

Bijgaande informatie betreft gereglementeerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt.

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op interne groeicijfers en verwijzen ze naar 3Q17 en 9M17 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 13 en 14 voor belangrijke disclaimers en een beschrijving van de referentiebasis.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het derde kwartaal en de eerste negen maanden van 2017

HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 3,6% in 3Q17, waarbij de opbrengsten per hl met 5,0% toenamen. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 5,4% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en doorgezette premiumisering. De opbrengsten stegen in 9M17 met 4,1%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4,5%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,6%.
- **Volume:** In 3Q17 namen de totale volumes met 1,2% af terwijl ons volume eigen bieren met 1,5% daalde. De aanhoudend sterke groei in Mexico, Argentinië en Afrika werd meer dan tenietgedaan door lagere leveringsvolumes in de VS, die vooral de gevolgen ondervonden van de bijzonder slechte weersomstandigheden in grote delen van het land, en Brazilië. De totale volumes namen in 9M17 met 0,3% af terwijl ons volume eigen bieren met 0,1% steeg.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Budweiser, Stella Artois en Corona, stegen met 1,6% in 3Q17 en met 7,3% in 9M17. De opbrengsten van Budweiser daalden met 2,2%, maar stegen wel met 4,4% buiten de VS, vooral dankzij goede resultaten in Brazilië, Zuid-Korea en Chili. De opbrengsten van Stella Artois stegen met 0,9%, hoofdzakelijk dankzij aanhoudende groei in Argentinië en Brazilië. De opbrengsten van Corona stegen met 9,6%, waarbij de opbrengstengroei buiten Mexico 11,2% bedroeg. Er was sterke groei in China, Colombia en Ecuador.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** De KVG daalde met 1,9% in 3Q17, en met 0,5% per hl, dankzij de realisatie van synergieën en gunstige wisselkoersen in groeimarkten. Bij een constante geografische basis bleef de KVG per hl stabiel in 3Q17. In 9M17 steeg de KVG met 2,0%, met 2,5% per hl, en met 2,8% bij een constante geografische basis.
- **De EBITDA** steeg in 3Q17 met 13,8%, vooral ten gevolge van opbrengstengroei en de verdere realisatie van synergieën. De EBITDA-marge daalde in 3Q17 met 353 basispunten tot 38,9%. De EBITDA nam in 9M17 toe met 10,7%, terwijl de EBITDA-marge met 230 basispunten steeg tot 38,0%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) daalden van 1 226 miljoen USD in 3Q16 naar 1 135 miljoen USD in 3Q17, hoofdzakelijk als gevolg van een marktwaardewinst van 240 miljoen USD in 3Q17 die samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, en dat in vergelijking met een verlies van 57 miljoen USD in 3Q16, goed voor een verschil van 297 miljoen USD. De netto financiële kosten bedroegen 4 255 miljoen USD in 9M17 tegenover 3 171 miljoen USD in 9M16.
- **Belastingen:** In 3Q17 bedroegen de belastingen 1 494 miljoen USD tegenover 225 miljoen USD aan belastingen in 3Q16. De genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) bedroeg 16,7% in 3Q17 terwijl de genormaliseerde EAV 11,7% bedroeg in 3Q16. De genormaliseerde EAV voor 9M17 bedroeg 19,1%, een stijging ten overstaan van de 18,2% in 9M16.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 582 miljoen USD in 3Q17 in vergelijking met 1 363 miljoen USD in 3Q16 onder impuls van de organische stijging van de EBITDA en lagere netto financiële kosten, welke gedeeltelijk gecompenseerd werden door hogere belastingen. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 5 913 miljoen USD in 9M17, in vergelijking met 3 934 miljoen USD in 9M16.

- **Winst per aandeel (WPA):** De genormaliseerde WPA steeg van 0,83 USD in 3Q16 tot 1,31 USD in 3Q17, vooral onder impuls van hogere opbrengsten. De genormaliseerde WPA steeg tot 3,00 USD in 9M17 tegenover 2,40 USD in 9M16.
- **Interimdividend:** De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 1,60 EUR per aandeel voor boekjaar 2017. De details van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata zijn terug te vinden op pagina 12.
- **Combinatie met SAB:** De integratie van de bedrijfsactiviteiten verloopt goed; in 3Q17 werd er 336 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen gerealiseerd. We passen onze verwachting van 2,8 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen op basis van constante wisselkoersen vanaf augustus 2016 aan naar 3,2 miljard USD

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

		3Q16	3Q16	3Q17	Interne
		Gerapporteerd	Referentiebasis		groei
Volumes (duizend hls)		121 027	162 944	161 045	-1,2%
	AB InBev eigen bieren	111 070	134 913	132 725	-1,5%
	Niet-biervolumes	9 158	27 241	27 085	-0,9%
	Producten van derden	798	790	1 234	24,9%
Opbrengsten		11 109	14 210	14 740	3,6%
Brutowinst		6 716	8 511	9 194	7,1%
Brutomarge		60,5%	59,9%	62,4%	208 bps
Genormaliseerde EBITDA		4 032	5 039	5 733	13,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge		36,3%	35,5%	38,9%	353 bps
Genormaliseerde EBIT		3 214	3 995	4 681	17,6%
Genormaliseerde EBIT-marge		28,9%	28,1%	31,8%	382 bps
Winst toe te rekenen aan houders					
van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		557		2 055	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders					
van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		1 363		2 582	
Winst per aandeel (USD)					
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		0,34		1,04	
		0,83		1,31	
		9M16	9M16	9M17	Interne
		Gerapporteerd	Referentiebasis		groei
Volumes (duizend hls)		340 803	456 441	466 595	-0,3%
	AB InBev eigen bieren	309 950	381 022	380 938	0,1%
	Niet-biervolumes	28 461	73 099	82 217	-2,9%
	Producten van derden	2 392	2 319	3 440	17,7%
Opbrengsten		31 315	39 736	41 844	4,1%
Brutowinst		18 920	23 973	25 624	5,4%
Brutomarge		60,4%	60,3%	61,2%	77 bps
Genormaliseerde EBITDA		11 505	14 385	15 895	10,7%
Genormaliseerde EBITDA-marge		36,7%	36,2%	38,0%	230 bps
Genormaliseerde EBIT		9 129	11 374	12 741	13,0%
Genormaliseerde EBIT-marge		29,2%	28,6%	30,4%	245 bps
Winst toe te rekenen aan houders					
van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		842		4 963	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders					
van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		3 934		5 913	
Winst per aandeel (USD)					
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		0,51		2,52	
		2,40		3,00	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	3Q16 Referentiebasis	Scope	Interne groei	3Q17	Totale volume	Interne groei Volume eigen bieren
Noord-Amerika	31 912	137	-1 939	30 109	-6,1%	-6,2%
Latijns-Amerika West	27 152	- 21	881	28 012	3,2%	3,4%
Latijns-Amerika Noord	28 947	6	-1 010	27 943	-3,5%	-4,1%
Latijns-Amerika Zuid	7 478	-	333	7 811	4,5%	6,8%
EMEA	35 898	240	- 310	35 828	-0,9%	-0,5%
Azië	31 103	-91	24	31 037	0,1%	-0,5%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	455	- 172	21	304	7,4%	7,4%
AB InBev Wereldwijd	162 944	100	-2 000	161 045	-1,2%	-1,5%

