

*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.*

## Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het eerste kwartaal van 2016

### Hoogtepunten

*Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 1Q16 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 17 voor belangrijke opmerkingen en disclaimers.*

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen in 1Q16 met 3,1%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,9% toenamen. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 5,2% onder impuls van sterke volumes van premiummerken.
- **Volume:** De totale volumes namen met 1,7% af, terwijl ons volume eigen bieren met 1,4% daalde. De daling van de volumes eigen bieren was grotendeels het gevolg van verwachte uitdagende macro-economische omstandigheden en moeilijke vergelijkbare cijfers in Brazilië, die gedeeltelijk gecompenseerd werden door sterke resultaten in Mexico.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Corona, Stella Artois en Budweiser, stegen met 5,9%. Dit resultaat was vooral te danken aan Corona met een groei van meer dan 22% vooral door goede resultaten in Mexico, Chili, China en het VK. Voor Budweiser stegen de opbrengsten met 0,6% met beperkte volumes in de VS en China, die gedeeltelijk gecompenseerd werden door goede resultaten in Brazilië en Rusland. De opbrengsten van Stella Artois daalden met ongeveer 2% ten gevolge van de timing van de leveringen in de VS.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In 1Q16 steeg de KVG met 1,8%, en met 3,6% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 4,0%.
- De **EBITDA** groeide met 2,5% tot 3 462 miljoen USD, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk teniet gedaan werd door de timing van de investeringen in onze merken. De EBITDA-marge daalde met 20 basispunten tot 36,8%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële opbrengsten/kosten) bedroegen 1 219 miljoen USD in 1Q16 vergeleken met 91 miljoen USD aan netto financiële opbrengsten in 1Q15. Dit verschil was vooral het gevolg van een ongunstige aanpassing aan marktwaarde van 138 miljoen USD in 1Q16 verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's tegenover een opbrengst van 757 miljoen USD in 1Q15. De netto interestkosten stegen ook met 273 miljoen USD in het kwartaal, vooral onder invloed van de netto kostprijs van de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller plc ("SABMiller").
- **Belastingen:** In 1Q16 bedroegen de belastingen 338 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 23,2% tegenover 593 miljoen USD aan belastingen in 1Q15 met een genormaliseerde EAV van 18,0%. De stijging van de genormaliseerde EAV in 1Q16 is vooral te wijten aan de schommeling in de aanpassing aan marktwaarde verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en landenmix.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 844 miljoen USD in 1Q16 in vergelijking met 2 294 miljoen USD in 1Q15, waarbij de organische EBITDA-groei meer dan teniet werd gedaan door hogere netto financiële resultaten en ongunstige valuta-omrekeningsverschillen.
- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 1,40 USD in 1Q15 tot 0,51 USD in 1Q16. Het onderliggende resultaat voor 1Q16 was echter stabiel ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar indien geen rekening gehouden wordt met de aanpassing aan marktwaarde verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, de netto kostprijs van de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller en de impact van ongunstige valuta-omrekeningsverschillen.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 2 / 21



- **Voorgestelde combinatie met SABMiller:** We boeken goede vooruitgang om de vereiste reglementaire goedkeuringen voor de voorgestelde combinatie met SABMiller te verkrijgen en blijven ervan uitgaan dat de transactie in de tweede helft van 2016 afgesloten zal worden.

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

|                                                                                                  | 1Q15           | 1Q16           | Interne groei |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Volumes (duizend hls)</b>                                                                     | <b>107 363</b> | <b>104 868</b> | <b>-1,7%</b>  |
| AB InBev eigen bieren                                                                            | 95 089         | 93 881         | -1,4%         |
| Niet-biervolumes                                                                                 | 11 474         | 10 259         | -5,7%         |
| Producten van derden                                                                             | 800            | 728            | 12,3%         |
| <b>Opbrengsten</b>                                                                               | <b>10 453</b>  | <b>9 400</b>   | <b>3,1%</b>   |
| <b>Brutowinst</b>                                                                                | <b>6 253</b>   | <b>5 622</b>   | <b>3,9%</b>   |
| Brutomarge                                                                                       | 59,8%          | 59,8%          | 49 bp         |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                    | <b>3 967</b>   | <b>3 462</b>   | <b>2,5%</b>   |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                                                                     | 38,0%          | 36,8%          | -20 bp        |
| <b>Genormaliseerde EBIT</b>                                                                      | <b>3 213</b>   | <b>2 693</b>   | <b>-0,6%</b>  |
| Genormaliseerde EBIT-marge                                                                       | 30,7%          | 28,6%          | -110 bp       |
| Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten                        | 2 681          | 132            |               |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b> | <b>2 294</b>   | <b>844</b>     |               |
| Winst per aandeel (USD)                                                                          | 1,63           | 0,08           |               |
| <b>Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)</b>                               | <b>1,40</b>    | <b>0,51</b>    |               |

**Tabel 2. Volumes (duizend hls)**

|                                         | 1Q15           | Scope       | Interne groei | 1Q16           | Totale volume | Interne groei Volume eigen bieren |
|-----------------------------------------|----------------|-------------|---------------|----------------|---------------|-----------------------------------|
| Noord-Amerika                           | 27 326         | -119        | -294          | 26 913         | -1,1%         | -1,1%                             |
| Mexico                                  | 9 105          | -           | 1 183         | 10 288         | 13,0%         | 12,9%                             |
| Latijns-Amerika Noord                   | 31 282         | 151         | -2 294        | 29 140         | -7,3%         | -9,0%                             |
| Latijns-Amerika Zuid                    | 10 092         | -575        | -501          | 9 017          | -5,3%         | -2,4%                             |
| Europa                                  | 8 296          | -56         | 149           | 8 390          | 1,8%          | 2,5%                              |
| Azië                                    | 19 757         | 124         | -89           | 19 792         | -0,5%         | -0,5%                             |
| Globale Export en Holdingmaatschappijen | 1 504          | -196        | 21            | 1 330          | 1,6%          | 1,6%                              |
| <b>AB InBev Wereldwijd</b>              | <b>107 363</b> | <b>-670</b> | <b>-1 824</b> | <b>104 868</b> | <b>-1,7%</b>  | <b>-1,4%</b>                      |

## COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

In het eerste kwartaal van 2016 kenden we een sterk volumeresultaat in Mexico alsook een verbetering van de volumetrends in de VS en Europa. Onze activiteiten in Brazilië beleefden echter zoals voorzien één van de meest uitdagende kwartalen sinds vele jaren.

In 1Q16 stegen de totale opbrengsten van het bedrijf met 3,1%, met een sterke groei van de opbrengsten per hl met 4,9%, ten gevolge van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisatie. De totale volumes namen met 1,7% af, terwijl ons volume eigen bieren met 1,4% daalde.

Wat onze vier belangrijkste markten betreft:

- (i) In de VS stegen de sectorvolumes met 0,7% in het kwartaal, waarbij onze eigen leveringen aan kleinhandelaars (VAK) met 0,3% afnamen na correctie voor één extra verkoopdag in 1Q16. Michelob Ultra en onze luxemerken hebben een sterke groei neergezet, terwijl de volumetrends van Bud Light ook een verbetering kenden in het kwartaal.
- (ii) Mexico heeft een sterke volumegroei van 13,0% gerealiseerd onder impuls van goede economische fundamenteën, onze eigen commerciële initiatieven, het voordeel van een vroege datum van Pasen vergeleken met 2015, en gunstige vergelijkbare cijfers ten opzichte van 1Q15.
- (iii) Onze biervolumes in Brazilië zijn met 10,0% gedaald, door moeilijke vergelijkbare cijfers voornamelijk veroorzaakt door een heel uitdagende macro-economische omgeving in vergelijking met 1Q15. Dit zwakke begin van het jaar werd verwacht, en we houden vast aan onze verwachtingen dat de netto opbrengsten in Brazilië over het volledige jaar een gemiddelde tot hoge eencijferige groei zullen kennen. Onze biervolumetrends in april zijn heel bemoedigend en lijken aanzienlijk beter dan in het eerste kwartaal van dit jaar.
- (iv) De sectorvolumes in China blijven onder druk staan en namen met ongeveer 4% af in het kwartaal. Onze eigen volumes bleven het niettemin beter doen dan de sector en daalden met 1,1% in het kwartaal mede dankzij onze focus op de segmenten core plus, premium en super premium.

De totale EBITDA van het bedrijf steeg met 2,5% in het kwartaal, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk teniet gedaan werd door een stijging van de verkoop- en marketinginvesteringen met 13,5%. Deze bijkomende investering in onze merken ligt in lijn met onze verwachtingen voor FY16, waarbij we uitgaan van een hoge eencijferige tot een lage dubbelcijferige stijging die vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd zou worden.

De genormaliseerde winst per aandeel daalde van 1,40 USD in 1Q15 tot 0,51 USD in 1Q16. Het onderliggende resultaat voor 1Q16 was echter stabiel ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar indien geen rekening gehouden wordt met de aanpassing aan marktwaarde verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, de netto kostprijs van de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller en de impact van ongunstige valuta-omrekeningsverschillen (Tabel 16).

