

*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 tweede kwartaal en de eerste helft van 2016

### Hoogtepunten

*Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 2Q16 en HY16 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 17 voor belangrijke opmerkingen en disclaimers.*

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen in 2Q16 met 4,0%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,9% toenamen. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 6,1% onder impuls van groei binnen onze premiummerken. De opbrengsten stegen in HY16 met 3,6%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 5,4%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 5,7%.
- **Volume:** In 2Q16 namen de totale volumes met 1,7% af terwijl ons volume eigen bieren met 0,8% daalde. De daling in het volume eigen bieren was in hoofdzaak het gevolg van zwakke prestaties van de sector in Brazilië en Argentinië, die gedeeltelijk gecompenseerd werden door goede resultaten in Mexico en de VS. In HY16 namen de totale volumes met 1,7% af terwijl ons volume eigen bieren met 1,1% daalde.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Corona, Stella Artois en Budweiser, stegen met 8,4% in 2Q16. Dit resultaat was vooral te danken aan Corona met een groei van 13,0% die vooral in Mexico, het VK en China gerealiseerd werd. De opbrengsten van Stella Artois stegen met meer dan 9% onder impuls van de VS en Canada. De opbrengsten voor Budweiser stegen met bijna 6%, en deze groei werd voornamelijk in China, Brazilië en het VK gerealiseerd. In HY16 namen de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken met 7,2% toe.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In 2Q16 steeg de KVG met 0,8%, en met 2,5% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 1,4%. In HY16 steeg de KVG met 1,3%, en met 3,0% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in HY16 met 2,7%.
- De **EBITDA** groeide in 2Q16 met 4,3% tot 4 011 miljoen USD, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk teniet gedaan werd door investeringen in onze merken, die conform onze verwachtingen vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd werden. De EBITDA-marge steeg lichtjes tot 37,1% in 2Q16. In HY16 nam de EBITDA met 3,4% toe en kende de EBITDA-marge een lichte daling.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 726 miljoen USD in 2Q16 vergeleken met 554 miljoen USD in 2Q15. Deze stijging was vooral te wijten aan de bijkomende netto interestkosten die het gevolg zijn van de uitgifte van obligaties in 1Q16 in verband met de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller. Deze toename van de netto interestkosten werd gedeeltelijk gecompenseerd door de overige financiële resultaten, waaronder een gunstige aanpassing aan marktwaarde van 444 miljoen USD in 2Q16 gelinkt aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's tegenover een verlies van 139 miljoen USD in 2Q15. De netto financiële kosten bedroegen 1 945 miljoen USD in HY16 tegenover 463 miljoen USD in HY15.
- **Belastingen:** In 2Q16 bedroegen de belastingen 497 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 20,5% tegenover 532 miljoen USD aan belastingen in 2Q15 met een genormaliseerde EAV van 17,2%. De genormaliseerde EAV voor HY16 bedroeg 21,5% tegenover 17,6% in HY15.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 727 miljoen USD in 2Q16 in vergelijking met 1 984 miljoen USD in 2Q15, waarbij de organische EBITDA-groei meer dan teniet werd gedaan door hogere netto financiële kosten en ongunstige valuta-omrekeningsverschillen. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 571 miljoen USD in HY16, in vergelijking met 4 278 miljoen USD in HY15.
- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 1,21 USD in 2Q15 tot 1,06 USD in 2Q16, en daalde van 2,61 USD in HY15 tot 1,57 USD in HY16.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 2 / 24



- **Voorgestelde combinatie met SABMiller:** We hebben aanzienlijke vooruitgang geboekt om de vereiste reglementaire goedkeuringen voor de voorgestelde combinatie met SABMiller te verkrijgen, inclusief recente goedkeuring in de VS, en we hebben een herzien en finaal bod aangekondigd. Het blijft onze doelstelling om de transactie in 2016 af te sluiten.
- **Halfjaarlijks Financieel Rapport 2016:** Het verslag is beschikbaar op onze website [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com).

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

|                                                                                                  |                       | 2Q15           | 2Q16           | Interne groei |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Volumes (duizend hls)</b>                                                                     |                       | <b>116 799</b> | <b>114 908</b> | <b>-1,7%</b>  |
|                                                                                                  | AB InBev eigen bieren | 105 409        | 104 999        | -0,8%         |
|                                                                                                  | Niet-biervolumes      | 10 521         | 9 044          | -9,7%         |
|                                                                                                  | Producten van derden  | 869            | 866            | -22,2%        |
| <b>Opbrengsten</b>                                                                               |                       | <b>11 052</b>  | <b>10 806</b>  | <b>4,0%</b>   |
| <b>Brutowinst</b>                                                                                |                       | <b>6 590</b>   | <b>6 582</b>   | <b>6,2%</b>   |
| Brutomarge                                                                                       |                       | 59,6%          | 60,9%          | 126 bp        |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                    |                       | <b>4 156</b>   | <b>4 011</b>   | <b>4,3%</b>   |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                                                                     |                       | 37,6%          | 37,1%          | 8 bp          |
| <b>Genormaliseerde EBIT</b>                                                                      |                       | <b>3 382</b>   | <b>3 222</b>   | <b>2,9%</b>   |
| Genormaliseerde EBIT-marge                                                                       |                       | 30,6%          | 29,8%          | -35 bp        |
| Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten                        |                       | 1 929          | 152            |               |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b> |                       | <b>1 984</b>   | <b>1 727</b>   |               |
| Winst per aandeel (USD)                                                                          |                       | 1,18           | 0,09           |               |
| <b>Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)</b>                               |                       | <b>1,21</b>    | <b>1,06</b>    |               |
|                                                                                                  |                       | HY15           | HY16           | Interne groei |
| <b>Volumes (duizend hls)</b>                                                                     |                       | <b>224 162</b> | <b>219 776</b> | <b>-1,7%</b>  |
|                                                                                                  | AB InBev eigen bieren | 200 498        | 198 880        | -1,1%         |
|                                                                                                  | Niet-biervolumes      | 21 995         | 19 303         | -7,6%         |
|                                                                                                  | Producten van derden  | 1 669          | 1 594          | -7,5%         |
| <b>Opbrengsten</b>                                                                               |                       | <b>21 505</b>  | <b>20 206</b>  | <b>3,6%</b>   |
| <b>Brutowinst</b>                                                                                |                       | <b>12 843</b>  | <b>12 204</b>  | <b>5,1%</b>   |
| Brutomarge                                                                                       |                       | 59,7%          | 60,4%          | 89 bp         |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                    |                       | <b>8 123</b>   | <b>7 474</b>   | <b>3,4%</b>   |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                                                                     |                       | 37,8%          | 37,0%          | -6 bp         |
| <b>Genormaliseerde EBIT</b>                                                                      |                       | <b>6 595</b>   | <b>5 915</b>   | <b>1,2%</b>   |
| Genormaliseerde EBIT-marge                                                                       |                       | 30,7%          | 29,3%          | -71 bp        |
| Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten                        |                       | 4 610          | 285            |               |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b> |                       | <b>4 278</b>   | <b>2 571</b>   |               |
| Winst per aandeel (USD)                                                                          |                       | 2,81           | 0,17           |               |
| <b>Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)</b>                               |                       | <b>2,61</b>    | <b>1,57</b>    |               |

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 3 / 24



Tabel 2. Volumes (duizend hls)

|                                         | 2Q15           | Scope     | Interne groei | 2Q16           | Totale volume | Interne groei Volume eigen bieren |
|-----------------------------------------|----------------|-----------|---------------|----------------|---------------|-----------------------------------|
| Noord-Amerika                           | 31 089         | 325       | 112           | 31 526         | 0,4%          | 0,4%                              |
| Mexico                                  | 10 886         | -         | 788           | 11 674         | 7,2%          | 7,2%                              |
| Latijns-Amerika Noord                   | 27 478         | 436       | -1 281        | 26 632         | -4,6%         | -4,2%                             |
| Latijns-Amerika Zuid                    | 7 764          | - 485     | -1 077        | 6 202          | -14,8%        | -9,9%                             |
| Europa                                  | 12 361         | - 110     | - 98          | 12 153         | -0,8%         | -0,1%                             |
| Azië                                    | 25 529         | 179       | - 441         | 25 267         | -1,7%         | -1,6%                             |
| Globale Export en Holdingmaatschappijen | 1 692          | - 249     | 10            | 1 454          | 0,7%          | 0,7%                              |
| <b>AB InBev Wereldwijd</b>              | <b>116 799</b> | <b>95</b> | <b>-1 986</b> | <b>114 908</b> | <b>-1,7%</b>  | <b>-0,8%</b>                      |

|                                         | HY15           | Scope       | Interne groei | HY16           | Totale volume | Interne groei Volume eigen bieren |
|-----------------------------------------|----------------|-------------|---------------|----------------|---------------|-----------------------------------|
| Noord-Amerika                           | 58 416         | 205         | -182          | 58 439         | -0,3%         | -0,3%                             |
| Mexico                                  | 19 991         | -           | 1 971         | 21 961         | 9,9%          | 9,8%                              |
| Latijns-Amerika Noord                   | 58 759         | 587         | -3 574        | 55 772         | -6,0%         | -6,8%                             |
| Latijns-Amerika Zuid                    | 17 857         | -1.060      | -1.578        | 15 219         | -9,4%         | -5,5%                             |
| Europa                                  | 20 657         | -166        | 51            | 20 542         | 0,2%          | 0,9%                              |
| Azië                                    | 45 286         | 303         | -530          | 45 058         | -1,2%         | -1,1%                             |
| Globale Export en Holdingmaatschappijen | 3 197          | -444        | 31            | 2 784          | 1,1%          | 1,1%                              |
| <b>AB InBev Wereldwijd</b>              | <b>224 162</b> | <b>-575</b> | <b>-3 811</b> | <b>219 776</b> | <b>-1,7%</b>  | <b>-1,1%</b>                      |

## COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

In het tweede kwartaal van 2016 kenden we opnieuw een sterk volumeresultaat in Mexico alsook een verdere verbetering van onze resultaten in de VS. Onze activiteiten in Brazilië en Argentinië bleven niettemin onder druk staan door ongunstige macro-economische omstandigheden.

In 2Q16 stegen de totale opbrengsten van het bedrijf met 4,0%, met een sterke groei van de opbrengsten per hl met 5,9%, ten gevolge van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisatie. De opbrengsten van onze drie wereldwijde merken zijn met 8,4% toegenomen.

