

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.

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 2Q17 vergeleken met de Referentiebasis voor dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 16 en 17 voor belangrijke disclaimers en een beschrijving van de Referentiebasis.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal en de eerste helft van 2017

HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 5,0% in het kwartaal, waarbij de opbrengsten per hl met 3,2% toenamen. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 3,6% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en doorgezette premiumisering. De opbrengsten stegen in HY17 met 4,4%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4,2%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,1%.
- **Volume:** De totale volumes namen met 1,0% toe, terwijl het volume eigen bieren met 2,1% steeg. Het volume eigen bieren kende een sterke groei in Zuid-Afrika, Mexico en Australië, maar daalde in de VS, Brazilië en Colombia. De totale volumes voor HY17 stegen met 0,3%, terwijl het volume eigen bieren steeg met 1,0%.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken - Budweiser, Stella Artois en Corona - stegen met 8,9% in 2Q17. De opbrengsten van Budweiser stegen met 5,7%, met een groei van 11,7% buiten de VS. De opbrengsten van Stella Artois stegen met 6,6%, hoofdzakelijk dankzij de groei in Argentinië en Zuid-Korea. Corona kende ook een goed kwartaal met een opbrengstenstijging van 16,6%; de opbrengsten buiten Mexico stegen met 26,2% ten gevolge van sterke groei in het VK, Australië en China. In HY17 namen de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken toe met 10,6%.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In 2Q17 steeg de KVG met 3,2%, en met 1,3% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 2,2%, waarbij de besparingen uit synergieën gedeeltelijk werden tenietgedaan door de verwachte invloed van de wisselkoersen bij transacties en grondstofprijzen in Latijns-Amerika Noord en Latijns-Amerika Zuid. In HY17 steeg de KVG met 4,3% in dollar, en met 4,2% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in HY17 met 4,3%.
- **EBITDA:** De EBITDA steeg met 11,8% als gevolg van een gezonde volume- en opbrengstengroei mede dankzij aanzienlijke synergieën; deze volume- en opbrengstengroei werd gedeeltelijk tenietgedaan door de druk op de KVG, zoals verwacht. De EBITDA-marge is met 238 basispunten gestegen tot 37,7%. De EBITDA nam in HY17 toe met 9,0%, goed voor een groei van de marge met 161 basispunten tot 37,5%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) stegen van 726 miljoen USD in 2Q16 naar 1 628 miljoen USD in 2Q17, hoofdzakelijk als gevolg van een marktwaardeverlies van 265 miljoen USD in 2Q17 dat samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, en dat in vergelijking met een winst van 444 miljoen USD in 2Q16, wat resulteert in een verschil van 709 miljoen USD. De netto financiële kosten bedroegen 3 120 miljoen USD in HY17, tegenover 1 945 miljoen USD in HY16.
- **Belastingen:** In 2Q17 bedroegen de belastingen 575 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 21,3% tegenover 497 miljoen USD aan belastingen in 2Q16 met een genormaliseerde EAV van 20,5%. De genormaliseerde EAV voor HY17 bedroeg 20,9% tegenover 21,5% in HY16.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg van 1 727 miljoen USD in 2Q16 naar 1 872 miljoen USD in 2Q17, waarbij de organische EBITDA-groei gedeeltelijk werd tenietgedaan door een stijging van de netto financiële kosten. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg van 2 571 miljoen USD in HY16 naar 3 331 miljoen USD in HY17.

- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 1,06 USD in 2Q16 naar 0,95 USD in 2Q17, waarbij de hogere winst meer dan teniet werd gedaan door een negatieve invloed van aanpassingen aan marktwaarde die samenhangen met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's en het groter aantal uitstaande aandelen. De genormaliseerde WPA steeg van 1,57 USD in HY16 tot 1,69 USD in HY17.
- **Combinatie met SAB:** De integratie van de bedrijfsactiviteiten verloopt goed; in 2Q17 werd er 335 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen gerealiseerd.
- **Halfjaarlijks Financieel Rapport 2017:** Het verslag is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

		2Q16	2Q16	2Q17	Interne
		Gerapporteerd	Referentiebasis		groei
Volumes (duizend hls)		114 908	150 652	157 679	1,0%
	AB InBev eigen bieren	104 999	128 313	130 483	2,1%
	Niet-biervolumes	9 044	21 504	25 889	-5,7%
	Producten van derden	866	835	1 306	5,4%
Opbrengsten		10 806	13 453	14 182	5,0%
Brutowinst		6 582	8 192	8 738	6,1%
Brutomarge		60,9%	60,9%	61,6%	66 bps
Genormaliseerde EBITDA		4 011	4 856	5 354	11,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge		37,1%	36,1%	37,8%	238 bps
Genormaliseerde EBIT		3 222	3 862	4 338	15,0%
Genormaliseerde EBIT-marge		29,8%	28,7%	30,6%	275 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		152		1 502	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		1 727		1 872	
Winst per aandeel (USD)		0,09		0,76	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1,06		0,95	
		HY16	HY16	HY17	Interne
		Gerapporteerd	Referentiebasis		groei
Volumes (duizend hls)		219 776	293 497	305 550	0,3%
	AB InBev eigen bieren	198 880	246 109	248 212	1,0%
	Niet-biervolumes	19 303	45 858	55 132	-4,1%
	Producten van derden	1 594	1 530	2 206	14,0%
Opbrengsten		20 206	25 526	27 104	4,4%
Brutowinst		12 204	15 462	16 430	4,4%
Brutomarge		60,4%	60,6%	60,6%	4 bps
Genormaliseerde EBITDA		7 474	9 346	10 162	9,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge		37,0%	36,6%	37,5%	161 bps
Genormaliseerde EBIT		5 915	7 379	8 059	10,5%
Genormaliseerde EBIT-marge		29,3%	28,9%	29,7%	169 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		285		2 908	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		2 571		3 331	
Winst per aandeel (USD)		0,17		1,48	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1,57		1,69	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	2Q16	Scope	Interne groei	2Q17	Interne groei	
	Referentiebasis				Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	31 526	105	- 310	31 320	-1,0%	-0,6%
Latijns-Amerika West	26 862	- 39	833	27 657	3,1%	3,8%
Latijns-Amerika Noord	27 209	- 32	-1 046	26 131	-3,8%	0,2%
Latijns-Amerika Zuid	5 999	-	731	6 730	12,2%	14,7%
EMEA	29 754	5 720	1 232	36 706	4,1%	6,0%
Azië	28 900	6	- 21	28 885	-0,1%	-0,1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	400	- 201	51	250	25,8%	25,8%
AB InBev Wereldwijd	150 652	5 557	1 470	157 679	1,0%	2,1%