We verwachten dat de macro-economische omgeving in een aantal van onze markten uitdagend zal blijven. We hebben echter sterke plannen om deze uitdagingen aan te pakken en blijven voorzichtig optimistisch voor de rest van het jaar. Bijgevolg hebben we onze eerdere verwachtingen voor FY16 niet bijgesteld.

### **Voorgestelde combinatie met SABMiller**

We boeken goede vooruitgang om de vereiste reglementaire goedkeuringen voor de voorgestelde combinatie met SABMiller te verkrijgen.

Ter herinnering:

- (i) In november 2015 hebben we een akkoord aangekondigd met de Raad van Bestuur van SABMiller over de voorwaarden van een aanbevolen acquisitie van het totale uitgegeven en uit te geven aandelenkapitaal van SABMiller.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 4 / 21



- (ii) Terzelfder tijd hebben we een overeenkomst met Molson Coors Brewing Company bekendgemaakt met betrekking tot een volledige verkoop van SABMillers belang in MillerCoors LLC in de VS, alsook het wereldwijde merk Miller.
- (iii) In China hebben we een overeenkomst gesloten om SABMillers belang in China Resources Snow Breweries te verkopen aan China Resources Beer (Holdings) Co. Ltd.
- (iv) In Europa hebben we een bindend bod van Asahi aanvaard om bepaalde Europese premiummerken van SABMiller en de gerelateerde activiteiten te verwerven. We hebben ons ook geëngageerd om de Centraal- en Oost-Europese activa van SABMiller te verkopen.
- (v) In Zuid-Afrika hebben we een overeenkomst met de Zuid-Afrikaanse overheid bekendgemaakt met betrekking tot de verplichtingen inzake openbare dienstverlening die bij de Zuid-Afrikaanse Mededingingscommissie en Mededingingsrechtbank aanbevolen zullen worden.
- (vi) We hebben een secundaire notering van AB InBev op de Beurs van Johannesburg gelanceerd.
- (vii) We hebben de voorfinanciering van de voorgestelde transactie grotendeels afgerond volgend op een reeks uitgiftes van obligaties in het eerste kwartaal van 2016, en onze verbintenissen onder de Senior Overname Kredietfaciliteiten gedeeltelijk geannuleerd.

We blijven ervan uitgaan dat de transactie in de tweede helft van 2016 afgesloten zal worden.

## VOORUITZICHTEN VOOR 2016

Tenzij anders vermeld, verwijzen de vooruitzichten voor 2016 naar AB InBev afzonderlijk, zonder rekening te houden met de impact van de voorgestelde combinatie met SABMiller.

### (i) **Volume en opbrengsten:**

- Heel AB InBev: We verwachten dat de opbrengsten per hl bij een constante geografische basis een organische groei zullen kennen die hoger is dan de inflatie, ten gevolge van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende verbeteringen van de mix.
- In de VS: We verwachten dat de sectorvolumes in FY16 zullen blijven verbeteren. We verwachten daarnaast dat onze eigen leveringen aan groothandelaars (VAG) en leveringen aan kleinhandelaars (VAK) naar elkaar toe zullen evolueren op jaarbasis. We verwachten een verdere verbetering van onze resultaten op het vlak van netto opbrengsten per hectoliter, ondersteund door een gunstige merkenmix.
- In Mexico: We verwachten opnieuw een jaar van solide groei van de sectorvolumes onder impuls van een gunstige macro-omgeving en onze eigen commerciële initiatieven.
- In Brazilië: We verwachten dat de economie uitdagend zal blijven in FY16. We verwachten dat onze eigen netto opbrengsten in FY16 een gemiddelde tot hoge eencijferige organische groei zullen kennen, op basis van een constante verpakkingsmix.
- In China: We verwachten dat de sectorvolumes in FY16 onder druk blijven staan. We verwachten dat onze eigen volumes het beter zullen doen dan de sector dankzij onze premium- en superpremiummerken.

(ii) **Kostprijs Verkochte Goederen:** We verwachten dat de KVG per hl bij een constante geografische basis een gemiddelde eencijferige groei zal kennen onder impuls van ongunstige wisselkoersresultaten en groei bij onze premiummerken.

(iii) **Distributiekosten:** We verwachten dat de distributiekosten per hl een hoge eencijferige organische stijging zullen kennen onder invloed van de groei van onze premiummerken en een toename van de eigen distributie in Brazilië, maar beide elementen zullen naar verwachting ruimschoots gecompenseerd worden door de stijging van de netto opbrengsten.

(iv) **Verkoop- en marketinginvesteringen:** We verwachten dat de verkoop- en marketing-investeringen een hoge eencijferige tot een lage dubbelcijferige groei zullen kennen die vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd zal worden, aangezien we blijven investeren in onze merken en wereldwijde platformen op lange termijn.

(v) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde coupon op de netto schuld in FY16 tussen 3,5% en 4,0% zal bedragen indien geen rekening gehouden wordt met de impact van de voorgestelde combinatie met SABMiller. De netto interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten zullen naar verwachting respectievelijk circa 30 en 85 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. De netto kostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller, die het gevolg is van de uitgiftes van obligaties in 1Q16, inclusief de uitgiftes van Euro-obligaties op het einde van maart, zal in rekening gebracht worden bij de netto interestkosten en zal naar verwachting ongeveer 450 miljoen USD bedragen voor een volledig kwartaal.

- (vi) **Effectieve aanslagvoet:** We verwachten dat de genormaliseerde EAV voor FY16 tussen 22 en 24% zal liggen. We verwachten dat de genormaliseerde EAV tussen 23 en 25% zal bedragen voor de periode 2017-2018, en daarna tussen 25% en 27%. Onze verwachting voor de genormaliseerde EAV houdt nog steeds geen rekening met de invloed van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Voor alle duidelijkheid, onze verwachting voor de genormaliseerde EAV houdt geen rekening met de impact van de voorgestelde combinatie met SABMiller, noch met de impact van de voorfinanciering van de aankoopprijs waarvoor naar verwachting geen fiscale aftrek gerapporteerd zal worden.
- (vii) **Netto investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto investeringsuitgaven in FY16 ongeveer 4,0 miljard USD zullen bedragen. Dit is een daling met ongeveer 300 miljoen USD ten opzichte van FY15 ten gevolge van gunstige wisselkoerseffecten, die hogere investeringen in onze consumenten- en commerciële initiatieven en capaciteitsuitbreiding compenseren.
- (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. Na afronding van de combinatie met SABMiller zal schuldafbouw tot ongeveer dit niveau een prioriteit zijn.

## OVERZICHT VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN

### Verenigde Staten

#### Kritieke prestatie-indicatoren

Tabel 3. Verenigde Staten (miljoen USD)

|                              | 1Q15   | 1Q16   | Interne groei |
|------------------------------|--------|--------|---------------|
| Volumes (duizend hls)        | 25 504 | 24 980 | -1,2%         |
| Opbrengsten                  | 3 256  | 3 202  | 0,0%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 1 288  | 1 290  | 2,1%          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 39,6%  | 40,3%  | 82 bp         |

In de **Verenigde Staten** zijn de leveringen aan kleinhandelaars (VAK) in de sector naar schatting terug gegroeid in 1Q16 en wel met 0,7% na correctie voor een extra verkoopdag in het kwartaal. Onze eigen VAK is met 0,3% gedaald, goed voor een geschatte daling van het totale marktaandeel met circa 45 basispunten, een verbetering met 20 basispunten ten opzichte van de trend in FY15. Onze leveringen aan groothandelaars (VAG) daalden met 1,2% 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 naar elkaar toe zullen evolueren op jaarbasis.

De volumetrends van Bud Light zijn het afgelopen kwartaal verbeterd met een aantal initiële positieve effecten van de nieuwe "Bud Light Party"-campagne, die tijdens de Super Bowl 50 in februari gelanceerd werd. De lancering van de opgefriste visuele merkidentiteit in april zou een verdere positieve impact moeten hebben. De VAK voor Bud Light is met iets meer dan 1% gedaald in het kwartaal, met een verlies aan totaal marktaandeel van naar schatting 35 basispunten.

Onze marketingcampagne voor Budweiser is opgebouwd rond de kwaliteit en de lange geschiedenis van het merk en blijft weerklank vinden bij de consument. De VAK van Budweiser kende een lage eencilijferige daling in het kwartaal in lijn met de trends van FY15, waarbij het de beste trend van het merk sinds meer dan een decennium bevestigt. Het marktaandeel nam met ongeveer 25 basispunten af op basis van onze schattingen.