	9M16 Referentiebasis	Scope	Interne groei	9M17	Totale volume	Interne groei Volume eigen bieren
Noord-Amerika	90 351	348	-3 433	87 265	-3,8%	-3,9%
Latijns-Amerika West	79 686	- 71	1 585	81 200	2,0%	2,0%
Latijns-Amerika Noord	85 869	1	-1 377	84 493	-1,6%	0,0%
Latijns-Amerika Zuid	22 297	-	1 333	23 630	6,0%	9,1%
EMEA	93 617	11 681	156	105 454	0,2%	1,5%
Azië	83 265	- 111	450	83 605	0,5%	0,3%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	1 357	- 509	101	948	11,9%	11,9%
AB InBev Wereldwijd	456 441	11 339	-1 185	466 595	-0,3%	0,1%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Dit kwartaal zetten we opnieuw sterke resultaten neer. De opbrengsten stegen met 3,6% als gevolg van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering die positief beïnvloed werden door de resultaten van onze drie wereldwijde merken, in het bijzonder buiten hun thuismarkten.

Onze EBITDA-groei versnelde en was goed voor een stijging van 13,8% in 3Q17 en van 10,7% in 9M17, en dit onder impuls van een sterke opbrengstengroei en gedisciplineerd kostenbeheer, inclusief de realisatie van synergieën.

We zijn ook erg trots op de 164 awards, waaronder 52 gouden medailles, die AB InBev dit jaar al heeft gewonnen heeft op belangrijke bierfestivals. Onze brouwerij die dit jaar tot hiertoe het vaakst in de prijzen is gevallen, is 4 Pines uit Australië die niet minder dan 39 awards behaalde. We zijn ervan overtuigd dat onze indrukwekkende portefeuille van kwaliteitsbieren essentieel is om ons in staat te stellen de biercategorie als geheel te laten groeien.

Op 11 oktober 2017 hebben we de eerste verjaardag van ons samengaan met SAB gevierd. We zijn naar elkaar toe gegroeid, hebben van elkaar geleerd en zijn een beter en sterker bedrijf geworden. Onze integratie vordert goed met als resultaat dat wij onze verwachtingen met betrekking tot synergieën met 400 miljoen USD hebben opgetrokken tot 3,2 miljard USD; wij willen deze synergieën realiseren binnen dezelfde periode van vier jaar na afronding van de combinatie (tegen oktober 2020). Deze bijkomende synergieën worden in hoofdzaak gegenereerd door het delen van beste praktijken en door besparingen in Procurement/Engineering.

En terwijl de laatste maanden van het jaar aanbreken, blijven we ons uiterste best doen om sterk te eindigen. Er liggen nog tal van opportuniteiten voor ons en kijken er met veel zin naar uit om verder te werken aan onze droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld.

Verenigde Staten

We schatten dat de VAK in de sector in de Verenigde Staten met 1,7% in 3Q17 en met 1,3% in 9M17 zijn gedaald. Onze eigen VAK daalden met 3,4% in het kwartaal en met 3,1% in 9M17, terwijl onze VAG met 6,4% daalden in het kwartaal en met 4,0% in 9M17. De kloof tussen VAK en VAG is te wijten aan verstoring van de markt ten gevolge van de zware orkanen in Texas en Florida, maar we verwachten dat dit verschil in 4Q17 kleiner zal worden aangezien de VAG en VAK op jaarbasis doorgaans naar elkaar toe groeien.

Onze opbrengsten, die op onze VAG zijn gebaseerd, daalden met 5,6% in 3Q17 en met 2,8% in 9M17. De opbrengsten per hl stegen met 0,9% in 3Q17 en met 1,3% in 9M17.

Onze portefeuille Above Premium-merken is dit kwartaal een versnelling hoger geschakeld en heeft ongeveer 50 basispunten van het totale marktaandeel gewonnen (40 basispunten in 9M17). Michelob Ultra noteerde een dubbelcijferige volumegroei en veroverde voor het tiende kwartaal op rij het meeste marktaandeel in de VS. Het merk kende het afgelopen kwartaal zelfs de grootste marktaandeelstijging van de afgelopen vijf jaar. Stella Artois zette opnieuw een sterk kwartaal neer als een van de drie sterkst groeiende importbieren voor wat de VAK betreft, en onze portefeuille ambachtelijke bieren ziet zijn marktaandeel binnen het segment verder toenemen.

Het Premium en Premium Light-segment in de VS hinkt nog steeds achterop ten overstaan van de rest van de sector. Budweiser en Bud Light verloren respectievelijk 45 en 95 basispunten marktaandeel in dit kwartaal.

Budweisers "American Summer"-campagne en de herneming van de "America"-verpakking hebben bijgedragen tot positieve trends op het vlak van de gezondheid van het merk en hebben ervoor gezorgd dat Budweiser in 3Q17 opnieuw het leidende merk in de sector was qua groei op het vlak van reclamebekendheid en merkoverweging. We zijn van plan om deze positieve evolutie in het vierde kwartaal door te zetten door een seizoensvariant van Budweiser op de markt te brengen die op een van onze oude recepten gebaseerd is en het einde van de drooglegging symboliseert.

In 3Q17 hebben we de nieuwe Quality-campagne van Bud Light gelanceerd en voegden heel wat nieuwe content toe aan het "Friendship"-platform, wat goed ontvangen werd door de consument en een positieve impact had op de merkwaarde. We personaliseren content om ons op een lokaler niveau te kunnen identificeren met de klant; aangezien we verbetering zien op markten waar de campagne werd uitgerold, zullen we het programma verder uitbreiden.

Onze portefeuille goedkope merken, en in het bijzonder de merkenfamilie Busch, deed het dit kwartaal opnieuw goed.

We ondersteunen de groei van onze merken SpikedSeltzer en Teavana aangezien we onze portefeuille verbreden naar meer dan traditioneel bier. Teavana is nu de meest verkochte superpremium drinkklare thee op de markten waar we het merk eerder dit jaar gelanceerd hebben, en SpikedSeltzer blijft groeien op het vlak van marktaandeel en volume.

Over het algemeen schatten we dat ons totale marktaandeel met ongeveer 80 basispunten gedaald is in 3Q17. Dit resultaat is een sequentiële verbetering ten opzichte van 2Q17 en ligt in lijn met 9M17. Ons marktaandeel blijft onder druk staan terwijl wij verder inspanningen blijven leveren om het evenwicht tussen marktaandeel en winstgevendheid te verbeteren. We trekken ons echter op aan de marktaandeelgroei van onze Above Premium-merken en de betere reacties op de nieuwe content van onze marketingcampagnes. Onze premiumiseringsstrategie en strikt kostenbeheer hebben het voorbije kwartaal gezorgd voor een verdere toename van onze bruto winstmarge, die met 94 basispunten gestegen is tot 62,0%, alsook voor een stijging van de EBITDA-marge met 211 basispunten tot 42,2% in het kwartaal, wat het beste resultaat in dertien kwartalen is. De orkanen kostten echter twee procentpunten aan EBITDA-groei waardoor EBITDA 0,7% daalde ten opzichte van 3Q16. De EBITDA nam in 9M17 toe met 0,7%, met een groei van de marge met 145 basispunten tot 41,6%.

