

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

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 4Q17 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar en FY17 vergeleken met de referentiebasis voor dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 25 en 26 voor belangrijke disclaimers en een beschrijving van de referentiebasis.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het volledige jaar en het vierde kwartaal van 2017

HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 5,1% in FY17 en met 8,2% in 4Q17, en de opbrengsten per hl namen toe met 5,1% in FY17 en met 6,6% in 4Q17. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 5,1% in FY17 en met 6,7% in 4Q17 onder impuls van wereldwijde initiatieven op het vlak van premiumisering en opbrengstenbeheer.
- **Volume:** In FY17 namen de totale volumes met 0,2% toe, waarbij het volume eigen bieren met 0,6% steeg en het volume niet-bieren een daling van 3,1% kende. In 4Q17 namen de totale volumes met 1,6% toe, waarbij het volume eigen bieren met 2,3% steeg en het volume niet-bieren een daling van 3,6% kende.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Budweiser, Stella Artois en Corona, stegen met 9,8% in FY17 en met 17,8% in 4Q17. Buiten hun respectieve thuismarkten groeiden de wereldwijde merken met 16,8% in FY17 en met 29,0% in 4Q17.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In FY17 steeg de KVG met 2,6%, en met 2,6% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in FY17 met 3,1%. In 4Q17 steeg de KVG met 4,6%, en met 3,2% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in 4Q17 met 3,3%.
- **EBITDA:** De EBITDA steeg met 13,4% in FY17 tot 22 084 miljoen USD ten gevolge van sterke opbrengstengroei en de realisatie van synergieën. De EBITDA-marge steeg met 288 basispunten tot 39,1% in FY17. De EBITDA voor 4Q17 steeg met 21,0% tot 6 189 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 446 basispunten steeg tot 42,4%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële opbrengsten/kosten) bedroegen 5 814 miljoen USD in FY17 vergeleken met 5 208 miljoen USD in FY16. De netto financiële kosten bedroegen 1 559 miljoen USD in 4Q17 vergeleken met 2 037 miljoen USD in 4Q16.
- **Belastingen:** In FY17 bedroegen de belastingen 1 920 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 22,9% tegenover 1 613 miljoen USD in FY16 met een genormaliseerde EAV van 20,9%. In 4Q17 bedroegen de belastingen 568 miljoen USD met een genormaliseerde EAV van 32,1% tegenover 553 miljoen USD aan belastingen in 4Q16 met een genormaliseerde EAV van 28,6%.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg met 64,2% op gerapporteerde basis van 4 853 miljoen USD in FY16 tot 7 967 miljoen USD in FY17 dankzij sterkere opbrengstengroei en de realisatie van synergieën. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg met 123,5% op gerapporteerde basis van 919 miljoen USD in 4Q16 tot 2 054 miljoen USD in 4Q17.
- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) steeg met 42,8% op gerapporteerde basis van 2,83 USD in FY16 tot 4,04 USD in FY17, en met 141,9% op gerapporteerde basis van 0,43 USD in 4Q16 tot 1,04 USD in 4Q17.
- **Dividend:** De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een slotdividend van 2,00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene

aandeelhoudersvergadering van 25 april 2018. Samen met het in november 2017 uitbetaalde interimdividend van 1,60 EUR per aandeel zal het totale dividend voor FY17 3,60 EUR per aandeel bedragen. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is terug te vinden op pagina 23.

- **Combinatie met SAB:** De bedrijfsintegratie was goed voor 1 304 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen in FY17, waarvan er 381 miljoen USD gerealiseerd werden in 4Q17. We hebben nu 2 133 miljoen USD van de verwachte 3,2 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen op basis van constante wisselkoersen vanaf augustus 2016 gerealiseerd.
- **Het financieel verslag voor het volledige jaar 2017** is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

		FY16	FY16	FY17	Interne
		Gerapporteerd	Referentiebasis		groei
Volumes (duizend hls)		500 242	615 880	612 572	0,2%
	AB InBev eigen bieren	433 925	505 040	507 692	0,6%
	Niet-biervolumes	61 906	107 583	100 211	-3,1%
	Producten van derden	4 412	3 257	4 669	15,8%
Opbrengsten		45 517	53 942	56 444	5,1%
Brutowinst		27 715	32 776	35 058	6,7%
Brutomarge		60,9%	60,8%	62,1%	91 bps
Genormaliseerde EBITDA		16 753	19 633	22 084	13,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge		36,8%	36,4%	39,1%	288 bps
Genormaliseerde EBIT		13 276	15 520	17 814	16,5%
Genormaliseerde EBIT-marge		29,2%	28,8%	31,6%	313 bps
Winst toe te rekenen aan houders		1 241		7 996	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders		4 853		7 967	
Winst per aandeel (USD)		0,72		4,06	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		2,83		4,04	
		4Q16		4Q17	Interne
					groei
Volumes (duizend hls)		159 439		145 977	1,6%
	AB InBev eigen bieren	123 975		126 754	2,3%
	Niet-biervolumes	33 444		17 994	-3,6%
	Producten van derden	2.020		1 228	10,7%
Opbrengsten		14 202		14 600	8,2%
Brutowinst		8 795		9 434	10,3%
Brutomarge		61,9%		64,6%	121 bps
Genormaliseerde EBITDA		5 248		6 189	21,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge		37,0%		42,4%	446 bps
Genormaliseerde EBIT		4 148		5 073	26,3%
Genormaliseerde EBIT-marge		29,2%		34,7%	501 bps
Winst toe te rekenen aan houders		400		3 037	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders		919		2 054	
Winst per aandeel (USD)		0,21		1,54	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		0,43		1,04	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	FY16 Referentiebasis	Scope	Interne groei	FY17	Interne groei Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	116 890	423	-3 817	113 496	-3,3%	-3,4%
Latijns-Amerika West	108 995	- 98	1 729	110 625	1,6%	1,7%
Latijns-Amerika Noord	119 757	- 25	- 358	119 374	-0,3%	1,6%
Latijns-Amerika Zuid	32 158	-	1 904	34 062	5,9%	8,4%
EMEA	134 821	-4 157	1 027	131 692	0,9%	2,3%
Azië	101 320	148	518	101 986	0,5%	0,3%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	1 939	- 673	70	1 336	5,5%	5,5%
AB InBev Wereldwijd	615 880	-4 382	1 073	612 572	0,2%	0,6%

	4Q16	Scope	Interne groei	4Q17	Interne groei Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	26 539	75	- 383	26 231	-1,4%	-1,5%
Latijns-Amerika West	29 309	- 27	143	29 425	0,5%	1,0%
Latijns-Amerika Noord	33 888	- 26	1 019	34 881	3,0%	5,8%
Latijns-Amerika Zuid	9 861	-	571	10 432	5,8%	7,0%
EMEA	41 204	-15 837	871	26 238	3,4%	4,4%
Azië	18 055	258	68	18 381	0,4%	0,2%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	582	- 163	-31	388	-7,3%	-7,3%
AB InBev Wereldwijd	159 439	-15 721	2 259	145 977	1,6%	2,3%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

2017 was voor ons een jaar van transformatie. We zijn goed op weg om ons meest succesvolle integratieproject ooit af te ronden, en we hebben het beste resultaat van de afgelopen drie jaar neergezet. Onze vernieuwde merkenportefeuille stelt ons in staat om volop in te spelen op toekomstige groeikansen.

Het beste van twee werelden realiseren

De combinatie met SAB heeft onze verwachtingen overtroffen. We hebben het beste van beide bedrijven verenigd door talent van wereldklasse samen te brengen, door beste praktijken te integreren en door onze kennis van de klant en consumptiegelegenheden te vergroten, en dit op alle markten.

De synergieën zijn niet enkel groter dan verwacht maar worden ook aan een sneller tempo gerealiseerd. De synergieën aan de inkomstzijde werden dan wel niet extern gekwantificeerd, maar gaan ook de goede kant uit dankzij onder andere de succesvolle lancering van onze wereldwijde merken in nieuwe regio's.