Onze portefeuille van above premium-merken zette een sterke prestatie neer in 1Q16, waarbij we volgens onze schattingen ongeveer 50 basispunten van het totale marktaandeel veroverd hebben in het kwartaal. De sterkste prestatie werd geleverd door Michelob Ultra, het snelst groeiende merk in de VS voor 5 opeenvolgende kwartalen, met een volumestijging van meer dan 20%, naar analogie met de

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 6 / 21



dubbelcijferige groei tijdens de recente kwartalen. Onze andere above premium merken presteerden ook goed, aangestuurd door Stella Artois en Goose Island. We bleven onze activiteiten in ambachtelijke bieren in 1Q16 uitbreiden door de overnames van Four Peaks en Breckenridge af te ronden en de overname van Devils Backbone Brewing Company aan te kondigen. Onze portefeuille van merken die nauw aansluiten bij de biercategorie heeft ook een bijdrage geleverd aan de verbetering van de marktaandeeltrend in het kwartaal, door positieve initiële resultaten van onze nieuwe merken, in het bijzonder Best Damn.

We werken ook nauwer dan ooit samen met onze groothandelaars, als onderdeel van ons "Winning Together" platform. Dit blijft één van onze belangrijkste prioriteiten, gericht op het vergroten van onze betrokkenheid en samenwerking met onze groothandelspartners. In 2016 zullen we verder bouwen op dit succes om onze relatie naar een nieuw niveau te tillen.

De Amerikaanse bieropbrengsten per hl stegen met 1,3% in het kwartaal, vooral dankzij onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De EBITDA in de VS in 1Q16 steeg met 2,1% tot 1 290 miljoen USD, ondanks de timing van de verkoop- en marketinginvesteringen die vooral in de eerste helft van het jaar plaatsvonden. De EBITDA-marge steeg met 82 basispunten tot 40,3%.

## Mexico

### Kritieke prestatie-indicatoren

| Tabel 4. Mexico (miljoen USD) |       |        |               |
|-------------------------------|-------|--------|---------------|
|                               | 1Q15  | 1Q16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)         | 9 105 | 10 288 | 13,0%         |
| Opbrengsten                   | 893   | 854    | 16,3%         |
| Genormaliseerde EBITDA        | 417   | 371    | 10,3%         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge  | 46,8% | 43,4%  | -237 bp       |

**Mexico** heeft sterke resultaten neergezet in het eerste kwartaal. Onze eigen volumes zijn met 13,0% gestegen dankzij een gunstige consumentenomgeving en onze eigen commerciële initiatieven. Onze volumes ondervonden ook een positieve impact van een vroegere datum van Pasen vergeleken met vorig jaar en gunstige vergelijkende cijfers ten opzichte van 1Q15, toen onze volumes maar met 2,1% groeiden. De hoogtepunten van het kwartaal omvatten de feestelijkheden ter gelegenheid van de 90<sup>ste</sup> verjaardag van Corona, de Mexicaanse erfgoedcampagne van Victoria, die de voorkeur van jongvolwassenen voor dit merk verhoogd heeft, en het Bud Light NFL-programma, dat mee aan de basis lag van een volumegroei met dubbele cijfers. We zullen blijven investeren in onze merken en programma's die ons helpen om nieuwe en interessante consumptiegelegenheden te creëren.

Dankzij een gunstige merkenmix stegen de bierinkomsten per hl in 1Q16 met 2,7% onder impuls van de groei van Bud Light, Stella Artois en de Rita-familie alsook van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer.

De EBITDA in Mexico steeg met 10,3% tot 371 miljoen USD in het kwartaal onder impuls van het sterke opbrengstenresultaat. De EBITDA-marge daalde met 273 basispunten tot 43,4% ten gevolge van de timing van onze verkoop- en marketinginvesteringen.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 7 / 21



## Brazilië

### Kritieke prestatie-indicatoren

Tabel 5. Brazilië (miljoen USD)

|                              | 1Q15   | 1Q16   | Interne groei |
|------------------------------|--------|--------|---------------|
| Volumes (duizend hls)        | 29 295 | 26 808 | -8,5%         |
| Bier volumes                 | 22 079 | 19 867 | -10,0%        |
| Niet-bier volumes            | 7 215  | 6 941  | -3,8%         |
| Opbrengsten                  | 2 271  | 1 576  | -4,0%         |
| Genormaliseerde EBITDA       | 1 189  | 810    | -5,8%         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 52,3%  | 51,4%  | -96 bp        |

Onze **Braziliaanse** activiteiten beleefden het meest uitdagende kwartaal sinds vele jaren. Onze totale volumes namen in het kwartaal met 8,5% af, waarbij de biervolumes met 10% gedaald zijn. Deze daling was te wijten aan moeilijke vergelijkbare cijfers vooral door een uitdagende macro-economische omgeving in vergelijking met 1Q15. De volumes werden ook beïnvloed door de vroegere datum van carnaval in 2016, dat voor veel consumenten het einde van het drukke zomerseizoen symboliseert, en prijsverhogingen om wijzigingen in de nationale en federale belastingen te compenseren. We hebben dit kwartaal naar schatting wat marktaandeel verloren door de regionale concurrentiedynamiek maar gaan ervan uit dat deze marktaandeelverliezen slechts tijdelijk van aard zijn. Onze frisdrankvolumes zijn met 3,8% gedaald door de zwakke toestand van de sector.

Ondanks deze tegenwind hebben onze premiummerken en onze merken die nauw aansluiten bij de biercategorie, die tegenwoordig goed zijn voor meer dan 10% van onze totale biervolumes, samen een dubbelcijferige volumegroei gerealiseerd. Deze groei was vooral te danken aan Budweiser, Stella Artois, Corona, Original en Skol Beats Senses.

De bieropbrengsten per hl in Brazilië zijn het afgelopen kwartaal met 6,0% gestegen dankzij onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, toegenomen eigen distributievolumes en de premiummerkenmix, die gedeeltelijk teniet gedaan werden door groei in onze mix van herbruikbare flessen. De groei in het aantal herbruikbare flessen is een belangrijk onderdeel van onze betaalbaarheidsstrategie, waardoor we aantrekkelijke consumentenprijspunten kunnen aanbieden zonder de winstgevendheid negatief te beïnvloeden.

We blijven ervan uitgaan dat de netto opbrengsten in Brazilië een gemiddelde tot hoge eencijferige groei zullen kennen in FY16, waarbij het behouden van een gezond evenwicht tussen volume en opbrengsten per hl onze commerciële focus is.

De EBITDA in Brazilië daalde in 1Q16 met 5,8% tot 810 miljoen USD en de marge nam 96 basispunten af tot 51,4%. Dit resultaat werd vooral aangestuurd door de daling van de opbrengsten, die gedeeltelijk gecompenseerd werd door besparingen op de kostprijs verkochte goederen en de administratieve kosten.

## China

### Kritieke prestatie-indicatoren

Tabel 6. China (miljoen USD)

|                              | 1Q15   | 1Q16   | Interne groei |
|------------------------------|--------|--------|---------------|
| Volumes (duizend hls)        | 16 793 | 16 630 | -1,1%         |
| Opbrengsten                  | 997    | 964    | 0,9%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 259    | 260    | 3,8%          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 26,0%  | 27,0%  | 76 bp         |

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 8 / 21



We schatten dat de volumes van de biersector in **China** met ongeveer 4% gedaald zijn in het kwartaal ten gevolge van economische tegenwind. Ons volume eigen bieren werd geconfronteerd met moeilijke vergelijkbare cijfers en daalde met 1,1% vergeleken met een stijging met 4,7% in 1Q15. Volgens onze schattingen is ons marktaandeel met ongeveer 45 basispunten gestegen en bedroeg aldus gemiddeld 19,0% in het kwartaal.

We blijven geloven dat core plus, premium en super premium segmenten het grootste langetermijn groeipotentieel in de biersector hebben. Onze merken in deze segmenten zijn goed zijn voor meer dan 50% van onze totale volumes in China, en zijn goed gepositioneerd, met sterke merkgezondheidscijfers.

De opbrengsten per hl stegen met 2,1% in het kwartaal, waarbij het voordeel van de gunstige merkenmix gedeeltelijk teniet gedaan werd door een ongunstige regionale mix die het gevolg was van slechte weersomstandigheden en zwakte van de sector, in het bijzonder in het zuiden en het oosten van het land.

De EBITDA in China groeide met 3,8% en de EBITDA-marge kende een verbetering met 76 basispunten tot 27,0% in 1Q16.

## Hoogtepunten van onze andere markten

**Canada** had opnieuw een goed kwartaal waarbij onze biervolumes met bijna 1% stegen hetgeen volgens onze schattingen tot een stabiel marktaandeel geleid heeft. Corona en Stella Artois zetten bijzonder sterke resultaten neer.

Ons volume eigen bieren in **Europa** steeg met 2,5% in het kwartaal en de netto opbrengsten namen met 4,6% toe, vooral onder impuls van de groei van onze premiummerken, in het bijzonder in **Frankrijk, Italië, Nederland, Rusland en Oekraïne**. In het **VK** kende het volume van onze eigen producten een lage eencijferige stijging onder impuls van sterke resultaten van onze activeringen van Stella Artois en Corona. Het volume eigen bieren in **België** kende een gemiddelde eencijferige daling ten gevolge van een zwakke sector en naar schatting beperkt marktaandeelverlies. In **Duitsland** kende het volume eigen bieren ook een gemiddelde eencijferige daling ten gevolge van een zwakke sector en beperkt marktaandeelverlies, maar de volumes van onze belangrijkste merken groeiden in het kwartaal onder impuls van sterke resultaten van Beck's. De biervolumes in **Rusland** waren stabiel in het kwartaal onder impuls van onze initiatieven op het vlak van premiumisatie.