Mexico

Onze activiteiten in Mexico bleven het goed doen in het kwartaal. De opbrengsten zijn er met dubbele cijfers gestegen aangezien het volume en de opbrengsten per hl een gemiddelde eencijferige groei kenden die in de lijn ligt van de resultaten die we dit jaar tot op heden gerealiseerd hebben, dit ondanks de negatieve impact van de aardbevingen waardoor Mexico in de maand september getroffen werd.

Victoria en Corona Extra zijn gegroeid in het core-segment, terwijl Bud Light en de Modelo-familie het hoge engagement van de consument naar aanleiding van bijzondere gelegenheden wisten om te zetten in volumegroei in het Core Plus-segment. Wat onze portefeuille wereldwijde bieren betreft, verfijnen we verder de positionering van Budweiser als premiumbier terwijl Stella Artois een positief effect ondervond van de volgehouden communicatie over food pairing.

De EBITDA nam in Mexico met 8,3% toe in 3Q17, met een daling van de marge met 110 basispunten tot 42,7%. Net zoals in vorige kwartalen werd het operationele hefboomeffect ingeperkt door de impact van valutadevaluatie op onze KVG alsook door hogere distributiekosten ten gevolge van het gecombineerde effect van een stijging van de brandstofprijzen met 30% aan het begin van het jaar en druk op onze productiefaciliteiten om aan de regionale en wereldwijde vraag te voldoen. In 9M17 steeg de EBITDA met 9,3%, met een daling van de marge met 18 basispunten tot 42,7%.

Colombia

In Colombia stegen onze opbrengsten in 3Q17 met 6,7% onder invloed van een toename van de opbrengsten per hl met 6,6%. Onze volumes niet-bieren hebben het heel goed gedaan en zijn met 10,3% gestegen dankzij gunstige vergelijkende cijfers en de succesvolle nationale promotie van Pony Malta. Onze biervolumes daalden met 1,4% aangezien de macro-economische omgeving moeilijk blijft, wat zorgt voor aanhoudende druk op het consumentenvertrouwen en het reële beschikbare inkomen.

Het merk Aguila deed het dit kwartaal goed met een nieuwe "Days of Soccer"-campagne die tot doel heeft de consumptie tijdens gelegenheden op weekdagen te verhogen en met de lancering van een nieuwe campagne die inzet op merkwaarde. Club Colombia, ons lokale premiummerk, kende ook een sterk kwartaal dankzij succesvolle merkvarianten zoals Trigo en Oktoberfest. Onze wereldwijde merken hebben hun snelle groei voortgezet, waarbij Corona de toon zet en qua volume het grootste internationale premiummerk van het land wordt.

In 3Q17 steeg onze EBITDA in Colombia met 4,7%, terwijl de EBITDA-marge met 95 basispunten afnam. Dit resultaat was het gevolg van opbrengstengroei en de realisatie van synergieën, maar het werd gedeeltelijk tenietgedaan door de fasering van de verkoop- en marketinginvesteringen alsook door de vrijgave van bepaalde voorzieningen in het voorgaande jaar. De EBITDA nam in 9M17 toe met 4,6%, met een groei van de marge met 132 basispunten.

Brazilië

In Brazilië stegen onze opbrengsten met 8,6% in 3Q17, met een stijging van de netto-opbrengsten per hl met 13,1% en een daling van de volumes met 4,0%. De biervolumes daalden met 5,4% in het kwartaal aangezien de sector nog altijd herstellende is en prijsstijgingen in het vorige jaar uitgesteld werden tot het vierde kwartaal, wat in moeilijke vergelijkbare cijfers resulteerde.

In 9M17 stegen onze opbrengsten met 2,0%, met een stijging van de netto-opbrengsten per hl met 4,0% en een daling van de volumes met 1,9%. De biervolumes daalden met 1,1%, maar presteerden dit jaar tot op heden beter dan de sector.

De stijging van de opbrengsten per hl werd ondersteund door een groei met dubbele cijfers in onze portefeuille van luxemerken met een aanhoudende sterke groei van de drie wereldwijde merken, in het bijzonder Budweiser. Wat onze lokale merken betreft, kende de Core Plus-portefeuille eveneens een groei met dubbele cijfers, met als sterkste stijgers Brahma Extra en Bohemia. Onze Braziliaanse portefeuille sleepte in de loop van het kwartaal op de World Beer Awards in het VK het meeste awards van al onze markten in de wacht, wat het kwaliteitsimago van onze nationale bieren nog versterkt heeft.

Onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer die in 3Q17 werden genomen, hebben bijgedragen tot een stijging van de netto-opbrengsten per hl. In combinatie met een efficiënter beheer van de kosten heeft die stijging geleid tot een EBITDA-groei van 14,5%; de sterke groei in onze bierverkoop werd gedeeltelijk gecompenseerd door een daling van de verkoop van niet-beer die sterk te lijden had onder de stijging van de grondstoffen gedurende het kwartaal. Wij blijven ervan uitgaan dat de KVG per hl in de tweede helft van 2017 stabiel zal blijven of een laag eencijferige stijging zal kennen. Onze EBITDA-marge steeg met 201 basispunten tot 39,0% in 3Q17. In 9M17 daalde onze EBITDA met 9,5%, met een daling van de marge met 496 basispunten tot 39,0%.

We zijn ervan overtuigd dat de opbrengstengroei die we dit kwartaal hebben gerealiseerd erop wijst dat wij nu dankzij een versterkte marktpositie van onze bieractiviteiten opnieuw aanknopen bij duurzame groei. We blijven voorzichtig optimistisch over de Braziliaanse economie en hebben vertrouwen in onze commerciële plannen en ons vermogen om de EBITDA-groei en het herstel van de marge te versnellen voor de rest van het jaar.

Zuid-Afrika

Onze bieropbrengsten in Zuid-Afrika zijn in 3Q17 met 3,9% toegenomen, waarbij de stijging van de opbrengsten per hl met 6,6% gedeeltelijk werd tenietgedaan door een daling van de biervolumes met 2,5%. Deze daling was vooral het gevolg van de fasering van de voorraadniveaus tussen 2Q17 en 3Q17 ten gevolge van de timing van onze prijsverhoging. In 9M17 stegen de opbrengsten met 7,5%, waarbij de opbrengsten per hl groeiden met 5,3% en het biervolume toenam met 2,1%.

Onze portefeuille van luxemerken kende opnieuw een sterke groei voor Stella Artois en Corona, en we introduceerden onlangs Budweiser op de markt om onze portefeuille wereldwijde merken in Zuid-Afrika te vervolledigen. Castle Lite kende een goed kwartaal en realiseerde een dubbelcijferige volumegroei aangezien het merk zich met het oog op het zomerseizoen dat er zit aan te komen focust op de ontwikkeling van de thuisconsumptie. Flying Fish blijft het ook uitzonderlijk goed doen dankzij een focus op mannen en vrouwen en de lancering van "Flying Fish Chill", het eerste gearomatiseerde light-bier in Zuid-Afrika, in september.