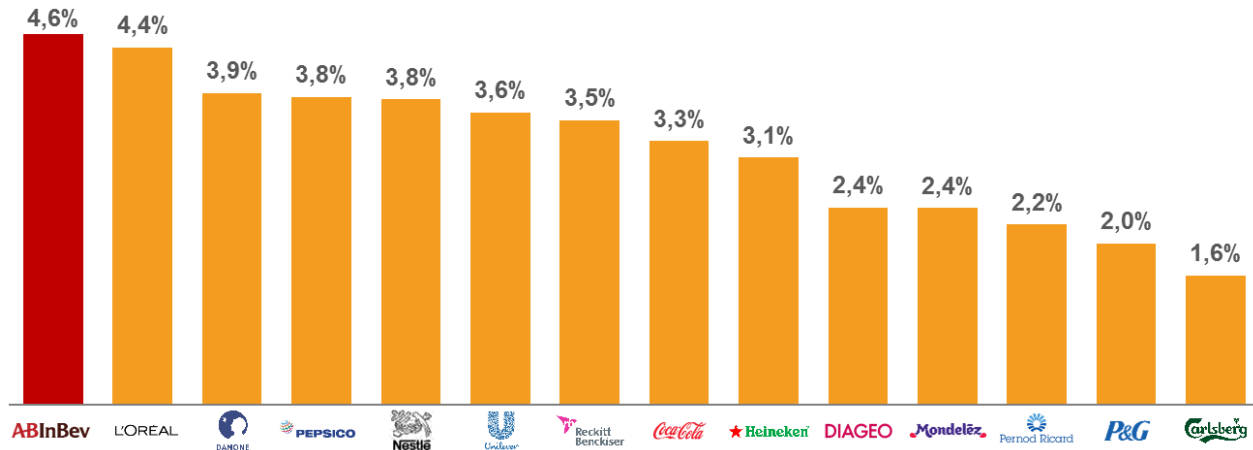
We kijken nu ook op een andere manier naar de biercategorie; wij houden nu rekening met de maturiteit op de verschillende markten en met de rol die de merkenportefeuilles kunnen spelen voor groei binnen de categorie. Wat de toekomst betreft, verheugen we ons over de mogelijkheden voor groei die onze grotere voetafdruk biedt op zowel ontwikkelde markten als groeimarkten.

De combinatie heeft geleid tot een geheel dat meer is dan de som van de delen. Dit was niet mogelijk geweest zonder ons Droom-Mensen-Cultuur-platform. Dit platform is in het verleden een drijvende kracht gebleken en zal de komende 100 jaar maar ook daarna een positief effect blijven hebben op onze resultaten.

Sterke resultaten neerzetten

In de periode van vijf jaar die in 2017 afliep, gaven we al onze concurrenten binnen de wereldwijde FMCG-sector het nakijken met een gemiddelde jaarlijkse opbrengstengroei (CAGR) van 4,6%. De structurele wijziging van onze wereldwijde voetafdruk ten gevolge van de combinatie met SAB zorgt ervoor dat we ons richten op markten waar we een grotere groei kunnen realiseren, wat blijkt uit de versnelde groei van de opbrengsten met 5,1% in 2017.

ORGANISCHE NETTO OPBRENGSTENGROEI (5-YEAR CAGR VAN 2012 FY – 2017 FY)



Bron: Samengesteld door Bain & Company, op basis van publiek beschikbare verslagen en presentaties van de ondernemingen.

Opmerking: 5-year CAGR van 2012 tot 2017 op basis van een boekjaar dat afloopt op 31 december, met uitzondering van Diageo, Pernod Ricard en Procter & Gamble, die zijn gebaseerd op een boekjaar dat afloopt op 30 juni.

Er waren niet alleen de synergieën als gevolg van een van de grootste bedrijfscombinaties in de geschiedenis, maar in Brazilië hebben we nu ook het herstel ingezet, en we hebben de portefeuille in de VS verder aangepast om consumenten op meer gelegenheden te bereiken. We hebben een opbrengstengroei van 5,1% gerealiseerd ten opzichte van 2,4% in 2016, en onze EBITDA-groei bedroeg 13,4% vergeleken met -0,1% in 2016.

Onze financiële resultaten in 2017 waren de beste van de afgelopen drie jaar:

- We hebben onze opbrengstresultaten op tal van onze nieuwe en gevestigde markten verbeterd. Naarmate het jaar vorderde, zetten we steeds betere resultaten neer, met een bijzonder sterke groei in het vierde kwartaal. Onze drie wereldwijde merken zetten de toon met een gecombineerde opbrengstengroei van 9,8% in 2017. Budweiser kende een wereldwijde opbrengstengroei van 4,1% en blijft het meest waardevolle biermerk ter wereld volgens BrandZ™. Volgens Plato Logic heeft Budweiser zijn leidinggevende positie als het meest verkochte biermerk qua verkoopvolume op niet-thuismarkten nog versterkt in 2017. Stella Artois heeft zijn gestage groei voortgezet met een opbrengstenstijging van 12,8% dankzij de verkoop in Noord-Amerika, dankzij het feit dat het merk in Australië terug onder de vleugels van het bedrijf werd gebracht en dankzij de lancering van het merk in Zuid-Afrika en op andere nieuwe markten. Corona kende een wereldwijde opbrengstengroei van 19,9%, die vooral in Mexico, China, Australië en Argentinië werd gerealiseerd.
- Onze winstgevendheid is toegenomen op onze twee belangrijkste markten. In de VS steeg de EBITDA met 1,9% en was Michelob Ultra voor het 11de kwartaal op rij goed voor de grootste marktaandeelstijging. We zetten nog steeds in op de verdere ontwikkeling van onze luxemerken, maar werken tegelijk ook nauw samen met onze groothandelspartners om onze totale portefeuille te laten groeien. We zijn ons ervan bewust dat er ons in de VS nog werk wacht om ons marktaandeel en onze winstgevendheid in evenwicht te brengen en we blijven een groter marktaandeel nastreven. In Brazilië zijn we er ondanks de uitdagende macro-economische omstandigheden in geslaagd om het beter te doen dan de sector dankzij een stijging van het biervolume met 0,7%. De sterke opbrengstengroei per hl met 6,2% ondersteunde onze opbrengstenresultaten en werd positief beïnvloed door onze portefeuille

van premiummerken, die een volumestijging met dubbele cijfers kende. In 2H17 nam de EBITDA met 20,4% toe nadat die met 19,7% gedaald was in 1H17, en voor het volledige jaar steeg de EBITDA met 1,7%.

- We blijven ons engageren om onze schulden af te bouwen tot ongeveer 2x. We volgen dit goed op conform onze doelstellingen op het gebied van interne schuldafbouw en zullen prioriteit geven aan het wegwerken van onze schulden om deze doelstelling te halen. De verhouding tussen onze netto schuld en onze EBITDA daalde van 5,5x op gerapporteerde basis in 2016 tot 4,8x in 2017, of tot 4,7x indien rekening gehouden wordt met de afronding van de nog lopende verkoop van activiteiten en het verschil qua tijdstip van de omzetting van de wisselkoersen tussen de balans en de resultatenrekening. We zullen blijven inzetten op proactief beheer van onze schuldportefeuille, die voor 93% uit vastrentende schulden bestaat. 42% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en de vervaldagen van onze schulden zijn mooi verspreid over de komende jaren. Onze kasstroom uit operationele activiteiten steeg met 52,6% van 10,1 miljard USD in 2016 tot 15,4 miljard USD in 2017. Daarnaast beschikken we nog altijd over een liquiditeit van meer dan 20 miljard USD aan kasmiddelen en hernieuwbare kredietfaciliteiten.

Opbrengstengroei realiseren

Consistente, winstgevende opbrengstengroei realiseren blijft onze eerste prioriteit. We bouwen aan een duurzame onderneming en brouwen bieren die mensen van verschillende generaties en gemeenschappen zullen blijven samenbrengen.

Onze portefeuille omvat nu meer dan 500 merken en zeven van de tien meest waardevolle biermerken ter wereld volgens BrandZ™. Negentien van onze merken creëren jaarlijks meer dan 1 miljard USD aan consumentenwaarde. We verdelen onze bieren in meer dan 100 landen en bieden de consument een keuze voor eender welke gelegenheid.

In combinatie met de sterkte van onze merken en al het aanwezige talent stelt onze omvang ons in staat om nieuwe disruptieve technologieën te benutten om te luisteren naar de consument en om de consument te bereiken via diverse platforms. ZX Ventures, onze wereldwijde groep die zich toelegt op groei en innovatie, identificeert interessante opportuniteiten om nieuwe producten, kanalen, gelegenheden en winkelervaringen te testen die de klant nog meer keuze bieden, met behoud van dezelfde hoge kwaliteit.

Door een grondig inzicht in de maturiteit van de verschillende markten te combineren met een analyse van veranderende consumptiepatronen en trends kunnen we voor iedere markt de optimale portefeuille definiëren die groei op de lange termijn mogelijk moet maken. West-Europa en Australië illustreren mooi hoe een optimale portefeuille - of dat nu voor een marktleider of een uitdager is - zelfs op gevestigde markten een bron van consistente, winstgevende opbrengstengroei kan zijn.

De gezondheid en groei van de categorie op lange termijn stimuleren

We zijn een echt wereldwijde brouwer, die in gemeenschappen over de hele wereld verankerd is. We nemen onze verantwoordelijkheid binnen de sector heel ernstig. We zijn brouwers in hart en nieren - in 2017 werden onze bieren wereldwijd bekroond met niet minder dan 191 prijzen, en dat doet geen enkele andere brouwer ons na. De natuurlijke grondstoffen van bier gecombineerd met de eenvoudige, maar tegelijkertijd ingewikkelde kunst van het brouwen geven bier een voordeel op andere categorieën alcohol. Onze passie voor bier en onze geschiedenis als brouwers zorgt er samen met onze wereldwijde voetafdruk en onze getalenteerde collega's voor dat we goed gepositioneerd zijn om de groei van de categorie te stimuleren.