**Latin America South** leverde sterke financiële resultaten, ondanks druk op de biervolumes, hoofdzakelijk ten gevolge van een zwakke consumentenomgeving. Corona en MixxTail kenden een goede groei, in het bijzonder in Argentinië.

In **Zuid-Korea** kenden de biervolumes een lage eencijferige stijging in het kwartaal, waardoor we naar schatting marktaandeel gewonnen hebben, onder impuls van onze succesvolle "Cass Freshness"-campagne en de prestaties van onze portefeuille aan premiummerken.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 9 / 21



## GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

| Tabel 7. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)                                        |               |              |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------|---------------|
|                                                                                                  | 1Q15          | 1Q16         | Interne groei |
| <b>Opbrengsten</b>                                                                               | <b>10 453</b> | <b>9 400</b> | <b>3,1%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen                                                                     | -4 200        | -3 778       | -1,8%         |
| <b>Brutowinst</b>                                                                                | <b>6 253</b>  | <b>5 622</b> | <b>3,9%</b>   |
| Distributiekosten                                                                                | -1 059        | -939         | -5,5%         |
| Verkoop- en marketingkosten                                                                      | -1 586        | -1 598       | -13,5%        |
| Administratieve kosten                                                                           | -645          | -555         | 4,5%          |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)                                                            | 250           | 163          | -9,4%         |
| <b>Bedrijfsresultaat (EBIT)</b>                                                                  |               |              |               |
| <b>vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>                                                       | <b>3 213</b>  | <b>2 693</b> | <b>-0,6%</b>  |
| Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT                                                        | -9            | -34          |               |
| Netto financiële opbrengsten/ (kosten)                                                           | 91            | -1 219       |               |
| Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)                                                 | 395           | - 684        |               |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen                                          | 1             | 1            |               |
| Belastingen                                                                                      | -593          | -338         |               |
| <b>Winst</b>                                                                                     | <b>3 098</b>  | <b>419</b>   |               |
| Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen                                                       | 417           | 287          |               |
| Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten                          | 2 681         | 132          |               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                    | <b>3 967</b>  | <b>3 462</b> | <b>2,5%</b>   |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b> | <b>2 294</b>  | <b>844</b>   |               |

### Opbrengsten

De geconsolideerde opbrengsten stegen in 1Q16 met 3,1%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,9% 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 5,2%.

### Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

De totale KVG steeg met 1,8%, en met 3,6% per hl. Deze stijging was vooral het gevolg van negatieve wisselkoersresultaten, hogere afschrijvingskosten van recente investeringen en de productmix. Deze stijgingen werden gedeeltelijk gecompenseerd door besparingen bij aankoopactiviteiten en efficiëntieverbeteringen. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 4,0%.

### Distributiekosten

De distributiekosten stegen met 5,5% en met 7,3% per hl. Deze stijging ten opzichte van 1Q15 was het gevolg van de toename van eigen distributie in Brazilië, ruimschoots gecompenseerd door de stijging van de netto opbrengsten, de groei van onze premiummerken en merken die nauw aansluiten bij de biercategorie, en inflatiestijgingen in Latijns-Amerika Zuid.

### Verkoop- en marketinginvesteringen

De verkoop- en marketinginvesteringen stegen met 13,5% onder impuls van betere ondersteuning van onze merken, onze initiatieven op het vlak van premiumisatie en de uitbreiding van de categorie merken die nauw aansluiten bij de biercategorie.

### Administratieve kosten

De administratieve kosten daalden met 4,5%, vooral dankzij de timing van de voorzieningen voor variabele compensatie en andere efficiëntieverbeteringen.

### Overige bedrijfsopbrengsten

De overige bedrijfsopbrengsten daalden met 9,4% ten gevolge van lagere overheidssubsidies gekoppeld aan onze lagere opbrengsten in Brazilië.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 10 / 21



## Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

**Tabel 8. Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT (miljoen USD)**

|                                           | 1Q15      | 1Q16       |
|-------------------------------------------|-----------|------------|
| Herstructurering                          | -18       | -20        |
| Verwervingskosten van bedrijfscombinaties | -         | -18        |
| Verkoop van activiteiten en activa        | 9         | 4          |
| <b>Impact op bedrijfsresultaat</b>        | <b>-9</b> | <b>-34</b> |

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 34 miljoen USD aan eenmalige kosten, vooral ten gevolge van de reorganisatie- en acquisitiekosten in verband met de voorgestelde combinatie met SABMiller.

## Netto financiële opbrengsten/ (kosten)

**Tabel 9. Netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)**

|                                               | 1Q15      | 1Q16          |
|-----------------------------------------------|-----------|---------------|
| Netto-interestkosten                          | - 408     | - 681         |
| Netto-interestkosten voor pensioenen          | - 30      | - 29          |
| Periode toerekeningkosten                     | - 76      | - 143         |
| Overige financiële resultaten                 | 605       | - 366         |
| <b>Netto financiële opbrengsten/ (kosten)</b> | <b>91</b> | <b>-1 219</b> |

De **netto financiële kosten** (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 219 miljoen USD in 1Q16 vergeleken met 91 miljoen USD opbrengsten in 1Q15. Deze daling was vooral het gevolg van overige financiële resultaten, waaronder een ongunstige aanpassing aan marktwaarde van 138 miljoen USD in 1Q16 verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's tegenover een opbrengst van 757 miljoen USD in 1Q15. De netto interestkosten stegen met 273 miljoen USD, vooral ten gevolge van de uitgifte van obligaties in januari en maart 2016 in verband met de voorfinanciering van de combinatie met SABMiller. De periodetoerekeningskosten stegen met 67 miljoen USD door eenmalige interestkosten op juridische claims die tijdens het eerste kwartaal van 2016 verschuldigd waren.

Een overzicht van het aantal aandelen dat opgenomen is in de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de start- en slotkoers van de aandelen wordt weergegeven in onderstaande tabel 10.

**Tabel 10. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's**

|                                                               | 1Q15   | 1Q16   |
|---------------------------------------------------------------|--------|--------|
| Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)           | 93,86  | 114,40 |
| Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)           | 113,80 | 109,25 |
| Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen) | 35,4   | 37,7   |

## Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

**Tabel 11. Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)**

|                                                                                                                                                                                                                          | 1Q15       | 1Q16        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------|
| Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)                                                                                                                                           | 395        | -84         |
| Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankoopprijs, aangegaan in het kader van de voorgestelde combinatie met SABMiller, dat niet in aanmerking kwam voor hedge accounting) | -          | -599        |
| Andere aanpassing aan marktwaarde (Beperkte aandelen en euro obligaties)                                                                                                                                                 | -          | 125         |
| Overige                                                                                                                                                                                                                  | -          | -126        |
| <b>Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)</b>                                                                                                                                                                  | <b>395</b> | <b>-684</b> |

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 11 / 21



De **eenmalige netto financiële kosten** bedroegen 684 miljoen USD in 1Q16 vergeleken met 395 miljoen USD aan inkomsten in 1Q15. De eenmalige netto financiële kosten voor 1Q16 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 599 miljoen USD gerelateerd aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankoopprijs van de voorgestelde combinatie met SABMiller dat niet voor hedge accounting in aanmerking komt overeenkomstig de regels van de IFRS.

Andere aanpassingen aan marktwaarde werden gedreven door afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van een deel van de voorwaardelijke aandelen die uitgegeven zouden worden in verband met de voorgestelde combinatie met SABMiller alsook de afdekking in US dollar van de 13,25 miljard Euro aan obligaties uitgegeven op 29 maart 2016, als onderdeel van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller.

Het resultaat voor 1Q16 omvat ook een marktwaardeverlies van 84 miljoen USD ten gevolge van afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen dat uitgegeven werd in het kader van een transactie die verband hield met de combinatie met Grupo Modelo. Het instrument voor uitgestelde aandelen werd afgedekt tegen een gemiddelde prijs van ongeveer 68 Euro per aandeel. Een overzicht van het aantal aandelen dat opgenomen is in de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen en van de start- en slotkoers van de aandelen wordt weergegeven in tabel 12.

Andere eenmalige netto financiële kosten ten bedrage van 126 miljoen USD hebben betrekking op versnelde periodetoerekeningskosten na de annulering in januari 2016 van 42,5 miljard USD aan Gecommitteerde Senior Overname Kredietfaciliteiten uit 2015 alsook op bereidstellingsprovisies voor de kredietfaciliteiten.