Sterke opbrengstengroei, gecombineerd met de realisatie van synergieën, heeft geleid tot een stijging van de EBITDA met 30,7% en een stijging van de marge met 645 basispunten in 3Q17. De EBITDA nam in 9M17 toe met 23,6%, met een groei van de marge met 502 basispunten.

China

De opbrengsten in China zijn in het kwartaal met 4,6% gestegen, waarbij aanhoudende premiumisering voor een groei van de opbrengsten per hl met 4,8% heeft gezorgd, en dit ondanks een lichte daling van de volumes met 0,2% die het gevolg was van negatieve effecten binnen de sector die vooral in de provincies in het noordoosten en zuiden van China voelbaar waren. In 9M17 stegen de opbrengsten met 7,4%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,7% toenamen en het volume met 1,6% steeg.

Budweiser boekte opnieuw uitstekende resultaten voor alle parameters op het vlak van merkgezondheid en is erin geslaagd om de merkvoorkeur en de marktpenetratie te vergroten met behulp van innovatieve verpakkingen die inspelen op consumptiegelegenheden. Harbin Ice heeft onder andere dankzij Harbin Baipi, een innovatie op basis van tarwe, zijn sterke groei tijdens de eerste helft van het jaar kunnen voortzetten met een hoge eencijferige volumestijging.

Onze Superpremium-portefeuille kende een hoge dubbelcijferige groei, met als sterkste stijgers Corona, Hoegaarden en Franziskaner. Deze merken blijven mede dankzij hun unieke merkeigenschappen en positionering in vooraanstaande gelegenheden een sterke groei kennen bij zowel mannelijke als vrouwelijke consumenten die de wettelijke leeftijd voor alcoholconsumptie hebben bereikt. Ze zorgen ook voor een verdere stijging van de marge; de brutomarge van deze merken bedraagt circa 10 keer deze van core-merken in China.

De EBITDA nam in 3Q17 met 12,0% toe, met een groei van de marge met 193 basispunten tot 29,0%. Dit is het resultaat van een sterke opbrengstengroei gecombineerd met efficiënt kostenbeheer. De EBITDA nam in 9M17 toe met 22,8%, met een groei van de marge met meer dan 400 basispunten tot 32,6%.

Hoogtepunten van onze andere markten

Canada kende een uitdagend derde kwartaal wegens een zwakkere biersector, wat uitmondde in een lage eencijferige daling van de volumes.. De resultaten op het gebied van marktaandeel blijven uitstekend: Bud Light heeft een versnelling hoger geschakeld en blijft groeien in het high end segment, terwijl zowel onze portefeuille ambachtelijke bieren als Stella Artois marktaandeel veroveren. We bezetten nu ook de leidersplaats op de cidermarkt, die met dubbele cijfers blijft groeien, en we zien sterke resultaten van onze drinkklare innovaties.

In Peru stegen de opbrengsten met 5,4% en de volumes met 1,0% dankzij commerciële initiatieven en groei binnen de bier- en niet-bieractiviteiten. **In Ecuador** noteerden we in het kwartaal een opbrengstengroei van 11,9% en een volumegroei van 6,5% dankzij initiatieven op het vlak van opbrengsten, zoals de lancering van wereldwijde merken alsook gunstige vergelijkende cijfers na de aardbeving in april 2016.

In Argentinië kenden de biervolumes een dubbelcijferige groei en zorgden verbeterde commerciële initiatieven opnieuw voor goede resultaten voor onze portefeuille core-merken en premiummerken. We hebben dit kwartaal ook marktaandeel veroverd binnen de alcoholmarkt door met succes in te spelen op consumptiegelegenheden bij de consument thuis.

Binnen EMEA kenden we in **West-Europa** opnieuw een sterk kwartaal met marktaandeelwinst op het merendeel van onze markten. In het VK hebben we opnieuw een dubbelcijferige opbrengstengroei gerealiseerd dankzij sterke commerciële resultaten. In **Oost-Europa** kenden de opbrengsten een lage eencijferige daling als gevolg van het negatieve effect van het verbod op grote petflessen in Rusland. Onze wereldwijde merken en premiummerken noteerden echter opnieuw een sterke groei. In Afrika,

exclusief Zuid-Afrika, kende het volume eigen bieren een gemiddelde dubbelcijferige groei onder impuls van goede groei in **Nigeria, Tanzania, Oeganda, Mozambique en Zambia**.

In **Australië** hebben we opnieuw sterke resultaten neergezet, in het bijzonder met de Great Northern-concessie, ons belangrijkste merk in Australië in 3Q17. We waren de afgelopen twaalf maanden ook de belangrijkste speler op de Australische cidermarkt dankzij de groei van Pure Blonde Cider en Mercury Hard Cider. We blijven onze portefeuille van ambachtelijke merken uitbreiden, onder andere via de recente overname van 4 Pines in New South Wales. Onze wereldwijde merken blijven het goed doen, met een betere penetratie en distributie in het hele land. Dit jaar kenden we echter een gemiddelde eencijferige daling van de opbrengsten en een hoge eencijferige daling van de volumes ten gevolge van de impact van de wijziging van de zeggenschap over de historische portefeuille van AB InBev, wat voor moeilijke vergelijkbare cijfers zorgde in 3Q16. We verwachten dat deze impact zal normaliseren in 4Q17. De opbrengsten per hl kenden een gemiddelde eencijferige stijging in het kwartaal.

VOORUITZICHTEN VOOR 2017

- (i) **Opbrengsten:** Hoewel we de toegenomen volatiliteit op een aantal van onze sleutelmarkten erkennen, verwachten we dat de groei van de totale opbrengsten in FY17 zal versnellen onder impuls van stevige groei van onze wereldwijde merken en sterke commerciële plannen, waaronder initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer.
- (ii) **Kostprijs Verkochte Goederen:** We verwachten dat de KVG per hl bij een constante geografische basis, ondanks ongunstige valuta-omrekeningsverschillen, een lage eencijferige groei zal kennen, en verwachten eveneens groei van onze premiummerken.
- (iii) **Verkoopkosten, Algemene kosten en Administratiekosten:** We verwachten dat de VAA-kosten over het algemeen stabiel zullen blijven naarmate we verder op zoek gaan naar besparingen op de overheadkosten om in onze merken te investeren.
- (iv) **Synergieën:** We passen onze verwachting van 2,8 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen op basis van constante wisselkoersen vanaf augustus 2016 aan naar 3,2 miljard USD. Van dit totaal werd 547 miljoen USD op 31 maart 2016 gerapporteerd door SAB terwijl tussen 1 april 2016 en 30 september 2017 1 205 miljoen USD werd gerealiseerd. Verwacht wordt dat de nog te realiseren 1 45 miljard USD in de loop van de komende drie jaar zal worden gerealiseerd.

