg organisch met 5,8%, terwijl de EBITDA-marge toenam met 76 basispunten, vooral door opbrengstengroei en de realisatie van synergieën, tegenover een verwacht zwak resultaat in Brazilië, waar de EBITDA daalde met 23,3%. Dit was het gevolg van de gecombineerde impact van een significante stijging van de KVG per hl en een daling van de opbrengsten per hl.

Brazilië uitgezonderd, leverden we sterke resultaten met een stijging van de opbrengsten met 4,2% en van de EBITDA met 12,3%. We blijven optimistisch over Brazilië op de lange termijn, en in het bijzonder met betrekking tot 2017 zullen we binnenkort meer gunstige vergelijkbare cijfers voor opbrengsten per hl kunnen toepassen, terwijl de groei van de KVG per hl zal vertragen tot een vlakke toename of tot een lage eencijferige toename in de tweede helft van 2017.

Onze wereldwijde merken zijn opnieuw sterk gegroeid. De opbrengsten van onze gecombineerde portefeuille zijn met ruim 12% gestegen. Budweiser zette de goede prestaties verder, ondersteund door een sterke campagne rond het Chinese Nieuwjaar, evenals door Super Bowl-activaties die voor het eerst werden geïntroduceerd in internationale markten zoals het Verenigd Koninkrijk en Brazilië.

De opbrengsten van Stella Artois stegen met meer dan 20%, met goede volumeprestaties in de Verenigde Staten en Argentinië. Dit kwartaal was in het bijzonder opwindend voor het merk, omdat het Buy A Lady A Drink partnership met Water.org, dat de wereldwijde watercrisis wil beëindigen, werd uitgebreid naar 7 markten.

Corona zette het impressionante track record van groei verder met opbrengsten die stegen met meer dan 18% en met bijna 50% buiten Mexico, met China, het Verenigd Koninkrijk en Colombia als voortrekkers.

We zullen de groei van onze wereldwijde merken verder ondersteunen door optimaal gebruik te maken van hun respectievelijke commerciële platformen met consistente communicatie en uitvoering over de hele wereld, en dit uit te breiden naar nieuwe markten zoals Australië, Peru, Colombia en Zuid-Afrika.

De SAB-integratie wordt in een snel tempo verdergezet met de realisatie van 252 miljoen USD aan synergieën in 1Q17. Naast de kostsynergieën zijn we elke dag enthousiaster over de opportuniteiten tot opbrengstengroei die voortvloeien uit de combinatie van deze twee mooie bedrijven.

VOORUITZICHTEN VOOR 2017

- (i) **Opbrengsten:** Hoewel we de toegenomen volatiliteit op bepaalde van onze sleutelmarkten erkennen, verwachten we dat de groei van de totale opbrengsten in FY17 zal versnellen onder impuls van stevige groei van onze wereldwijde merken en degelijke commerciële plannen, waaronder initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer.
- (ii) **Kostprijs Verkochte Goederen:** We verwachten dat de KVG per hl bij een constante geografische basis een lage eencijferige groei zal kennen ondanks ongunstige valuta-omrekeningsverschillen, en groei van onze premiummerken.
- (iii) **Verkoopkosten, Algemene kosten en Administratiekosten:** We verwachten dat de VAA-kosten over het algemeen stabiel zullen blijven naarmate we verder op zoek gaan naar besparingen op de overheadkosten om in onze merken te investeren.
- (iv) **Synergieën:** We hebben tijdens de bekendmaking van onze resultaten voor FY16 onze verwachting inzake 2,45 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen aangepast naar 2,8 miljard USD, waarbij de synergieën berekend worden op basis van constante wisselkoersen vanaf augustus 2016.
- (v) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde coupon op de netto schuld in FY17 tussen 3,5% en 4,0% zal bedragen. De netto interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten zullen naar verwachting respectievelijk circa 30 en 150 miljoen USD per kwartaal bedragen. De overige financiële resultaten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- (vi) **Effectieve aanslagvoet:** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY17 tussen 24% en 26% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Deze verwachting houdt rekening met de impact van

de verandering in de landenmix in de nasleep van de combinatie met SAB en de verwachte fiscale gevolgen van de financiering van de combinatie.

- (vii) **Netto investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto investeringsuitgaven in FY17 ongeveer 3,7 miljard USD zullen bedragen.
- (viii) **Schuld:** Ongeveer een derde van AB InBevs bruto schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de Amerikaanse dollar, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de netto schuld en de EBITDA van rond de 2x.
- (ix) **Dividenden:** We blijven ervan uitgaan dat de dividenden na verloop van tijd zullen toenemen, ook al wordt verwacht dat de groei beperkt zal blijven gezien het belang van schuldafbouw.

OVERZICHT VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN

Verenigde Staten

We schatten dat de leveringen aan kleinhandelaars (VAK) in de sector in de **Verenigde Staten** met 1,6% gedaald zijn in 1Q17 ten opzichte van groei in 1Q16 die deels het gevolg was van de vroege timing van Pasen. Onze eigen VAK is met 2,9% gedaald, goed voor een geschatte daling van het totale marktaandeel met circa 60 basispunten. Onze VAG daalden met 4,7% in het kwartaal door geplande wijzigingen in de voorraden van groothandelaars in de normale bedrijfsuitvoering. We verwachten nog steeds dat de VAK en de VAG uiteindelijk naar elkaar toe zullen evolueren.