**Tabel 12. Afdekking van uitgestelde aandelen instrumenten**

|                                                                      | 1Q15   | 1Q16   |
|----------------------------------------------------------------------|--------|--------|
| Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)                  | 93,86  | 114,40 |
| Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)                  | 113,80 | 109,25 |
| Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen) | 23,1   | 23,1   |

## **Belastingen**

**Tabel 13. Belastingen (miljoen USD)**

|                                        | 1Q15  | 1Q16  |
|----------------------------------------|-------|-------|
| Belastingen                            | 593   | 338   |
| Effectieve Aanslagvoet                 | 16,1% | 44,7% |
| Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet | 18,0% | 23,2% |

In 1Q16 bedroegen de **belastingen** 338 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 23,2% tegenover 593 miljoen USD aan belastingen in 1Q15 met een genormaliseerde EAV van 18,0%. De stijging van de genormaliseerde EAV in 1Q16 is vooral te wijten aan de schommeling in de aanpassing aan marktwaarde verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's tussen 1Q15 en 1Q16 en landenmix.

De stijging in de gerapporteerde EAV van 16,1% in 1Q15 tot 44,7% in 1Q16 is het gevolg van de ongunstige impact op de winst vóór belastingen van de negatieve aanpassing aan marktwaarde in verband met de afdekking van de aankoopprijs van de voorgestelde combinatie met SABMiller.

## **Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen**

De winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen daalde van 417 miljoen USD in 1Q15 tot 287 miljoen USD in 1Q16 door wisselkoerseffecten en de ongunstige bedrijfsprestaties van Ambev in het eerste kwartaal.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 12 / 21



## Genormaliseerde winst en winst

**Tabel 14. Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)**

|                                                                                                                    | 1Q15         | 1Q16       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|
| <b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>                                   | <b>2 681</b> | <b>132</b> |
| Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten | 8            | 28         |
| Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten     | - 395        | 684        |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>                   | <b>2 294</b> | <b>844</b> |

De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev daalde tot 844 miljoen USD in 1Q16 in vergelijking met 2 294 miljoen USD in 1Q15, waarbij de organische EBITDA-groei meer dan teniet werd gedaan door hogere netto financiële kosten en de impact van ongunstige valuta-omrekeningsverschillen.

De winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev daalde van 2 681 miljoen USD in 1Q15 naar 132 miljoen USD in 1Q16.

## Genormaliseerde en basis-WPA

**Tabel 15. Winst per aandeel (USD)**

|                                                                                                                                 | 1Q15        | 1Q16        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| <b>Basis-WPA</b>                                                                                                                | <b>1,63</b> | <b>0,08</b> |
| Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel | -           | 0,01        |
| Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel     | -0,23       | 0,42        |
| <b>Genormaliseerde WPA</b>                                                                                                      | <b>1,40</b> | <b>0,51</b> |

De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 1,40 USD in 1Q15 tot 0,51 USD in 1Q16. Het onderliggende resultaat voor 1Q16 was echter stabiel ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar indien geen rekening gehouden wordt met de impact van ongunstige valuta-omrekeningsverschillen, de aanpassing aan marktwaarde verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde compensatieprogramma's en de netto kostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 13 / 21



**Tabel 16. Reconciliatie - Genormaliseerde netto winst per aandeel (USD)**

|                                                                                                                                     | 1Q15        | 1Q16        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| Genormaliseerde EBIT toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten <sup>1</sup>                                 | 1,60        | 1,59        |
| Belastingen <sup>1</sup>                                                                                                            | -0,28       | -0,21       |
| Overige <sup>1</sup>                                                                                                                | -0,38       | -0,45       |
| <b>Genormaliseerde WPA voor wisselkoes-effect, aanpassing aan marktwaarde en voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller</b> | <b>0,94</b> | <b>0,93</b> |
| Jaar-op-jaar wisselkoers-effect                                                                                                     |             | -0,15       |
| Nettokostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller                                                            |             | -0,19       |
| Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)                                         | 0,46        | -0,08       |
| <b>Genormaliseerde WPA</b>                                                                                                          | <b>1,40</b> | <b>0,51</b> |

<sup>1</sup>aan 2015 wisselkoers

**Tabel 17. Reconciliatie - Gewone winst per aandeel (USD)**

|                                                                                                                                                                                                                                                             | 1Q15        | 1Q16        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| EBIT toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten <sup>1</sup>                                                                                                                                                                         | 1,59        | 1,56        |
| Belastingen <sup>1</sup>                                                                                                                                                                                                                                    | -0,28       | -0,21       |
| Overige <sup>1</sup>                                                                                                                                                                                                                                        | -0,38       | -0,43       |
| <b>Basis-WPA voor wisselkoes-effect, aanpassing aan marktwaarde en voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller</b>                                                                                                                                   | <b>0,93</b> | <b>0,92</b> |
| Jaar-op-jaar wisselkoers-effect                                                                                                                                                                                                                             |             | -0,14       |
| Nettokostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller                                                                                                                                                                                    |             | -0,19       |
| Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)                                                                                                                                                                 | 0,46        | -0,08       |
| Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)                                                                                                                                                                              | 0,24        | -0,05       |
| Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankoopprijs, aangegaan in het kader van de voorgestelde combinatie met SABMiller, dat niet in aanmerking kwam voor hedge accounting)                                    |             | -0,37       |
| Andere aanpassing aan marktwaarde (Afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van een deel van de voorwaardelijke aandelen die uitgegeven zouden worden als ook de afdekking in US dollar van de 13,25 miljard euro aan obligaties uitgegeven in maart) |             | 0,08        |
| Versnelde periodetoerekeningskosten na de annulering in januari 2016 van 42,5 miljard USD aan Gecommitteerde Senior Overname Kredietfaciliteiten uit 2015 en bereidstellingsprovisies                                                                       |             | -0,08       |
| Verwervingskosten van bedrijfscombinaties                                                                                                                                                                                                                   |             | -0,01       |
| <b>Basis-WPA</b>                                                                                                                                                                                                                                            | <b>1,63</b> | <b>0,08</b> |

<sup>1</sup>aan 2015 wisselkoers

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 14 / 21



## **Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA**

**Tabel 18. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)**

|                                                                                                 | 1Q15         | 1Q16         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
| <b>Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>                  | <b>2 681</b> | <b>132</b>   |
| Minderheidsbelangen                                                                             | 417          | 287          |
| <b>Winst</b>                                                                                    | <b>3 098</b> | <b>419</b>   |
| Belastingen                                                                                     | 593          | 338          |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen                                        | - 1          | - 1          |
| Netto financiële (opbrengsten)/ kosten                                                          | - 91         | 1 219        |
| Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten                                                | - 395        | 684          |
| Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) | 9            | 34           |
| <b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige (opbrengsten)/kosten</b>                             | <b>3 213</b> | <b>2 693</b> |
| Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen                                               | 754          | 769          |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                   | <b>3 967</b> | <b>3 462</b> |

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) belastingen, (iii) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, (iv) netto financiële kosten, (v) eenmalige netto financiële kosten, (vi) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) en (vii) 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**

### **Verdere gedeeltelijke annulering van Gecommitteerde Senior Overname Kredietfaciliteiten**

Op 4 april 2016 heeft AB InBev aangekondigd dat het vrijwillig een verdere 12,5 miljard USD van de verbintenissen beschikbaar onder de 2015 Senior Overname Kredietovereenkomst in verband met de voorgestelde combinatie met SABMiller geannuleerd had volgend op AB InBev's uitgaven van obligaties in maart onder haar EMTN-programma. Bijgevolg bedraagt het totale gecommitteerde bedrag dat beschikbaar is onder de 2015 Senior Overname Kredietfaciliteiten 20,0 miljard USD, bestaande uit 10,0 miljard USD onder een faciliteit met een looptijd van vijf jaar en 10,0 miljard USD onder een Brugfaciliteit Overdrachten, waarbij verwacht wordt dat deze laatste volledig terugbetaald zal worden met de opbrengsten van de verkoop van bepaalde activiteiten in verband met de voorgestelde overname van SABMiller.

### **Aandeelhoudersovereenkomst**

Sinds 2004 kent een aandeelhoudersovereenkomst tussen Stichting Anheuser-Busch InBev, EPS, EPS Participations, BRC en Rayvax Société d'Investissements aan BRC en EPS gelijke stem- en controlerechten toe over Stichting Anheuser-Busch InBev en onrechtstreeks over de aandelen van Anheuser-Busch InBev

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 15 / 21



die gehouden worden door voormelde controlerende aandeelhouders. Op 31 december 2015 bezaten Stichting Anheuser-Busch InBev en de entiteiten die met haar in onderling overleg handelen, samen 52,77% van de stemrechten in Anheuser-Busch InBev, waarbij Stichting Anheuser-Busch InBev zelf 41,28% van de stemrechten bezat. De controlerende aandeelhoudersstructuur van Anheuser-Busch InBev wordt beschreven in het jaarverslag van de vennootschap.

Op 12 april 2016 maakte AB InBev bekend dat haar controlerende aandeelhouders de aandeelhoudersovereenkomst hebben gewijzigd op 11 april 2016. De gewijzigde overeenkomst bepaalt dat, bij (en op voorwaarde van) de voltooiing van de omgekeerde fusie van Anheuser-Busch InBev in de Belgische vennootschap die de overlevende entiteit van de groep zal zijn na de acquisitie van SABMiller, de duurtijd van de aandeelhoudersovereenkomst met een bijkomende termijn van 10 jaar zal verlengd worden tot 27 augustus 2034.