Wat onze vier belangrijkste markten betreft:

- (i) **VS:** In de VS zijn de sectorvolumes gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen op basis van onze schattingen in 2Q16 stabiel gebleven en in HY16 met 0,2% gestegen. Onze eigen verkoop aan kleinhandelaars (VAK) gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen daalde met 0,9% in 2Q16 en met 0,7% in HY16. Wat de merken betreft, hebben Michelob ULTRA en onze luxemerken een volumegroei met dubbele cijfers gekend, waren de volumetrends van Bud Light in lijn met recente kwartalen en blijven de volumetrends van Budweiser verbeteren. De netto opbrengsten stegen met 2,3%, en de EBITDA nam met 4,8% toe.
- (ii) **Mexico:** Mexico heeft een sterke volumegroei van 7,2% gerealiseerd onder impuls van goede macro-economische fundamenteen en succesvolle commerciële initiatieven, met een groei van de netto opbrengsten met 9,5% tot gevolg. De EBITDA steeg met 6,6%, beïnvloed door de timing van de verkoop- en marketinginvesteringen, die vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd werden.
- (iii) **Brazilië:** Het macro-economische en politieke klimaat in Brazilië blijft onstabiel, en de daling van het beschikbare consumenteninkomen heeft een negatieve invloed op de volumes van de biersector. De volumetrends van onze eigen bieren verbeterde in het tweede kwartaal ten opzichte van het eerste kwartaal, maar niet aan het tempo dat we voor ogen hadden. Onze marktaandeeltrend is verbeterd in het tweede kwartaal.  
De netto opbrengsten in Brazilië zijn in 2Q16 met 2,0% gegroeid. Gezien de resultaten van de eerste zes maanden stellen we echter onze verwachtingen voor de netto opbrengsten in Brazilië bij. Tot voor kort gingen we ervan uit dat de netto opbrengsten een gemiddelde tot hoge eencijferige stijging zouden kennen in FY16. We verwachten nu dat de netto opbrengsten in FY16 stabiel zullen blijven ten opzichte van FY15 ten gevolge van de zwakke consumentenomgeving en de grotere mix van herbruikbare glazen flessen, die een positief effect op de EBITDA hebben maar voor een daling van de netto inkomsten per hl zorgen.
- (iv) **China:** De sectorvolumes in China blijven onder druk staan en zijn op basis van onze schattingen met ongeveer 8% afgenomen in 2Q16. Onze eigen volumes blijven het niettemin beter doen dan de sector en daalden met 2,3% in het kwartaal, ten gevolge van onze focus op de segmenten Core Plus, Premium en Super Premium. De netto opbrengsten stegen met 3,9%, en de EBITDA nam met meer dan 25% toe.

De totale EBITDA van het bedrijf steeg met 4,3% in het tweede kwartaal, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk teniet gedaan werd door een stijging van de verkoop- en marketinginvesteringen met 18,8%. 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.

## **Voorgestelde combinatie met SABMiller**

We hebben aanzienlijke vooruitgang geboekt om de vereiste reglementaire goedkeuringen voor de voorgestelde combinatie met SABMiller te verkrijgen. Goedkeuring in China is de enige resterende voorafgaande voorwaarde om het formele bod aan de aandeelhouders van SABMiller voor te leggen. We hebben eveneens een herzien en finaal bod voor de voorgestelde combinatie met SABMiller aangekondigd. Het blijft onze bedoeling om de transactie in 2016 af te sluiten.

## **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 passen onze verwachting aan. Tot voor kort gingen we ervan uit dat de netto opbrengsten in Brazilië een gemiddelde tot hoge eencijferige stijging zouden kennen in FY16. We verwachten nu dat de netto opbrengsten in FY16 stabiel zullen blijven ten opzichte van FY15 ten gevolge van de zwakke consumentenomgeving en de grotere mix van herbruikbare glazen flessen, die een positief effect op de EBITDA hebben maar voor een daling van de netto inkomsten per hl zorgen.
- 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 passen onze verwachting aan. Tot voor kort gingen we ervan uit dat de KVG per hl bij een constante geografische basis een gemiddelde eencijferige groei zou kennen. We verwachten nu dat de KVG per hl een lage eencijferige groei zal kennen door besparingen bij aankoopactiviteiten, efficiëntieverbeteringen en een grotere mix van herbruikbare glazen flessen in Brazilië.

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

(iv) **Verkoop- en marketinginvesteringen:** We blijven investeren in onze merken en wereldwijde platforms op lange termijn. We verwachten dat de verkoop- en marketinginvesteringen in FY16 een hoge eencijferige tot een lage dubbelcijferige groei zullen kennen die vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd zal worden. We verwachten dat de verkoop- en marketinginvesteringen in de tweede helft van het jaar een gemiddelde tot hoge eencijferige groei zullen kennen.

(v) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde interestvoet op de netto schuld zonder de impact van de voorgestelde combinatie met SABMiller tussen 3,5% en 4,0% zal liggen in FY16. De netto interestkosten voor pensioenen zullen naar verwachting ongeveer 30 miljoen USD per kwartaal bedragen. We passen onze verwachting voor de periodoerekeningskosten aan. Tot voor kort gingen we uit van een bedrag van circa 85 miljoen USD per kwartaal. We verwachten nu ongeveer 120 miljoen USD per kwartaal ten gevolge van toegenomen periodoerekeningskosten op

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 5 / 24



obligaties. 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 uitgiftes van obligaties in 1Q16, 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 passen onze verwachting voor de netto investeringsuitgaven aan. Tot voor kort gingen we ervan uit dat de netto investeringsuitgaven in FY16 ongeveer 4,0 miljard USD zouden bedragen. We verwachten nu dat de netto investeringsuitgaven dit jaar ongeveer 3,7 miljard USD zullen bedragen.
- (viii) **Schuld:** Ongeveer een derde van AB InBevs 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)

|                              | 2Q15   | 2Q16   | Interne groei |
|------------------------------|--------|--------|---------------|
| Volumes (duizend hls)        | 28 355 | 28 549 | 0,5%          |
| Opbrengsten                  | 3 600  | 3 703  | 2,3%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 1 450  | 1 516  | 4,8%          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 40,3%  | 40,9%  | 99 bp         |
|                              | HY15   | HY16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)        | 53 860 | 53 535 | -0,3%         |
| Opbrengsten                  | 6 856  | 6 905  | 1,2%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 2 738  | 2 806  | 3,6%          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 39,9%  | 40,6%  | 92 bp         |

In de **Verenigde Staten** zijn de leveringen aan kleinhandelaars (VAK) gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen in de sector in essentie stabiel gebleven in 2Q16 en met 0,2% gestegen in HY16. Onze eigen VAK gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen daalde met 0,9% in het kwartaal en met 0,7% in HY16, goed voor een geschatte daling van het totale marktaandeel met 35 basispunten in het kwartaal en met 40 basispunten in HY16. Het marktaandeelresultaat voor HY16 is een verbetering met ongeveer 25 basispunten ten opzichte van de trend in FY15. Onze leveringen aan groothandelaars (VAG) stegen met 0,5% in 2Q16 en daalden met 0,3% in HY16. We verwachten nog steeds dat de VAK en de VAG naar elkaar toe zullen evolueren op jaarbasis.

We bleven investeren in **Bud Light**, het grootste biermerk in de VS. In het tweede kwartaal werden de nieuwe visuele merkidentiteit en opgefriste verpakking van het merk volledig uitgerold en werd de Bud Light Party-campagne voortgezet. De VAK voor Bud Light kende een lage eencijferige daling in het kwartaal, waarbij het merk naar schatting in totaal 40 basispunten marktaandeel verloren is, wat in lijn is met de trends in 1Q16 en FY15.

Onze marketingcampagne voor **Budweiser**, die rond de kwaliteit en geschiedenis van het merk opgebouwd is, werd in 2Q16 aangevuld met de succesvolle “America”-verpakking en bijkomende media-ondersteuning. De VAK van Budweiser kende een lage eencijferige daling in het kwartaal, terwijl het marktaandeel met ongeveer 15 basispunten afnam op basis van onze schattingen. Dit is een voortzetting van de beste trends van het merk in meer dan een decennium.

Onze portefeuille van **above premium**-merken zette een sterke prestatie neer in 2Q16, 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 met een volumestijging van meer dan 20% ten opzichte van 2Q15. Michelob ULTRA heeft nu op basis van onze schattingen voor 5 opeenvolgende kwartalen meer marktaandeel veroverd dan eender welk ander merk in de bierindustrie. Stella Artois en Goose Island hebben met een volumegroei met dubbele cijfers ook bijgedragen aan het succes van onze portefeuille van above premium-merken. Estrella Jalisco, een geïmporteerd Mexicaans bier, werd in het begin van 2Q16 gelanceerd en heeft heel goed gepresteerd. Onze marktaandeeltrends voor merken die nauw aansluiten bij de biercategorie verbeteren dankzij nieuwe innovaties en smaken binnen de Rita-familie alsook volumegroei binnen de Best Damn-merkenportefeuille.

De Amerikaanse bieropbrengsten per hl stegen met 1,8% in het kwartaal, vooral dankzij onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een positieve merkenmix, en met 1,6% in HY16. De EBITDA in de VS steeg met 4,8% tot 1 516 miljoen USD in 2Q16. Deze stijging weerspiegelt een opbrengstengroei en een verbetering van de kostprijs verkochte goederen ten gevolge van gunstige grondstofprijzen en efficiëntieverbeteringen in de brouwerijen die gedeeltelijk teniet werden gedaan door een toename in de verkoop- en marketinginvesteringen, die vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd werden. De EBITDA steeg in HY16 met 3,6% tot 2 806 miljoen USD. De EBITDA-marge nam zowel in 2Q16 als in HY16 met bijna een volledig procentpunt toe tot respectievelijk 40,9% en 40,6%.