	HY16	Scope	Interne groei	HY17	Interne groei	
	Referentiebasis				Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	58 439	211	-1 494	57 156	-2,6%	-2,7%
Latijns-Amerika West	52 534	- 50	704	53 188	1,3%	1,3%
Latijns-Amerika Noord	56 922	- 5	- 367	56 550	-0,6%	2,1%
Latijns-Amerika Zuid	14 819	-	1 000	15 819	6,8%	10,3%
EMEA	57 719	11 441	466	69 625	0,8%	2,6%
Azië	52 162	- 20	426	52 568	0,8%	0,8%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	902	- 337	80	644	14,1%	14,1%
AB InBev Wereldwijd	293 497	11 239	814	305 550	0,3%	1,0%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

In het tweede kwartaal versnelde onze groei. De opbrengsten stegen met 5,0%, mede dankzij opbrengstenbeheer en premiumisering in markten zoals West-Europa en China, en als gevolg van volumegroei. Onze voortgezette focus op premiumisering maakt het mogelijk volume- en opbrengstengroei te realiseren, in zowel opkomende als ontwikkelde markten. Ook onze wereldwijde merken zetten hun sterke opbrengstengroei door, met een stijging van 8,9% in dit kwartaal. Corona nam hierin het voortouw, met een globale groei van 16,6% en van 26,2% buiten Mexico.

We kenden een volumegroei van 1,0%, terwijl de volumes eigen bieren stegen met 2,1%. Dit resultaat werd mogelijk gemaakt dankzij een dubbelcijferige groei van het biervolume in Zuid-Afrika en sterke resultaten in Mexico en Argentinië.

Onze EBITDA steeg met 11,8% in 2Q17 en met 9,0% in HY17. Deze groei is te danken aan een gezonde volume- en opbrengstengroei, mede dankzij aanzienlijke synergieën; deze groei werd evenwel gedeeltelijk tenietgedaan door de verwachte druk op de KVG. Brazilië buiten beschouwing gelaten, stegen onze opbrengsten tijdens het kwartaal met 6,2% waarbij de volumes eigen bieren toenamen met 2,6% en de EBITDA met 16,5%.

De integratie met SAB verloopt volgens plan, met bijkomende synergieën voor dit kwartaal ten belope van 335 miljoen USD, hoofdzakelijk afkomstig van al onze nieuwe markten. Ook op het vlak van het delen van beste praktijken wordt goede vooruitgang geboekt. De nieuwe inzichten die daaruit voortvloeien, dragen bij tot een nieuwe benadering van de groei van de categorie.

Het jaar 2017 heeft een goede start gekend, en we zullen al het mogelijke doen om gedurende de rest van het jaar goede resultaten te blijven leveren. Terwijl de tweede helft van het jaar er veelbelovend uitziet, blijven we ons concentreren op de groei van de biercategorie als geheel en op een duurzame volume- en opbrengstengroei om succes op lange termijn te verzekeren.

VOORUITZICHTEN VOOR 2017

- (i) **Opbrengsten:** Hoewel we de toegenomen volatiliteit op een aantal van onze sleutelmarkten erkennen, verwachten we dat de groei van de totale opbrengsten in FY17 zal versnellen onder impuls van de stevige groei van onze wereldwijde merken en van solide 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 bijkomende besparingen op de overheadkosten identificeren 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 rentevoet op de netto schuld in FY17 tussen 3,5% en 4,0% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodotoerekeningskosten 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 passen onze verwachting voor FY17 aan van 24% tot 26% naar 22% tot 24%, exclusief eventuele winsten of verliezen die gerelateerd zijn aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's. Deze verwachting blijft rekening houden met de impact van de verandering in de landenmix als gevolg 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 InBev's bruto schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US 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 metertijd zullen toenemen, ook al wordt verwacht dat de groei, gezien het belang van schuldafbouw, beperkt zal blijven.

OVERZICHT VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN

Verenigde Staten

Onze activiteiten in de VS hebben opnieuw geleid tot een toename van de EBITDA in de eerste helft van dit jaar, na een goed financieel resultaat in 2016. Onze Above Premium merken blijven verder goede resultaten neerzetten, waardoor de uitdagingen waarmee onze Premium merken worden geconfronteerd, konden worden opgevangen.

De opbrengsten daalden met 0,2% in 2Q17 en met 1,3% voor HY17. De opbrengsten per hl stegen met 0,9% in 2Q17, met een negatieve invloed van de merkenmix, en met 1,5% in HY17. Onze strategie op het gebied van prijszetting blijft prijzen die in lijn zijn met de inflatie.

We schatten dat de leveringen aan de kleinhandel (VAK) in de sector in de Verenigde Staten met 0,7% gedaald zijn in 2Q17 en met 1,1% in HY17, wat in de lijn ligt van de sectorresultaten in 2016. Onze eigen VAK daalde met 3,0% in het kwartaal en in de eerste helft van het jaar. Onze leveringen aan de groothandel (VAG) zijn met 1,1% gedaald in het kwartaal, en met 2,7% in HY17. De VAK en de VAG zijn tijdens het eerste half jaar dus naar elkaar toe geëvolueerd, en de voorraadniveaus zijn voldoende hoog om aan de vraag in de zomer tegemoet te komen.

We schatten dat het totale marktaandeel in vergelijking met een sterk tweede kwartaal 2016 is gedaald met ongeveer 105 basispunten in 2Q17. Voor HY17 gaan wij uit van een daling van 85bps. We zijn niet tevreden over ons marktaandeel en we zullen inspanningen blijven leveren om het evenwicht tussen marktaandeel en rendement te verbeteren. Tegelijkertijd verfijnen wij onze regionale verpakkingsprijs en willen wij ons sterk netwerk van groothandelaars ten volle inzetten.

Onze portefeuille van Above Premium-merken bleef sterk presteren, waardoor we ongeveer 35 basispunten van het totale marktaandeel gewonnen hebben in het kwartaal (30 basispunten in HY17). Michelob Ultra heeft voor het negende kwartaal op rij het meeste marktaandeel gewonnen in de VS en blijft dankzij zijn consistente positionering rond een actieve levensstijl en de verhoogde ondersteuning van het merk een dubbelcijferige groei kennen wat de volumes betreft. Stella Artois heeft nogmaals een sterk kwartaal gekend en was volgens IRI het snelst groeiende Europese geïmporteerde bier. Onze portefeuille van ambachtelijke merken bleef ook marktaandeel winnen.