De marktaandeeltrends zijn in lijn met de afgelopen twee kwartalen, waarbij zwakkere resultaten in de segmenten Premium Light en Premium Regular gecompenseerd werden door aanhoudende groei in het Above Premium-segment.

De volumetrends van Bud Light waren gemengd in het kwartaal, waarbij positieve marktaandeeltrends in bepaalde staten onvoldoende waren om de negatieve trends op onze grootste markten op te vangen. Een nieuwe Bud Light-campagne genaamd "Famous Among Friends" werd gelanceerd in het eerste kwartaal en vertoond tijdens de Super Bowl, waarbij het merk naar zijn roots terugkeerde. De VAK voor Bud Light kende een gemiddelde eencijferige daling in het kwartaal, waarbij het merk naar schatting in totaal ongeveer 65 basispunten marktaandeel verloren is.

De Budweiser-volumes kenden ook een gemiddelde eencijferige daling met een marktaandeelverlies van ongeveer 35 basispunten. Het merk heeft echter een sterk platform gecreëerd dat de kwaliteitskenmerken en het trotse Amerikaanse erfgoed van het merk versterkt.

Onze portefeuille van Above Premium-merken zette een sterke prestatie neer, waarbij we ongeveer 30 basispunten van het totale marktaandeel veroverd hebben in het kwartaal. Michelob Ultra heeft met zijn positionering rond een actieve levensstijl voor de achtste keer op rij het meeste marktaandeel gewonnen in de VS en is nu qua volume de marktleider in het Above Premium-segment volgens IRI. Onze andere Above Premium-merken hebben ook goede prestaties neergezet, in het bijzonder Stella Artois en onze portefeuille van regionale ambachtelijke merken.

Onze goedkope merken hebben goed gepresteerd tijdens het kwartaal, geholpen door de Busch Super Bowl-spot. Deze merken blijven veel loyale consumenten aanspreken en blijven dus een belangrijke rol spelen in de portefeuille.

We werken nauwer dan ooit samen met onze groothandelaars binnen de context van ons "Winning Together"-platform. We hebben aanzienlijke vooruitgang geboekt in 2016, en zullen in 2017 op dat

succes verder bouwen door ernaar te streven ons engagement te versterken en de samenwerking met onze groothandelpartners verder te zetten.

De bieropbrengsten per hectoliter in de VS stegen met 2,2%, door een sterke prijsdiscipline en een positieve merkenmix. Met volumes die daalden met 4,7% namen de opbrengsten in het kwartaal af met 2,6%. We bleven evenwel een margestijging realiseren, met een bruto marge stijgend met 68 basispunten tot 60,6% en een interne EBITDA margestijging met 41 basispunten tot 40,2%, ondanks een daling in EBITDA van 1,6%.

Mexico

Onze activiteiten in **Mexico** bleven het goed doen. We kenden een lage eencijferige stijging van de volumes en een hoge eencijferige stijging van de opbrengsten ondanks moeilijke vergelijkbare cijfers ten gevolge van de timing van Pasen. Deze resultaten werden positief beïnvloed door gezonde prestaties van onze merken, waaronder dubbelcijferige groei van het merk Victoria en een gemiddelde eencijferige groei van de merkenfamilie Modelo, in combinatie met uitstekende resultaten van onze wereldwijde en internationale merken. De opbrengsten per hl groeiden met 4% ondanks macro-economische onzekerheid en volatiele wisselkoersen, die vooral het gevolg waren van een verhoging van de olieprijsen in januari, waardoor het consumentenvertrouwen onder druk kwam.

De EBITDA in Mexico steeg met 17,1%, met een toename van de EBITDA-marge met meer dan 300 basispunten tot 42,1%, ten gevolge van sterke opbrengstenprestaties gekoppeld aan gunstige vreemde valuta en afdekkingen van grondstoffen alsook een stijging van de overige bedrijfsopbrengsten.

Colombia

Onze volumes in **Colombia** daalden met 7,9%, terwijl de totale opbrengsten achteruitgingen met 5,1%. Dit was voornamelijk te wijten aan een nationale btw-verhoging bij het begin van het jaar die de druk op de consument verhoogde alsook aan moeilijke vergelijkbare cijfers door de timing van Pasen. Ondanks de matige volume- en opbrengstenresultaten hebben we naar schatting 10 basispunten marktaandeel veroverd binnen de alcoholmarkt, terwijl we onze high end-strategie hebben gelanceerd om de groei van onze wereldwijde merken positief te beïnvloeden.

De EBITDA in Colombia nam met 10,1% af en de marge daalde met 266 basispunten tot 47,7%. Terwijl deze resultaten gedeeltelijk te wijten zijn aan het lagere opbrengstenresultaat, werden ze verergerd door: i) de fasering van VAA-initiatieven, ii) de terugneming van bepaalde voorzieningen in 1Q16 met een positieve impact op de prestaties van het land in het vorige jaar, en iii) de impact van verschillende kosten eerder opgenomen in Peru, Ecuador en de "Latin America hub" van het voormalige SAB in Miami, nu opgenomen in Colombia, dat het hoofdkantoor van de Zone is geworden.