## Mexico

### Kritieke prestatie-indicatoren

**Tabel 4. Mexico (miljoen USD)**

|                              | 2Q15   | 2Q16   | Interne groei |
|------------------------------|--------|--------|---------------|
| Volumes (duizend hls)        | 10 886 | 11 674 | 7,2%          |
| Opbrengsten                  | 1 055  | 992    | 9,5%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 569    | 500    | 6,6%          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 53,9%  | 50,4%  | -143 bp       |
|                              | HY15   | HY16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)        | 19 991 | 21 961 | 9,9%          |
| Opbrengsten                  | 1 948  | 1 847  | 12,6%         |
| Genormaliseerde EBITDA       | 986    | 871    | 8,2%          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 50,6%  | 47,2%  | -197 bp       |

**Mexico** blijft sterke resultaten neerzetten. Onze eigen volumes zijn met 7,2% gestegen in 2Q16 dankzij een gunstige consumentenomgeving en onze eigen commerciële initiatieven. We blijven investeren in onze merken en programma's, die nieuwe en interessante consumptiegelegenheden creëren. De hoogtepunten van het kwartaal omvatten een uitverkocht Corona Sunsets-muziekfestival in Playa del Carmen, een nieuwe Bud Light-campagne met de naam “That’s Epic”, en de aanhoudende evolutie van de Mexicaanse erfgoedprogramma's van Victoria.

De opbrengsten per hl stegen met 2,1% in 2Q16. De EBITDA in Mexico steeg met 6,6% tot 500 miljoen USD in het kwartaal onder impuls van het sterke opbrengstenresultaat. De EBITDA-marge daalde met 143 basispunten tot 50,4% ten gevolge van de timing van onze verkoop- en marketinginvesteringen, die vooral in de eerste helft van het jaar gerealiseerd werden. In HY16 steeg de EBITDA met 8,2% tot 871 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 197 basispunten afnam tot 47,2%.

## Brazilië

### Kritieke prestatie-indicatoren

| Tabel 5. Brazilië (miljoen USD) |        |        |               |
|---------------------------------|--------|--------|---------------|
|                                 | 2Q15   | 2Q16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)           | 25 317 | 24 122 | -4,7%         |
| Bier volumes                    | 18 501 | 17 660 | -4,5%         |
| Niet-bier volumes               | 6 817  | 6 462  | -5,2%         |
| Opbrengsten                     | 1 759  | 1 573  | 2,0%          |
| Genormaliseerde EBITDA          | 818    | 710    | -2,8%         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge    | 46,5%  | 45,1%  | -217 bp       |
|                                 | HY15   | HY16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)           | 54 612 | 50 930 | -6,7%         |
| Bier volumes                    | 40 580 | 37 527 | -7,5%         |
| Niet-bier volumes               | 14 032 | 13 403 | -4,5%         |
| Opbrengsten                     | 4 030  | 3 149  | -1,4%         |
| Genormaliseerde EBITDA          | 2 007  | 1 519  | -4,5%         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge    | 49,8%  | 48,2%  | -155 bp       |

De trend van onze eigen biervolumes verbeterde in het tweede kwartaal ten opzichte van het eerste kwartaal, maar niet aan het tempo dat we voorzien hadden. In 2Q16 daalde ons totale volume met 4,7%, verminderde ons biervolume met 4,5% vergeleken met een daling van 10,0% in 1Q16, en nam ons volume frisdranken met 5,2% af. Hoewel de Braziliaanse biermarkt heel competitief blijft, verbeterde de marktaandeeltrend in het tweede kwartaal.

Onze premiummerken en onze merken die nauw bij de biercategorie aansluiten, waren goed voor meer dan 10% van onze totale biervolumes in HY16 en blijven groeien. Budweiser, het leidinggevende premiummerk in de sector, kende een dubbelcijferige volumestijging in zowel 2Q16 als HY16.

Onze initiatieven voor opbrengstengroei blijven prioritair in Brazilië, en onze focus blijft daarbij liggen op de uitvoering van onze betaalbaarheidsstrategieën, de opwaardering van onze core-merken en de groei van onze portefeuille premiummerken. Onze initiatieven omvatten ook activeringen in het kader van de Olympische Spelen in 3Q16.

De bieropbrengsten per hl in Brazilië zijn het afgelopen kwartaal met 6,9% gestegen dankzij onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, toegenomen eigen distributievolumes en premiummerkenmix, die gedeeltelijk teniet gedaan werden door groei in onze mix van herbruikbare glazen flessen. De toename van het aantal herbruikbare glazen flessen is een belangrijk onderdeel van onze betaalbaarheidsstrategie, waardoor we aantrekkelijke consumentenprijspunten kunnen aanbieden en de winstgevendheid positief beïnvloeden. De netto opbrengsten in Brazilië groeide met 2,0% in 2Q16. Gezien de resultaten van de eerste zes maanden stellen we echter onze verwachtingen voor de netto opbrengsten in Brazilië bij. Tot voor kort gingen we ervan uit dat de netto opbrengsten een gemiddelde tot hoge eencijferige stijging zouden kennen in FY16. We verwachten nu dat de netto opbrengsten in FY16 stabiel zullen blijven ten opzichte van FY15 ten gevolge van de zwakke consumentenomgeving en de grotere mix van herbruikbare glazen flessen, die een positief effect op de EBITDA hebben maar voor een daling van de netto inkomsten per hl zorgen.

De EBITDA in Brazilië daalde in 2Q16 met 2,8% tot 710 miljoen USD, terwijl de marge met 217 basispunten afnam tot 45,1%, en daalde in HY16 met 4,5% tot 1 519 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 155 basispunten afnam tot 48,2%, ten gevolge van het opbrengstenresultaat.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 8 / 24



## China

### Kritieke prestatie-indicatoren

| Tabel 6. China (miljoen USD) |        |        |               |
|------------------------------|--------|--------|---------------|
|                              | 2Q15   | 2Q16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)        | 21 952 | 21 512 | -2,3%         |
| Opbrengsten                  | 1 167  | 1 161  | 3,9%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 309    | 373    | 25,6%         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 26,5%  | 32,1%  | 553 bp        |
|                              | HY15   | HY16   | Interne groei |
| Volumes (duizend hls)        | 38 745 | 38 142 | -1,8%         |
| Opbrengsten                  | 2 164  | 2 125  | 2,5%          |
| Genormaliseerde EBITDA       | 568    | 632    | 15,7%         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge | 26,3%  | 29,7%  | 337 bp        |

We schatten dat de volumes van de biersector in **China** met ongeveer 8% gedaald zijn in het kwartaal en met ongeveer 6% in HY16 ten gevolge van de aanhoudende economische malaise, waarbij de daling vooral in het segment van de goedkope merken en in het core-segment voelbaar was. Ons volume eigen bieren daalde met 2,3% in het kwartaal en met 1,8% in HY16. We schatten dat ons marktaandeel in het kwartaal met ongeveer 110 basispunten is gestegen tot een gemiddelde van 19,1%.

We blijven geloven dat de segmenten core plus, premium en super premium op lange termijn het meeste groeipotentieel in de sector hebben. Onze Budweiser-volumes herstelden goed na een moeilijk eerste kwartaal en kenden een hoge eencijferige groei in het tweede kwartaal, voornamelijk dankzij ons Made for Music-platform en onze succesvolle zomercampagne.

De opbrengsten per hl groeiden met 6,3% in het kwartaal dankzij een gunstige merkenmix, in het bijzonder via de groei van Budweiser en onze portefeuille superpremiummerken, en een verbeterde regionale mix.

In 2Q16 steeg de EBITDA in China met 25,6% tot 373 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 553 basispunten toenam tot 32,1%. In HY16 steeg de EBITDA in China met 15,7% tot 632 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 337 basispunten toenam tot 29,7%.

### Hooqtepunten van onze andere markten

Onze biervolumes in **Canada** kenden een lage eencijferige groei in 2Q16, maar het marktaandeel bleef stabiel, op basis van onze schattingen. We hebben een consistente opbrengstengroei gerealiseerd door de prestaties van Bud Light en onze portefeuille van above premium-merken.

Ons volume eigen bieren in **Europa** bleef in essentie stabiel in het kwartaal met een stijging van de netto opbrengsten met 4,6%, vooral dankzij de groei van onze premiummerken. Onze biervolumes in West-Europa stegen met bijna 5% in 2Q16, vooral dankzij onze prestaties in **Frankrijk, het VK, Spanje en Nederland**. In het **VK** kende het volume van onze eigen producten een hoge eencijferige stijging onder impuls van sterke resultaten van onze Budweiser-activeringen tijdens UEFA Euro 2016 en de prestaties van Corona. Ons volume eigen bieren in **België** kende een gemiddelde eencijferige daling ten gevolge van achteruitgang in de sector en naar schatting beperkt marktaandeelverlies. In **Duitsland** kende het volume eigen bieren een lage eencijferige stijging dankzij sterke prestaties van Beck's en Franziskaner. De biervolumes in **Rusland** kenden een gemiddelde eencijferige daling in het kwartaal door een zwakke sector en beperkt marktaandeelverlies, welke gedeeltelijk werden gecompenseerd door sterke prestaties van onze premiummerken.

In **Latijns-Amerika Zuid** kenden de biervolumes een hoge eencijferige daling, vooral onder impuls van een zwakkere consumentenomgeving in Argentinië.