Onze goedkope merken, en in het bijzonder binnen de Busch merkenfamilie, hebben het dit kwartaal opnieuw goed gedaan. Deze merken blijven loyale consumenten aanspreken, terwijl ze slechts minimale investeringen vereisen.

Het premium-segment in de VS blijft onder druk staan aangezien de consumenten naar high-end merken blijven overschakelen. Dit leidt tot positieve trends voor tal van merken in onze portefeuille, maar het zet Budweiser en Bud Light onder druk, merken die in 2Q17 respectievelijk 40 basispunten en 90 basispunten hebben verloren.

In het algemeen zien we positieve resultaten van onze "America"-campagne voor Budweiser en veelbelovende tekenen van het nieuwe "Friendship"-platform voor Bud Light. Deze resultaten bieden goede vooruitzichten voor de gezondheid van het merk, hetgeen ons beter positioneert voor succes op lange termijn. Bovendien hebben we de "America"-campagne voor Budweiser uitgerold voor een aantal staten met de lancering van specifieke verpakkingen om de locaties van onze 12 belangrijkste brouwerijen in de verf te zetten. Verder hebben wij voor Bud Light lokale programma's voor belangrijke Spaanssprekende markten ontwikkeld, terwijl we met het "Friendship"-platform een groter aantal Amerikanen willen aanspreken.

Ondanks de zwakke volumes resulteerde een gedisciplineerd kostenbeheer in een organische EBITDA-groei van 3,9% voor het kwartaal; de EBITDA-marge steeg met 168 basispunten tot 42,2%. Ook onze bruto winstmarge bleef stijgen, met 45 basispunten tot 62,2%. In HY17 steeg de EBITDA organisch met 1,4%, met een groei van de EBITDA-marge met 110 basispunten tot 41,3%.

Mexico

Onze activiteiten in Mexico bleven het tijdens het kwartaal goed doen, met een lage dubbelcijferige stijging van de opbrengsten en een gemiddelde eencijferige stijging van de volumes, gedeeltelijk dankzij de latere timing van Pasen. In HY17 kenden de opbrengsten een hoge eencijferige groei en de volumes een gemiddelde eencijferige groei.

De volumestijging was hoofdzakelijk toe te schrijven aan het merk Victoria dat dit kwartaal een dubbelcijferige groei kende aangezien het platform, waar de nadruk wordt gelegd op het Mexicaanse erfgoed, een positieve invloed blijft hebben op de gezondheid van het merk en de verkoop. De volumes van Corona kenden een lage eencijferige groei, en de gezondheid van het merk blijft erop vooruitgaan. De portefeuille van Amerikaanse merken presteerde eveneens sterk, met een hoge dubbelcijferige groei voor Bud Light en Michelob Ultra, terwijl onze wereldwijde merken Budweiser en Stella Artois ook een hoge dubbelcijferige groei kenden.

De EBITDA nam in Mexico met 4,6% toe in 2Q17, terwijl de marge 242 basispunten daalde tot 43,2%. De volume- en opbrengstengroei werd gedeeltelijk tenietgedaan door de gezamenlijke impact van de devaluatie van de munt op onze KVG en een stijging van de energieprijzen in het begin van het jaar. De investeringen in verkoop en marketing in het tweede kwartaal was atypisch en daarom zijn wij van oordeel dat het resultaat voor EBITDA HY17 onze resultaten beter weerspiegelt. In HY17 nam de EBITDA nam toe met 9,9% en steeg de marge met 30 basispunten tot 42,7%.

Colombia

Tijdens het kwartaal stegen onze opbrengsten in Colombia met 3,1% dankzij een gemiddelde eencijferige stijging van de opbrengst per hl, die gedeeltelijk werd tenietgedaan door een daling van de volumes met 1,4%. De biervolumes, die in de eerste helft van het vorige jaar uitzonderlijk laag waren door de gevolgen van El Niño, bleven zwak als gevolg van het geringe consumentenvertrouwen en het lagere beschikbare inkomen door de nationale btw-verhoging in het begin van het jaar. In HY17 daalden onze totale opbrengsten met 0,8% en het volume met 4,6%. We rollen onze high-end strategie verder uit om de groei van onze wereldwijde merken te ondersteunen. Deze merken kenden tijdens dit kwartaal een groei van ongeveer 100%.

In 2Q17 steeg onze EBITDA in Colombia met 19,4%, terwijl de EBITDA-marge met 715 basispunten toenam. Dat was het resultaat van de realisatie van synergieën, kostendiscipline en de groei van onze portefeuille premiummerken. In HY17 steeg de EBITDA met 4,6 %, terwijl de EBITDA-marge met 260 basispunten toenam.

Brazilië

De totale opbrengsten daalden met 3,8% in 2Q17 en met 1,6% in HY17, met een stijging van de opbrengsten per hl met 0,9% tijdens het kwartaal, maar een daling met 0,7% in HY17.

Onze biervolumes in Brazilië daalden tijdens het kwartaal met 1,3%. We deden het opnieuw beter dan de totale sector; die verloor 2,7% en blijft negatieve invloed ondervinden van een turbulente politieke en macro-economische omgeving die tot een hoge werkloosheidsgraad en een laag consumentenvertrouwen leidt. De netto bieropbrengsten ondervonden een positief effect van een sterke groei van onze wereldwijde merken, maar dat werd meer dan tenietgedaan door de negatieve verpakkingmix die te wijten was aan het groeiend aantal herbruikbare glazen flessen; die hebben een negatieve invloed op de opbrengsten per hl maar doen de EBITDA en de marge stijgen.

Wat onze niet-bieractiviteiten betreft, steeg de opbrengst per hl met 6,6%, dankzij de initiatieven die tijdens het kwartaal genomen werden op het vlak van opbrengstenbeheer. Met 14,1% was de volumedaling tijdens het kwartaal groter dan deze van de sector, maar de daling met 6,8% in HY17 was minder groot dan die van de sector die hard werd getroffen door de druk op het beschikbare inkomen en discretionaire uitgaven.