Onze commerciële prioriteiten zijn:

- *Onze wereldwijde merken verder ontplooiën:* We blijven het potentieel van onze wereldwijde merken benutten door uit te breiden naar nieuwe markten zoals Zuid-Afrika, Colombia en Australië. Deze merken spelen ook in op de vraag van de klant naar premium- en superpremiummerken. In 2017 zijn de opbrengsten van Budweiser, Stella Artois en Corona met respectievelijk 4,1%, 12,8% en 19,9% gestegen. De gezamenlijke groei bedroeg 9,8%. Buiten hun thuismarkten kenden onze wereldwijde merken een groei van 16,8%.
- *Bier premiumiseren en versterken:* We verbeteren en verlevendigen de consumentenervaring met bier en bieden meer keuzemogelijkheden aan. De High End Company, een bedrijfseenheid van AB InBev die onze wereldwijde merken, speciaalbieren en ambachtelijke bieren omvat, is nu actief op 22 markten die goed zijn voor ongeveer 70% van onze high end business wereldwijd. Onze gespecialiseerde teams werken hard om onze groei te versnellen ten opzichte van onze historische resultaten en zij haalden in 2017 4,6 miljard USD aan inkomsten en een groei van 25,8% ten opzichte van 2016. We winnen ook marktaandeel bij nagenoeg alle relevante biersoorten en hebben nieuwe varianten van op onze core-merken geïntroduceerd om de consument meer bierkeuzes aan te bieden.
- *Core-pilsbier opwaarderen:* We zetten in op een aantal strategieën om de geroemde kwaliteit van core-pilsbier in de verf te zetten, onder meer via de sociale media, sponsoring van evenementen, gedifferentieerde boodschappen en unieke verpakkingen. Daarbij benadrukken we steeds het unieke karakter en de unieke kwaliteit van onze merken en we willen zo een band ontwikkelen met bierdrinkers.
- *Nieuwe consumentenervaringen en gelegenheden creëren:* Om de biercategorie verder te ontwikkelen, hebben wij ons aanbod uitgebreid tot producten die nauw aansluiten bij de biercategorie. Voor de consument die streeft naar een meer evenwichtige levensstijl brengen we nu een ruimer aanbod aan alcoholvrije en alcoholarme bierproducten (NABLAB) evenals producten die nauw aansluiten bij de biercategorie en goed samengaan met diverse ervaringen en gelegenheden. Bepaalde van deze merken ondersteunen ook onze Global Smart Drinking Goals om 20% van onze wereldwijde biervolumes uit NABLAB te halen tegen 2025. Daarnaast creëren we nieuwe ervaringen en gelegenheden die mensen samenbrengen en de relevantie van bier versterken.

Bijdragen aan een betere wereld

Mensen en culturen komen al eeuwenlang bij elkaar om samen een biertje te drinken. Zelfs in onze hypergeconnecteerde wereld waarin we altijd bereikbaar zijn, leeft dit nog net zo sterk als bij vorige generaties.

Om bier van de allerhoogste kwaliteit te brouwen, hebben we een duurzame omgeving en welvarende gemeenschappen nodig. Duurzaamheid is niet iets dat alleen verband houdt met onze activiteiten; het is ook onze verantwoordelijkheid. De consument verwacht van de merken die hij of zij koopt een steeds duidelijker engagement op het gebied van duurzaamheid.

In 2018 zullen we een reeks ambitieuze doelstellingen op het vlak van duurzaamheid aankondigen, gaande van schone energie, slimme landbouw, waterbeheer en recycleerbare verpakkingen tot veiligere werkplekken en gemeenschappen. We investeren zowel wereldwijd als lokaal in deze doelstellingen. In 2017 hebben wij er ons al toe verbonden dat alle aangekochte energie tegen 2025 afkomstig zal zijn uit hernieuwbare bronnen.

Verstandige consumptiekeuzes en verkeersveiligheid zijn evengoed noodzakelijk voor onze toekomst. Binnen het kader van ons engagement om van elke ervaring met bier iets positiefs te maken en om consumenten in staat te stellen om slimme keuzes te maken, breiden we onze portefeuille alcoholvrije en alcoholarme bierproducten uit. Om verkeersveiligheid te promoten en schadelijk alcoholgebruik te verminderen, blijven we verder onze schouders zetten onder pilootprojecten in steden. Daarvoor werken we samen met lokale overheden, multilaterale organisaties, ngo's en andere bedrijven. Programma's zoals de samenwerking tussen Budweiser en Lyft op het vlak van carpoolen breiden we verder uit.

Aangezien we een bedrijf van eigenaars ("owners") zijn, is het cruciaal dat we onze ondernemersmentaliteit behouden en beschouwen we ons als persoonlijk verantwoordelijk voor de resultaten. We gaan niet alleen op zoek naar opportuniteiten binnen ons eigen bedrijf, maar helpen onze partners en gemeenschappen ook om op lange termijn te groeien. In de wetenschap dat brouwen al eeuwenlang een motor van levensonderhoud en economische groei is, hebben we programma's ontwikkeld om de economie van onze gemeenschappen te ondersteunen, waaronder ons Smart Barley-programma, dat lokale landbouwers helpt om de kwaliteit en opbrengst van hun gewassen te verbeteren.

We koesteren de droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld. Als leider van de categorie is het onze taak om de norm te bepalen. Zelfs wanneer we trots zijn op de vooruitgang die we hebben geboekt, zijn we nooit volledig tevreden met onze resultaten. Zo engageren we ons bijvoorbeeld om de diversiteit onder onze medewerkers te vergroten omdat dat nieuwe inzichten en standpunten oplevert. We engageren ons ook om het bedrijf op een verantwoorde manier te laten groeien. Integriteit en ethiek zitten vast verankerd in onze bedrijfscultuur, en wij verwachten dat al onze bijna 200.000 collega's altijd volgens de hoogste ethische normen handelen.

Onze reis voortzetten

Als 's werelds grootste brouwer voelen we ons verantwoordelijk voor de gezondheid en groei van de wereldwijde biercategorie. We maken gebruik van onze toonaangevende analytische gegevens, inzichten en merken om inzicht te krijgen in de veranderende noden van consumenten over de hele wereld en daarop in te spelen.

Onze geografische diversiteit beperkt onze afhankelijkheid van en blootstelling aan een regio, en onze wereldwijde voetafdruk positioneert ons voor duurzame groei op lange termijn. Daarnaast zorgt onze robuuste portefeuille van veelvuldig bekroonde lokale, regionale en wereldwijde merken er samen met ons streven naar continue innovatie voor dat we ons aanbod voor een erg brede waaier aan consumptiegelegenheden kunnen uitbreiden.

Terwijl onze integratie met SAB succesvol verloopt, hebben onze collega's ons het voorbije jaar verrast door zich open te stellen voor wat we het "beste van twee werelden" noemen en dit toe te passen in alle activiteiten van ons bedrijf. We zijn altijd een bedrijf van eigenaars geweest en we beschouwen onszelf als persoonlijk verantwoordelijk voor de resultaten aangezien we voortdurend naar een betere toekomst streven. We hebben degelijke resultaten neergezet in 2017, maar dit is slechts het begin van onze reis als één bedrijf voor de komende 100 jaar en daarna.

Vooruitzichten voor 2018

- (i) **Algemeen resultaat:** Hoewel we de volatiliteit op bepaalde van onze sleutelmarkten erkennen, verwachten we dat onze **opbrengsten** en **EBITDA** in FY18 opnieuw een mooie groei zullen kennen onder impuls van de sterke resultaten van onze merkenportefeuille en degelijke commerciële plannen. Ons groeimodel richt zich nu veel meer op de ontwikkeling van de categorie. We verwachten dan ook dat de **netto-opbrengsten per hl** sterker zullen groeien dan de inflatie dankzij onze initiatieven op het vlak van premiumisering en opbrengstenbeheer en dat de **kosten** trager zullen stijgen dan de inflatie. We verwachten minder sterke resultaten in 1Q18 ten gevolge van moeilijke vergelijkbare cijfers en de fasering van onze verkoop- en marketinginitiatieven, maar zijn ervan overtuigd dat de groei tijdens de rest van het jaar zal versnellen.
- (ii) **Synergieën:** We houden vast aan onze verwachting inzake 3,2 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen bij constante wisselkoersen vanaf augustus 2016. Van dit totale bedrag werd 547 miljoen USD door het voormalige SAB gerapporteerd op datum van 31 maart 2016 en werd 1 586 miljoen USD tussen 1 april 2016 en 31 december 2017 gerealiseerd. Het resterende saldo van iets meer dan 1 miljard USD zal naar verwachting in de komende twee à drie jaar gerealiseerd worden.
- (iii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde coupon op de nettoschuld in FY18 ongeveer 3,7% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodetoerekeningskosten zullen naar verwachting respectievelijk circa 30 en 100 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.
- (iv) **Effectieve aanslagvoet:** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY18 tussen 24% en 26% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Deze verwachting houdt rekening met de impact van de belastinghervorming in de VS, waarbij de verlaging van het vennootschapsbelastingtarief in de VS teniet gedaan wordt door een bredere belastingbasis en nieuwe beperkingen op bepaalde aftrekposten voor bedrijven. De verwachting inzake de EAV is gebaseerd op de beschikbare interpretatie van de Amerikaanse belastinghervormingswet en kan veranderen naargelang het bedrijf bijkomende verduidelijking en richtlijnen voor implementatie ontvangt.
- (v) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto investeringsuitgaven tussen 4,0 en 4,5 miljard USD zullen bedragen in FY18.
- (vi) **Schuld:** Ongeveer 42% van onze brutoschuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van rond de 2x.
- (vii) **Dividenden:** We blijven ervan uitgaan dat de dividenden na verloop van tijd zullen toenemen, ook al wordt verwacht dat de groei op korte termijn beperkt zal blijven gezien het belang van schuldafbouw.