In **Zuid-Korea** bleven de biervolumes volgens onze schattingen stabiel in het kwartaal, maar vergrootten we wel ons marktaandeel. Dit was vooral het resultaat van onze succesvolle "Cass Freshness"-campagne.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 9 / 24



## GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

| Tabel 7. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)                                        |               |               |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
|                                                                                                  | 2Q15          | 2Q16          | Interne groei |
| <b>Opbrengsten</b>                                                                               | <b>11 052</b> | <b>10 806</b> | <b>4,0%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen                                                                     | -4 462        | -4 225        | -0,8%         |
| <b>Brutowinst</b>                                                                                | <b>6 590</b>  | <b>6 582</b>  | <b>6,2%</b>   |
| Distributiekosten                                                                                | -1 066        | -1 025        | -3,9%         |
| Verkoop- en marketingkosten                                                                      | -1 757        | -1 970        | -18,8%        |
| Administratieve kosten                                                                           | - 618         | - 624         | -4,5%         |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)                                                            | 233           | 259           | 40,9%         |
| <b>Bedrijfsresultaat (EBIT)</b>                                                                  |               |               |               |
| <b>vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>                                                       | <b>3 382</b>  | <b>3 222</b>  | <b>2,9%</b>   |
| Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT                                                        | 20            | -106          |               |
| Netto financiële opbrengsten/ (kosten)                                                           | - 554         | - 726         |               |
| Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)                                                 | - 60          | -1 484        |               |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen                                          | 7             | 1             |               |
| Belastingen                                                                                      | - 532         | - 497         |               |
| <b>Winst</b>                                                                                     | <b>2 263</b>  | <b>410</b>    |               |
| Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen                                                       | 334           | 257           |               |
| Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten                          | 1 929         | 152           |               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                    | <b>4 156</b>  | <b>4 011</b>  | <b>4,3%</b>   |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b> | <b>1 984</b>  | <b>1 727</b>  |               |
|                                                                                                  | HY15          | HY16          | Interne groei |
| <b>Opbrengsten</b>                                                                               | <b>21 505</b> | <b>20 206</b> | <b>3,6%</b>   |
| Kostprijs verkochte goederen                                                                     | -8 662        | -8 002        | -1,3%         |
| <b>Brutowinst</b>                                                                                | <b>12 843</b> | <b>12 204</b> | <b>5,1%</b>   |
| Distributiekosten                                                                                | -2 125        | -1 964        | -4,7%         |
| Verkoop- en marketingkosten                                                                      | -3 343        | -3 568        | -16,3%        |
| Administratieve kosten                                                                           | -1 263        | -1 179        | 0,1%          |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)                                                            | 483           | 422           | 14,1%         |
| <b>Bedrijfsresultaat (EBIT)</b>                                                                  |               |               |               |
| <b>vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>                                                       | <b>6 595</b>  | <b>5 915</b>  | <b>1,2%</b>   |
| Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT                                                        | 11            | -139          |               |
| Netto financiële opbrengsten/ (kosten)                                                           | - 463         | -1 945        |               |
| Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)                                                 | 335           | -2 168        |               |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen                                          | 8             | 3             |               |
| Belastingen                                                                                      | -1 125        | - 835         |               |
| <b>Winst</b>                                                                                     | <b>5 361</b>  | <b>829</b>    |               |
| Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen                                                       | 751           | 544           |               |
| Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten                          | 4 610         | 285           |               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                    | <b>8 123</b>  | <b>7 474</b>  | <b>3,4%</b>   |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b> | <b>4 278</b>  | <b>2 571</b>  |               |

### Opbrengsten

De geconsolideerde opbrengsten stegen in 2Q16 met 4,0%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,9% 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 6,1%. In HY16 stegen de opbrengsten met 3,6%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,4% toenamen op organische basis en met 5,7% bij een constante geografische basis.

### Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

De totale KVG steeg met 0,8% en met 2,5% per hl. Deze stijging was vooral het gevolg van ongunstige valuta-omrekeningsverschillen en een ongunstige productmix, welke gedeeltelijk gecompenseerd werden door besparingen bij aankoopactiviteiten, efficiëntieverbeteringen en een grotere mix van inputs uit onze verticale activiteiten. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in 2Q16 met 1,4%. In HY16 steeg de KVG met 1,3%, met 3,0% per hl en met 2,7% per hl bij een constante geografische basis.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 10 / 24



## **Distributiekosten**

De distributiekosten stegen met 3,9% en met 5,7% per hl. De stijging ten opzichte van 2Q15 was het gevolg van de toename van eigen distributie in Brazilië, die ruimschoots gecompenseerd werd 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. Deze stijging werd deels gecompenseerd door sterke kostenbeheersing en efficiëntieverbeteringen. De distributiekosten stegen in HY16 met 4,7% en met 6,5% per hl.

## **Verkoop- en marketinginvesteringen**

De verkoop- en marketinginvesteringen stegen met 18,8% in 2Q16 onder impuls van toegenomen ondersteuning van onze merken, onze initiatieven op het vlak van premiumisatie en de uitbreiding van de categorie merken die nauw aansluiten bij de biercategorie. De verkoop- en marketinginvesteringen stegen met 16,3% in HY16. We verwachten dat de verkoop- en marketinginvesteringen een hoge eencijferige tot lage dubbelcijferige groei zullen kennen in FY16 en een gemiddelde tot hoge eencijferige groei in de tweede helft van het jaar.

## **Administratieve kosten**

De administratieve kosten stegen met 4,5% in het kwartaal en waren in essentie stabiel in HY16, vooral als gevolg van de timing van de voorzieningen voor variabele vergoedingen.

## **Overige bedrijfsopbrengsten**

De overige bedrijfsopbrengsten stegen met 40,9% tot 259 miljoen USD in 2Q16 als gevolg van de timing van overheidssubsidies in Azië. De overige bedrijfsopbrengsten stegen met 14,1% tot 422 miljoen USD in HY16.

## **Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT**

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

|                                                                                | 2Q15      | 2Q16        | HY15      | HY16        |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| Herstructurering (inclusief bijzondere waardeverminderingen)                   | -37       | -43         | -55       | -62         |
| Gerechtigde schikking                                                          | -77       | -           | -77       | -           |
| Verwervingskosten van bedrijfscombinaties                                      | -4        | -60         | -4        | -79         |
| Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen) | 138       | -2          | 147       | 2           |
| <b>Impact op bedrijfsresultaat</b>                                             | <b>20</b> | <b>-105</b> | <b>11</b> | <b>-139</b> |

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 105 miljoen USD aan eenmalige kosten in 2Q16, vooral ten gevolge van acquisitiekosten in verband met de voorgestelde combinatie met SABMiller alsook reorganisatiekosten.

## **Netto financiële opbrengsten/(kosten)**

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

|                                               | 2Q15         | 2Q16         | HY15         | HY16          |
|-----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Netto-interestkosten                          | - 352        | - 866        | - 760        | -1 547        |
| Netto-interestkosten voor pensioenen          | - 30         | - 30         | - 60         | - 59          |
| Periode toerekeningkosten                     | - 73         | - 120        | - 149        | - 263         |
| Overige financiële resultaten                 | - 99         | 290          | 506          | - 76          |
| <b>Netto financiële opbrengsten/ (kosten)</b> | <b>- 554</b> | <b>- 726</b> | <b>- 463</b> | <b>-1 945</b> |

De **netto financiële kosten** (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 726 miljoen USD in 2Q16 vergeleken met 554 miljoen USD in 2Q15. Deze stijging was vooral te wijten aan de bijkomende netto interestkosten die het gevolg zijn van de uitgifte van obligaties in 1Q16 in verband met de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller. De overige financiële resultaten omvatten een gunstige aanpassing aan de marktwaarde van 444 miljoen USD in 2Q16 verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een verlies van 139 miljoen USD

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 11 / 24



in 2Q15. De periodotoerekeningskosten stegen met 47 miljoen USD in 2Q16, door gestegen kosten op obligaties.

De netto financiële kosten bedroegen 1 945 miljoen USD in HY16 tegenover 463 miljoen USD in HY15. De stijging van de netto financiële kosten was vooral te wijten aan de bijkomende netto interestkosten die het gevolg zijn van de uitgifte van obligaties in 1Q16 in verband met de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller. De overige financiële resultaten voor HY16 omvatten een positieve aanpassing aan de marktwaarde van 306 miljoen USD gelinkt aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een winst van 618 miljoen USD in HY15. De overige financiële resultaten in HY16 omvatten ook netto valuta-omrekeningsverliezen vergeleken met valuta-omrekeningswinsten in HY15.

Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's evenals de start- en slotkoers van de aandelen wordt weergegeven in tabel 10 hieronder.

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

|                                                               | 2Q15   | 2Q16   | HY15   | HY16   |
|---------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)           | 113,80 | 109,25 | 93,86  | 114,40 |
| Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)           | 107,50 | 117,60 | 107,50 | 117,60 |
| Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen) | 35,5   | 44,2   | 35,5   | 44,2   |

## **Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)**

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

|                                                                                                                                                                                                                          | 2Q15       | 2Q16          | HY15       | HY16          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|
| Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)                                                                                                                                           | -60        | 230           | 335        | 146           |
| 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) | -          | -1 766        | -          | -2 365        |
| Andere aanpassing aan marktwaarde (Beperkte aandelen en euro obligaties)                                                                                                                                                 | -          | 168           | -          | 293           |
| Overige                                                                                                                                                                                                                  | -          | -116          | -          | -242          |
| <b>Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)</b>                                                                                                                                                                  | <b>-60</b> | <b>-1 484</b> | <b>335</b> | <b>-2 168</b> |

De **eenmalige netto financiële kosten** bedroegen 1 484 miljoen USD in 2Q16 tegenover 60 miljoen USD in 2Q15. De eenmalige netto financiële kosten voor 2Q16 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 1 766 miljoen USD gelinkt aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankoopprijs van de voorgestelde combinatie met SABMiller dat niet voor hedge accounting in aanmerking komt volgens de regels van de IFRS. Op het einde van 2Q16 was 46 miljard GBP van de aankoopprijs van de voorgestelde combinatie afgedekt op basis van een gemiddelde GBP:USD-wisselkoers van 1,5276.

Het resultaat voor 2Q16 omvat ook een marktwaardewinst van 230 miljoen USD ten gevolge van de 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, en een marktwaardewinst van 168 miljoen USD gekoppeld aan afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van een deel van de beperkte aandelen die in verband met de voorgestelde combinatie met SABMiller uitgegeven zullen worden. Het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen alsook de beperkte aandelen worden samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 12.

Andere eenmalige netto financiële kosten ten bedrage van 116 miljoen USD in 2Q16 hebben vooral betrekking op versnelde periodotoerekeningskosten na de annulering in april 2016 van 12,5 miljard USD aan Gecommitteerde Senior Kredietfaciliteiten uit 2015 aangegaan in verband met de voorgestelde combinatie met SABMiller, alsook op bereidstellingsprovisies voor deze faciliteiten.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 12 / 24



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

|                                                                      | 2Q15   | 2Q16   | HY15   | HY16   |
|----------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)                  | 113,80 | 109,25 | 93,86  | 114,40 |
| Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)                  | 107,50 | 117,60 | 107,50 | 117,60 |
| Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen) | 23,1   | 38,1   | 23,1   | 38,1   |

## Belastingen

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

|                                        | 2Q15  | 2Q16  | HY15  | HY16  |
|----------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Belastingen                            | 532   | 497   | 1 125 | 835   |
| Effectieve Aanslagvoet                 | 19,1% | 54,9% | 17,4% | 50,2% |
| Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet | 17,2% | 20,5% | 17,6% | 21,5% |

In 2Q16 bedroegen de **belastingen** 497 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 20,5% tegenover 532 miljoen USD aan belastingen in 2Q15 met een genormaliseerde EAV van 17,2%. De genormaliseerde EAV is beïnvloed door de voorfinanciering van de aankoopprijs van de voorgestelde combinatie met SABMiller, waarvoor geen belastingaftrek wordt gerapporteerd.