De Braziliaanse economie herstelt langzaam en blijft voor de biersector op korte termijn een uitdaging. Wij erkennen dat de context moeilijk is, maar geloven in onze strategie en blijven voorzichtig optimistisch voor het jaar. Aangezien de vergelijkbare periode die er nu aankomt gunstiger is op het vlak van netto opbrengsten per hl en aangezien de KVG per hl zal schommelen tussen stabiel en een beperkte eencilijferige groei, verwachten wij in de tweede helft van 2017 terug te kunnen aanknopen met groei van de EBITDA. Met die ontwikkeling in het achterhoofd, blijven wij onze plannen actief ondersteunen, meer bepaald door te focussen op de commerciële platformen in Brazilië en door kostenbesparingen en kostenverhogingen te identificeren die een positieve impact hebben op onze winstgevendheid.

De EBITDA daalde met 15,4% in 2Q17, met een daling van de marge van 535 basispunten tot 39,2%. Dit resultaat was te wijten aan de daling van de opbrengsten en aan de verwachte dubbelcijferige stijging van de KVG per hl als gevolg van de impact van de devaluatie op transactionele valuta. Onze EBITDA daalde in HY17 met 19,7%, met een daling van de marge van 877 basispunten tot 39,0%.

Zuid-Afrika

Onze bieropbrengsten in Zuid-Afrika wonnen 13,4% in 2Q17 dankzij de stijgingen van de opbrengsten per hl met 2,4% en van het biervolume met 10,8%, onder meer door de timing van Pasen. In HY17 stegen de opbrengsten met 9,7%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,1% stegen en het biervolume met 4,4%.

Deze solide volume- en opbrengstengroei was te danken aan een portefeuille van merken met een duidelijke positionering en een consistente through-the-line verkoopuitvoering. De recent opgerichte high-end eenheid tekende een veelbelovende groei voor Stella Artois en Corona op. Castle Lite blijft ook dit jaar sterk groeien in het core plus-segment, terwijl Carling Black Label goed heeft gereageerd op de core plus-prijszetting en de consistente positionering als "kampioen", waarbij de multimediale activatie in het voetbal een grote impact heeft gehad. De hernieuwde opname van Lion Lager in de portefeuille van de goedkope merken zorgt ervoor dat we marktaandeel terugwinnen op goedkope wijnen en sterke drank. In het segment van de merken die nauw aansluiten bij de biercategorie heeft Flying Fish, een moutdrank met appelsmaak, tijdens het kwartaal sterke resultaten behaald waardoor we een deel van het marktaandeel van de categorie, dat we eerder verloren aan ciders hebben teruggewonnen.

In combinatie met het segment van de frisdranken zijn de opbrengsten van de activiteiten in Zuid-Afrika in 2Q17 met 8,8% gestegen en met 6,1% in HY17. Deze sterke volume- en opbrengstengroei heeft, in combinatie met de realisatie van synergieën, geleid tot een stijging van de EBITDA van bijna 30% in 2Q17 en van bijna 20% in HY17.

China

Onze activiteiten in China hebben dit kwartaal opnieuw voor een sterke groei gezorgd; de opbrengsten stegen met 7,2% dankzij de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en er was een volumegroei van 1,0%. In HY17 stegen de opbrengsten met 9,1%, waarbij de opbrengsten per hl met 6,2% stegen en het volume met 2,7%.

Budweiser blijft goede resultaten behalen en was tijdens het kwartaal goed voor een dubbelcijferige stijging van het volume. Voortbouwend op de sterke verkoopuitvoering tijdens het Chinese Nieuwjaar in 1Q17 wordt Budweiser nu stilaan een vaste waarde met een evenwichtiger mix van verkoopkanalen waarbij de Chinese restaurants en het thuisverbruik voor een sterke groei hebben gezorgd. De super-premiummerken Corona, Stella Artois en Hoegaarden blijven alle sterk groeien, vooral dan bij vrouwelijke consumenten die zich aangetrokken voelen door de focus van het merk op traditie, unieke smaken en schenkrituelen. Innovaties hebben ook bijgedragen tot de groei; zo geniet Harbin Baiji, een recent gelanceerd tarwebier, een grote aantrekkingskracht en groeit het snel. In het core plus-segment is Harbin Ice ook sterk gegroeid.

De EBITDA nam in China met 20,9% toe in 2Q17, met een groei van de marge met meer dan 400 basispunten tot 35,7%. Dit is het resultaat van een sterke volume- en opbrengstengroei, gecombineerd met besparingen in de KVG en de VAA-kosten. De EBITDA nam in HY17 toe met 28,6%, met een groei van de marge van meer dan 500 basispunten tot 34,7%.

Hoogtepunten van onze andere markten

Canada blijft sterk presteren, met een groei van het marktaandeel en een toename van de netto opbrengsten per hl ondanks een zwakke biersector; zowel volume als opbrengsten stegen tijdens het kwartaal. Bud Light blijft groeien en ook het high-end segment, waar onze portefeuille van ambachtelijke merken en Stella Artois aan marktaandeel winnen, doet het goed.

Peru noteerde een sterke opbrengstengroei van 10,0% en een volumegroei van 4,1% als gevolg van onze commerciële inspanningen tijdens het kwartaal. **Ecuador** tekende tijdens het kwartaal ook een opbrengstengroei en een volumegroei van respectievelijk 8,9% en 6,4% op als gevolg van een verbeterde commerciële strategie en gunstige vergelijkbare cijfers na de aardbeving in april 2016.

Argentinië kende een groei van de biervolumes met meer dan 20%; de verbeterde commerciële strategieën zorgden voor goede resultaten voor zowel onze core- als onze premium-merken en maakten het mogelijk om marktaandeel te winnen op de biermarkt en de markt van alcoholische dranken in het algemeen. Onze activiteiten gerelateerd aan frisdranken noteerden eveneens een hoge eencijferige volumegroei.

Binnen EMEA behaalde **West-Europa** dit kwartaal opnieuw zeer goede resultaten met een dubbelcijferige opbrengstengroei, en dit dankzij de sterke prestatie van onze portefeuille van premiummerken, en onze wereldwijde merken in het bijzonder. Het VK deed het bijzonder goed, met een dubbelcijferige volume- en opbrengstengroei dankzij een sterke commerciële prestatie. In **Oost-Europa** kenden de opbrengsten een lage eencijferige daling en de volumes een hoge eencijferige daling. Zo blijft de macro-economische omgeving zowel in Rusland als in Oekraïne precair en is er het verbod op grote

PET-flessen in Rusland; in deze markten kende onze portefeuille van premiummerken dan weer een sterke groei. In **Afrika**, met uitzondering van Zuid-Afrika, stegen de biervolumes met meer dan 20% dankzij de sterke groei in **Nigeria, Tanzania en Oeganda**. De biervolumes kenden eveneens een hoge eencijferige groei in **Zambia** en een lichte groei in **Mozambique**.