## **Verplichting inzake openbare dienstverlening in Zuid-Afrika**

Op 14 april maakte AB InBev bekend dat de vennootschap een overeenkomst bereikt had met de Zuid-Afrikaanse overheid over de voorwaarden inzake openbare dienstverlening die bij de Zuid-Afrikaanse Mededingingscommissie en Mededingingsrechtbank aanbevolen zullen worden binnen het kader van de voorgestelde overname van SABMiller door AB InBev.

Het pakket aan verplichtingen omvat tewerkstelling, lokalisatie van productie en grondstoffen gebruikt voor de productie van bier en cider, empowerment in het bedrijf, langdurige verbintenissen ten opzichte van Zuid-Afrika en deelname van kleine bierbrouwers op de lokale markt. In een baanbrekend engagement heeft AB InBev zich ertoe verbonden te verzekeren dat er op geen enkel moment in de toekomst mensen ongewild hun job in Zuid-Afrika zullen verliezen ten gevolge van de transactie. Daarnaast heeft het bedrijf zich geëngageerd om haar totale permanente tewerkstellingsniveaus in Zuid-Afrika in stand te houden gedurende een periode van vijf jaar na de afronding van de transactie.

Het bedrijf heeft ook toegezegd om 1 miljard rand te investeren om kleine boeren te ondersteunen, bedrijfsontwikkeling, lokale productie, export en tewerkstelling te bevorderen, schadelijk gebruik van alcohol te verminderen (onder andere door lokaal geproduceerde alcoholarme en alcoholvrije dranken aan te bieden aan de consument) en groene en waterbesparende technologieën te promoten. Als onderdeel van dit engagement van 1 miljard rand zal AB InBev 800 nieuwe opkomende landbouwers en 20 nieuwe commerciële landbouwers ondersteunen om gerst, hop, maïs en mout voor het bedrijf te produceren met de strategische bedoeling om bijkomende jobs te creëren in de agrarische toevoerketen. Het bedrijf heeft zich geëngageerd om de productie van te mouten gerst te verhogen en een huidige netto invoer van gerst om te zetten in een netto uitvoer van mout (de verwerkte vorm van graan gebruikt bij het brouwen van bier). Dit engagement ondersteunt ook andere initiatieven inzake bedrijfsontwikkeling, inclusief via coaching en bedrijfsincubatie en de lokalisatie van grondstoffen gebruikt voor de productie van bier, gaande van landbouwgrondstoffen tot verpakking.

Daarnaast heeft AB InBev zich geëngageerd om nauw met de overheid samen te werken om schadelijk gebruik van alcohol te verminderen, onder andere door alcoholvrije en alcoholarme producten op de Zuid-Afrikaanse markt te introduceren en te promoten om de consument aan te moedigen om voor een alcoholarmer product te kiezen, en daarbij deze producten waar mogelijk lokaal te brouwen.

Het bedrijf zal ook empowerment op brede schaal ondersteunen en het Zenzele-aandelenplan van South African Breweries, dat zwarte Zuid-Afrikanen (inclusief medewerkers) de mogelijkheid biedt om als aandeelhouders bij het bedrijf betrokken te zijn, in stand houden totdat het bewuste plan in 2020 vervalst. Het bedrijf zal binnen twee jaar na de afronding van de transactie een voorstel op tafel leggen dat het langetermijn engagement van het bedrijf op het vlak van empowerment na 2020 uiteenzet.

Als bijkomende indicatie van AB InBevs langetermijn engagement om in het land te investeren, zal het regionale hoofdkantoor voor Afrika in Johannesburg gelegen zijn en heeft het bedrijf zich reeds via een secundaire notering ingeschreven op de Beurs van Johannesburg.

De overeenkomst omvat ook verbintenissen van AB InBev om de deelname van kleine producenten van ambachtelijk bier op lokale markten te ondersteunen.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 16 / 21



Naar verwachting zal de overeenkomst over de voorwaarden tussen de Zuid-Afrikaanse overheid en AB InBev de procedure voor de Zuid-Afrikaanse mededingingsautoriteiten bespoedigen. In een volgende stap zal de overeenkomst aan de Mededingingscommissie voorgelegd worden binnen het kader van haar evaluatie van de impact van de voorgestelde overname op de concurrentie en op het openbaar belang. Op basis van die evaluatie zal de Commissie een aanbeveling overmaken aan de Mededingingsrechtbank.

## **Aanvaarding van het bod van Asahi om een deel van de Europese activiteiten van SABMiller over te nemen**

Op 10 februari 2016 heeft AB InBev aangekondigd dat het bedrijf een bindend bod ontvangen had van Asahi Group Holdings, Ltd. ("Asahi") om bepaalde Europese premiummerken van SABMiller en hun gerelateerde activiteiten over te nemen (met uitzondering van bepaalde rechten in de VS).

Op 19 april 2016 heeft AB InBev bekendgemaakt dat het dit bod van Asahi aanvaard heeft nadat alle medewerkers geïnformeerd en geconsulteerd werden op basis van de relevante processen die van toepassing zijn op de verkoop van deze merken en activiteiten.

De acquisitie door Asahi van deze premiummerken en bijhorende activiteiten (met name de merkfamilies Peroni, Grolsch en Meantime alsook bijhorende activiteiten in Italië, Nederland, het VK en internationaal ("de Activiteiten")), is onderworpen aan de succesvolle afronding van de aanbevolen acquisitie van SABMiller door AB InBev en de goedkeuring door de Europese Commissie van Asahi als koper van de activiteiten.

## **AB InBev werkt pakket Europese corrigerende maatregelen voor de aanbevolen acquisitie van SABMiller bij**

Op 29 april 2016 heeft AB InBev bekendgemaakt dat het bedrijf een bijgewerkt pakket van verbintenissen ten opzichte van de Europese Commissie ingediend heeft in lijn met haar streven om potentiële reglementaire problemen proactief aan te pakken.

Naast Peroni, Grolsch en Meantime en hun gerelateerde activiteiten heeft AB InBev het geheel van activa van SABMiller in Centraal- en Oost-Europa (Hongarije, Roemenië, Tsjechië, Slowakije en Polen) ter verkoop aangeboden. Deze activa omvatten een aantal topmerken op hun markten en zullen naar verwachting veel interesse wekken bij potentiële kopers.

In overeenstemming met haar ambitie om de transactie in de tweede helft van 2016 af te ronden, is AB InBev deze bijkomende verbintenis aangegaan in Fase 1 van het onderzoek van de Europese Commissie.

De vooropgestelde afstotingen moeten door de Europese Commissie beoordeeld en goedgekeurd worden en zullen afhankelijk zijn van de succesvolle afronding van de aanbevolen acquisitie van SABMiller door AB InBev zoals aangekondigd op 11 november 2015.

Het desinvesteringsproces in Europa zal worden uitgevoerd in het kader van de relevante vereisten om de medewerkers te informeren en te consulteren enerzijds en de continue dialoog met de organen die de medewerkers vertegenwoordigen anderzijds.

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 17 / 21



## OPMERKINGEN

De gerapporteerde cijfers van AB InBev voor 1Q16 en 1Q15 zijn gebaseerd op de niet-geauditeerde voorlopige geconsolideerde jaarrekening, opgesteld in overeenstemming met IFRS. Tenzij anders vermeld, zijn de cijfers gepresenteerd in miljoen USD.

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 interne 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 lagere Kostprijs Verkochte Goederen per hectoliter, te elimineren, tonen we, waar aangegeven, ook de interne 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. 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 gebruikt door het management en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen.

De winst per aandeel voor 1Q16 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 641 miljoen aandelen, vergeleken met 1 642 miljoen aandelen voor 1Q15.

### **Wettelijke disclaimer**

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van Anheuser-Busch 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 Anheuser-Busch InBevs voorgestelde acquisitie van SABMiller 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 Anheuser-Busch InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot Anheuser-Busch InBev en SABMiller en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van Anheuser-Busch InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van de vervulling van de voorafgaande voorwaarden en voorwaarden voor de hierin beschreven transacties, het vermogen om de goedkeuring van de regelgevende instanties te verkrijgen en het vermogen om de voorwaarden te vervullen om dergelijke goedkeuringen te verkrijgen, en de risico's en onzekerheden met betrekking tot Anheuser-Busch InBev die beschreven worden onder Item 3.D van haar jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 14 maart 2016. 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. Er kan geen zekerheid gegeven worden dat de voorgestelde transacties voltooid zullen worden conform de hierin beschreven voorwaarden of überhaupt voltooid zullen worden.

De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samengelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van Anheuser-Busch InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die Anheuser-Busch InBev of SABMiller openbaar hebben 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 Anheuser-Busch InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op Anheuser-Busch InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst Anheuser-Busch

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 18 / 21



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.