De stijging van de gerapporteerde EAV van 19,1% in 2Q15 tot 54,9% in 2Q16 is het gevolg van de ongunstige impact op de winst vóór belastingen en 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 334 miljoen USD in 2Q15 tot 257 miljoen USD in 2Q16 door wisselkoerseffecten en de ongunstige bedrijfsprestaties van Ambev in het tweede kwartaal.

## Genormaliseerde winst en winst

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

|                                                                                                                   | 2Q15         | 2Q16         | HY15         | HY16         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>                                  | <b>1 929</b> | <b>152</b>   | <b>4 610</b> | <b>285</b>   |
| Enmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten | - 5          | 90           | 3            | 119          |
| Enmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten     | 60           | 1 484        | - 335        | 2 167        |
| <b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>                  | <b>1 984</b> | <b>1 727</b> | <b>4 278</b> | <b>2 571</b> |

De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev daalde tot 1 727 miljoen USD in 2Q16 in vergelijking met 1 984 miljoen USD in 2Q15, waarbij de organische EBITDA-groei meer dan teniet werd gedaan door hogere netto financiële kosten en de impact van ongunstige valuta-omrekeningsverschillen. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 571 miljoen USD in HY16, in vergelijking met 4 278 miljoen USD in HY15.

De winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev daalde van 1 929 miljoen USD in 2Q15 naar 152 miljoen USD in 2Q16.

## Genormaliseerde en basis-WPA

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

|                                                                                                                                | 2Q15        | 2Q16        | HY15        | HY16        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Basis-WPA</b>                                                                                                               | <b>1,18</b> | <b>0,09</b> | <b>2,81</b> | <b>0,17</b> |
| Enmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel | -           | 0,06        | -           | 0,07        |
| Enmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel     | 0,03        | 0,90        | -0,20       | 1,32        |
| <b>Genormaliseerde WPA</b>                                                                                                     | <b>1,21</b> | <b>1,06</b> | <b>2,61</b> | <b>1,57</b> |

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 13 / 24



De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 1,21 USD in 2Q15 tot 1,06 USD in 2Q16, vooral ten gevolge van de netto kostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller en de overige financiële resultaten.

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, daalde de genormaliseerde WPA van 1,29 USD in 2Q15 tot 1,10 USD in 2Q16.

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

|                                                                                                                                      | 2Q15        | 2Q16        | HY15        | HY16        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Genormaliseerde EBIT toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten <sup>1</sup>                                  | 1,81        | 1,85        | 3,41        | 3,44        |
| Belastingen <sup>1</sup>                                                                                                             | -0,29       | -0,30       | -0,57       | -0,51       |
| Overige <sup>1</sup>                                                                                                                 | -0,23       | -0,45       | -0,61       | -0,90       |
| <b>Genormaliseerde WPA voor wisselkoers-effect, aanpassing aan marktwaarde en voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller</b> | <b>1,29</b> | <b>1,10</b> | <b>2,23</b> | <b>2,03</b> |
| Jaar-op-jaar wisselkoers-effect                                                                                                      |             | -0,04       |             | -0,19       |
| Nettokostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller                                                             |             | -0,27       |             | -0,46       |
| Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)                                          | -0,08       | 0,27        | 0,38        | 0,19        |
| <b>Genormaliseerde WPA</b>                                                                                                           | <b>1,21</b> | <b>1,06</b> | <b>2,61</b> | <b>1,57</b> |

<sup>1</sup>aan 2015 wisselkoers

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

|                                                                                                                                                                                                                                                             | 2Q15        | 2Q16        | HY15        | HY16        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EBIT toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten <sup>1</sup>                                                                                                                                                                         | 1,84        | 1,86        | 3,43        | 3,42        |
| Belastingen <sup>1</sup>                                                                                                                                                                                                                                    | -0,29       | -0,26       | -0,57       | -0,47       |
| Overige <sup>1</sup>                                                                                                                                                                                                                                        | -0,25       | -0,52       | -0,63       | -0,95       |
| <b>Basis-WPA voor wisselkoers-effect, aanpassing aan marktwaarde en voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller</b>                                                                                                                                  | <b>1,30</b> | <b>1,08</b> | <b>2,23</b> | <b>2,00</b> |
| Jaar-op-jaar wisselkoers-effect                                                                                                                                                                                                                             |             | -0,05       |             | -0,19       |
| Nettokostprijs van de voorfinanciering van de aankoopprijs van SABMiller                                                                                                                                                                                    |             | -0,27       |             | -0,46       |
| Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)                                                                                                                                                                 | -0,08       | 0,27        | 0,38        | 0,19        |
| Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)                                                                                                                                                                              | -0,04       | 0,14        | 0,20        | 0,09        |
| 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)                                    |             | -1,08       |             | -1,44       |
| 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) |             | 0,10        |             | 0,18        |
| Versnelde periodetoerekeningskosten na de annulering in januari 2016 van 42,5 miljard USD aan Gecommitteerde Senior Overname Kredietfaciliteiten uit 2015 en bereidstellingsprovisies                                                                       |             | -0,07       |             | -0,15       |
| Verwervingskosten van bedrijfscombinaties                                                                                                                                                                                                                   |             | -0,04       |             | -0,05       |
| <b>Basis-WPA</b>                                                                                                                                                                                                                                            | <b>1,18</b> | <b>0,09</b> | <b>2,81</b> | <b>0,17</b> |

<sup>1</sup>aan 2015 wisselkoers

## **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 eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD) |              |              |              |              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                                                                                                                            | 2Q15         | 2Q16         | HY15         | HY16         |
| <b>Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>                                                              | <b>1 929</b> | <b>152</b>   | <b>4 610</b> | <b>285</b>   |
| Minderheidsbelangen                                                                                                                        | 334          | 257          | 751          | 544          |
| <b>Winst</b>                                                                                                                               | <b>2 263</b> | <b>410</b>   | <b>5 361</b> | <b>829</b>   |
| Belastingen                                                                                                                                | 532          | 497          | 1 125        | 835          |
| Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen                                                                                   | - 7          | - 1          | - 8          | - 3          |
| Netto financiële (opbrengsten)/ kosten                                                                                                     | 554          | 726          | 463          | 1 945        |
| Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten                                                                                           | 60           | 1 484        | - 335        | 2 168        |
| Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)                                            | - 20         | 106          | - 11         | 139          |
| <b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige (opbrengsten)/kosten</b>                                                                        | <b>3 382</b> | <b>3 222</b> | <b>6 595</b> | <b>5 915</b> |
| Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen                                                                                          | 774          | 789          | 1 528        | 1 559        |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                                                                                                              | <b>4 156</b> | <b>4 011</b> | <b>8 123</b> | <b>7 474</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.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 15 / 24



## FINANCIËLE POSITIE

Tabel 19. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

|                                                                                                    | HY15          | HY16           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------|
| <b>Operationele activiteiten</b>                                                                   |               |                |
| Winst                                                                                              | 5 361         | 829            |
| Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst                                 | 2 829         | 6 564          |
| <b>Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen</b>           | <b>8 190</b>  | <b>7 393</b>   |
| Verandering in bedrijfskapitaal                                                                    | - 965         | -1 673         |
| Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen                                                     | - 194         | - 265          |
| (Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen                                                     | -2 336        | -3 008         |
| Ontvangen dividenden                                                                               | 19            | 6              |
| <b>Netto kasstroom uit operationele activiteiten</b>                                               | <b>4 714</b>  | <b>2 453</b>   |
| <b>Investeringsactiviteiten</b>                                                                    |               |                |
| Netto-investeringsuitgaven                                                                         | -1 609        | -1 419         |
| Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven/afgestane liquide middelen | - 220         | -1 035         |
| Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van investeringen in kortetermijn schuldinstrumenten | - 71          | -55 905        |
| Ontvangsten uit de verkoop van activa aangehouden voor verkoop                                     | 228           | 58             |
| Overige                                                                                            | - 91          | 2              |
| <b>Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>                                                | <b>-1 763</b> | <b>-58 299</b> |
| <b>Financieringsactiviteiten</b>                                                                   |               |                |
| Uitgekeerde dividenden                                                                             | -4 556        | -3 929         |
| Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen                                                       | 1 507         | 58 801         |
| Netto ontvangsten uit de uitgifte van aandelen                                                     | 3             | -              |
| Ontvangst uit instrument voor uitgestelde aandelen                                                 | -1 000        | -              |
| Overige (inclusief netto financiële kaskosten andere dan interesten)                               | - 377         | 75             |
| <b>Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>                                               | <b>-4 423</b> | <b>54 947</b>  |
| <b>Netto toename/(afname) van de liquide middelen</b>                                              | <b>-1 472</b> | <b>- 899</b>   |

In HY16 was er een daling van de liquide middelen met 899 miljoen USD vergeleken met een daling met 1 472 miljoen USD in HY15, met de volgende verschuivingen:

- De kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg 2 453 miljoen USD in HY16 vergeleken met 4 714 miljoen USD in HY15. De daling weerspiegelt vooral ongunstige valuta-omrekeningsverschillen, hogere betaalde belastingen en moeilijke vergelijkbare cijfers in verband met het werkkapitaal door lagere handelsschulden ten gevolge van lagere productievolumes in Brazilië.
- De kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 58 299 miljoen USD in HY16 vergeleken met 1 763 miljoen USD in HY15. Ter ondersteuning van de voorgestelde combinatie met SABMiller heeft AB InBev in 1Q16 een reeks obligaties uitgegeven. De liquiditeitsoverschotten van deze uitgiftes werden in afwachting van de afsluiting van de combinatie voornamelijk in Amerikaanse schatkistpapieren geïnvesteerd.