OVERZICHT VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN

Verenigde Staten

We schatten dat de leveringen aan kleinhandelaars (VAK) gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen in de sector in de Verenigde Staten met 1,3% gedaald zijn in FY17 en met 1,4% in 4Q17. Onze eigen VAK gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen daalden met 3,0% over het volledige jaar en met 2,6% in 4Q17, terwijl onze leveringen aan groothandelaars (VAG) met 3,5% daalden in FY17 en met 1,5% in 4Q17. Onze VAG herstelden in het vierde kwartaal van de negatieve resultaten in het vorige kwartaal ten gevolge van zware orkanen, wat in lijn ligt met onze verwachting dat de VAK (daling met 3,3% op niet-gecorrigeerde basis) en de VAG naar elkaar toe groeien. Onze opbrengsten, die op onze VAG gebaseerd zijn, daalden met 2,0% in FY17 en stegen met 0,5% in 4Q17. De opbrengsten per hl stegen met 1,5% in FY17 en met 2,1% in 4Q17 onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en merkenmix.

Onze portefeuille Above Premium-merken kende een sterk jaar en realiseerde een marktaandeelgroei met 45 basispunten in FY17 en een versnelde stijging van het marktaandeel met 60 basispunten in het vierde kwartaal. Michelob Ultra kende de sterkste groei in dit segment en veroverde voor het elfde kwartaal op rij het meeste marktaandeel in de VS dankzij een dubbelcijferige volumestijging. We blijven de groei van Michelob Ultra stimuleren; er waren twee spots tijdens de Super Bowl van vorige maand waarbij de focus op het evenwicht tussen gezond en plezier lag, en onlangs hebben we een nieuwe lijnextensie genaamd Pure Gold gelanceerd die met biologische granen gebrouwen wordt. Ook Stella Artois kende wederom een sterk jaar met een stijging van het marktaandeel in elk kwartaal. Het merk bouwt ook verder op de samenwerking met Water.org om schoon water te voorzien voor miljoenen mensen in ontwikkelingslanden. Onze portefeuille van regionale ambachtelijke merken deed het ook goed dit jaar en kende een stijging op het vlak van volume en marktaandeel.

In de segmenten Premium en Premium Light hebben we het minder goed gedaan dan de sector. Het marktaandeel van Budweiser daalde met 40 basispunten over het volledige jaar en met 35 basispunten in het vierde kwartaal, terwijl Bud Light zowel over het volledige jaar als in het vierde kwartaal 85 basispunten marktaandeel moest prijsgeven.

Budweiser noteerde betere trends op het vlak van merkgezondheid en merkoverweging aangezien het merk het hele jaar door belangrijke culturele evenementen ondersteund heeft. In het vierde kwartaal hebben we de 1933 Repeal Reserve gelanceerd, die als een Above Premium-merk gepositioneerd werd en in minder dan vier weken tijd uitverkocht was. We willen dit momentum in 2018 vast houden en de positie van Budweiser als "Great American Lager" versterken door de nadruk te leggen op kwaliteit, door voort te bouwen op het succes van het Amerika-platform en door nog meer in te zetten op sportieve evenementen en maaltijdgelegenheden.

Hoewel Bud Light nog steeds voor staat, zien we een aantal bemoedigende trends. In de tweede helft van 2017 was het merk alom tegenwoordig in de Amerikaanse populaire cultuur ten gevolge van de heel populaire "Dilly-Dilly"-campagne. Dankzij deze campagne was dit biermerk in het vierde kwartaal niet weg te denken van de sociale media en slaagde het merk erin om haar positionering als bier dat onder vrienden gedronken wordt ("Famous Among Friends") te versterken. In 2018 zullen we voortbouwen op de populariteit van de campagne met sterke boodschappen en innovatie. We zullen onze hyperlokale uitvoering verder versterken door voort te bouwen op wat we in 2017 op belangrijke testmarkten geleerd hebben. We blijven ons engageren en ernaar streven om Bud Light binnen zijn segment te stabiliseren en de volumeresultaten van het merk te verbeteren.

Onze portefeuille goedkope merken ging er dit jaar op vooruit met als belangrijkste stijgers de merkenfamilie Busch en Bud Ice.

We blijven onze aanwezigheid naast traditioneel bier versterken en uitbreiden via onze recente investeringen in het segment van niet-alcoholische dranken en via de groei van SpikedSeltzer, en benutten ons sterk groothandelsnetwerk om in te spelen op de veranderende noden van de consument.

We schatten dat ons totale marktaandeel met ongeveer 75 basispunten gedaald is in FY17 en met 55 basispunten in 4Q17; bijgevolg kunnen we sinds het tweede kwartaal van dit jaar over een sequentiële verbetering van de trend spreken. Onze strategie inzake premiumisering, aanhoudende optimalisatie van onze commerciële investeringen met behoud van share of voice en gedisciplineerd kostenbeheer hebben ervoor gezorgd dat de EBITA over het volledige jaar met 1,9% gestegen is met een groei van de marge met 159 basispunten tot 41,2% terwijl de EBITDA in 4Q17 met 6,1% toegenomen is met een groei van de marge met 213 basispunten tot 39,9%. We kenden ook voor het achtste jaar op rij een verdere toename van onze bruto winstmarge, die met 66 basispunten is gestegen tot 61,4%.

We zijn niet tevreden met onze resultaten op het gebied van marktaandeel en we werken hard om ons marktaandeel en rendement te verbeteren. We zullen ons blijven richten op het uitbreiden en aanpassen van onze merkenportefeuille om in een ruime waaier aan gelegenheden te kunnen inspelen op de noden van de consument. We geloven dat we over het juiste talent en de nodige merken en middelen beschikken om onze marktaandeeltrends te verbeteren en tegelijk de winstgevendheid te handhaven.

Mexico

Ons bedrijf kende opnieuw een sterk jaar in Mexico met een gemiddelde eencijferige volumegroei, een hoge eencijferige opbrengstenstijging en een gemiddelde eencijferige toename van de opbrengsten per hl.

Onze volledige merkenportefeuille heeft doorheen het jaar mooie resultaten neergezet. Victoria bouwde voort op zijn sterke groei, die te danken is aan het aanhoudende succes van de positionering als een echt Mexicaans bier. Corona boekte eveneens goede resultaten en verbeterde zijn klantpropositie via een betere uitstraling van het merk alsook door in te spelen op passies en belangrijke momenten. Bud Light kende opnieuw een volumestijging in het land en maakte gebruik van succesvolle activeringen op het vlak van sport en muziek. We boekten ook succes met ons premiumportfolio, en dan vooral met Michelob Ultra en Stella Artois.

De EBITDA steeg met 9,3% in FY17, en de EBITDA-marge bleef stabiel op 43,5%. Sterke opbrengstengroei en aanhoudende premiumisering werden gedeeltelijk tenietgedaan door belemmering van het operationele hefboomeffect. Daartoe behoren de impact van valutadevaluatie op onze KVG alsook hogere distributiekosten ten gevolge van het gecombineerde effect van een stijging van de brandstofprijzen aan het begin van het jaar en druk op het productienetwerk om aan de regionale en wereldwijde vraag te voldoen. De EBITDA nam met 9,1% toe in 4Q17, met een groei van de marge met 57 basispunten tot 45,7%.

Colombia

Onze opbrengsten stegen met 4,5% in FY17, en onze opbrengsten per hl met 7,3%, dankzij een betere merkenmix ten gevolge van aanhoudende snelle groei van onze wereldwijde merken, in het bijzonder Corona. De opbrengsten stegen in 4Q17 met 10,8%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 12,6%.

Ons volume niet-bieren deed het heel goed en groeide met 10,3% over het volledige jaar en met 2,1% in het kwartaal ten gevolge van commerciële initiatieven en een gunstige vergelijkbare basis. Ons volume bieren daalde met 4,2% over het volledige jaar wegens een uitdagende macro-economische omgeving en een moeilijke vergelijkbare basis in 1H17. In 4Q17 daalde het volume bieren met 2,0%, en we schatten dat de biercategorie nog eens 160 basispunten marktaandeel veroverd heeft binnen de totale alcoholmarkt.