Brazilië

Onze activiteiten in **Brazilië** kenden een herstel van de biervolumes met 3,4% in het kwartaal. De politieke en macro-economische omgeving in Brazilië blijft uitdagend en we schatten dan ook dat de volumes van de biersector dit kwartaal gedaald zijn. Wat onze niet-bieractiviteiten betreft, bleven de volumes tamelijk stabiel in een sector die volgens onze schattingen ook achteruitgegaan is.

De opbrengsten per hl daalden met 1,8% wegens moeilijke vergelijkbare cijfers, aangezien aanzienlijke belastingverhogingen op deelstaatsniveau in de loop van 2016 nog volledig doorgerekend moeten worden aan de consumenten. Daarnaast noteerden we ook een aanhoudende groei van onze herbruikbare

glazen flessen, wat een negatieve impact heeft op de opbrengsten per hl maar een positief effect heeft op zowel de EBITDA als de EBITDA-marge. De negatieve groei van de opbrengsten per hl werd gedeeltelijk gecompenseerd door de aanhoudende groei van onze premiummerken, waarbij de volumes van Budweiser met meer dan 30% toenamen.

De Kostprijs Verkochte Goederen per hl ondervond, zoals verwacht, een invloed van een USD/BRL devaluatie met bijna 40%, opgenomen in onze KVG. Momenteel is ongeveer de helft van onze KVG in Brazilië uitgedrukt in USD. De KVG per hl zal naar verwachting een dubbelcijferige groei kennen in het eerste halfjaar, en vlak blijven of een lage eencijferige groei kennen in de tweede helft van 2017. De gecombineerde impact van een significante stijging van de KVG per hl, die meer dan 75% van onze EBITDA-afname verklaart, en de daling van de opbrengsten per hl, heeft geleid tot een vermindering in EBITDA met 23,3%, met een afname van de EBITDA-marge met ongeveer 1 200 basispunten tot 38,8%.

Zuid-Afrika

Onze activiteiten in **Zuid-Afrika** noteerden een sterke gemiddelde eencijferige opbrengstengroei dankzij aanzienlijke prijsaanpassingen in de periode voorafgaand aan de wijziging van zeggenschap. De biervolumes daalden met 1,6% onder invloed van de timing van Pasen. De realisatie van synergieën, goed kostenbeheer en een stijging van de overige bedrijfsopbrengsten waren goed voor een ruime dubbelcijferige EBITDA-groei en een stijging van de EBITDA-marge met ongeveer 500 basispunten.

Castle Lite blijft sterk groeien in het core plus-segment dankzij verpakkingsinnovaties die gericht zijn op meer gebruiksgemak voor thuisconsumptie. De core-merken hebben een deel van het volume dat vorig jaar verloren ging aan goedkope wijn en sterke drank gecompenseerd door onze commerciële initiatieven.

De activiteiten zijn goed gepositioneerd om onze wereldwijde merken te doen groeien, waarbij Stella Artois en Corona al aanwezig zijn op de markt en de lancering van Budweiser voor later in het jaar gepland staat.

China

Onze activiteiten in **China** kenden een goede start van het jaar met een stijging van de opbrengsten met ruim 11%. Die stijging was het gevolg van een toename van de volumes met 5% en van de opbrengsten per hl met 6% door een combinatie van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, innovatie en positieve effecten op de merkenmix ten gevolge van superieure groei van de premium en super-premium merken.

Eind januari bood Chinees Nieuwjaar uitstekende opportuniteiten om in het jaar van de haan zowel online als offline met consumenten banden te smeden en te vieren, in het bijzonder voor Budweiser en Harbin Ice, die beide een dubbelcijferige groei noteerden. De expansiestrategie van Budweiser, gericht op gelegenheden, helpt het merk om snel te groeien in belangrijke regio's.

Het marktaandeel steeg boven 20% in een sector die een bescheiden herstel kende na weerkerende dalingen in de sector met 4% in het vorige jaar. We stelden organische groei vast van de EBITDA met 39,6% met een stijging van de EBITDA-marge met 681 basispunten, als resultaat van opbrengstengroei, efficiëntieverhogingen, productiviteitswinsten en de optimalisatie van de voetafdruk, geholpen door lagere grondstofprijzen.

We blijven overtuigd dat onze merkenportefeuille, die oververtegenwoordigd is in de sneller groeiende premium- en superpremiumsegmenten, goed gepositioneerd is om sneller dan de sector te blijven groeien.

Hoogtepunten van onze andere markten

Canada boekte sterke financiële resultaten in 1Q17, met een toename van de opbrengsten ondanks een matige sector, waarbij een volumedaling meer dan gecompenseerd werd door hoge opbrengsten per hl en aanhoudende kostendisdiscipline, om groei van zowel de opbrengsten als de EBITDA te realiseren. Hoewel het totale marktaandeel licht daalde, noteerden we betere trends voor ons hoofdmerk Budweiser, aanhoudende marktaandeelwinsten voor Bud Light en sterke resultaten van onze portefeuille ambachtelijke en ready-to-drink merken.