De netto investeringsuitgaven van AB InBev bedroegen 1 419 miljoen USD in HY16 vergeleken met 1 609 miljoen USD in HY15. Ongeveer 49% van de bruto kapitaalinvesteringen in HY16 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van het bedrijf te verbeteren, ongeveer 36% ging naar logistieke en commerciële investeringen en ongeveer 15% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 16 / 24

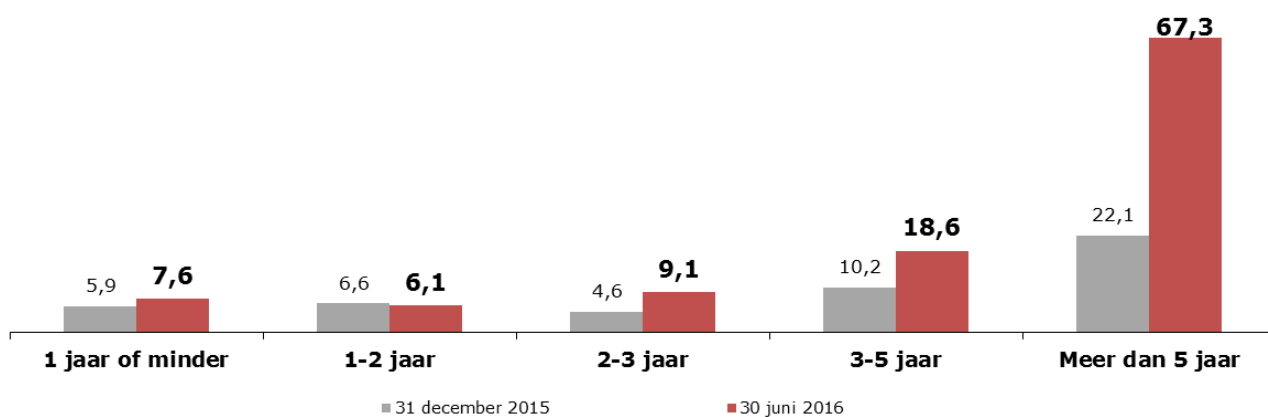


- De inkomende kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 54 947 miljoen USD in HY16 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 4 423 miljoen USD in HY15, vooral ten gevolge van de inkomende kasstroom uit de uitgifte van obligaties in 1Q16 gekoppeld aan de voorfinanciering van de voorgestelde combinatie met SABMiller.

Op 30 juni 2016 bedroeg de netto schuld van AB InBev 44,9 miljard USD, een stijging in vergelijking met 42,2 miljard USD op 31 december 2015. Op gerapporteerde basis steeg de verhouding tussen de netto schuld en de genormaliseerde EBITDA van 2,51 x op 31 december 2015 tot 2,77 x op 30 juni 2016.

Op 30 juni 2016 had het bedrijf een totale liquiditeit van 70 977 miljoen USD, bestaande uit 9 000 miljoen USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 61 977 miljoen USD aan liquide middelen en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortetermijnschulden bij kredietinstellingen. Hoewel AB InBev dergelijke bedragen kan lenen om aan haar liquiditeitsnoden te voldoen, doet de onderneming hoofdzakelijk een beroep op kasstromen uit operationele activiteiten om haar doorlopende activiteiten te financieren.

**Tabel 20. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2016 (miljard USD)**



## RECENTE GEBEURTENISSEN

### Goedkeuring van voorgestelde combinatie met SABMiller door Amerikaans Ministerie van Justitie

Op 20 juli 2016 heeft AB InBev bekendgemaakt dat het bedrijf een instemmingsdecreet (*consent decree*) gesloten heeft met het Amerikaanse Ministerie van Justitie, wat de weg vrijmaakt voor goedkeuring van de voorgestelde combinatie met SABMiller plc door de regelgevende instanties in de VS.

Binnen het kader van het instemmingsdecreet en in lijn met haar streven om potentiële reglementaire problemen proactief aan te pakken, is AB InBev akkoord gegaan om SABMillers Amerikaans belang in MillerCoors te verkopen aan Molson Coors. Deze verkoop, die eerder tussen AB InBev en Molson Coors werd aangekondigd, is onderworpen aan de succesvolle afronding van de combinatie tussen AB InBev en SABMiller.

De modaliteiten van het instemmingsdecreet formaliseren eerder aangegane verbintenissen van Anheuser-Busch ("AB"), de Amerikaanse entiteit van het bedrijf, waaronder:

- AB zal geen distributeur verwerven indien daardoor meer dan 10% van haar jaarlijkse volume via volledig door AB gecontroleerde verdelers zou worden verdeeld in de VS.
- AB zal geen contracten met groothandelaars opzeggen ten gevolge van de combinatie met SABMiller.

# PERSBERICHT



Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 17 / 24

Daarnaast zullen bepaalde aspecten van de programma's en beleidslijnen van het bedrijf inzake de verkoop in de VS herzien en aangepast worden om aan het instemmingsdecreet te voldoen.

## Herzien en finaal bod voor SABMiller plc

Op 26 juli hebben we herziene en finale voorwaarden aangekondigd van ons bod om het gehele uitgegeven en uit te geven aandelenkapitaal van SABMiller te verwerven.

Overeenkomstig de herziene en finale voorwaarden zal elke aandeelhouder van SABMiller thans recht hebben op £45,00 in cash voor elk aandeel van SABMiller. De herziene Vergoeding in Cash houdt het volgende in:

- een verhoging van £1,00 per aandeel van SABMiller ten opzichte van de Vergoeding in Cash van £44,00 zoals vermeld in de aankondiging van 11 november 2015
- een premie van ongeveer 53% ten opzichte van SABMillers slotkoers van £29,34 op 14 september 2015 (zijnde de laatste Werkdag voorafgaand aan hernieuwde speculatie omtrent een benadering door AB InBev)
- een premie van ongeveer 39% ten opzichte van de over drie maanden gewogen gemiddelde SABMiller-aandelenprijs van £32,31 per 14 september 2015

Overeenkomstig de herziene en finale voorwaarden van het Gedeeltelijk Aandelenalternatief, zullen aandeelhouders van SABMiller thans recht hebben op £4,6588 in cash en 0,483969 Beperkte Aandelen voor elk aandeel van SABMiller.

Het herziene Gedeeltelijk Aandelenalternatief stemt op datum van 25 juli 2016 overeen met:

- een premie van ongeveer 74% ten opzichte van de slotkoers van SABMiller van £29,34 op 14 september 2015 (zijnde de laatste Werkdag voorafgaand aan hernieuwde speculatie omtrent een benadering door AB InBev)
- een premie van ongeveer 58% ten opzichte van de over drie maanden gewogen gemiddelde SABMiller-aandelenprijs van £32,31 per 14 september 2015

We geloven dat het herziene en finale bod een aantrekkelijke opportuniteit biedt aan alle aandeelhouders van SABMiller en we hopen te gepasten tijde de aanbeveling van de raad van bestuur van SABMiller voor de Vergoeding in Cash te ontvangen. De twee grootste aandeelhouders van SABMiller hebben er zich toe verbonden om te stemmen ten gunste van de transactie, evenals de bestuurders van SABMiller met betrekking tot hun persoonlijke deelnemingen.

We hebben de voorbije 9 maanden heel nauw samengewerkt met het SABMiller-team. We hebben met hen over de hele wereld heel goede vooruitgang geboekt rond het wettelijke proces en hebben ook samengewerkt rond de financiering aan de hand van obligaties en rond de afstotingen in de VS, China en Europa, evenals rond algemene integratieplanning. Het blijft onze bedoeling om de transactie af te sluiten in 2016.

## OPMERKINGEN

De gerapporteerde cijfers van AB InBev voor 2Q16 en 2Q15 en voor HY16 en HY15 zijn gebaseerd op de niet-geauditeerde geconsolideerde tussentijdse financiële staten, 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 organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming.

Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Om het effect van de geografische mix, d.i. de impact van de sterkere volumegroei in landen met lagere opbrengsten per hectoliter en lagere

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 18 / 24



Kostprijs Verkochte Goederen per hectoliter, te elimineren, tonen we, waar aangegeven, ook de organische groeicijfers per hectoliter bij een constante geografische basis. Wanneer we ramingen maken bij een constante geografische basis, gaan we ervan uit dat elk land waar we actief zijn goed is voor hetzelfde percentage van ons wereldwijde volume als in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór eenmalige elementen. 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 2Q16 en HY16 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 641 miljoen aandelen vergeleken met 1 640 miljoen aandelen voor 2Q15 en HY15.

## **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 bedrijfscombinatie met 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 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 voorgestelde bedrijfscombinatie van AB InBev en SABMiller, dan kan het noodzakelijk zijn dat AB InBev of Newbelco SA/NV (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

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 19 / 24



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 tot 19 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2016 (2Q16) en de eerste helft van 2016 (HY16) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2016; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCBVA volgens de International Standard on Review Engagements 2410 "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity" enerzijds en de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten) anderzijds. De conclusie van de commissarissen luidt dat er tijdens hun controle geen enkel element naar 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, 16 tot 17 en 20 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2016 (met uitzondering van de volume-informatie).