Australië kende opnieuw een sterk kwartaal met een hoge eencijferige groei wat de opbrengsten betreft en een gemiddelde eencijferige groei wat de volumes betreft. De sterke volume- en opbrengstengroei en de daaruit voortvloeiende winst aan marktaandeel waren het gevolg van het aanhoudende succes van Great Northern, het snelst groeiende bier in Australië, en van de versnelde groei van de portefeuille van wereldwijde merken. Daarenboven zorgde de realisatie van synergieën voor een dubbelcijferige groei van de EBITDA en een aanzienlijke toename van de EBITDA-marge.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	2Q16		2Q17	Interne groei
	Gerapporteerd	Referentiebasis		
Opbrengsten	10 806	13 453	14 182	5,0%
Kostprijs verkochte goederen	-4 225	-5 262	-5 444	-3,2%
Brutowinst	6 582	8 192	8 738	6,1%
Distributiekosten	-3 619	-4 614	-4 551	-3,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	259	284	151	-40,1%
Bedrijfsresultaat (EBIT)				
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	3 222	3 862	4 338	15,0%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-106		-66	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 726		-1 628	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 484		- 310	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	1		70	
Belastingen	- 497		- 575	
Winst van beëindigde activiteiten	410		1 829	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		-	
Winst	410		1 829	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	257		327	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	152		1 502	
Genormaliseerde EBITDA	4 011	4 856	5 354	11,8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 727		1 872	
	HY16		HY17	Interne groei
	Gerapporteerd	Referentiebasis		
Opbrengsten	20 206	25 526	27 104	4,4%
Kostprijs verkochte goederen	-8 002	-10 065	-10 674	-4,3%
Brutowinst	12 204	15 462	16 430	4,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-6 711	-8 575	-8 779	1,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	422	492	408	-7,3%
Bedrijfsresultaat (EBIT)				
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	5 915	7 379	8 059	10,5%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 139		- 287	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 945		-3 120	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-2 168		- 211	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	3		124	
Belastingen	- 835		- 994	
Winst van beëindigde activiteiten	829		3 572	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		28	
Winst	829		3 600	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	544		692	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	285		2 908	
Genormaliseerde EBITDA	7 474	9 346	10 162	9,0%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 571		3 331	

Opbrengsten

In 2Q17 stegen de geconsolideerde opbrengsten met 5,0%, met een groei van de opbrengsten per hl met 3,2%, ten gevolge van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 3,6%. In HY17 stegen de opbrengsten met 4,4%, waarbij de opbrengsten per hl op organische basis toenamen met 4,2% en met 4,1% bij een constante geografische basis.

Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

De totale KVG steeg met 3,2% en met 1,3% per hl in 2Q17. Deze stijging was vooral het gevolg van de verwachte transactionele wisselkoerseffecten en van grondstofprijzen die werden gecompenseerd door de realisatie van synergieën, besparingen op de aankoopactiviteiten en efficiëntieverhogingen. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 2,2%. In HY17 steeg de totale KVG met 4,3%, met 4,2% per hl, en met 4,3% per hl bij een constante geografische basis.

Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)

De VAA-kosten daalden met 3,8% dankzij de realisatie van synergieën in combinatie met een algemene sterke ZBB-discipline. In HY17 daalden de VAA-kosten met 1,2%.

Overige bedrijfsopbrengsten

De overige bedrijfsopbrengsten daalden intern met 40,1% tot 151 miljoen USD in 2Q17 als gevolg van het feit dat de overheidspremies die vorig jaar werden toegekend in China en Brazilië niet werden herhaald. De overige bedrijfsopbrengsten daalden met 7,3% tot 408 miljoen USD in HY17.

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Herstructurering	- 43	- 99	- 62	- 288
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	- 60	- 8	- 79	- 25
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	- 2	41	2	26
Impact op bedrijfsresultaat	- 105	- 66	- 139	- 287

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 66 miljoen USD aan eenmalige kosten in 2Q17 die vooral samenhangen met eenmalige reorganisatiekosten in verband met de integratie van SAB.

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

	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Netto-interestkosten	- 866	- 973	-1 547	-2 057
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 30	- 26	- 59	- 55
Periode toerekeningkosten	- 120	- 134	- 263	- 303
Overige financiële resultaten	290	- 495	- 76	- 705
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 726	-1 628	-1 945	-3 120

De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 628 miljoen USD in 2Q17 tegenover 726 miljoen USD in 2Q16. De netto interestkosten stegen van 866 miljoen USD tot 973 miljoen USD. De overige financiële resultaten omvatten een marktwaardeverlies van 265 miljoen USD in 2Q17 dat samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, tegenover een winst van 444 miljoen USD in 2Q16, wat resulteert in een verschil van 709 miljoen USD.

De netto financiële kosten bedroegen 3 120 miljoen USD in HY17 tegenover 1 945 miljoen USD in HY16. Deze stijging van de netto financiële kosten was hoofdzakelijk het gevolg van een bijkomende schuld voortvloeiend uit de combinatie met SAB en interestkosten op de bestaande schuld van SAB. De overige financiële resultaten voor HY17 omvatten ook een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 135 miljoen USD gelinkt aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een winst van 306 miljoen USD in HY16.

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

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's				
	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	109,25	102,90	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	117,60	96,71	117,60	96,71
Aantal eigen-vermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	44,2	47,1	44,2	47,1

Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

De eenmalige netto financiële kosten bedroegen 310 miljoen USD in 2Q17 tegenover 1 484 miljoen USD in 2Q16. De eenmalige netto financiële kosten voor 2Q16 omvatten een negatieve aanpassing aan marktwaarde van 1 766 miljoen USD gelinkt aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankooprij van de combinatie met SAB dat overeenkomstig de regels van de IFRS niet voor hedge accounting in aanmerking kwam.