Onze bijgestelde verwachtingen met betrekking tot synergieën zijn samengesteld als volgt:

- Besparingen in Procurement & Engineering – 29% (eerder 25%)
- Efficiëntieverhoging in Brouwerijen & Distributie – 19% (eerder 25%)
- Corporate Headquarters/overlapping met regionale Headquarters – 18% (eerder 20%)
- Delen van Beste Praktijken – 34% (eerder 30%)

Wij updaten eveneens de geraamde eenmalige cash kosten nodig om de synergieën te realiseren naar 1,0 miljard USD, een stijging van 100 miljoen USD, die zal worden geboekt tijdens de eerste drie jaren van de integratie.

- (v) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde coupon op de nettoschuld in FY17 tussen 3,5% en 4,0% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodetoerekeningskosten zullen naar verwachting respectievelijk circa 30 en 150 miljoen USD per kwartaal bedragen. De overige financiële resultaten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.

- (vi) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY17 tussen 22% en 24% zal liggen, exclusief eventuele toekomstige winsten of verliezen die samenhangen met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's. Deze verwachting blijft rekening houden met de impact van de verandering in de resultatenmix van de landen in de nasleep van de combinatie met SAB en de verwachte fiscale gevolgen van de financiering van de combinatie. Wij gaan er momenteel vanuit dat wij zullen uitkomen aan de onderzijde van de vork
- (vii) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven in FY17 ongeveer 3,7 miljard USD zullen bedragen.
- (viii) **Schuld:** Ongeveer een derde van onze bruto schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de USD, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de netto schuld en de EBITDA van rond de 2x.
- (ix) **Dividenden:** We blijven ervan uitgaan dat de dividenden na verloop van tijd zullen toenemen, ook al wordt verwacht dat de groei gezien het belang van schuldafbouw op korte termijn bescheiden zal blijven.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	3Q16 Gerapporteerd	3Q16 Referentiebasis	3Q17	Interne groei
Opbrengsten	11 109	14 210	14 740	3,6%
Kostprijs verkochte goederen	-4 393	-5 698	-5 546	1,9%
Brutowinst	6 716	8 511	9 194	7,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 649	-4 716	-4 652	3,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	147	200	139	-34,4%
Bedrijfsresultaat (EBIT)				
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	3 214	3 995	4 681	17,6%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-138		-173	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 226		-1 135	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 678		177	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	3		88	
Belastingen	- 225		-1 494	
Winst van beëindigde activiteiten	950		2 144	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		-	
Winst	950		2 144	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	394		89	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	557		2 055	
Genormaliseerde EBITDA	4 032	5 039	5 733	13,8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 363		2 582	

	9M16	9M16	9M17	Interne
	Gerapporteerd	Referentiebasis		groei
Opbrengsten	31 315	39 736	41 844	4,1%
Kostprijs verkochte goederen	-12 395	-15 764	-16 220	-2,0%
Brutowinst	18 920	23 973	25 624	5,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-10 360	-13 291	-13 431	2,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	569	692	547	-16,2%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	9 129	11 374	12 741	13,0%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 276		- 460	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-3 171		-4 255	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-2 846		- 34	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	5		213	
Belastingen	-1 059		-2 487	
Winst van beëindigde activiteiten	1 780		5 716	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		28	
Winst	1 780		5 745	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	938		782	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	842		4 963	
Genormaliseerde EBITDA	11 505	14 385	15 895	10,7%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	3 934		5 913	

Opbrengsten

In 3Q17 stegen de geconsolideerde opbrengsten met 3,6%, met een groei van de opbrengsten per hl met 5,0%, ten gevolge van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 5,4%. In 9M17 stegen de opbrengsten met 4,1%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,5% toenamen op interne basis, en met 4,6% bij een constante geografische basis.

Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

De totale KVG daalde met 1,9% en met 0,5% per hl in 3Q17. Deze daling was het gevolg van de realisatie van synergieën en van gunstige valuta-omrekeningsverschillen. Bij een constante geografische basis bleef de KVG per hl stabiel. In 9M17 steeg de totale KVG met 2,0%, met 2,5% per hl, en met 2,8% per hl bij een constante geografische basis.

Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)

De VAA-kosten daalden met 3,4% dankzij een sterke kostendiscipline gecombineerd met goede realisatie van synergieën. In 9M17 daalden de VAA-kosten met 2,0%.

Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)

De overige bedrijfsopbrengsten daalden intern met 34,4% tot 139 miljoen USD in 3Q17 als gevolg van het feit dat de overheidspremies die vorig jaar werden toegekend in Brazilië niet werden herhaald. De overige bedrijfsopbrengsten daalden met 16,2% tot 547 miljoen USD in 9M17.

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Herstructurering	- 29	- 119	- 92	- 407
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	- 105	- 18	- 183	- 43
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	- 4	- 36	- 2	- 10
Impact op bedrijfsresultaat	- 138	- 173	- 276	- 460

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 173 miljoen USD aan eenmalige kosten in 3Q17, vooral ten gevolge van de eenmalige reorganisatiekosten in verband met de integratie van SAB.

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

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Netto-interestkosten	- 881	- 999	- 2 428	- 3 056
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 24	- 27	- 83	- 82
Periode toerekeningkosten	- 143	- 149	- 406	- 452
Overige financiële resultaten	- 178	40	- 254	- 665
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 1 226	- 1 135	- 3 171	- 4 255

De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 135 miljoen USD in 3Q17 tegenover 1 226 miljoen USD in 3Q16. De netto interestkosten stegen van 881 miljoen USD tot 999 miljoen USD. De overige financiële resultaten worden negatief beïnvloed door wisselkoersverliezen die deels gecompenseerd werden door een marktwaardewinst van 240 miljoen USD in 3Q17 die samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, tegenover een verlies van 57 miljoen USD in 3Q16.

De netto financiële kosten bedroegen 4 255 miljoen USD in 9M17 tegenover 3 171 miljoen USD in 9M16. Deze stijging van de netto financiële kosten was hoofdzakelijk het gevolg van een bijkomende schuld voortvloeiend uit de combinatie met SAB en interestkosten op de bestaande schuld van SAB. De overige financiële resultaten voor 9M17 werden negatief beïnvloed door wisselkoersverliezen die deels gecompenseerd worden door een positieve aanpassing aan marktwaarde van 105 miljoen USD die samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, tegenover een winst van 249 miljoen USD in 9M16.

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

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	117,60	96,71	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	116,60	101,30	116,60	101,30
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	44,2	46,9	44,2	46,9

Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	- 22	113	124	42
Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankoopprijs, aangegaan in het kader van de combinatie met SABMiller, dat niet in aanmerking komt voor hedge accounting)	- 594	-	- 2 959	-
Andere aanpassing aan marktwaarde	- 17	109	276	40
Overige	- 45	- 45	- 287	- 116
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 678	177	- 2 846	- 34

De eenmalige netto financiële opbrengsten bedroegen 177 miljoen USD in 3Q17 vergeleken met een kostprijs van 678 miljoen USD in 3Q16. De eenmalige netto financiële kosten voor 3Q16 omvatten een negatieve aanpassing aan marktwaarde van 594 miljoen USD gelinkt aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankoopprijs van de combinatie met SAB dat niet voor hedge accounting overeenkomstig de regels van de IFRS in aanmerking kwam.