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 20 / 24



## TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

### **Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op vrijdag 29 juli 2016:**

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

### **Registratiegegevens**

Webcast (enkel luisteren)

<http://event.on24.com/r.htm?e=1117086&s=1&k=C2DC39A8AFD9465F463B7947C374431C>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/21564411>

## CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

### Media

#### **Marianne Amssoms**

Tel: +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, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 21 / 24



| <b>Bijlage 1</b>                      |               |              |                           |                      |               |                      |
|---------------------------------------|---------------|--------------|---------------------------|----------------------|---------------|----------------------|
| <b>AB InBev Wereldwijd</b>            | <b>2Q15</b>   | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>   | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                 | 116 799       | 95           | -                         | -1 987               | 114 908       | -1,7%                |
| waarvan AB InBev eigen bieren         | 105 409       | 406          | -                         | -817                 | 104 999       | -0,8%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>11 052</b> | <b>28</b>    | <b>-716</b>               | <b>443</b>           | <b>10 806</b> | <b>4,0%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | -4 462        | 1            | 270                       | -34                  | -4 225        | -0,8%                |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>6 590</b>  | <b>28</b>    | <b>-446</b>               | <b>409</b>           | <b>6 582</b>  | <b>6,2%</b>          |
| Distributiekosten                     | -1 066        | -15          | 98                        | -42                  | -1 025        | -3,9%                |
| Verkoop- en marketingkosten           | -1 757        | -3           | 115                       | -327                 | -1 970        | -18,8%               |
| Administratieve kosten                | - 618         | -17          | 40                        | -28                  | - 624         | -4,5%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 233           | -30          | -25                       | 83                   | 259           | 40,9%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 3 382         | -38          | -217                      | 95                   | 3 222         | 2,9%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>4 156</b>  | <b>-35</b>   | <b>-283</b>               | <b>173</b>           | <b>4 011</b>  | <b>4,3%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 37,6%         |              |                           |                      | 37,1%         | 8 bp                 |

| <b>Noord-Amerika</b>                  | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Volumes (duizend hls)                 | 31 090       | 324          | -                         | 112                  | 31 526       | 0,4%                 |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>4 118</b> | <b>70</b>    | <b>-18</b>                | <b>92</b>            | <b>4 263</b> | <b>2,2%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | -1 598       | -35          | 4                         | 83                   | -1 544       | 5,2%                 |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>2 520</b> | <b>37</b>    | <b>-14</b>                | <b>175</b>           | <b>2 717</b> | <b>7,0%</b>          |
| Distributiekosten                     | - 340        | -12          | 3                         | 15                   | - 335        | 4,3%                 |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 585        | -10          | 2                         | -140                 | - 734        | -24,1%               |
| Administratieve kosten                | - 128        | -12          | 1                         | -                    | - 139        | 0,4%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 4            | 1            | -                         | 16                   | 20           | -                    |
| Genormaliseerde EBIT                  | 1 471        | 2            | -10                       | 66                   | 1 529        | 4,5%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>1 657</b> | <b>5</b>     | <b>-10</b>                | <b>81</b>            | <b>1 732</b> | <b>4,8%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 40,2%        |              |                           |                      | 40,6%        | 103 bp               |

| <b>Mexico</b>                         | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b> | <b>Interne groei</b> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|-------------|----------------------|
| Volumes (duizend hls)                 | 10 886       | -            | -                         | 788                  | 11 674      | 7,2%                 |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>1 055</b> | <b>-7</b>    | <b>-157</b>               | <b>100</b>           | <b>992</b>  | <b>9,5%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | - 264        | -3           | 41                        | -33                  | - 261       | -12,7%               |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>791</b>   | <b>-10</b>   | <b>-116</b>               | <b>67</b>            | <b>732</b>  | <b>8,5%</b>          |
| Distributiekosten                     | - 100        | -1           | 16                        | -17                  | - 102       | -16,7%               |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 171        | 10           | 26                        | -35                  | - 169       | -21,5%               |
| Administratieve kosten                | - 93         | -            | 12                        | -3                   | - 82        | -2,2%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 57           | -25          | -7                        | 15                   | 41          | 47,4%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 484          | -24          | -68                       | 29                   | 420         | 6,1%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>569</b>   | <b>-24</b>   | <b>-80</b>                | <b>36</b>            | <b>500</b>  | <b>6,6%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 53,9%        |              |                           |                      | 50,4%       | -143 bp              |

| <b>Latijns-Amerika Noord</b>          | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Volumes (duizend hls)                 | 27 477       | 436          | -                         | -1 280               | 26 632       | -4,6%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>1 995</b> | <b>60</b>    | <b>-224</b>               | <b>35</b>            | <b>1 864</b> | <b>1,7%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | - 754        | -31          | 92                        | -17                  | - 711        | -2,3%                |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>1 241</b> | <b>29</b>    | <b>-132</b>               | <b>18</b>            | <b>1 154</b> | <b>1,4%</b>          |
| Distributiekosten                     | - 266        | -4           | 35                        | -26                  | - 260        | -9,7%                |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 251        | -5           | 32                        | -18                  | - 242        | -7,4%                |
| Administratieve kosten                | - 112        | -6           | 14                        | -1                   | - 105        | -1,2%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 106          | 1            | -12                       | -5                   | 91           | -4,4%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 718          | 15           | -64                       | -33                  | 636          | -4,6%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>903</b>   | <b>15</b>    | <b>-89</b>                | <b>-10</b>           | <b>819</b>   | <b>-1,1%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 45,3%        |              |                           |                      | 43,9%        | -125 bp              |

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 22 / 24



| <b>Bijlage 1</b>                               |              |              |                           |                      |              |                      |
|------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| <b>Latijns-Amerika Zuid</b>                    | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 7 765        | -485         | -                         | -1 077               | 6 202        | -14,8%               |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>696</b>   | <b>-16</b>   | <b>-180</b>               | <b>27</b>            | <b>527</b>   | <b>4,1%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen                   | - 288        | 12           | 66                        | 10                   | - 200        | 3,4%                 |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>408</b>   | <b>-4</b>    | <b>-114</b>               | <b>37</b>            | <b>327</b>   | <b>9,2%</b>          |
| Distributiekosten                              | - 70         | 3            | 24                        | -13                  | - 56         | -19,7%               |
| Verkoop- en marketingkosten                    | - 93         | 1            | 29                        | -19                  | - 81         | -20,4%               |
| Administratieve kosten                         | - 34         | 1            | 10                        | -3                   | - 25         | -7,5%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 5            | -8           | -1                        | 5                    | -            | -                    |
| Genormaliseerde EBIT                           | 216          | -7           | -51                       | 8                    | 165          | 3,7%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>264</b>   | <b>-7</b>    | <b>-71</b>                | <b>28</b>            | <b>216</b>   | <b>11,1%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                   | 37,9%        |              |                           |                      | 41,0%        | 255 bp               |
| <b>Europa</b>                                  | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 12 361       | -110         | -                         | -98                  | 12 152       | -0,8%                |
| waarvan AB InBev eigen bieren                  | 11 931       | -110         | -                         | -17                  | 11 805       | -0,1%                |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>1 147</b> | <b>-9</b>    | <b>-33</b>                | <b>52</b>            | <b>1 156</b> | <b>4,6%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen                   | - 455        | -            | 19                        | -21                  | - 457        | -4,8%                |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>692</b>   | <b>-9</b>    | <b>-14</b>                | <b>31</b>            | <b>699</b>   | <b>4,5%</b>          |
| Distributiekosten                              | - 117        | -2           | 4                         | -2                   | - 116        | -1,6%                |
| Verkoop- en marketingkosten                    | - 245        | 1            | 7                         | -42                  | - 279        | -17,3%               |
| Administratieve kosten                         | - 74         | -            | -                         | 7                    | - 68         | 8,6%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 4            | 2            | -1                        | 3                    | 7            | 46,5%                |
| Genormaliseerde EBIT                           | 260          | -8           | -5                        | -5                   | 243          | -1,8%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>345</b>   | <b>-8</b>    | <b>-7</b>                 | <b>-</b>             | <b>331</b>   | <b>0,1%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                   | 30,1%        |              |                           |                      | 28,6%        | -128 bp              |
| <b>Azië</b>                                    | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 25 529       | 179          | -                         | -441                 | 25 266       | -1,7%                |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>1 528</b> | <b>14</b>    | <b>-79</b>                | <b>63</b>            | <b>1 526</b> | <b>4,1%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen                   | -741         | -8           | 36                        | 14                   | -698         | 1,9%                 |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>787</b>   | <b>6</b>     | <b>-42</b>                | <b>77</b>            | <b>828</b>   | <b>9,7%</b>          |
| Distributiekosten                              | -124         | -2           | 6                         | 1                    | -118         | 1,0%                 |
| Verkoop- en marketingkosten                    | -365         | 1            | 19                        | -30                  | -373         | -8,3%                |
| Administratieve kosten                         | -78          | -1           | 4                         | -                    | -74          | -                    |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 54           | -            | -4                        | 39                   | 87           | 74,5%                |
| Genormaliseerde EBIT                           | 274          | 5            | -18                       | 87                   | 349          | 31,3%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>422</b>   | <b>5</b>     | <b>-25</b>                | <b>85</b>            | <b>487</b>   | <b>20,0%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                   | 27,6%        |              |                           |                      | 31,9%        | 423 bp               |
| <b>Globale Export en Holdingmaatschappijen</b> | <b>2Q15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>2Q16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 1 693        | -248         | -                         | 10                   | 1 454        | 0,7%                 |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>514</b>   | <b>-85</b>   | <b>-26</b>                | <b>75</b>            | <b>478</b>   | <b>17,4%</b>         |
| Kostprijs verkochte goederen                   | -363         | 64           | 15                        | -70                  | -353         | -22,8%               |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>151</b>   | <b>-21</b>   | <b>-12</b>                | <b>5</b>             | <b>125</b>   | <b>4,0%</b>          |
| Distributiekosten                              | -48          | 3            | 10                        | 1                    | -35          | 0,9%                 |
| Verkoop- en marketingkosten                    | -47          | -3           | 2                         | -43                  | -91          | -86,4%               |
| Administratieve kosten                         | -100         | -1           | -1                        | -29                  | -130         | -29,5%               |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 3            | -            | -                         | 9                    | 12           | -                    |
| Genormaliseerde EBIT                           | -41          | -22          | -1                        | -57                  | -120         | -83,8%               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>-5</b>    | <b>-21</b>   | <b>-</b>                  | <b>-46</b>           | <b>-72</b>   | <b>-</b>             |