Het resultaat voor 2Q17 omvat een negatieve 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 zijn opgenomen 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 7. Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)				
	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	230	- 125	146	- 71
Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankooprij, aangegaan in het kader van de combinatie met SABMiller, dat niet in aanmerking komt voor hedge accounting)	- 1 766	-	- 2 365	-
Andere aanpassing aan marktwaarde	168	- 114	293	- 69
Overige	- 116	- 71	- 242	- 71
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 1 484	- 310	- 2 168	- 211

Tabel 8. Eenmalige uitgestelde aandelen instrumenten				
	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	109,25	102,90	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	117,60	96,71	117,60	96,71
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	38,1	45,3	38,1	45,3

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)				
	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Belastingen	497	575	835	994
Effectieve Aanslagvoet	54,9%	24,7%	50,2%	22,4%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	20,5%	21,3%	21,5%	20,9%

Tabel 10. Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	152	1 502	285	2 908
Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	90	61	119	240
Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 484	309	2 167	211
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	-	- 28
van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 727	1 872	2 571	3 331

Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Basis-WPA	0,09	0,76	0,17	1,48
Enmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,06	0,03	0,07	0,11
Enmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,90	0,16	1,32	0,11
Resultaten van beëindigde activiteiten, per aandeel	-	-	-	-0,01
Genormaliseerde WPA	1,06	0,95	1,57	1,69

De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 1,06 USD in 2Q16 naar 0,95 USD in 2Q17, waarbij de organische toename van de EBITDA meer dan teniet werd gedaan door een negatieve invloed van aanpassingen aan marktwaarde die samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's en de impact van een hoger aantal aandelen.

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

	2Q16	2Q17	HY16	HY17
Genormaliseerde EBIT	1,96	2,64	3,60	4,91
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0,27	-0,16	0,19	-0,08
Voorfinanciering van SAB transactie	-0,26	-	-0,46	-
Netto financiële kosten	-0,46	-0,83	-0,92	-1,82
Belastingen	-0,31	-0,35	-0,52	-0,63
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0,14	-0,16	-0,32	-0,35
Verwatering aandeel	-	-0,19	-	-0,34
Genormaliseerde WPA	1,06	0,95	1,57	1,69

Opmerking: HY 16 en HY 17 voor verw ateriig, berekend op basis van gew ogen gemiddeld aantal aandelen per HY 16 van 1 641 miljoen aandelen.

WPA na verwatering op basis van gew ogen gemiddeld aantal aandelen per HY 17 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)

	2Q16 Gerapporteerd	2Q17 Gerapporteerd	HY16 Gerapporteerd	HY17 Gerapporteerd
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	152	1 502	285	2 908
Minderheidsbelangen	257	327	544	692
Winst	410	1 829	829	3 600
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	-	- 28
Winst van beëindigde activiteiten	410	1 829	829	3 572
Belastingen	497	575	835	994
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	- 1	- 70	- 3	- 124
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	726	1 628	1 945	3 120
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	1 484	310	2 168	211
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)	106	66	139	287
Genormaliseerde EBIT	3 222	4 338	5 915	8 059
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	789	1 016	1 559	2 103
Genormaliseerde EBITDA	4 011	5 354	7 474	10 162

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.

FINANCIËLE POSITIE

Tabel 14. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	HY16	HY17
Operationele activiteiten		
Winst	829	3 600
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	6 564	6 379
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	7 393	9 979
Verandering in bedrijfskapitaal	-1 673	-2 352
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	- 265	- 288
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-3 008	-3 381
Ontvangen dividenden	6	60
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	2 453	4 018
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-1 419	-1 579
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven/afgestane liquide middelen	-1 035	- 448
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van investeringen in kortetermijn schuldinstrumenten	-55 905	2 788
Netto ontvangsten na belastingen uit de verkoop van activa aangehouden voor verkoop	58	5 134
Overige	2	219
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	-58 299	6 114
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-3 929	-4 475
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	58 801	-5 239
Overige (inclusief netto financiële kaskosten andere dan interesten)	75	- 361
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	54 947	-10 075
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	- 899	57

In HY17 was er een stijging van de liquide middelen met 57 miljoen USD vergeleken met een daling met 899 miljoen USD in HY16, met de volgende verschuivingen:

- Onze kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg 4 018 miljoen USD in de eerste helft van 2017 tegenover 2 453 miljoen USD voor de eerste helft van 2016. De jaar-op-jaar wijziging is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de toegenomen winst na de combinatie met SAB.
- De netto inkomende kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 6 114 miljoen USD in de eerste helft van 2017 vergeleken met de netto gebruikte kasmiddelen ten bedrage van 58 299 miljoen USD in de eerste helft van 2016. De kasstroom uit investeringsactiviteiten in 2017 weerspiegelt hoofdzakelijk de opbrengsten van de aangekondigde verkoop van activiteiten, die in de loop van 2017 werd afgerond, exclusief de belastingen betaald in 2017 op de verkoop van activiteiten in het voorgaande jaar. In de eerste helft van 2016 gaven we een reeks obligaties uit ter ondersteuning van de combinatie met SAB. De kasstroom uit investeringsactiviteiten in 2016 weerspiegelt de

investering van de liquiditeitsoverschotten van deze obligaties, voornamelijk in Amerikaanse schatkistpapieren, in afwachting van de afsluiting van de combinatie. Onze netto investeringsuitgaven bedroegen 1 579 miljoen USD in de eerste helft van 2017 en 1 419 miljoen USD in de eerste helft van 2016. Ongeveer 49% van de totale kapitaalinvesteringen in FY17 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, ongeveer 36% ging naar logistieke en commerciële investeringen en ongeveer 15% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.

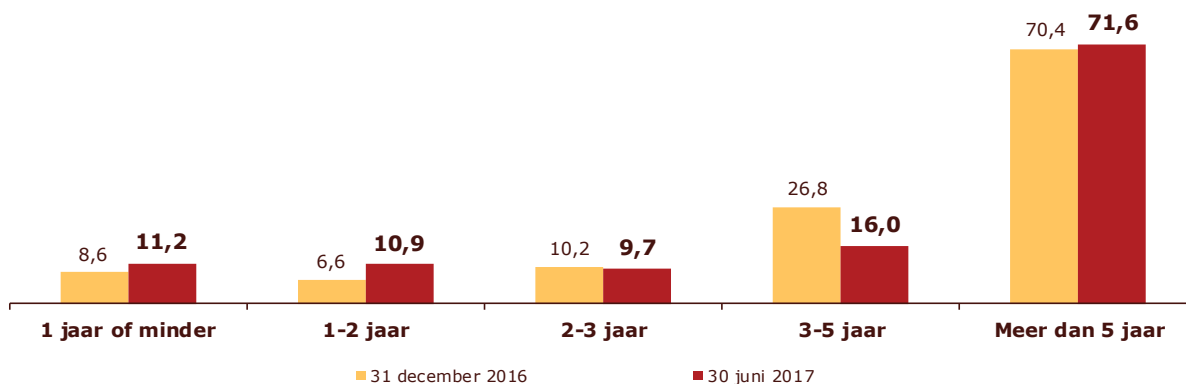
- De uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 10 075 miljoen USD in de eerste helft van 2017, tegenover een inkomende kasstroom van 54 947 miljoen USD in de eerste helft van 2016. In de eerste helft van 2017 betaalden we een openstaand bedrag van 8 miljard USD terug binnen het kader van Termijnlening B. Deze termijnlening was 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 inkomende kasstroom uit financieringsactiviteiten in de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2016 weerspiegelt de voorfinanciering van de combinatie met SAB.