Het resultaat voor 3Q17 omvat een positieve aanpassing aan marktwaarde op onze eenmalige op aandelen gebaseerde instrumenten gekoppeld aan de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen binnen het kader van de combinatie met Grupo Modelo en het instrument voor beperkte aandelen binnen het kader van de combinatie met SAB. Een overzicht van het aantal aandelen die in de respectieve afdekking zijn opgenomen wordt samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 8.

Tabel 8. Eenmalige uitgestelde aandelen instrumenten

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	117,60	96,71	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	116,60	101,30	116,60	101,30
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	38,1	45,5	38,1	45,5

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Belastingen	225	1 494	1 059	2 487
Effectieve Aanslagvoet	19,2%	42,1%	37,4%	31,1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	11,7%	16,7%	18,2%	19,1%

De genormaliseerde effectieve aanslagvoet was 16,7% in 3Q17 vergeleken met 11,7% in 3Q16.

De effectieve aanslagvoet was 42,1% in 3Q17 vergeleken met 19,2% in 3Q16. De stijging is het gevolg van het feit dat Ambev en een aantal van haar dochterondernemingen in september 2017 hebben beslist om in te gaan op het Braziliaanse Programma voor Belastingregularisatie en dat Ambev zich vervolgens geëngageerd heeft om bepaalde betwiste fiscale risico's te betalen voor een totaal bedrag van 3,5 miljard BRL (1,1 miljard USD), waarvan 1,0 miljard BRL (0,3 miljard USD) dit jaar betaald moet worden. Het resterende bedrag moet vanaf januari 2018 in 145 maandelijkse aflossingen betaald worden, plus interesten. Binnen het kader van deze risico's werd een geschil in verband met vermoedelijke belasting bij Ambevs dochteronderneming CRBS pas in 3Q17 in aanmerking genomen aangezien het verlies in eerste instantie als mogelijk werd beschouwd. Het totale bedrag dat als eenmalig wordt erkend bedraagt 3,1 miljard BRL (1,0 miljard USD). Van dit bedrag wordt 3 miljard BRL (0,9 miljard USD) geboekt onder belastingen en 141 miljoen BRL (44 miljoen USD) onder netto financiële kosten.

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

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	557	2 055	842	4 963
Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	128	704	246	944
Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	678	- 177	2 846	34
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	-	- 28
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 363	2 582	3 934	5 913

Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Basis-WPA	0,34	1,04	0,51	2,52
Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,08	0,36	0,15	0,48
Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,41	-0,09	1,73	0,02
Resultaten van beëindigde activiteiten, per aandeel	-	-	-	-0,01
Genormaliseerde WPA	0,83	1,31	2,40	3,00

De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) steeg van 0,83 USD in 3Q16 tot 1,31 USD in 3Q17, vooral ten gevolge van de winststijging, die gedeeltelijk werd tenietgedaan door groter aantal aandelen.

De basis-WPA steeg van 0,34 USD in 3Q16 tot 1,04 USD in 3Q17. De basis-WPA voor 3Q17 wordt negatief beïnvloed door de eenmalige belastingen die Ambev moet betalen door in te gaan op het Braziliaanse Programma voor Belastingregularisatie. De basis-WPA voor 3Q16 werd negatief beïnvloed door verliezen bij afdekkingen gekoppeld aan de SAB-combinatie die niet in aanmerking kwamen voor hedge accounting.

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

	3Q16	3Q17	9M16	9M17
Genormaliseerde EBIT	1,96	2,85	5,56	7,76
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0,04	0,14	0,15	0,06
Voorfinanciering van SAB transactie	-0,28	-	-0,74	-
Netto financiële kosten	-0,42	-0,83	-1,34	-2,65
Belastingen	-0,14	-0,36	-0,66	-0,99
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0,25	-0,23	-0,57	-0,58
Verwatering aandeel	-	-0,26	-	-0,60
Genormaliseerde WPA	0,83	1,31	2,40	3,00

Opmerking: 9M16 en 9M17 voor verwaterig, berekend op basis van gewogen gemiddeld aantal aandelen per 9M16 van 1 641 miljoen aandelen.
WPA na verwaterig op basis van gewogen gemiddeld aantal aandelen per 9M17 van 1 970 miljoen aandelen.

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

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

	3Q16 Gerapporteerd	3Q17 Gerapporteerd	9M16 Gerapporteerd	9M17
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	557	2 055	842	4 963
Minderheidsbelangen	394	89	938	782
Winst	950	2 144	1 780	5 745
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	-	- 28
Winst van beëindigde activiteiten	950	2 144	1 780	5 716
Belastingen	225	1 494	1 059	2 487
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	- 3	- 88	- 5	- 213
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	1 226	1 135	3 171	4 255
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	678	- 177	2 846	34
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)	138	173	276	460
Genormaliseerde EBIT	3 214	4 681	9 129	12 741
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	818	1 052	2 377	3 154
Genormaliseerde EBITDA	4 032	5 733	11 505	15 895

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

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

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

INTERIMDIVIDEND

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 1,60 EUR per aandeel voor boekjaar 2017.

Tijdslijn dividend			
	Ex-coupon datum	Registratie datum	Betaal datum
Euronext: ABI	14 november 2017	15 november 2017	16 november 2017
MEXBOL: ANB	14 november 2017	15 november 2017	16 november 2017
JSE: ANH	15 november 2017	17 november 2017	20 november 2017
NYSE: BUD (ADR programma)	14 november 2017	15 november 2017	07 december 2017
Beperkte aandelen	14 november 2017	15 november 2017	16 november 2017

RECENTE GEBEURTENISSEN

1. Verlenging van hernieuwbare kredietfaciliteit van 9,0 miljard USD

We hebben onze hernieuwbare kredietfaciliteit van 9,0 miljard USD met twee jaar verlengd met ingang van 3 oktober 2017. De nieuwe vervaldatum van de faciliteit is 30 augustus 2022.

2. Afronding van de verkoop van Coca-Cola Beverages Africa

Op 4 oktober 2017 hebben we bekendgemaakt dat de overdracht van ons belang ten belope van 54,5% in Coca-Cola Beverages Africa (Pty) Ltd. ("CCBA") voor een bedrag van 3.15 miljard USD, na de gebruikelijke aanpassingen, en zoals aangekondigd op 21 december 2016, is afgerond.

CCBA, de grootste Coca-Cola bottelaar in Afrika, ontstond in 2016 toen de belangen in Afrika van het voormalige SABMiller plc in het bottelen van drinkklare alcoholvrije dranken, The Coca-Cola Company en Gutsche Family Investments werden samengebracht. De onderneming is actief in Zuid-Afrika, Namibië, Kenia, Oeganda, Tanzania, Ethiopië, Mozambique, Ghana, Mayotte en de Comoren.

Na afronding van de transactie blijft CCBA gebonden door de overeenkomst die met de Regering van Zuid-Afrika werd bereikt en door meerdere voorwaarden die met de Zuid-Afrikaanse Mededingingsautoriteit werden overeengekomen en die eerder werden bekendgemaakt.