Peru noteerde een opbrengstengroei van bijna 3% bij nagenoeg stabiele volumes ondanks het feit dat er heel wat regio's in het noorden van de rest van het land geïsoleerd raakten door een grote overstroming die de infrastructuur beschadigde. **Ecuador** kende een dubbelcijferige daling van de biervolumes aangezien de economie het moeilijk blijft hebben om te herstellen van een recessie die versterkt werd door de aardbeving in april 2016.

In Latijns-Amerika Zuid was er sprake van sterke groei van het biervolume in **Argentinië, Chili, Bolivia, Uruguay** en **Paraguay** ondanks negatieve groei binnen de frisdranken. Argentinië zag de volumes opnieuw toenemen, met hoge eencijferige groei, ten gevolge van onze commerciële plannen en een gunstiger macro-economisch klimaat. Onze wereldwijde merken deden het bijzonder goed in de regio met een dubbelcijferige stijging van de volumes en opbrengsten.

Binnen EMEA kende **West-Europa** een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei dankzij marktaandeelwinst op de meerderheid van onze markten en dubbelcijferige groei in het **VK** mede dankzij de lancering van Bud Light. In **Oost-Europa** was de opbrengstendaling gekoppeld aan de aanhoudende volumedalingen, die geaccentueerd werden door de introductie van een verbod op PET-verpakkingen van meer dan 1,5 liter in **Rusland**. Wat **Afrika** betreft, noteerden we een dubbelcijferige stijging van de biervolumes en opbrengsten in zowel **Nigeria** als **Oeganda**. In **Mozambique** daarentegen kenden de volumes een lage eencijferige daling ten gevolge van initiatieven inzake opbrengstenbeheer die ondernomen werden binnen het kader van een door devaluaties veroorzaakte inflatie. **Tanzania** en **Zambia** ondervonden beiden een negatieve impact van het macro-economische klimaat en hun niet-bieractiviteiten.

In **Australië** blijven we marktaandeel veroveren en boekten we een opbrengstengroei met 6,6% in het afgelopen kwartaal. Dit resultaat was het gevolg van een verbetering van de prijsmix en een verdubbeling van de opbrengsten van het merk Great Northern in combinatie met uitstekende groei van het geherpositioneerde merk Pure Blonde. De activiteiten zijn gericht op groei van de gerecupereerde portefeuille wereldwijde merken, die reeds sterk verankerd zijn in het land, met Corona, dat goed is voor ruim 5% marktaandeel.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	1Q16 Gerapporteerd	1Q16 Referentiebasis	1Q17	Interne groei
Opbrengsten	9 400	12 073	12 922	3,7%
Kostprijs verkochte goederen	-3 778	-4 803	-5 229	-5,4%
Brutowinst	5 622	7 270	7 693	2,6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 092	-3 960	-4 228	-1,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163	208	257	40,6%
Bedrijfsresultaat (EBIT)				
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	2 693	3 517	3 721	5,5%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 34		- 221	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 219		-1 492	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 684		99	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	1		54	
Belastingen	- 338		- 418	
Winst van beëindigde activiteiten	419		1 743	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		28	
Winst	419		1 771	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	287		366	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	132		1 405	
Genormaliseerde EBITDA	3 462	4 490	4 809	5,8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	844		1 458	

Opbrengsten

De geconsolideerde opbrengsten stegen in 1Q17 met 3,7%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,3% toenamen. Dit resultaat werd gerealiseerd onder impuls van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisatie. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,5%.

Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

De totale KVG steeg met 5,4%, en met 6,2% per hl. Deze stijging was vooral het gevolg van de verwachte effecten van transactionele wisselkoersen en grondstofprijzen, die gedeeltelijk gecompenseerd werden door de realisatie van synergieën, besparingen op de aankoopactiviteiten en efficiëntieverhogingen. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 6,6%.

Verkoopkosten, Algemene kosten en Administratiekosten (VAA)

De VAA-kosten stegen met 1,7% en groeiden dus beduidend onder de inflatie dankzij de realisatie van synergieën gecombineerd met goede kostenbeheersing.

Overige bedrijfsopbrengsten

De overige bedrijfsopbrengsten stegen intern met 40,6% ten gevolge van de daling van bedrijfskosten in Afrika in het bijzonder en overheidspremies in China.

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

Tabel 4. Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT (miljoen USD)

	1Q16	1Q17
Herstructurering	- 20	- 189
Verweringskosten van bedrijfscombinaties	- 18	- 17
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	4	- 15
Impact op bedrijfsresultaat	- 34	- 221

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 221 miljoen USD aan eenmalige kosten, vooral ten gevolge van de eenmalige reorganisatiekosten in verband met de integratie van SAB.