Onze EBITDA in Colombia steeg met 13,1% in FY17, en de marge nam toe met bijna 400 basispunten. Dit resultaat was te danken aan opbrengstengroei en de realisatie van synergieën, welke gedeeltelijk tenietgedaan worden door hogere VAA-kosten die vooral het gevolg waren van investeringen in onze portefeuille wereldwijde merken. De EBITDA groeide met 34,2% in 4Q17, en de marge kende een stijging met 1000 basispunten.

Brazilië

Onze activiteiten in Brazilië hebben zich in de loop van het jaar goed hersteld en we hebben er in het vierde kwartaal onze sterkste resultaten neergezet. De opbrengsten stegen met 5,6% in FY17, waarbij de opbrengsten per hl met 6,2% toenamen. Onze volumes daalden in totaal met 0,6% in FY17, waarbij het volume bieren een stijging van 0,7% kende ondanks het feit dat de biersector een licht negatieve groei kende, en het volume frisdranken met 4,3% afnam. In 4Q17 stegen de opbrengsten met 13,3%, en de opbrengsten per hl met 10,1%, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Het totale volume nam met 2,9% toe, waarbij het volume bieren met 5,1% steeg en het volume frisdranken een daling van 3,7% kende.

Onze premiumportefeuille kende opnieuw een brede dubbelcijferige groei dit jaar onder impuls van onze drie wereldwijde merken, in het bijzonder Budweiser.

In Brazilië nam de EBITDA over het volledige jaar toe met 1,7% terwijl de marge met 168 basispunten daalde tot 43,1%. In 2H17 nam de EBITDA met 20,4% toe nadat die met 19,7% gedaald was in 1H17. De EBITDA nam met 23,7% toe in 4Q17, met een groei van de marge met 430 basispunten tot 51,6%.

Het macro-economische klimaat in Brazilië blijft volatiel en we verwachten een moeilijk eerste kwartaal gezien de vroegere timing van carnaval en slecht weer met koude temperaturen en veel neerslag. We zijn er niettemin van overtuigd dat onze activiteiten nu sterker staan dankzij een gezonde portefeuille aan merken, waaronder onze premiummerken. We hebben ook commerciële plannen uitgewerkt om de EBITDA-groei nog te versnellen zelfs indien de negatieve effecten binnen de sector aanhouden. We blijven onze activiteiten uitbouwen voor de lange termijn en zullen onze strategie aanpassen om de gezondheid van de biercategorie duurzaam te verbeteren.

Zuid-Afrika

Onze bieropbrengsten in Zuid-Afrika stegen met 6,0% in FY17 dankzij een stijging van de opbrengsten per hl met 5,0% en een volumegroei van 0,9%. In het vierde kwartaal waren de resultaten iets minder uitgesproken met een stijging van de bieropbrengsten met 2,7%, een stijging van de opbrengsten per hl met 4,6% en een volumedaling van 1,8% ten gevolge van uitdagende marktomstandigheden.

Onze portefeuille van luxemerken, met als belangrijkste vertegenwoordigers Stella Artois, Corona en recent Budweiser, kende een gestage stijging op het vlak van volume en marktaandeel in FY17 en beëindigde het jaar met een driecijferige groei. In het segment van merken die nauw aansluiten bij de biercategorie is Flying Fish met meer dan 60% gegroeid in FY17. In het Core Plus-segment kende Castle Lite opnieuw een jaar van gestage groei.

We investeren continu in innovatie en hebben dit jaar verschillende nieuwe verpakkingen en producten geïntroduceerd. Enkele bijzonder vermeldenswaardige lanceringen in 4Q17 zijn de 1-literfles, een nieuw verpakkingsformaat met een aantrekkelijke prijs binnen het segment van de core-merken, en Castle Free, een innovatie die ons in staat stelt om binnen het segment van alcoholvrije bieren te concurreren, met interessante gevolgen voor het imago en de gezondheid van de biercategorie.

De EBITDA steeg dit jaar met 21,1% met een toename van de marge met 600 basispunten, waarbij de opbrengstengroei binnen de bieractiviteiten nog versterkt werd door de realisatie van kostensynergieën. De EBITDA groeide met 22,1% in 4Q17, en de marge kende een stijging met 800 basispunten.

China

De opbrengsten in China stegen met 7,3% in FY17, en de aanhoudende premiumisering zorgde voor een toename van de opbrengsten per hl met 6,2% en een volumegroei van 1,1%. In 4Q17 stegen de opbrengsten met 6,6% onder impuls van een sterke groei van de opbrengsten per hl met 8,7%, die gedeeltelijk tenietgedaan werd door een volumedaling van 1,9% ten gevolge van een zwakke sector.

Ons marktaandeel nam toe in een sector die een daling kende van naar schatting 0,9% in FY17 en 3,4% in 4Q17. Onze merkenportefeuille haalde opnieuw een voordeel uit een sterke consumentenvoorkeur voor premiummerken. In het segment Core Plus heeft Harbin Ice het op nationale schaal beter gedaan dan de sector, hierin geholpen door de lijnextensie Baipi Wheat. Budweiser ging er in FY17 ook nationaal op vooruit, met enkele opmerkelijke successen dit jaar. Zo kroonde Budweiser zich tot het meest verkochte biermerk via e-commerce. Onze superpremiumportefeuille, met als voornaamste vertegenwoordigers Corona, Hoegaarden en Franziskaner, kende een versnelde groei in het jaar met bijna een verdubbeling van haar volume ten opzichte van vorig jaar, en we zijn nu de marktleider binnen alle stijlen superpremiumbier in China.

De EBITDA steeg met 34,7% in FY17 met een uitbreiding van de marge met 591 basispunten tot 28,9%, waarbij premiumisering voor opbrengstengroei zorgde. In 4Q17 kende de EBITDA jaar op jaar opnieuw een gezonde groei.

Hoogtepunten van onze andere markten

De sectorale omgeving in **Canada** bleef ook in 4Q17 heel uitdagend, maar dankzij ons stabiel marktaandeel en de stijging van onze opbrengsten per hl konden we toch opbrengstengroei realiseren in FY17. We zijn nu de marktleider binnen elk segment van de categorie in het land. Bud Light blijft het snelst groeiende merk in Canada en zag zijn marktaandeel voor het 22ste jaar op rij stijgen. Onze portefeuillmix blijft erop vooruitgaan dankzij groei in onze portefeuille van ambachtelijke bieren en Stella Artois, en we blijven met onze cidermerken en drinkklare innovaties aan het hoofd staan van het segment van producten die nauw aansluiten bij de biercategorie.

Peru kende over het volledige jaar een opbrengstenstijging van 7,3% en een volumegroei van 0,4%. We hebben met succes de commerciële plannen van onze merken uitgevoerd. Zo heeft Cristal een belangrijk cultureel moment aangegrepen door in te spelen op de kwalificatie van het land voor de wereldbeker voetbal. In **Ecuador** stegen de opbrengsten met 6,7% en het volume met 0,8% in FY17. Via verpakkingsinnovaties en de lancering van onze drie wereldwijde merken hebben we dit jaar marktaandeel veroverd op de totale alcoholmarkt en de consument meer keuzemogelijkheden aangeboden binnen een erg ruime prijscategorie.

Argentinië heeft dit jaar sterke resultaten neergezet met een opbrengstengroei van 41,4% en een volumegroei van 7,5%. Onze bieractiviteiten in Argentinië kenden een dubbelcijferige groei ten gevolge van enerzijds de herpositionering van Brahma en, anderzijds, de succesvolle lancering van Quilmes Clásica, dat gebrouwen wordt aan de hand van een traditioneel recept zonder additieven dat inspeelt op nationale trots. Onze premiumportefeuille, met als belangrijkste vertegenwoordigers Stella Artois, Corona en het lokale ambachtelijke merk Patagonia, kende een versnelde groei en resulteerde in een positieve mix. Onze portefeuille frisdranken deed het ook goed dankzij een nieuwe commerciële strategie en een nieuwe portefeuillestrategie. De volumes namen toe en we boekten hier het beste resultaat in meer dan zes jaar tijd.

Binnen EMEA deed **West-Europa** het heel goed met een hoge eencijferige opbrengstengroei en een marktaandeelstijging op de meeste van onze markten. Het VK sloot het jaar af met een dubbelcijferige opbrengstengroei die grotendeels te danken was aan de prestaties van onze drie wereldwijde merken. In **Oost-Europa** kenden de opbrengsten een lage eencijferige daling als gevolg van het verbod op grote petflessen in Rusland, dat een negatief effect heeft op de volledige sector. Onze wereldwijde merken en premiummerken hebben het in de loop van het jaar echter goed gedaan. In **Afrika (zonder Zuid-Afrika)** steeg ons volume eigen bieren dit jaar met ongeveer 15%. Ons volume eigen bieren kende een dubbelcijferige stijging in het leeuwendeel van de landen waar we actief zijn, waaronder Nigeria, Tanzania, Oeganda en Zambia, aangezien we ons aanbod aan de consument blijven uitbreiden aan de hand van strategieën die op betaalbaarheid en premiumisering focussen.