## **Bij de SEC in te dienen documenten en dit document: belangrijke informatie**

Indien AB InBev en SABMiller een transactie implementeren in verband met de acquisitie van SABMiller door AB InBev, dan kan het noodzakelijk zijn dat AB InBev of Newbelco (een Belgische vennootschap met beperkte aansprakelijkheid opgericht voor de doeleinden van die transactie) relevante documenten indient bij de SEC. Dergelijke documenten zijn momenteel echter niet beschikbaar. **INVESTEERDERS WORDT GEVRAAGD OM ALLE DOCUMENTEN MET BETREKKING TOT EEN DERGELIJKE POTENTIËLE TRANSACTIE TE LEZEN INDIEN EN WANNEER ZE BESCHIKBAAR WORDEN AANGEZIEN DIE DOCUMENTEN BELANGRIJKE INFORMATIE BEVATTEN.** Zodra die documenten bij de SEC ingediend zijn, kunnen investeerders op de website van de SEC (<http://www.sec.gov>) gratis een kopie van dergelijke ingediende documenten krijgen. Zodra die documenten bij de SEC ingediend zijn, kan een kopie ook kosteloos verkregen worden via AB InBev.

## **Bericht aan Amerikaanse investeerders**

Amerikaanse aandeelhouders van SABMiller worden erop gewezen dat de stappen van een transactie die de aandeelhouders van SABMiller moeten goedkeuren, kunnen worden geïmplementeerd onder een Engels akkoord ("scheme of arrangement") voorzien onder Engels vennootschapsrecht. In dat geval zouden aandelen die onder de transactie moeten worden uitgegeven aan de aandeelhouders van SABMiller naar verwachting worden uitgegeven onder de vrijstelling van de registratievereisten van de Amerikaanse Securities Act van 1933, voorzien in Sectie 3(a)(10), en zouden die onderhevig zijn aan de Engelse vereisten van openbaarmaking (die verschillen van de vereisten van openbaarmaking in de Verenigde Staten). De transactie kan in plaats daarvan worden geïmplementeerd door middel van een overnamebod onder Engels recht. In dat geval zullen aandelen die onder de transactie moeten worden uitgegeven aan de aandeelhouders van SABMiller worden geregistreerd onder de Amerikaanse Securities Act, in afwezigheid van een toepasselijke vrijstelling van registratie. Indien de transactie wordt geïmplementeerd door middel van een Engels overnamebod, zal dit worden gedaan overeenkomstig de toepasselijke regels onder de Amerikaanse Exchange Act van 1934, met inbegrip van toepasselijke vrijstellingen voorzien onder Regel 14d-1(d) daaronder.

Deze neerlegging is geen aanbod tot verkoop of uitnodiging tot het doen van een aanbod om effecten te kopen, noch zal er enige verkoop van effecten plaatsvinden in enige jurisdictie waar dergelijk aanbod, uitnodiging of verkoop onwettig zou zijn voorafgaand aan de registratie of kwalificatie krachtens de effectenwetgeving van dergelijke jurisdictie. Effecten zullen alleen maar worden aangeboden door middel van een prospectus die voldoet aan de vereisten van Sectie 10 van de Amerikaanse Securities Act van 1933, zoals gewijzigd.

De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 7 tot 9, 11, 13 tot 15 en 18 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2016 (1Q16) 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 2016; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCBVA 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 voor 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 3 tot 6, 10, 12 en 16 tot 17 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2016 (met uitzondering van de volume-informatie).

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 19 / 21



## TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

### **Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op woensdag 4 mei 2016:**

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

#### **Registratiegegevens**

Webcast (enkel luisteren)

<http://event.on24.com/r.htm?e=1117085&s=1&k=26BE3F08A99F242A291C465F498785BD>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/21562772>

## CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

### Media

#### **Marianne Amssoms**

Phone: +1-212-573-9281

E-mail: [marianne.amssoms@ab-inbev.com](mailto:marianne.amssoms@ab-inbev.com)

#### **Karen Couck**

Tel: +1-212-573-9283

E-mail: [karen.couck@ab-inbev.com](mailto:karen.couck@ab-inbev.com)

#### **Kathleen Van Boxelaer**

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

E-mail: [kathleen.vanboxelaer@ab-inbev.com](mailto:kathleen.vanboxelaer@ab-inbev.com)

### Investeerders

#### **Graham Staley**

Tel: +1-212-573-4365

E-mail: [graham.staley@ab-inbev.com](mailto:graham.staley@ab-inbev.com)

#### **Lauren Abbott**

Tel: +1-212-573-9287

E-mail: [lauren.abbott@ab-inbev.com](mailto:lauren.abbott@ab-inbev.com)

#### **Heiko Vulsieck**

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

E-mail: [heiko.vulsieck@ab-inbev.com](mailto:heiko.vulsieck@ab-inbev.com)

### Over Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met een tweede notering op de beurs van Mexico (MEXBOL: ABI) en van Zuid-Afrika (JSE: ANB) en met American Depositary Receipts op de beurs van New York (NYSE: BUD). Het bedrijf is de wereldwijde leidinggevende brouwer en behoort tot 's werelds top vijf van bedrijven actief in consumptiegoederen. Bier, het oorspronkelijke sociale netwerk, brengt reeds sedert duizenden jaren mensen samen, en onze portefeuille van meer dan 200 biermerken blijft sterke banden smeden met consumenten. Onze portefeuille omvat onder andere de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; de internationale merken Beck's®, Leffe® en Hoegaarden®; en lokale kampioenen Bud Light®, Skol®, Brahma®, Antarctica®, Quilmes®, Victoria®, Modelo Especial®, Michelob Ultra®, Harbin®, Sedrin®, Klinskoye®, Sibirskaia Korona®, Chernigivske®, Cass® en Jupiler®. Anheuser-Busch InBev's toewijding aan kwaliteit gaat terug naar brouwtradities die meer dan 600 jaar oud zijn en de brouwerij Den Hoorn in Leuven, België, en naar de pioniersgeest van de Anheuser & Co brouwerij, met wortels in St. Louis in de Verenigde Staten, sinds 1852. Anheuser-Busch InBev is geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiemarkten en benut de collectieve sterkte van haar meer dan 150 000 medewerkers, die in vestigingen in 26 landen wereldwijd tewerk gesteld worden. In 2015 realiseerde AB InBev 43,6 miljard US dollar aan opbrengsten. Het doel van de onderneming is het Beste Bierbedrijf te zijn dat Mensen Samenbrengt voor een Betere Wereld. Kom meer te weten op: [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com)

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 20 / 21



| <b>Bijlage 1</b>                      |               |              |                           |                      |              |                      |
|---------------------------------------|---------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| <b>AB InBev Wereldwijd</b>            | <b>1Q15</b>   | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>1Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                 | 107 363       | - 670        | -                         | -1 824               | 104 868      | -1,7%                |
| waarvan AB InBev eigen bieren         | 95 089        | 81           | -                         | -1 289               | 93 881       | -1,4%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>10 453</b> | <b>- 61</b>  | <b>-1 310</b>             | <b>317</b>           | <b>9 400</b> | <b>3,1%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | -4 200        | 60           | 436                       | - 75                 | -3 778       | -1,8%                |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>6 253</b>  | <b>-</b>     | <b>- 874</b>              | <b>243</b>           | <b>5 622</b> | <b>3,9%</b>          |
| Distributiekosten                     | -1 059        | 2            | 174                       | - 57                 | - 939        | -5,5%                |
| Verkoop- en marketingkosten           | -1 586        | 8            | 194                       | - 212                | -1 598       | -13,5%               |
| Administratieve kosten                | - 645         | - 11         | 71                        | 29                   | - 555        | 4,5%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 250           | - 21         | - 45                      | - 22                 | 163          | -9,4%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 3 213         | - 22         | - 480                     | - 19                 | 2 693        | -0,6%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>3 967</b>  | <b>- 20</b>  | <b>- 585</b>              | <b>99</b>            | <b>3 462</b> | <b>2,5%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 38,0%         |              |                           |                      | 36,8%        | -20 bp               |

  

| <b>Noord-Amerika</b>                  | <b>1Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>1Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Volumes (duizend hls)                 | 27 326       | - 119        | -                         | - 294                | 26 913       | -1,1%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>3 601</b> | <b>- 38</b>  | <b>-40</b>                | <b>9</b>             | <b>3 532</b> | <b>0,3%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | -1 475       | 43           | 10                        | 65                   | -1 358       | 4,6%                 |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>2 126</b> | <b>4</b>     | <b>-30</b>                | <b>74</b>            | <b>2 175</b> | <b>3,5%</b>          |
| Distributiekosten                     | - 316        | 2            | 8                         | 4                    | - 301        | 1,4%                 |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 500        | - 1          | 8                         | - 75                 | - 568        | -15,1%               |
| Administratieve kosten                | - 126        | - 10         | 2                         | 11                   | -123         | 8,1%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 16           | - 10         | -                         | 5                    | 11           | 81,4%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 1 200        | - 14         | -11                       | 19                   | 1.194        | 1,6%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>1 381</b> | <b>- 13</b>  | <b>-13</b>                | <b>28</b>            | <b>1.384</b> | <b>2,1%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 38,3%        |              |                           |                      | 39,2%        | 70 bp                |