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)

	1Q16	1Q17
Netto-interestkosten	- 681	-1 084
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 29	- 29
Periode toerekeningkosten	- 143	- 169
Overige financiële resultaten	- 366	- 210
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 219	-1 492

De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 492 miljoen USD in 1Q17 vergeleken met 1 219 miljoen USD in 1Q16. De netto interestkosten stegen van 681 miljoen USD tot 1 084 miljoen USD en reflecteren nu de volledige interestkosten per kwartaal verbonden met de obligaties uitgegeven in de loop van 2016. De overige financiële resultaten omvatten ook een marktwaardewinst van 130 miljoen USD in 1Q17 verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een verlies van 138 miljoen USD in 1Q16.

Het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de start- en slotkoers van de aandelen wordt weergegeven in onderstaande tabel 6.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's

	1Q16	1Q17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	109,25	102,90
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	37,7	48,5

Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)

	1Q16	1Q17
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	-84	54
Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankoopprijs, aangegaan in het kader van de combinatie met SAB, dat niet in aanmerking komt voor hedge accounting)	- 599	-
Andere aanpassing aan marktwaarde	125	45
Overige	-126	-
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-684	99

De eenmalige netto financiële opbrengsten bedroegen 99 miljoen USD in 1Q17 vergeleken met een kost van 684 miljoen USD in 1Q16. De eenmalige netto financiële kosten voor 1Q16 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 599 miljoen USD gelinkt aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankoopprijs van de combinatie met SAB dat niet voor hedge accounting in aanmerking kwam overeenkomstig de regels van de IFRS.

Het resultaat voor 1Q17 omvat een positieve aanpassing aan marktwaarde op onze eenmalige op aandelen gebaseerde instrumenten gekoppeld aan de uitgifte van uitgestelde aandelen binnen het kader van de combinatie met Grupo Modelo en de uitgifte van beperkte aandelen binnen het kader van de combinatie met SAB. Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen en van de beperkte aandelen wordt samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 8.

Tabel 8. Eenmalige uitgestelde aandelen instrumenten

	1Q16	1Q17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	109,25	102,90
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	23,1	43,9

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	1Q16	1Q17
Belastingen	338	418
Effectieve Aanslagvoet	44,7%	19,8%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	23,2%	20,4%

In 1Q17 bedroegen de **belastingen** 418 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 20,4% tegenover 338 miljoen USD aan belastingen in 1Q16 en een genormaliseerde EAV van 23,2%. De daling van de genormaliseerde EAV in 1Q17 houdt vooral verband met de landenmix en de rapportering van de resultaten van SAB na de combinatie en weerspiegelt de financiering van de overname.

De daling van de gerapporteerde EAV met 44,7% in 1Q16 tot 19,8% in 1Q17 is vooral het gevolg van de niet-afrekbare negatieve aanpassing aan de marktwaarde in 2016 gekoppeld aan de afdekking van de aankooprij van SAB die niet in aanmerking kwam voor hedge accounting.

Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen

De winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen steeg van 287 miljoen USD in 1Q16 tot 366 miljoen USD in 1Q17, vooral ten gevolge van de combinatie met SAB.

Genormaliseerde winst en winst

Tabel 10. Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)

	1Q16	1Q17
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	132	1 405
Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	28	180
Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	684	- 99
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	- 28
van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	844	1 458

De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg van 844 miljoen USD in 1Q16 naar 1 458 miljoen USD in 1Q17.

De winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg van 132 miljoen USD in 1Q16 naar 1 405 miljoen USD in 1Q17.

Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	1Q16	1Q17
Basis-WPA	0,08	0,71
Enmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,01	0,09
Enmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,42	-0,05
Resultaten van beëindigde activiteiten, per aandeel	-	-0,01
Genormaliseerde WPA	0,51	0,74

De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) steeg van 0,51 USD in 1Q16 tot 0,74 USD in 1Q17.

Tabel 12. Belangrijkste drijfveren van de genormaliseerde WPA (USD)

	1Q16	1Q17
Genormaliseerde EBIT	1,64	2,27
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0,08	0,08
Voorfinanciering van SAB transactie	-0,20	-
Netto financiële kosten	-0,46	-0,99
Belastingen	-0,21	-0,28
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0,18	-0,19
Verwatering aandeel	-	-0,15
Genormaliseerde WPA	0,51	0,74

Opmerking: 1Q16 en 1Q17 voor verw atering, berekend op basis van gew ogen gemiddeld aantal aandelen per 1Q16 van 1 641 miljoen aandelen. WPA na verw atering op basis van gew ogen gemiddeld aantal aandelen per 1Q17 van 1 970 miljoen aandelen

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 13. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)

	1Q16	1Q17
	Gerapporteerd	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	132	1 405
Minderheidsbelangen	287	366
Winst	419	1 771
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	- 28
Winst van beëindigde activiteiten	419	1 743
Belastingen	338	418
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	- 1	- 54
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	1 219	1 492
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	684	- 99
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)	34	221
Genormaliseerde EBIT	2 693	3 721
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	769	1 088
Genormaliseerde EBITDA	3 462	4 809

De genormaliseerde EBITDA en de genormaliseerde EBIT zijn maatstaven die door AB InBev gebruikt worden om de onderliggende resultaten van de onderneming aan te tonen.

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met onderstaande effecten op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) resultaten van beëindigde activiteiten, (iii) belastingen, (iv) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, (v) netto financiële kosten, (vi) eenmalige netto financiële kosten, (vii) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) en (viii) afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen.

Genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT zijn geen boekhoudkundige maatstaven binnen IFRS en mogen niet als een alternatief gezien worden voor de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten als een maatstaf voor bedrijfsprestaties of een alternatief voor de kasstroom als een maatstaf voor liquiditeit. Er bestaat geen vaste berekeningsmethode voor genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT, en de definitie die AB InBev voor genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT hanteert, kan afwijken van de definitie die gebruikt wordt door andere bedrijven.

RECENTE GEBEURTENISSEN

1. Omruiling van hoogrentende aandelen

Op 22 maart 2017 heeft AB InBev de start aangekondigd van tien aparte private biedingen aan bepaalde gerechtigde obligatiehouders (de "Omruilbiedingen") om alle uitstaande obligaties die hieronder worden opgelijst (de "Bestaande Obligaties") uitgegeven door ofwel Anheuser-Busch Companies, LLC ("ABC") ofwel Anheuser-Busch InBev Worldwide Inc. ("ABIWW") om te ruilen voor een combinatie van nieuwe obligaties van ABIWW (de "Nieuwe Obligaties") en cash. De obligaties in

kwestie waren goed voor een totale uitstaande hoofdsom van 3,1 miljard USD en hadden een gemiddelde coupon van ongeveer 6,4% per jaar.

Op 18 april 2017 vervielen de Omruilbiedingen en was ongeveer 44% van de totale hoofdsom van de Bestaande Obligaties aangeboden. In ruil voor de Bestaande Obligaties gaf ABIWW ongeveer 1 735 miljoen USD aan Nieuwe Obligaties uit die vervallen op 6 oktober 2048 en jaarlijks 4,439% interest opleveren. De Omruilbiedingen hadden als doel de kapitaalstructuur van AB InBev te vereenvoudigen, de vervaldag van de schuld van AB InBev te verlengen, de interestuitgaven van AB InBev te verminderen door hoogrentende schuld uit circulatie te halen in een tijd van gunstige marktvoorwaarden en de beperkende bepalingen in de schuld van AB InBev beter te aligneren doorheen haar kapitaalstructuur.

Titel van effect	Emittent	Originele uitstaande hoofdsom	Uitstaande hoofdsom na omruiling
7,55% Obligaties met vervaldag in 2030	ABC	200 000 000 USD	125 954 000 USD
6,80% Obligaties met vervaldag in 2031	ABC	200 000 000 USD	180 014 000 USD
6,80% Obligaties met vervaldag in 2032	ABC	300 000 000 USD	173 068 000 USD
5,95% Obligaties met vervaldag in 2033	ABC	300 000 000 USD	151 817 000 USD
5,75% Obligaties met vervaldag in 2036	ABC	300 000 000 USD	107 314 000 USD
6,450% Obligaties met vervaldag in 2037	ABC	500 000 000 USD	247 444 000 USD
6,375% Obligaties met vervaldag in 2040	ABIWW	500 000 000 USD	244 425 000 USD
6% Obligaties met vervaldag in 2041	ABC	250 000 000 USD	166 417 000 USD
6,50% Obligaties met vervaldag in 2042	ABC	250 000 000 USD	175 551 000 USD
6,50% Obligaties met vervaldag in 2043	ABC	300 000 000 USD	177 608 000 USD

2. Gedeeltelijke terugbetaling Termijnlening van 8 miljard USD met vervaldag in 2021

Op 10 april 2017 hebben we 6 miljard USD van de Termijnlening van 8 miljard USD met vervaldag in 2021 terugbetaald, wat het uitstaande bedrag op 2 miljard USD brengt. Deze Termijnlening is de laatste resterende faciliteit van de 75 miljard USD aan kredietfaciliteiten die in oktober 2015 afgesloten werden om de combinatie met SAB te financieren. De terugbetaling is een belangrijke stap in ons engagement op lange termijn om onze schulden af te bouwen.

3. Verkoop van belang in Distell Group Limited aan de Public Investment Corporation

Op 12 april 2017 hebben we de afronding aangekondigd van de verkoop van onze volledige indirecte deelneming in Distell Group Limited aan de Public Investment Corporation (SOC) Limited, die in naam van het Government Employees Pension Fund optreedt. De verkoop was een vereiste voorwaarde voor de goedkeuring van onze bedrijfscombinatie met SAB door de Zuid-Afrikaanse Mededingingsrechtbank op 30 juni 2016.

OPMERKINGEN

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op organische groei en genormaliseerde cijfers. 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, noch met scopes. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming.

Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Om het effect van de geografische mix, d.i. de impact van de sterkere volumegroei in landen met lagere opbrengsten per hectoliter en lagere Kostprijs Verkochte Goederen per hectoliter, te elimineren, tonen we, waar aangegeven, ook de organische groeicijfers per hectoliter bij een constante geografische basis. Wanneer we ramingen maken bij een constante geografische basis, gaan we ervan uit dat elk land waar we actief zijn goed is voor hetzelfde percentage van ons wereldwijde volume als in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór eenmalige elementen en beëindigde activiteiten. Eenmalige opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. De resultaten van de Centraal- en Oost-Europese activiteiten worden weergegeven als het "resultaat van beëindigde activiteiten" tot hun verkoop op 31 maart 2017. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen.