De ondernemingen overleggen verder over de voorwaarden voor de overname door The Coca-Cola Company van ons belang in of de bottelactiviteiten van onze vestigingen van CCBA in Zambia, Zimbabwe, Botswana, Swaziland, Lesotho, El Salvador en Honduras. De transacties moeten in de respectieve rechtsgebieden door de betrokken instanties en aandeelhouders worden goedgekeurd.

3. Vervroegde terugbetaling van obligaties

Op 11 oktober 2017 hebben we aangekondigd dat we onze respectieve opties zullen uitoefenen om het uitstaande bedrag in hoofdsom van de volgende series van obligaties volledig terug te betalen op 10 november 2017:

Emittent	Titel van de serie obligaties	Totaal bedrag in hoofdsom (miljoen USD)
Anheuser-Busch InBev Finance	1,25% obligaties met vervaldag in 2018	1 000
Anheuser-Busch InBev Worldwide	6,50% obligaties met vervaldag in 2018	627
Anheuser-Busch Companies	4,50% obligaties met vervaldag in 2018	200
Anheuser-Busch Companies	5,50% obligaties met vervaldag in 2018	500
ABI SAB Group Holding Limited	6,50% obligaties met vervaldag in 2018	73

Het totale bedrag in hoofdsom van de obligaties die zullen worden afgelost, is ongeveer 2,4 miljard USD, en de terugbetaling van deze obligaties zal met kasmiddelen worden gefinancierd.

OPMERKINGEN

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

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

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

Gezien het transformationele karakter van de op 10 oktober 2016 afgeronde transactie met SAB, en teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, heeft AB InBev de segmentrapportage voor 3Q16 en 9M16 bijgewerkt met het oog op de bekendmaking van de resultaten en het interne nazicht door het senior management. Deze presentatie (hier de "Referentiebasis" genoemd) omvat, voor vergelijkingsdoeleinden, de resultaten van SAB alsof de combinatie had plaatsgehad in het begin van 4Q15, maar exclusief de resultaten van (i) de activiteiten die sinds de afronding van de combinatie verkocht werden, waaronder de belangen in joint ventures MillerCoors en CR Snow alsook de verkoop van de merken Peroni, Grolsch en Meantime en de gerelateerde activiteiten in Italië, Nederland, het VK en internationaal; en (ii) de Centraal- en Oost-Europese activiteiten en het belang in Distell. De veranderingen, die op 1 oktober 2016 ingegaan zijn, omvatten de vroegere geografische gebieden van SAB. Colombia, Peru, Ecuador, Honduras en El Salvador worden samen met Mexico onder Latijns-Amerika West gerapporteerd, Panama wordt onder Latijns-Amerika Noord gerapporteerd, Afrika wordt samen met Europa onder EMEA gerapporteerd, en Australië, India en Vietnam worden onder Azië gerapporteerd.

De winst per aandeel voor 3Q17 en 9M17 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 970 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 641 miljoen aandelen voor 3Q16 en 9M16.

Wettelijke disclaimer

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

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

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

De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9 tot 11 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2017 (3Q17) en de eerste negen maanden van 2017 (9M17) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2017; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCVBA volgens de normen van de International Standard on Review Engagements 2410 "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity" enerzijds en de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten) anderzijds. De conclusie van de commissarissen luidt dat er tijdens hun controle geen enkel element naar voren kwam op basis waarvan ze menen dat deze voorlopige financiële gegevens niet correct voorgesteld worden, in alle wezenlijke opzichten, conform IAS 34 "Tussentijdse Financiële Verslaggeving" zoals gepubliceerd door IASB en goedgekeurd door de Europese Unie. De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 12 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2017 (met uitzondering van de volume-informatie).

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 26 oktober 2017:

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

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren)

<http://bit.ly/2gkWe2P>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A)

<http://bit.ly/2uGfb9e>

CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

Media

Marianne Amssoms

Tel: +1-212-573-9281

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

Aimee Baxter

Tel: +1-718-650-4003

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

Peter Dercon

Tel: +32 (0)16 276 823

E-mail: peter.dercon@ab-inbev.com

Investeerders

Henry Rudd

Tel: +1-212-503-2890

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

Mariusz Jamka

Tel: (+32)(0) 16 276 888

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

Lauren Abbott

Tel: +1-212-573-9287

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

Over Anheuser-Busch InBev

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

Bijlage 1						
AB InBev Wereldwijd	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	162 944	100	-	-2 000	161 045	-1,2%
waarvan AB InBev eigen bieren	134 913	- 200	-	-1 987	132 725	-1,5%
Opbrengsten	14 210	- 121	151	500	14 740	3,6%
Kostprijs verkochte goederen	-5 698	98	- 50	105	-5 546	1,9%
Brutowinst	8 511	-22	100	604	9 194	7,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 716	- 35	- 63	162	-4 652	3,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	200	7	3	- 71	139	-34,4%
Genormaliseerde EBIT	3 995	- 50	41	695	4 681	17,6%
Genormaliseerde EBITDA	5 039	- 49	52	691	5 733	13,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35,5%				38,9%	353 bps

Noord-Amerika	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	31 912	137	-	-1 939	30 109	-6,1%
Opbrengsten	4 287	43	16	- 226	4 120	0
Kostprijs verkochte goederen	-1 579	- 26	- 5	110	-1 500	7,0%
Brutowinst	2 709	16	11	- 116	2 621	-4,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 183	- 15	- 6	90	-1 115	7,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	10	-	-	- 7	3	-72,4%
Genormaliseerde EBIT	1 536	1	5	- 34	1 508	-2,2%
Genormaliseerde EBITDA	1 741	3	6	- 25	1 724	-1,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40,6%				41,8%	164 bps

Latijns-Amerika West	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	27 152	- 21	-	881	28 012	3,2%
Opbrengsten	2 161	0	47	193	2 400	8,9%
Kostprijs verkochte goederen	- 642	0	-14	4	- 652	0,6%
Brutowinst	1 518	1	33	196	1 748	12,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 705	- 11	-17	- 30	- 764	-4,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	22	6	1	- 33	- 3	-
Genormaliseerde EBIT	835	- 5	17	133	981	16,1%
Genormaliseerde EBITDA	991	- 4	21	129	1 137	13,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	45,9%				47,4%	173 bps

Latijns-Amerika Noord	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	28 947	6	-	-1 010	27 943	-3,5%
Opbrengsten	2 081	-1	29	167	2 276	8,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 881	-	- 9	- 25	- 916	-2,8%
Brutowinst	1 198	-	20	142	1 360	11,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 715	- 14	- 11	4	- 736	0,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	95	- 1	- 1	- 20	74	-20,8%
Genormaliseerde EBIT	579	- 14	8	126	698	22,2%
Genormaliseerde EBITDA	782	- 14	10	128	906	16,7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37,6%				39,8%	298 bps