Op 30 juni 2017 bedroeg onze netto schuld 109,1 miljard USD, een stijging in vergelijking met 108,0 miljard USD op 31 december 2016. De verhouding tussen de netto schuld en de genormaliseerde EBITDA daalde van 5,5x op 31 december 2016 tot 5,3x op 30 juni 2017, beide op een gewijzigde basis, en weerspiegelt de EBITDA van de Referentiebasis van de gecombineerde groep voor de periodes voorafgaand aan de combinatie met SAB. Bij de berekening van de verhouding tussen de netto schuld en de EBITDA wordt geen rekening gehouden met de EBITDA van activiteiten van SAB in Centraal- en Oost-Europa noch met het aandeel in Distell. De resultaten van CCBA worden sinds juli 2016 in de resultaten opgenomen en zullen via onze participatie in CCBA gerapporteerd worden.

Genormaliseerde EBITDA in 3Q16 (Referentiebasis)	5 039 miljoen USD
Genormaliseerde EBITDA in 4Q16	5 248 miljoen USD
<u>Genormaliseerde EBITDA in HY17</u>	<u>10 157 miljoen USD</u>
Genormaliseerde EBITDA in de laatste 12 maanden	20 444 miljoen USD

Op 30 juni 2017 hadden we een totale liquiditeit van 19,1 miljard USD, bestaande uit 9,0 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 10,1 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min geldkredieten. Hoewel we dergelijke bedragen kunnen lenen om aan onze liquiditeitsnoden te voldoen, doen we hoofdzakelijk een beroep op kasstromen uit operationele activiteiten om onze doorlopende activiteiten te financieren.

Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2017 (miljard USD)



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 en genormaliseerde 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, 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 een 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 SAB, 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 (hier 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 2Q17 en HY17 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 970 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 641 miljoen aandelen voor 2Q16 en HY16.

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 opgenomen zijn of opgenomen zullen worden 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 tweede kwartaal van 2017 (2Q17) en de eerste helft van 2017 (HY17) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2017; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCVBA volgens de International Standard on Review Engagements 2410 "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity" enerzijds en de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten) anderzijds. 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 zes maanden eindigend op 30 juni 2017 (met uitzondering van de volume-informatie).

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 27 juli 2017:

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

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren)

<http://bit.ly/webcastq2>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A)

<http://bit.ly/confcallq2>

CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

Media

Marianne Amssoms

Tel: +1-212-573-9281

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

Aimee Baxter

Tel: +1-718-650-4003

E-mail: aimee.baxter@ab-inbev.com

Peter Dercon

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

E-mail: peter.dercon@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®, Sibirskaia 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 groeimarkten, 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	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	150 652	5 557	-	1 470	157 679	1,0%
waarvan AB InBev eigen bieren	128 313	- 465	-	2 635	130 483	2,1%
Opbrengsten	13 453	100	- 25	654	14 182	5,0%
Kostprijs verkochte goederen	-5 262	- 26	3	- 159	-5 444	-3,2%
Brutowinst	8 192	72	- 22	496	8 738	6,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 614	- 114	4	173	-4 551	3,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	284	- 33	1	- 101	151	-40,1%
Genormaliseerde EBIT	3 862	- 76	- 16	568	4 338	15,0%
Genormaliseerde EBITDA	4 856	- 54	- 13	566	5 354	11,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36,1%				37,7%	238 bps
Noord-Amerika	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	31 526	105	-	- 310	31 320	-1,0%
Opbrengsten	4 263	35	- 28	1	4 271	-
Kostprijs verkochte goederen	-1 544	- 25	7	11	-1 550	0,7%
Brutowinst	2 717	13	- 21	13	2 722	0,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 208	- 14	12	55	-1 155	4,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	20	-	-	- 15	5	-76,2%
Genormaliseerde EBIT	1 529	- 1	- 9	52	1 571	3,4%
Genormaliseerde EBITDA	1 732	-	- 10	55	1 778	3,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40,6%				41,6%	129 bps
Latijns-Amerika West	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	26 862	- 39	-	833	27 657	3,1%
Opbrengsten	2 149	1	- 49	182	2 284	8,5%
Kostprijs verkochte goederen	- 623	- 2	15	- 31	- 641	-4,9%
Brutowinst	1 527	- 2	- 34	151	1 643	9,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 738	- 13	18	7	- 726	1,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	40	- 32	-	2	9	19,1%
Genormaliseerde EBIT	829	- 48	- 15	160	927	20,5%
Genormaliseerde EBITDA	988	- 47	- 18	154	1 077	16,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,0%				47,2%	319 bps
Latijns-Amerika Noord	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	27 209	- 32	-	-1 046	26 131	-3,8%
Opbrengsten	1 920	1	144	- 34	2 031	-1,8%
Kostprijs verkochte goederen	- 734	-	- 56	- 33	- 823	-4,6%
Brutowinst	1 187	-	87	- 67	1 207	-5,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 636	- 12	- 54	25	- 677	3,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	92	-	6	- 32	66	-34,4%
Genormaliseerde EBIT	641	- 9	39	- 74	596	-11,7%
Genormaliseerde EBITDA	830	- 10	56	- 78	798	-9,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	43,2%				39,3%	-334 bps