  

| <b>Mexico</b>                         | <b>1Q15</b> | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>1Q16</b> | <b>Interne groei</b> |
|---------------------------------------|-------------|--------------|---------------------------|----------------------|-------------|----------------------|
| Volumes (duizend hls)                 | 9 105       | -            | -                         | 1 183                | 10 288      | 13,0%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>893</b>  | <b>- 6</b>   | <b>-176</b>               | <b>144</b>           | <b>854</b>  | <b>16,3%</b>         |
| Kostprijs verkochte goederen          | - 244       | - 1          | 50                        | - 49                 | - 243       | -20,5%               |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>649</b>  | <b>- 7</b>   | <b>-126</b>               | <b>95</b>            | <b>611</b>  | <b>14,7%</b>         |
| Distributiekosten                     | - 97        | - 1          | 20                        | - 18                 | - 96        | -18,8%               |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 171       | 10           | 36                        | - 51                 | - 176       | -31,9%               |
| Administratieve kosten                | - 103       | -            | 16                        | 12                   | - 76        | 11,1%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 52          | - 14         | - 6                       | - 2                  | 29          | -5,9%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 330         | - 12         | -60                       | 35                   | 292         | 10,8%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>417</b>  | <b>- 12</b>  | <b>-77</b>                | <b>43</b>            | <b>371</b>  | <b>10,3%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 46,8%       |              |                           |                      | 43,4%       | -237 bp              |

  

| <b>Latijns-Amerika Noord</b>          | <b>1Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>1Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Volumes (duizend hls)                 | 31 282       | 151          | -                         | -2 294               | 29 140       | -7,3%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>2 489</b> | <b>13</b>    | <b>- 610</b>              | <b>- 48</b>          | <b>1 845</b> | <b>-1,9%</b>         |
| Kostprijs verkochte goederen          | - 819        | - 7          | 197                       | - 1                  | - 629        | -0,1%                |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>1 670</b> | <b>6</b>     | <b>- 413</b>              | <b>- 49</b>          | <b>1 216</b> | <b>-2,9%</b>         |
| Distributiekosten                     | - 321        | - 1          | 84                        | - 6                  | - 244        | -1,9%                |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 296        | -            | 77                        | - 12                 | - 231        | -3,9%                |
| Administratieve kosten                | - 129        | -            | 29                        | 15                   | - 85         | 11,7%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 168          | -            | - 37                      | - 32                 | 98           | -19,2%               |
| Genormaliseerde EBIT                  | 1 092        | 5            | - 260                     | - 83                 | 755          | -7,6%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>1 267</b> | <b>5</b>     | <b>- 313</b>              | <b>- 43</b>          | <b>916</b>   | <b>-3,4%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 50,9%        |              |                           |                      | 49,6%        | -77 bp               |

# PERSBERICHT

Brussel, 4 mei 2016 – 21 / 21



## Bijlage 1

| Latijns-Amerika Zuid                    | 1Q15         | Scope       | Wisselkoers-effect | Interne groei | 1Q16         | Interne groei |
|-----------------------------------------|--------------|-------------|--------------------|---------------|--------------|---------------|
| Volumes (duizend hls)                   | 10 092       | -575        | -                  | -501          | 9 017        | -5,3%         |
| <b>Opbrengsten</b>                      | <b>918</b>   | <b>-18</b>  | <b>-305</b>        | <b>154</b>    | <b>749</b>   | <b>17,2%</b>  |
| Kostprijs verkochte goederen            | - 331        | 14          | 92                 | -18           | - 243        | -5,7%         |
| <b>Brutowinst</b>                       | <b>587</b>   | <b>-4</b>   | <b>-213</b>        | <b>136</b>    | <b>506</b>   | <b>23,4%</b>  |
| Distributiekosten                       | - 83         | 3           | 35                 | -27           | - 72         | -33,5%        |
| Verkoop- en marketingkosten             | - 95         | -           | 34                 | -28           | - 90         | -30,0%        |
| Administratieve kosten                  | - 32         | -           | 10                 | -3            | - 25         | -11,0%        |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)   | - 5          | -           | - 1                | 8             | 2            | -             |
| Genormaliseerde EBIT                    | 372          | -1          | -135               | 85            | 321          | 23,0%         |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>           | <b>417</b>   | <b>-1</b>   | <b>-152</b>        | <b>101</b>    | <b>364</b>   | <b>24,2%</b>  |
| Genormaliseerde EBITDA-marge            | 45,4%        |             |                    |               | 48,6%        | 280 bp        |
| Europa                                  | 1Q15         | Scope       | Wisselkoers-effect | Interne groei | 1Q16         | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)                   | 8 296        | - 56        | -                  | 149           | 8 390        | 1,8%          |
| waarvan AB InBev eigen bieren           | 7 967        | - 56        | -                  | 200           | 8 111        | 2,5%          |
| <b>Opbrengsten</b>                      | <b>775</b>   | <b>- 5</b>  | <b>- 65</b>        | <b>35</b>     | <b>740</b>   | <b>4,6%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen            | - 342        | -           | 31                 | - 18          | - 329        | -5,3%         |
| <b>Brutowinst</b>                       | <b>433</b>   | <b>- 5</b>  | <b>-34</b>         | <b>17</b>     | <b>411</b>   | <b>4,0%</b>   |
| Distributiekosten                       | - 86         | - 1         | 8                  | - 9           | - 88         | -10,5%        |
| Verkoop- en marketingkosten             | - 193        | -           | 17                 | - 20          | - 196        | -10,2%        |
| Administratieve kosten                  | - 80         | -           | 6                  | 6             | - 68         | 7,7%          |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)   | 1            | 2           | -                  | - 6           | - 2          | -             |
| Genormaliseerde EBIT                    | 75           | - 4         | -2                 | - 11          | 57           | -15,7%        |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>           | <b>154</b>   | <b>- 4</b>  | <b>-9</b>          | <b>- 7</b>    | <b>134</b>   | <b>-4,7%</b>  |
| Genormaliseerde EBITDA-marge            | 19,9%        |             |                    |               | 18,1%        | -175 bp       |
| Azië                                    | 1Q15         | Scope       | Wisselkoers-effect | Interne groei | 1Q16         | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)                   | 19 757       | 124         | -                  | -89           | 19 792       | -0,5%         |
| <b>Opbrengsten</b>                      | <b>1 294</b> | <b>11</b>   | <b>-73</b>         | <b>25</b>     | <b>1 258</b> | <b>1,9%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen            | - 650        | - 6         | 37                 | -53           | - 672        | -8,1%         |
| <b>Brutowinst</b>                       | <b>644</b>   | <b>5</b>    | <b>-36</b>         | <b>-28</b>    | <b>586</b>   | <b>-4,3%</b>  |
| Distributiekosten                       | - 107        | - 1         | 6                  | -             | - 102        | 0,2%          |
| Verkoop- en marketingkosten             | - 280        | 2           | 16                 | -5            | - 268        | -1,6%         |
| Administratieve kosten                  | - 77         | -           | 4                  | 1             | - 72         | 1,8%          |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)   | 11           | -           | - 1                | 8             | 19           | 67,9%         |
| Genormaliseerde EBIT                    | 191          | 6           | -11                | -23           | 163          | -11,6%        |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>           | <b>340</b>   | <b>6</b>    | <b>-20</b>         | <b>11</b>     | <b>338</b>   | <b>3,3%</b>   |
| Genormaliseerde EBITDA-marge            | 26,3%        |             |                    |               | 26,9%        | 35 bp         |
| Globale Export en Holdingmaatschappijen | 1Q15         | Scope       | Wisselkoers-effect | Interne groei | 1Q16         | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)                   | 1 504        | - 196       | -                  | 21            | 1 330        | 1,6%          |
| <b>Opbrengsten</b>                      | <b>483</b>   | <b>- 18</b> | <b>-41</b>         | <b>-2</b>     | <b>422</b>   | <b>-0,5%</b>  |
| Kostprijs verkochte goederen            | - 339        | 18          | 17                 | -1            | - 305        | -0,3%         |
| <b>Brutowinst</b>                       | <b>144</b>   | <b>-</b>    | <b>-23</b>         | <b>-3</b>     | <b>117</b>   | <b>-2,4%</b>  |
| Distributiekosten                       | - 50         | 1           | 14                 | -2            | - 37         | -3,7%         |
| Verkoop- en marketingkosten             | - 51         | - 2         | 5                  | -22           | - 70         | -42,4%        |
| Administratieve kosten                  | - 97         | -           | 4                  | -12           | - 106        | -12,6%        |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)   | 8            | -           | -                  | - 2           | 7            | -22,6%        |
| Genormaliseerde EBIT                    | - 46         | - 1         | -                  | -41           | - 89         | -74,2%        |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>           | <b>- 10</b>  | <b>- 1</b>  | <b>- 2</b>         | <b>-33</b>    | <b>- 46</b>  | <b>-</b>      |