Bijlage 1						
Latijns-Amerika Zuid	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	7 478	-	-	333	7 811	4,5%
Opbrengsten	677	-	- 62	150	764	22,1%
Kostprijs verkochte goederen	- 225	- 1	22	- 83	- 287	-36,9%
Brutowinst	451	-	- 40	67	478	14,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 173	-	15	- 17	- 175	-10,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	-	- 4	2	-64,4%
Genormaliseerde EBIT	287	- 2	- 25	45	305	15,8%
Genormaliseerde EBITDA	332	- 1	- 30	57	359	17,3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49,1%				46,9%	-193 bps
EMEA						
	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	35 898	240	-	- 310	35 828	-0,9%
waarvan AB InBev eigen bieren	22 545	244	-	- 114	22 675	-0,5%
Opbrengsten	2 648	- 5	114	119	2 876	4,5%
Kostprijs verkochte goederen	-1 213	- 10	- 43	16	-1 250	1,3%
Brutowinst	1 435	- 14	70	135	1 626	9,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 857	5	- 39	- 14	- 905	-1,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	8	-	0	25	33	-
Genormaliseerde EBIT	586	- 9	32	146	755	25,4%
Genormaliseerde EBITDA	778	- 8	38	160	969	20,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29,4%				33,7%	454 bps
Azië						
	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	31 103	- 91	-	24	31 037	0,1%
Opbrengsten	2 107	11	7	97	2 221	4,6%
Kostprijs verkochte goederen	- 911	- 10	- 2	53	- 870	5,8%
Brutowinst	1 196	1	4	150	1 351	12,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 747	- 15	1	2	- 759	0,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	41	-	1	- 22	20	-52,3%
Genormaliseerde EBIT	490	- 14	6	130	612	27,3%
Genormaliseerde EBITDA	668	- 15	8	95	755	14,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31,7%				34,0%	293 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen						
	3Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	455	- 172	-	21	304	7,4%
Opbrengsten	249	- 169	-	1	81	0,9%
Kostprijs verkochte goederen	- 246	144	2	30	- 70	29,7%
Brutowinst	2	- 24	2	31	10	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 338	17	-6	129	- 198	41,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	18	-	2	- 11	10	-59,1%
Genormaliseerde EBIT	- 317	- 8	- 2	149	- 178	47,8%
Genormaliseerde EBITDA	- 256	- 8	0	147	- 117	58,7%

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	456 441	11 339	-	-1 185	466 595	-0,3%
waarvan AB InBev eigen bieren	381 022	- 527	-	442	380 938	0,1%
Opbrengsten	39 736	88	429	1 590	41 844	4,1%
Kostprijs verkochte goederen	-15 764	24	- 175	- 304	-16 220	-2,0%
Brutowinst	23 973	111	254	1 286	25 624	5,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-13 291	- 252	- 156	268	-13 431	2,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	692	- 61	19	- 102	547	-16,2%
Genormaliseerde EBIT	11 374	- 203	117	1 452	12 741	13,0%
Genormaliseerde EBITDA	14 385	- 151	148	1 513	15 895	10,7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36,2%				38,0%	230 bps

Noord-Amerika	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	90 351	348	-	-3 433	87 265	-3,8%
Opbrengsten	12 082	119	3	- 298	11 906	-2,5%
Kostprijs verkochte goederen	-4 481	- 77	- 1	172	-4 387	3,8%
Brutowinst	7 601	42	2	- 126	7 520	-1,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 383	- 46	- 1	141	-3 289	4,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	41	-	-	- 19	22	-46,4%
Genormaliseerde EBIT	4 259	- 3	1	- 4	4 253	-0,1%
Genormaliseerde EBITDA	4 857	1	1	13	4 873	0,3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40,2%				40,9%	113 bps

Latijns-Amerika West	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	79 686	- 71	-	1 585	81 200	2,0%
Opbrengsten	6 284	- 1	- 58	435	6 660	6,9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 841	- 1	23	- 59	-1 878	-3,2%
Brutowinst	4 443	- 1	- 35	376	4 782	8,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 119	- 36	24	- 6	-2 136	-0,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	100	- 60	- 1	- 9	31	-21,5%
Genormaliseerde EBIT	2 424	- 97	- 12	362	2 677	15,5%
Genormaliseerde EBITDA	2 894	- 95	- 17	353	3 135	12,6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,1%				47,1%	238 bps

Latijns-Amerika Noord	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	85 869	1	-	-1 377	84 493	-1,6%
Opbrengsten	5 901	-	570	171	6 641	2,9%
Kostprijs verkochte goederen	-2 267	-	- 235	- 235	-2 736	-10,4%
Brutowinst	3 634	-	335	- 65	3 905	-1,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 938	- 32	- 192	16	-2 146	0,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	286	- 1	23	- 76	232	-26,7%
Genormaliseerde EBIT	1 983	- 34	166	- 125	1 990	-6,4%
Genormaliseerde EBITDA	2 543	- 34	220	- 124	2 605	-4,9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	43,1%				39,2%	-323 bps

Bijlage 2						
Latijns-Amerika Zuid						
	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	22 297	-	-	1 333	23 630	6,0%
Opbrengsten	1 908	-	- 148	527	2 287	27,6%
Kostprijs verkochte goederen	- 639	-	48	- 262	- 853	-41,0%
Brutowinst	1 268	1	- 100	265	1 434	20,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 495	- 3	39	- 109	- 569	-22,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	10	- 1	-	-4	5	-47,5%
Genormaliseerde EBIT	784	- 4	- 62	151	870	19,4%
Genormaliseerde EBITDA	917	- 4	- 72	183	1 025	20,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	48,1%				44,8%	-284 bps
EMEA						
	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	93 617	11 681	-	156	105 454	0,2%
waarvan AB InBev eigen bieren	63 621	708	-	947	65 277	1,5%
Opbrengsten	6 789	657	137	438	8 022	6,5%
Kostprijs verkochte goederen	-3 061	- 473	- 52	- 70	-3 656	-2,3%
Brutowinst	3 729	183	85	369	4 366	10,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 283	- 178	- 57	- 87	-2 605	-3,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	14	1	3	57	75	-
Genormaliseerde EBIT	1 460	6	31	339	1 836	23,6%
Genormaliseerde EBITDA	1 987	62	36	373	2 458	19,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29,3%				30,6%	340 bps
Azië						
	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	83 265	- 111	-	450	83 605	0,5%
Opbrengsten	5 765	39	- 74	348	6 077	6,0%
Kostprijs verkochte goederen	-2 597	- 33	42	88	-2 500	3,4%
Brutowinst	3 168	5	- 32	436	3 577	13,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 029	- 33	31	23	-2 008	1,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	167	-	- 3	- 63	102	-37,4%
Genormaliseerde EBIT	1 306	- 27	- 4	397	1 671	31,0%
Genormaliseerde EBITDA	1 849	- 35	- 17	370	2 167	20,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32,1%				35,7%	425 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen						
	9M16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M17	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	1 357	- 509	-	101	948	11,9%
Opbrengsten	1 006	- 724	-	- 30	251	-10,8%
Kostprijs verkochte goederen	- 877	606	-	60	- 210	22,3%
Brutowinst	129	- 118	-	30	41	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 043	75	-	290	- 678	30,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	73	- 1	- 3	12	81	16,8%
Genormaliseerde EBIT	- 841	- 44	- 3	332	- 555	38,4%
Genormaliseerde EBITDA	- 663	- 45	- 3	344	- 367	50,0%