Bijlage 1						
Latijns-Amerika Zuid	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	5 999	-	-	731	6 730	12,2%
Opbrengsten	504	1	- 33	179	650	35,4%
Kostprijs verkochte goederen	- 185	-	-	- 78	- 251	-42,0%
Brutowinst	319	-	- 21	101	399	31,6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 149	- 3	10	- 44	- 186	-29,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-	1	-	1	2	-
Genormaliseerde EBIT	170	- 2	- 11	58	216	34,5%
Genormaliseerde EBITDA	218	- 3	- 13	66	267	30,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	43,3%				41,1%	-154 bps
EMEA	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	29 754	5 720	-	1 232	36 706	4,1%
waarvan AB InBev eigen bieren	22 224	256	-	1 337	23 817	6,0%
Opbrengsten	2 257	332	- 11	227	2 805	10,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 970	- 229	7	- 88	- 1 279	-8,9%
Brutowinst	1 287	103	- 4	139	1 525	10,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 783	- 102	- 3	- 34	- 921	-4,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	14	-	1	1	15	4,0%
Genormaliseerde EBIT	517	2	- 6	106	619	21,0%
Genormaliseerde EBITDA	688	29	- 7	116	826	17,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30,5%				29,4%	192 bps
Azië	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	28 900	6	-	- 21	28 885	-0,1%
Opbrengsten	1 959	27	- 48	116	2 055	5,9%
Kostprijs verkochte goederen	- 861	- 25	22	41	- 823	4,7%
Brutowinst	1 098	3	- 26	156	1 232	14,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 710	- 11	16	56	- 649	7,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	94	-	- 2	- 53	39	-56,3%
Genormaliseerde EBIT	482	- 8	- 12	159	622	33,6%
Genormaliseerde EBITDA	648	- 15	- 17	142	758	22,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33,1%				36,9%	501 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	400	- 201	-	51	250	25,8%
Opbrengsten	401	- 297	-	- 17	87	-16,3%
Kostprijs verkochte goederen	- 344	252	- 4	19	- 77	20,9%
Brutowinst	57	- 45	- 5	2	10	18,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 386	35	5	108	- 237	31,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	24	- 2	- 3	- 4	15	-19,1%
Genormaliseerde EBIT	- 306	- 10	- 2	106	- 213	34,2%
Genormaliseerde EBITDA	- 246	- 11	- 4	110	- 150	44,2%

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	293 497	11 239	-	814	305 550	0,3%
waarvan AB InBev eigen bieren	246 109	- 326	-	2 430	248 212	1,0%
Opbrengsten	25 526	209	279	1 091	27 104	4,4%
Kostprijs verkochte goederen	-10 065	- 74	- 125	- 409	-10 674	-4,3%
Brutowinst	15 462	133	154	682	16 430	4,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-8 575	- 218	- 93	106	-8 779	1,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	492	- 68	16	- 31	408	-7,3%
Genormaliseerde EBIT	7 379	- 153	77	756	8 059	10,5%
Genormaliseerde EBITDA	9 346	- 101	96	821	10 162	9,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36,6%				37,5%	161 bps
Noord-Amerika						
	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	58 439	211	-	-1 494	57 156	-2,6%
Opbrengsten	7 795	77	- 13	- 72	7 786	-0,9%
Kostprijs verkochte goederen	-2 902	- 51	4	62	-2 887	2,1%
Brutowinst	4 892	26	- 9	- 10	4 899	-0,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 200	- 31	5	52	-2 174	2,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	31	-	-	- 12	20	-37,9%
Genormaliseerde EBIT	2 723	- 4	- 4	30	2 744	1,1%
Genormaliseerde EBITDA	3 116	- 1	- 5	38	3 149	1,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40,0%				40,4%	87 bps
Latijns-Amerika West						
	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	52 534	- 50	-	704	53 188	1,3%
Opbrengsten	4 123	-	- 105	242	4 259	5,9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 199	- 1	37	- 63	-1 225	-5,2%
Brutowinst	2 925	- 1	- 69	179	3 034	6,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 414	- 24	41	24	-1 373	1,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	78	- 67	- 2	24	34	-
Genormaliseerde EBIT	1 589	- 92	- 29	228	1 695	15,3%
Genormaliseerde EBITDA	1 903	- 92	- 38	224	1 998	12,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,2%				46,9%	271 bps
Latijns-Amerika Noord						
	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	56 922	- 5	-	- 367	56 550	-0,6%
Opbrengsten	3 820	1	541	4	4 365	0,1%
Kostprijs verkochte goederen	-1 386	-	- 225	- 210	-1 821	-15,2%
Brutowinst	2 436	-	315	- 206	2 545	-8,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 222	- 19	- 181	12	-1 410	0,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	191	- 1	24	- 56	157	-29,6%
Genormaliseerde EBIT	1 404	- 20	158	- 251	1 292	-18,1%
Genormaliseerde EBITDA	1 761	- 20	210	- 252	1 699	-14,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,1%				38,9%	-664 bps

Bijlage 2						
Latijns-Amerika Zuid	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	14 819	-	-	1 000	15 819	6,8%
Opbrengsten	1 231	1	- 86	377	1 523	30,7%
Kostprijs verkochte goederen	- 414	-	26	- 179	- 566	-43,2%
Brutowinst	817	-	- 60	199	956	24,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 323	- 3	23	- 92	- 394	-28,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	1	-	-	3	-6,7%
Genormaliseerde EBIT	497	- 2	- 36	106	565	21,5%
Genormaliseerde EBITDA	584	- 2	- 42	126	666	21,6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47,5%				43,7%	-327 bps
EMEA	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	57 719	11 441	-	466	69 625	0,8%
waarvan AB InBev eigen bieren	41 077	464	-	1 061	42 602	2,6%
Opbrengsten	4 142	661	23	320	5 145	7,7%
Kostprijs verkochte goederen	-1 848	- 463	- 9	- 86	-2 405	-4,6%
Brutowinst	2 294	197	14	234	2 740	10,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 426	- 184	- 18	- 73	-1 700	-5,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	1	3	31	42	-
Genormaliseerde EBIT	875	14	- 1	193	1 081	22,4%
Genormaliseerde EBITDA	1 209	70	- 2	213	1 489	17,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29,2%				28,9%	270 bps
Azië	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	52 162	- 20	-	426	52 568	0,8%
Opbrengsten	3 658	27	- 81	251	3 856	6,9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 686	- 23	44	35	-1 630	2,1%
Brutowinst	1 972	5	- 37	287	2 226	14,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 281	- 19	30	21	-1 249	1,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	127	- 1	- 4	- 41	81	-32,4%
Genormaliseerde EBIT	816	- 13	- 11	267	1 059	33,2%
Genormaliseerde EBITDA	1 181	- 19	- 25	275	1 412	23,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32,3%				36,6%	499 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	902	- 337	-	80	644	14,1%
Opbrengsten	757	- 556	-	- 31	170	-15,4%
Kostprijs verkochte goederen	- 631	462	- 2	30	- 140	17,9%
Brutowinst	127	- 94	- 2	- 1	30	-3,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 705	58	6	161	- 479	25,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	56	- 2	- 5	23	71	41,9%
Genormaliseerde EBIT	- 524	- 36	- 1	183	- 378	33,1%
Genormaliseerde EBITDA	- 407	- 37	- 3	197	- 250	45,1%