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 23 / 24



| <b>Bijlage 2</b>                      |               |              |                           |                      |               |                      |
|---------------------------------------|---------------|--------------|---------------------------|----------------------|---------------|----------------------|
| <b>AB InBev Wereldwijd</b>            | <b>HY15</b>   | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>   | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                 | 224 162       | - 575        | -                         | -3 811               | 219 776       | -1,7%                |
| waarvan AB InBev eigen bieren         | 200 498       | 487          | -                         | -2 106               | 198 880       | -1,1%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>21 505</b> | <b>- 33</b>  | <b>-2 026</b>             | <b>760</b>           | <b>20 206</b> | <b>3,6%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | -8 662        | 61           | 706                       | - 109                | -8 002        | -1,3%                |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>12 843</b> | <b>28</b>    | <b>-1 320</b>             | <b>652</b>           | <b>12 204</b> | <b>5,1%</b>          |
| Distributiekosten                     | -2 125        | -13          | 272                       | - 99                 | -1 964        | -4,7%                |
| Verkoop- en marketingkosten           | -3 343        | 5            | 309                       | - 539                | -3 568        | -16,3%               |
| Administratieve kosten                | -1 263        | - 28         | 111                       | 1                    | -1 179        | 0,1%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 483           | - 51         | - 70                      | 61                   | 422           | 14,1%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 6 595         | - 60         | - 697                     | 76                   | 5 915         | 1,2%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>8 123</b>  | <b>- 55</b>  | <b>- 868</b>              | <b>274</b>           | <b>7 474</b>  | <b>3,4%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 37,8%         |              |                           |                      | 37,0%         | -6 bp                |
| <b>Noord-Amerika</b>                  | <b>HY15</b>   | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>   | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                 | 58 416        | 205          | -                         | - 182                | 58 439        | -0,3%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>7 719</b>  | <b>32</b>    | <b>-58</b>                | <b>101</b>           | <b>7 795</b>  | <b>1,3%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen          | -3 073        | 8            | 14                        | 148                  | -2 902        | 4,9%                 |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>4 646</b>  | <b>41</b>    | <b>-44</b>                | <b>249</b>           | <b>4 892</b>  | <b>5,4%</b>          |
| Distributiekosten                     | - 656         | -10          | 11                        | 19                   | - 636         | 2,9%                 |
| Verkoop- en marketingkosten           | -1 085        | - 11         | 10                        | - 215                | -1 302        | -20,0%               |
| Administratieve kosten                | - 254         | - 22         | 3                         | 11                   | -262          | 4,2%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 20            | - 9          | -                         | 21                   | 31            | -                    |
| Genormaliseerde EBIT                  | 2 671         | - 12         | -21                       | 85                   | 2 723         | 3,2%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>3 038</b>  | <b>- 8</b>   | <b>-23</b>                | <b>109</b>           | <b>3 116</b>  | <b>3,6%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 39,4%         |              |                           |                      | 40,0%         | 89 bp                |
| <b>Mexico</b>                         | <b>HY15</b>   | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>   | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                 | 19 991        | -            | -                         | 1 971                | 21 961        | 9,9%                 |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>1 948</b>  | <b>- 13</b>  | <b>-333</b>               | <b>244</b>           | <b>1 847</b>  | <b>12,6%</b>         |
| Kostprijs verkochte goederen          | - 508         | - 4          | 91                        | - 82                 | - 504         | -16,4%               |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>1 440</b>  | <b>- 17</b>  | <b>-242</b>               | <b>162</b>           | <b>1 343</b>  | <b>11,3%</b>         |
| Distributiekosten                     | - 197         | - 2          | 36                        | - 35                 | - 198         | -17,7%               |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 342         | 20           | 62                        | - 86                 | - 345         | -26,7%               |
| Administratieve kosten                | - 196         | -            | 28                        | 9                    | - 158         | 4,8%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 109           | - 39         | -13                       | 13                   | 70            | 19,0%                |
| Genormaliseerde EBIT                  | 814           | - 36         | -128                      | 64                   | 712           | 8,1%                 |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>986</b>    | <b>- 36</b>  | <b>-157</b>               | <b>79</b>            | <b>871</b>    | <b>8,2%</b>          |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 50,6%         |              |                           |                      | 47,2%         | -197 bp              |
| <b>Latijns-Amerika Noord</b>          | <b>HY15</b>   | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>   | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                 | 58 759        | 587          | -                         | -3 574               | 55 772        | -6,0%                |
| <b>Opbrengsten</b>                    | <b>4 484</b>  | <b>73</b>    | <b>- 834</b>              | <b>- 13</b>          | <b>3 709</b>  | <b>-0,3%</b>         |
| Kostprijs verkochte goederen          | -1 573        | - 38         | 289                       | - 18                 | -1 340        | -1,1%                |
| <b>Brutowinst</b>                     | <b>2 911</b>  | <b>35</b>    | <b>- 545</b>              | <b>- 31</b>          | <b>2 370</b>  | <b>-1,1%</b>         |
| Distributiekosten                     | - 587         | - 5          | 119                       | - 32                 | - 504         | -5,4%                |
| Verkoop- en marketingkosten           | - 547         | -5           | 109                       | - 30                 | - 473         | -5,5%                |
| Administratieve kosten                | - 241         | -6           | 43                        | 14                   | - 190         | 5,7%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) | 274           | 1            | -49                       | - 37                 | 189           | -13,5%               |
| Genormaliseerde EBIT                  | 1 810         | 20           | - 324                     | - 116                | 1 391         | -6,4%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>         | <b>2 170</b>  | <b>20</b>    | <b>- 402</b>              | <b>- 53</b>          | <b>1 735</b>  | <b>-2,4%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge          | 48,4%         |              |                           |                      | 46,8%         | -104 bp              |

# PERSBERICHT

Brussel, 29 juli 2016 – 7u00 CET - 24 / 24



| <b>Bijlage 2</b>                               |              |              |                           |                      |              |                      |
|------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------------------|----------------------|--------------|----------------------|
| <b>Latijns-Amerika Zuid</b>                    | <b>HY15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 17 857       | -1 060       | -                         | -1 578               | 15 219       | -9,4%                |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>1 614</b> | <b>-34</b>   | <b>-485</b>               | <b>181</b>           | <b>1 276</b> | <b>11,5%</b>         |
| Kostprijs verkochte goederen                   | - 619        | 26           | 158                       | -8                   | - 443        | -1,4%                |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>995</b>   | <b>-8</b>    | <b>-327</b>               | <b>173</b>           | <b>833</b>   | <b>17,6%</b>         |
| Distributiekosten                              | - 153        | 6            | 59                        | -40                  | - 128        | -27,2%               |
| Verkoop- en marketingkosten                    | - 188        | 1            | 63                        | -47                  | - 171        | -25,3%               |
| Administratieve kosten                         | - 66         | 1            | 20                        | -6                   | - 50         | -9,2%                |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | -            | -8           | -2                        | 13                   | 2            | -                    |
| Genormaliseerde EBIT                           | 588          | -8           | -186                      | 93                   | 486          | 16,1%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>681</b>   | <b>-8</b>    | <b>-223</b>               | <b>129</b>           | <b>580</b>   | <b>19,2%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                   | 42,2%        |              |                           |                      | 45,5%        | 294 bp               |
| <b>Europa</b>                                  | <b>HY15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 20 657       | - 166        | -                         | 51                   | 20 542       | 0,2%                 |
| waarvan AB InBev eigen bieren                  | 19 898       | - 166        | -                         | 183                  | 19 916       | 0,9%                 |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>1 922</b> | <b>- 14</b>  | <b>- 98</b>               | <b>87</b>            | <b>1 896</b> | <b>4,6%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen                   | - 797        | -            | 50                        | - 39                 | - 786        | -5,0%                |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>1 125</b> | <b>- 14</b>  | <b>-48</b>                | <b>48</b>            | <b>1 110</b> | <b>4,3%</b>          |
| Distributiekosten                              | - 203        | - 3          | 12                        | - 11                 | - 204        | -5,4%                |
| Verkoop- en marketingkosten                    | - 438        | 1            | 24                        | - 62                 | - 475        | -14,2%               |
| Administratieve kosten                         | - 154        | -            | 6                         | 13                   | - 136        | 8,1%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 5            | 4            | -1                        | - 3                  | 5            | -35,1%               |
| Genormaliseerde EBIT                           | 335          | - 12         | -7                        | - 16                 | 300          | -4,8%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>499</b>   | <b>- 12</b>  | <b>-16</b>                | <b>- 7</b>           | <b>465</b>   | <b>-1,4%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                   | 26,0%        |              |                           |                      | 24,5%        | -147 bp              |
| <b>Azië</b>                                    | <b>HY15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 45 286       | 303          | -                         | -530                 | 45 058       | -1,2%                |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>2 822</b> | <b>25</b>    | <b>-152</b>               | <b>88</b>            | <b>2 784</b> | <b>3,1%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen                   | -1 391       | - 14         | 73                        | -39                  | -1 370       | -2,8%                |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>1 431</b> | <b>11</b>    | <b>-78</b>                | <b>49</b>            | <b>1 414</b> | <b>3,4%</b>          |
| Distributiekosten                              | - 231        | - 3          | 12                        | 1                    | - 220        | 0,6%                 |
| Verkoop- en marketingkosten                    | - 645        | 3            | 35                        | -35                  | - 641        | -5,4%                |
| Administratieve kosten                         | - 155        | -1           | 8                         | 1                    | - 146        | 0,9%                 |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 65           | -            | - 5                       | 47                   | 106          | 73,3%                |
| Genormaliseerde EBIT                           | 465          | 11           | -29                       | 64                   | 512          | 13,6%                |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>762</b>   | <b>11</b>    | <b>-45</b>                | <b>96</b>            | <b>825</b>   | <b>12,5%</b>         |
| Genormaliseerde EBITDA-marge                   | 27,0%        |              |                           |                      | 29,6%        | 248 bp               |
| <b>Globale Export en Holdingmaatschappijen</b> | <b>HY15</b>  | <b>Scope</b> | <b>Wisselkoers-effect</b> | <b>Interne groei</b> | <b>HY16</b>  | <b>Interne groei</b> |
| Volumes (duizend hls)                          | 3 197        | - 444        | -                         | 31                   | 2 784        | 1,1%                 |
| <b>Opbrengsten</b>                             | <b>997</b>   | <b>- 103</b> | <b>-67</b>                | <b>73</b>            | <b>900</b>   | <b>8,1%</b>          |
| Kostprijs verkochte goederen                   | - 702        | 82           | 32                        | -71                  | - 658        | -11,1%               |
| <b>Brutowinst</b>                              | <b>295</b>   | <b>-21</b>   | <b>-35</b>                | <b>2</b>             | <b>242</b>   | <b>0,6%</b>          |
| Distributiekosten                              | - 98         | 4            | 24                        | -1                   | - 72         | -1,5%                |
| Verkoop- en marketingkosten                    | - 98         | - 5          | 7                         | -65                  | - 161        | -63,6%               |
| Administratieve kosten                         | - 197        | -1           | 3                         | -41                  | - 236        | -21,1%               |
| Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)          | 11           | -            | -                         | 7                    | 19           | 63,4%                |
| Genormaliseerde EBIT                           | - 87         | - 23         | -1                        | -98                  | - 209        | -79,5%               |
| <b>Genormaliseerde EBITDA</b>                  | <b>- 15</b>  | <b>- 22</b>  | <b>- 2</b>                | <b>-79</b>           | <b>- 118</b> | <b>-</b>             |