Gezien het transformationele karakter van de op 10 oktober 2016 afgeronde transactie met SABM, en teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, heeft AB InBev de segmentrapportage voor 1Q16 bijgewerkt met het oog op de bekendmaking van de resultaten en het interne nazicht door het senior management. Deze presentatie (hierna de "Referentiebasis" genoemd) omvat, voor vergelijkingsdoeleinden, de resultaten van SAB alsof de combinatie had plaatsgehad in het begin van 4Q15, maar exclusief de resultaten van (i) de activiteiten die sinds de afronding van de combinatie verkocht werden, waaronder de belangen in joint ventures MillerCoors en CR Snow alsook de verkoop van de merken Peroni, Grolsch en Meantime en de gerelateerde activiteiten in Italië, Nederland, het VK en internationaal; en (ii) de Centraal- en Oost-Europese activiteiten en het belang in Distell. De veranderingen, die op 1 oktober 2016 ingegaan zijn, omvatten de vroegere geografische gebieden van SAB. Colombia, Peru, Ecuador, Honduras en El Salvador worden samen met Mexico onder Latijns-Amerika West gerapporteerd, Panama wordt onder Latijns-Amerika Noord gerapporteerd, Afrika wordt samen met Europa onder EMEA gerapporteerd, en Australië, India en Vietnam worden onder Azië gerapporteerd.

De winst per aandeel voor 1Q17 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 970 miljoen aandelen voor 1Q17, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 641 miljoen aandelen voor 1Q16.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten onder andere verklaringen met betrekking tot AB InBevs bedrijfscombinatie met SAB en andere verklaringen andere dan historische feiten. Toekomstgerichte verklaringen omvatten verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van het vermogen om uit de bedrijfscombinatie met SAB synergieën te realiseren en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 22 maart 2017. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen.

De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samengelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, en alle andere documenten die AB InBev of SAB openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om

toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins.

De gegevens van de Referentiebasis voor 2016 zijn gedeeltelijk gebaseerd op bepaalde aannames die volgens AB InBev onder de huidige omstandigheden redelijk zijn. De gegevens van de Referentiebasis voor 2016 worden enkel ter illustratie meegegeven en weerspiegelen niet noodzakelijk de bedrijfsresultaten of de financiële positie van de gecombineerde voormalige groepen AB InBev en SAB die het gevolg zouden geweest zijn indien de Transactie op 8 oktober 2015 had plaatsgevonden en geven niet noodzakelijk een indicatie voor de bedrijfsresultaten of de financiële positie van de gecombineerde groep voor eender welke toekomstige datum of periode. De gegevens van de Referentiebasis voor 2016 zijn geen *pro forma* financiële gegevens, en werden niet opgesteld in overeenstemming met artikel 11 van Reglement S-X zoals uitgevaardigd door de U.S. Securities and Exchange Commission. De gegevens zijn bijgevolg qua inhoud en presentatie niet consistent met de *pro forma* financiële gegevens die zouden worden opgenomen in verslagen die onder Sectie 13(a) of 15(d) van de U.S. Securities Exchange Act van 1934 (zoals gewijzigd) worden neergelegd.

OPMERKINGEN

De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9 tot 11 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2017 (1Q17) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2017; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCVBA volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De conclusie van de commissarissen luidt dat er tijdens hun controle geen enkel element naar voren kwam op basis waarvan ze menen dat deze voorlopige financiële gegevens niet correct voorgesteld worden, in alle wezenlijke opzichten, conform IAS 34 "Tussentijdse Financiële Verslaggeving" zoals gepubliceerd door IASB en goedgekeurd door de Europese Unie. De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 12 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2017 (met uitzondering van de volume-informatie).

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op woensdag 4 mei 2017:

15u00 Brussel / 14u00 Londen / 9u00 New York

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren)

<http://bit.ly/webcastq1>

Telefonische conferentie (met interactieve Q&A)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/11944116>

CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

Media

Marianne Amssoms

Tel: +1-212-573-9281

E-mail: marianne.amssoms@ab-inbev.com

Kathleen Van Boxelaer

Tel: +32-16-27-68-23

E-mail: kathleen.vanboxelaer@ab-inbev.com

Investeerders

Henry Rudd

Tel: +1-212-503-2890

E-mail: henry.rudd@ab-inbev.com

Mariusz Jamka

Tel: +32-16-27-68-88

E-mail: mariusz.jamka@ab-inbev.com

Lauren Abbott

Tel: +1-212-573-9287

E-mail: lauren.abbott@ab-inbev.com

Over Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met secundaire noteringen op de Mexicaanse (MEXBOL: ANB) en Zuid-Afrikaanse (JSE: ANH) beurzen en met American Depositary Receipts op de New York Stock Exchange (NYSE: BUD). We koesteren de Droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld. Bier, het oorspronkelijke sociale netwerk, brengt reeds sedert duizenden jaren mensen samen. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste natuurlijke ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; multilandenmerken Beck's®, Castle®, Castle Lite®, Hoegaarden® en Leffe®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Chernigivske®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Klinskoye®, Michelob Ultra®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin®, Sibirskaya Korona® en Skol®. Ons brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiemarkten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 200 000 medewerkers in meer dan 50 landen wereldwijd. In 2016 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 45,5 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1						
AB InBev Wereldwijd	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	142 845	5 682	-	- 655	147 872	-0,5%
waarvan AB InBev eigen bieren	117 797	138	-	- 206	117 729	-0,2%
Opbrengsten	12 073	109	304	436	12 922	3,7%
Kostprijs verkochte goederen	-4 803	- 48	- 128	- 250	-5 229	-5,4%
Brutowinst	7 270	61	176	186	7 693	2,6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 960	- 104	- 97	- 67	-4 228	-1,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	208	- 35	14	70	257	40,6%
Genormaliseerde EBIT	3 517	- 77	93	188	3 721	5,5%
Genormaliseerde EBITDA	4 490	- 46	109	256	4 809	5,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37,2%				37,2%	76 bps
Noord-Amerika	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	26 913	106	-	-1 184	25 836	-4,4%
Opbrengsten	3 532	41	15	- 74	3 514	-2,1%
Kostprijs verkochte goederen	-1 358	- 27	- 3	51	-1 337	3,8%
Brutowinst	2 175	14	11	- 23	2 177	-1,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 992	- 18	- 7	- 3	-1 019	-0,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	11	-	-	4	15	32,3%
Genormaliseerde EBIT	1 194	- 3	5	- 22	1 173	-1,9%
Genormaliseerde EBITDA	1 384	- 1	5	- 17	1 371	-1,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39,2%				39,0%	34 bps
Latijns-Amerika West	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	25 672	- 12	-	- 129	25 531	-0,5%
Opbrengsten	1 974	- 1	- 57	60	1 976	3,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 576	1	22	- 32	- 585	-5,5%
Brutowinst	1 398	-	- 35	28	1 391	2,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 676	- 11	23	17	- 647	2,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	38	- 34	- 2	23	25	-
Genormaliseerde EBIT	760	- 45	- 14	68	769	9,5%
Genormaliseerde EBITDA	915	- 45	- 20	70	921	8,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,4%				46,6%	216 bps
Latijns-Amerika Noord	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	29 713	27	-	679	30 419	2,3%
Opbrengsten	1 900	-	397	38	2 335	2,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 652	-	- 169	- 177	- 997	-27,1%
Brutowinst	1 248	-	228	- 139	1 337	-11,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 586	- 7	- 127	- 13	- 733	-2,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	100	- 2	18	- 25	91	-25,1%
Genormaliseerde EBIT	763	- 9	119	- 177	696	-23,5%
Genormaliseerde EBITDA	931	- 9	154	- 175	901	-19,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49,0%				38,6%	-996 bps

Bijlage 1						
Latijns-Amerika Zuid	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	8 820	-	-	270	9 090	3,1%
Opbrengsten	727	-	- 53	199	872	27,4%
Kostprijs verkochte goederen	- 229	-	14	- 101	- 315	-44,2%
Brutowinst	498	-	- 39	98	557	19,6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 174	-	14	- 48	- 208	-27,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	-	-	- 1	1	-74,9%
Genormaliseerde EBIT	326	-	- 25	48	349	14,8%
Genormaliseerde EBITDA	366	-	- 28	60	399	16,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50,4%				45,7%	-433 bps
EMEA	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	27 965	5 721	-	- 766	32 919	-2,7%
waarvan AB InBev eigen bieren	18 853	208	-	- 277	18 784	-1,5%
Opbrengsten	1 885	328	35	93	2 341	4,9%
Kostprijs verkochte goederen	- 877	- 234	- 16	1	- 1 126	0,1%
Brutowinst	1 007	95	18	94	1 215	9,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 643	- 82	- 15	- 39	- 779	-6,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	- 7	1	2	31	26	-
Genormaliseerde EBIT	357	14	5	86	462	24,0%
Genormaliseerde EBITDA	521	41	5	97	664	18,6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	27,7%				28,4%	358 bps
Azië	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	23 262	- 26	-	446	23 683	1,9%
Opbrengsten	1 699	-	- 33	135	1 801	8,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 826	2	22	- 5	- 806	-0,6%
Brutowinst	873	2	- 11	130	995	14,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 572	- 7	14	- 35	- 600	-6,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	32	-	- 2	12	42	37,5%
Genormaliseerde EBIT	334	- 5	1	107	437	32,6%
Genormaliseerde EBITDA	533	- 4	- 8	133	654	25,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31,4%				36,3%	497 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen	1Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	502	- 136	-	28	395	7,8%
Opbrengsten	357	- 259	-	- 14	83	-14,5%
Kostprijs verkochte goederen	- 287	209	3	12	- 63	15,2%
Brutowinst	70	- 50	3	- 2	21	-11,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 319	23	1	54	- 242	18,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	32	-	- 2	27	57	83,9%
Genormaliseerde EBIT	- 218	- 27	2	78	- 165	32,0%
Genormaliseerde EBITDA	- 161	- 27	1	87	- 100	46,5%