Australië noteerde dit jaar een lage dubbelcijferige opbrengstengroei dankzij de sterke prestaties van enkele merken binnen onze portefeuille. De Great Northern-franchise was dit jaar qua volume ons nummer één merk in Australië aangezien we blijven groeien door in te spelen op de veranderende voorkeuren van de consument. We hebben ook onze portefeuille van ambachtelijke bieren uitgebreid met de lancering van Goose Island uit de VS en de overname van 4Pines en Pirate Life. Onze wereldwijde merken kenden over het hele jaar een versnelde groei met een volumetoename van ongeveer 15% ten gevolge van een verbeterde distributie en commerciële activeringen.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	FY16 Gerapporteerd	FY16 Referentiebasis	FY17	Interne groei
Opbrengsten	45 517	53 942	56 444	5,1%
Kostprijs verkochte goederen	-17 803	-21 166	-21 386	-2,6%
Brutowinst	27 715	32 776	35 058	6,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-15 171	-18 111	-18 099	1,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	732	855	854	7,6%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	13 276	15 520	17 814	16,5%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 394		- 662	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-5 208		-5 814	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-3 356		- 693	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	16		430	
Belastingen	-1 613		-1 920	
Winst van beëindigde activiteiten	2 721		9 155	
Resultaten van beëindigde activiteiten	48		28	
Winst	2 769		9 183	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 528		1 187	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 241		7 996	
Genormaliseerde EBITDA	16 753	19 633	22 084	13,4%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	4 853		7 967	
	4Q16		4Q17	Interne groei
Opbrengsten	14 202		14 600	8,2%
Kostprijs verkochte goederen	-5 407		-5 166	-4,6%
Brutowinst	8 795		9 434	10,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 811		-4 668	0,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163		307	122,9%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	4 148		5 073	26,3%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-117		-201	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-2 037		-1 559	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 510		- 658	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	10		217	
Belastingen	- 553		568	
Winst van beëindigde activiteiten	941		3 441	
Resultaten van beëindigde activiteiten	48		-	
Winst	989		3 441	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	589		404	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	400		3 037	
Genormaliseerde EBITDA	5 248		6 189	21,0%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	919		2 054	

Opbrengsten

De geconsolideerde **opbrengsten** stegen in FY17 met 5,1%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,1% toenamen. Dit resultaat werd gerealiseerd onder impuls van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en merkenmix, die het gevolg zijn van de verdere wereldwijde implementatie van onze strategieën inzake premiumisering. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 5,1% in 4Q2017. De opbrengsten stegen in 4Q17 met 8,2%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 6,6%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 6,7%.

Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

De totale **KVG** steeg met 2,6% in FY17, en met 2,6% per hl. Deze stijging was vooral het gevolg van negatieve wisselkoersresultaten, die gedeeltelijk gecompenseerd werden door de realisatie van synergieën. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in FY17 met 3,1%. In 4Q17 steeg de KVG met 4,6%, met een toename van de KVG per hl met 3,2%, en met 3,3% bij een constante geografische basis.

Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA):

De **VAA-kosten** daalden met 1,6% in FY17, waarbij aanvullende investeringen in onze wereldwijde merken en premiumportefeuille meer dan gecompenseerd werden door de realisatie van synergieën en de optimalisatie van onze commerciële investeringen. In 4Q17 daalden de VAA-kosten met 0,4%.

Overige bedrijfsopbrengsten

De **overige bedrijfsinkomsten** stegen met 7,6% in FY17 dankzij de verkoop van niet-essentiële activa en een daling van de bedrijfskosten, en met 122,9% in 4Q17 ten gevolge van de fasering van overheidssubsidies in China en Brazilië.

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Herstructurering	- 231	- 61	- 323	- 468
Verwerfingskosten van bedrijfscombinaties	- 265	- 112	- 448	- 155
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	379	- 28	377	- 39
Impact op bedrijfsresultaat	- 117	- 201	- 394	- 662

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 662 miljoen USD aan **eenmalige kosten** in FY17 en 201 miljoen in 4Q17, vooral ten gevolge van reorganisatiekosten en kosten in verband met de combinatie met SAB.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Netto-interestkosten	-1 091	- 949	-3 519	-4 005
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 30	- 19	- 113	- 101
Periode toerekeningkosten	- 242	- 162	- 648	- 614
Overige financiële resultaten	- 674	- 429	- 928	-1 094
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-2 037	-1 559	-5 208	-5 814

De **netto financiële kosten** (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 5 814 miljoen USD in FY17 vergeleken met 5 208 miljoen USD in FY16. Deze stijging was vooral het gevolg van de impact van de annualisering van de bijkomende schulden die gerelateerd zijn aan de combinatie met SAB alsook de historische schulden van SAB. De overige financiële resultaten in FY17 omvatten ook netto verliezen

op afdekkingsinstrumenten, valuta-omrekeningsverliezen en een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 291 miljoen USD die samenhangt met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een verlies van 384 miljoen USD in FY16.

De netto financiële kosten voor 4Q17 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 397 miljoen USD gelinkt aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 633 miljoen USD in 4Q16.

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				
	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	116,60	101,30	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	100,55	93,13	100,55	93,13
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	53,5	46,9	53,5	46,9

Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)				
	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	- 428	- 188	- 304	- 146
Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankoopprijs, aangegaan in het kader van de combinatie met SAB, dat niet in aanmerking komt voor hedge accounting)	266	-	-2 693	-
Andere aanpassing aan marktwaarde	- 237	- 182	39	- 142
Overige	- 111	- 288	- 398	- 405
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 510	- 658	-3 356	- 693

De **eenmalige netto financiële kosten** bedroegen 693 miljoen USD in FY17 tegenover 3 356 miljoen USD in FY16. De eenmalige netto financiële kosten voor FY16 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 2 693 miljoen USD gelinkt aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankoopprijs van de combinatie met SAB dat niet voor hedge accounting in aanmerking kwam overeenkomstig de regels van de IFRS.

Het resultaat voor FY17 omvat ook een marktwaardeverlies op 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 met een waarde van 146 miljoen USD, en afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van een deel van de beperkte aandelen die in verband met de combinatie met SAB uitgegeven werden met een waarde van 142 miljoen USD. Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen en van de beperkte aandelen wordt samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 8.

De overige eenmalige netto financiële kosten ten bedrage van 405 miljoen USD in FY17 hebben vooral betrekking op **niet-contante** valuta-omrekeningsverliezen op intragroepsleningen die in het verleden onder eigen vermogen gerapporteerd werden en na terugbetaling van deze leningen onder de resultatenrekening werden gebracht.

De eenmalige netto financiële kosten bedroegen 658 miljoen USD in 4Q17 vergeleken met 510 miljoen USD in 4Q16.

Tabel 8. Eenmalige uitgestelde aandelen instrumenten

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	116,60	101,30	114,40	100,55
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	100,55	93,13	100,55	93,13
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	38,1	45,5	38,1	45,5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Belastingen	553	- 568	1 613	1 920
Effectieve Aanslagvoet	37,3%	-21,4%	37,4%	18,0%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	28,6%	32,1%	20,9%	22,9%

In FY17 bedroegen de belastingen 1 920 miljoen USD tegenover 1 613 miljoen USD aan belastingen in FY16. De genormaliseerde effectieve aanslagvoet was 22,9% in FY17 vergeleken met 20,9% in FY16.

In 4Q17 bedroegen de belastingen 568 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 32,1% tegenover 553 miljoen USD aan belastingen in 4Q16 met een genormaliseerde EAV van 28,6%. De stijging van de genormaliseerde EAV is het resultaat van een hogere winst in 4Q17 en de timing van bepaalde inhoudingen tijdens het jaar.

De belastingen in 4Q17 werden positief beïnvloed door een aanpassing van 1,8 miljard USD nadat de Amerikaanse belastinghervorming op 22 december 2017 van kracht werd. Deze aanpassing van 1,8 miljard USD is vooral het resultaat van de herwaardering van de uitgestelde belastingverplichtingen die in 2008 in lijn met de IFRS werden opgenomen als onderdeel van de boeking van de aankoopovereenkomst van de combinatie met Anheuser-Busch na de wijziging in het federale belastingtarief van 35% naar 21%. De aanpassing vertegenwoordigt de huidige beste schatting van het bedrijf van de herwaardering van de uitgestelde belastingverplichtingen die voortvloeit uit de Amerikaanse belastinghervorming en per 31 december 2017 als een eenmalige opbrengst beschouwd wordt. De schatting zal in 2018 geactualiseerd worden wanneer het bedrijf alle noodzakelijke informatie geanalyseerd heeft om de ingewikkelde berekening te voltooien.

Genormaliseerde winst en winst

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

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	400	3 037	1 241	7 996
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	117	201	394	662
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	510	658	3 356	693
Eenmalige belastingen	- 51	-1 697	- 77	- 830
Eenmalige minderheidsbelangen	- 9	- 145	- 13	- 526
Resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten	- 48	-	- 48	- 28
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	919	2 054	4 853	7 967

De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 7 967 miljoen USD in FY17, in vergelijking met 4 853 miljoen USD in FY16. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 054 miljoen USD in 4Q17 in vergelijking met 919 miljoen USD in 4Q16; dit was vooral het gevolg van een organische EBITDA-stijging en lagere netto financiële resultaten die gedeeltelijk tenietgedaan werden door hogere belastingen.

Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Basis-WPA	0,21	1,54	0,72	4,06
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	0,06	0,10	0,23	0,34
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0,23	0,33	1,96	0,35
Eenmalige belastingen	-0,03	-0,86	-0,04	-0,42
Eenmalige minderheidsbelangen	-0,01	-0,07	-0,01	-0,27
Resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten	-0,03	-	-0,03	-0,01
Genormaliseerde WPA	0,43	1,04	2,83	4,04

De basis-WPA steeg van 0,72 USD in FY16 tot 4,06 USD in FY17. De basiswinst per aandeel in FY17 werd positief beïnvloed door een eenmalige herwaardering van de uitgestelde belastingverplichtingen volgend op de Amerikaanse belastinghervorming, maar die werd wel gedeeltelijk tenietgedaan door de impact van het Braziliaanse Federale Programma voor Fiscale Regularisatie waar Ambev aan deelneemt. De basiswinst per aandeel in FY16 werd negatief beïnvloed door verliezen bij wisselkoersafdekkingen gekoppeld aan de SAB-combinatie die niet in aanmerking kwamen voor hedge accounting.

De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) steeg met 42,8% op gerapporteerde basis van 2,83 USD in FY16 tot 4,04 USD in FY17, en met 141,9% op gerapporteerde basis van 0,43 USD in 4Q16 tot 1,04 USD in 4Q17. Dit is vooral te danken aan de toegenomen winst in FY17 en de voorfinanciering van de SAB-transactie in FY16, maar die werden gedeeltelijk tenietgedaan door hogere netto financiële kosten en hogere belastingen in FY17.

Afbeelding 12 geeft de belangrijkste factoren van onze genormaliseerde WPA voor FY17 en 4Q17 en dezelfde periode van het vorige jaar.

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

	4Q16	4Q17	FY16	FY17
Genormaliseerde EBIT	2,16	2,62	7,72	10,38
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0,37	-0,23	-0,22	-0,17
Voorfinanciering van SAB transactie	0,03	-	-0,71	-
Netto financiële kosten	-0,76	-0,57	-2,10	-3,22
Belastingen	-0,32	-0,61	-0,98	-1,60
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0,31	-0,17	-0,88	-0,75
Verwatering aandeel	-	-	-	-0,60
Genormaliseerde WPA	0,43	1,04	2,83	4,04

Opmerking: HY16 en HY17 voor verwaterig, berekend op basis van gewogen gemiddeld aantal aandelen per HY16 van 1.717 miljoen aandelen.
WPA na verwaterig op basis van gewogen gemiddeld aantal aandelen per HY17 van 1.971 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 eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	4Q16	4Q17	FY16 Gerapporteerd	FY17
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-	400	3 037	1 241	7 996
Minderheidsbelangen	589	404	1 528	1 187
Winst	989	3 441	2 769	9 183
Resultaten van beëindigde activiteiten	- 48	-	- 48	- 28
Winst van beëindigde activiteiten	941	3 441	2 721	9 155
Belastingen	553	- 568	1 613	1 920
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	- 10	- 217	- 16	- 430
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	2 037	1 559	5 208	5 814
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	510	658	3 356	693
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT	117	201	394	662
Genormaliseerde EBIT	4 148	5 073	13 276	17 814
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 100	1 116	3 477	4 270
Genormaliseerde EBITDA	5 248	6 189	16 753	22 084

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 gevolgen van de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten, (iii) belastingen, (iv) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, (v) netto financiële kosten, (vi) eenmalige netto financiële kosten, (vii) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) en (viii) afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen.

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

FINANCIËLE POSITIE

Tabel 14. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	FY16	FY17
Operationele activiteiten		
Winst	2 769	9 183
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	13 572	12 484
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	16 341	21 667
Verandering in bedrijfskapitaal	173	219
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	- 470	- 616
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	-5 977	-5 982
Ontvangen dividenden	43	142
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	10 110	15 430
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-4 768	-4 124
Verwerving van SABMiller, na aftrek verworven liquide middelen	-65 166	-
Netto ontvangsten uit de aan SABMiller transactie gerelateerde verkoop van activa	16 342	8.248
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven/afgestane liquide middelen	- 792	- 556
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van investeringen in kortetermijn schuldinstrumenten	-5 583	4 337
Netto ontvangsten na belastingen uit de verkoop van activa aangehouden voor verkoop	146	16
Overige	- 256	- 67
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	-60 077	7 854
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-8 450	-9 275
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	62 675	-9 981
Overige (inclusief netto financiële kaskosten andere dan interessen)	-3 494	-1 748
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	50 731	-21 004
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	764	2 280

Onze kasstroom uit operationele activiteiten steeg met 52,6% van 10,1 miljard USD in 2016 tot 15,4 miljard USD in 2017 ten gevolge van een hogere winst na de combinatie met SAB in 4Q16.

De netto kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 7,9 miljard USD in FY17 vergeleken met 60,1 miljard USD aan uitgaven in FY16. De kasstroom uit investeringsactiviteiten weerspiegelt hoofdzakelijk de opbrengsten van de aangekondigde verkoop van activiteiten, die in de loop van 2017 werd afgerond, exclusief de belastingen betaald in 2017 op de verkoop van activiteiten in het voorgaande jaar. De kasstroom uit investeringsactiviteiten in 2016 wordt vooral beïnvloed door de betalingen die samenhangen met de combinatie met SAB, het nettobedrag van de verworven kasmiddelen en de opbrengsten van de aangekondigde verkoop van activiteiten.

Onze netto-investeringsuitgaven bedroegen 4,1 miljard USD in FY17 en 4,8 miljard USD in FY16. Ongeveer 45% van de totale kapitaalinvesteringen in FY17 werd gebruikt om onze productiefaciliteiten te verbeteren, ongeveer 30% ging naar logistieke en commerciële investeringen en ongeveer 25% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.

De uitgaande kasstroom uit onze financieringsactiviteiten bedroeg 21,0 miljard USD in FY17 tegenover een inkomende kasstroom van 50,7 miljard USD in FY16. De uitgaande kasstroom in FY17 weerspiegelt uitgekeerde dividenden en netto terugbetalingen van leningen terwijl de inkomende kasstroom in FY16 de financiering van de combinatie met SAB weerspiegelt.

Op 31 december 2017 bedroeg onze nettoschuld 104,4 miljard USD, een daling in vergelijking met 108,0 miljard USD op 31 december 2016.

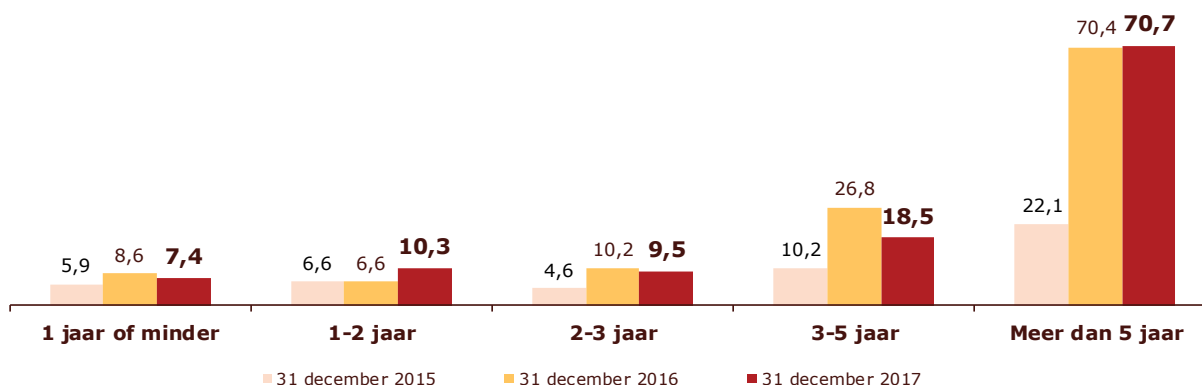
We blijven ons engageren om onze schulden af te bouwen tot ongeveer 2x. We volgen dit goed op conform onze doelstellingen op het gebied van interne schuldafbouw en zullen bepalen welke schulden prioritair behandeld moeten worden om deze doelstelling te halen.

De verhouding tussen onze netto schuld en onze EBITDA daalde van 5,5x op gerapporteerde basis in 2016 tot 4,8x in 2017, of tot 4,7x indien rekening gehouden wordt met de afronding van de nog lopende verkoop van activiteiten en het verschil qua tijdstip van de wisselkoersen tussen de balans en de omzetting in de resultatenrekening. Bij de berekening van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA wordt geen rekening gehouden met de EBITDA van activiteiten van SAB in Centraal- en Oost-Europa noch met het aandeel in Distell en CCBA voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2017.

We blijven inzetten op proactief beheer van onze schuldportefeuille, die voor 93% uit vastrentende schulden. 42% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroomgeneratie behielden we een liquiditeit van 20 miljard USD aan kasmiddelen en hernieuwbare kredietfaciliteiten, bestaande uit 9,0 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 11,7 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen.

Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 december 2017 (miljard USD)



VOORSTEL SLOTDIVIDEND

Tijdslijn dividend

	Ex-coupon datum	Registratie datum	Betaal datum
Euronext: ABI	30 april 2018	02 mei 2017	03 mei 2017
MEXBOL: ABI	30 april 2018	02 mei 2017	03 mei 2017
JSE: ANB	02 mei 2017	04 mei 2017	07 mei 2017
NYSE: BUD (ADR programma)	01 mei 2017	02 mei 2017	30 mei 2017
Beperkte Aandelen	30 april 2018	02 mei 2017	03 mei 2017

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een slotdividend van 2,00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 25 april 2018. Samen met het in november 2017 uitbetaalde interimdividend van 1,60 EUR per aandeel zal het totale dividend voor boekjaar 2017 3,60 EUR per aandeel bedragen.

RECENTE GEBEURTENISSEN

1. Uitgifte van 4,25 miljard EUR aan obligaties

Op 23 januari 2018 hebben we de uitgifte voltooid van obligaties met variabele rentevoet en vervaldag op 15 april 2024 die interest zullen opbrengen tegen een jaarlijkse rentevoet van 30 basispunten boven EURIBOR op drie maanden voor een globaal bedrag in hoofdsom van 1,5 miljard EUR, van obligaties met een rentevoet van 1,15% en vervaldag op 22 januari 2027 voor een globaal bedrag in hoofdsom van 2 miljard EUR en van obligaties met een rentevoet van 2,00% en vervaldag op 23 januari 2035 voor een globaal bedrag in hoofdsom van 750 miljoen EUR.

2. Terugbetaling van obligaties

Op 15 februari hebben we bekendgemaakt dat we onze opties uitoefenen om het uitstaand bedrag in hoofdsom van de volgende series van obligaties zoals uitgegeven door onze dochtervennootschap Anheuser-Busch InBev Worldwide Inc. terug te betalen op 19 maart 2018:

Totaal bedrag in hoofdsom	Titel van de serie obligaties (tesamen de "Obligaties")	CUSIP-nummer
USD 3.143.000	7,750% obligaties met vervaldag in 2019	03523TAB4 / U03597AB4
USD 2.496.857.000	7,750% obligaties met vervaldag in 2019	03523TBE7

Het totale bedrag in hoofdsom van de obligaties die afgelost zullen worden is 2,5 miljard USD, en de terugbetaling van deze obligaties zal met kasmiddelen gefinancierd worden. Een verdere toelichting

van de berekening van de terugbetalingsprijs van de obligaties kunt u vinden in ons persbericht van 15 februari 2018.

3. Uitreiking van gewone aandelen onder instrumenten voor uitgestelde aandelen

We zullen op 21 mei 2018 in totaal 23.076.922 gewone aandelen uitreiken die onder instrumenten voor uitgestelde aandelen zijn verschuldigd.

De rechten op uitgestelde aandelen werden toegekend door AB InBev binnen het kader van de afronding van de acquisitie van Grupo Modelo in juni 2013. Conform deze rechten gingen bepaalde voormalige aandeelhouders van Grupo Modelo de verbintenis aan om hun aandelen in Grupo Modelo aan te bieden en 1,5 miljard USD van de inkomsten uit het overnamebod in gewone aandelen van AB InBev te investeren. Zo verwierven deze aandeelhouders in totaal 23.076.922 gewone aandelen die binnen vijf jaar moesten worden uitgereikt. De desbetreffende voormalige aandeelhouders van Grupo Modelo hebben het bedrag voor het verwerven van deze aandelen op 5 juni 2013 aan AB InBev betaald.

Conform de hogervermelde rechten moeten deze gewone aandelen ten laatste op 5 juni 2018 uitgereikt worden. Hiervoor zal een deel van de eigen aandelen van AB InBev gebruikt worden.

TOELICHTINGEN

De gerapporteerde cijfers van AB InBev voor 4Q17 en 4Q16 en voor FY17 en FY16 zijn gebaseerd op de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening, opgesteld in overeenstemming met IFRS (met uitzondering van de referentiebasis en de volume-informatie). Tenzij anders vermeld, zijn de cijfers gepresenteerd in miljoen USD.

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

Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Om het effect van de geografische mix, d.i. de impact van de sterkere volumegroei in landen met lagere opbrengsten per hectoliter en 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". De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen.

Gezien het transformerende 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 9M16 en FY16 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 4Q17 en FY17 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 971 miljoen aandelen vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 943 miljoen aandelen voor 4Q16 en 1 717 miljoen aandelen voor FY16. De variantie in het gewogen gemiddelde tussen 4Q16 en FY16 is het resultaat van de beperkte aandelen die in verband met de combinatie met SAB in 4Q16 uitgereikt werden.

Wettelijke disclaimer

Dit bericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten onder andere verklaringen met betrekking tot AB InBevs bedrijfscombinatie met ABI SAB Group Holdings Limited 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 ABI SAB Group Holdings Limited synergieën te realiseren en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 22 maart 2017. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen.

De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samengelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBev's meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev 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 in tabel 1 (met uitzondering van de referentiebasis en de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 13 tot 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het vierde kwartaal van 2017 (4Q17) en het volledige jaar 2017 (FY17) zijn ontleend aan de geauditeerde geconsolideerde financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2017; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCVBA volgens de internationale auditnormen zoals die toegepast worden in België en resulteerden in een verklaring zonder voorbehoud. De financiële gegevens uit tabel 6, 8, 11, 12 en 15 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2017 (met uitzondering van de volume-informatie).

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

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Persconferentie:

10u30 CET – Wereldwijd hoofdkantoor, Leuven, België

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 1 maart 2018:

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

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren):

<http://event.on24.com/wcc/r/1584926-1/EF61B68A0EE7F2B951B3C492C8482D86>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A):

<http://www.directeventreg.com/registration/event/2386444>

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 brouwerijgoed 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 bijna 200 000 medewerkers in meer dan 50 landen wereldwijd. In 2017 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 56,4 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1						
AB InBev Wereldwijd	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	615 880	-4 382	-	1 073	612 572	0,2%
waarvan AB InBev eigen bieren	505 040	- 603	-	3 255	507 692	0,6%
Opbrengsten	53 942	- 784	601	2 685	56 444	5,1%
Kostprijs verkochte goederen	-21 166	521	- 211	- 529	-21 386	-2,6%
Brutowinst	32 776	-263	390	2 155	35 058	6,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-18 111	- 58	- 217	288	-18 099	1,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	855	- 94	36	58	854	7,6%
Genormaliseerde EBIT	15 520	- 415	208	2 501	17 814	16,5%
Genormaliseerde EBITDA	19 633	- 373	255	2 569	22 084	13,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36,4%				39,1%	288 bps

Noord-Amerika	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	116 890	423	-	-3 817	113 496	-3,3%
Opbrengsten	15 698	145	22	- 277	15 588	-1,8%
Kostprijs verkochte goederen	-5 858	- 95	- 7	183	-5 777	3,1%
Brutowinst	9 841	49	16	- 94	9 811	-1,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 438	- 66	- 9	152	-4 361	3,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	39	-	-	- 3	36	-7,4%
Genormaliseerde EBIT	5 441	- 16	7	54	5 486	1,0%
Genormaliseerde EBITDA	6 250	- 10	8	81	6 329	1,3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39,8%				40,6%	124 bps

Latijns-Amerika West	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	108 995	- 98	-	1 729	110 625	1,6%
Opbrengsten	8 595	- 13	14	642	9 238	7,5%
Kostprijs verkochte goederen	-2 488	7	3	- 77	-2 555	-3,1%
Brutowinst	6 107	- 5	17	565	6 683	9,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 842	- 53	1	17	-2 876	0,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	105	- 50	-	33	89	59,3%
Genormaliseerde EBIT	3 370	- 107	18	615	3 896	18,9%
Genormaliseerde EBITDA	3 983	- 109	18	620	4 512	16,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,3%				48,8%	358 bps

Latijns-Amerika Noord	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	119 757	-25	-	- 358	119 374	-0,3%
Opbrengsten	8 630	-3	624	524	9 775	6,1%
Kostprijs verkochte goederen	-3 239	1	- 236	- 269	-3 744	-8,3%
Brutowinst	5 391	-3	389	254	6 031	4,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 701	- 42	- 201	- 116	-3 060	-4,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	330	- 2	25	7	361	2,1%
Genormaliseerde EBIT	3 020	- 46	213	145	3 332	4,9%
Genormaliseerde EBITDA	3 790	- 46	267	170	4 180	4,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	43,9%				42,8%	-63 bps

Bijlage 1						
Latijns-Amerika Zuid	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	32 158	-	-	1 904	34 062	5,9%
Opbrengsten	2 850	-	- 230	743	3 363	26,1%
Kostprijs verkochte goederen	- 927	-	73	- 354	-1 207	-38,2%
Brutowinst	1 923	-	- 157	389	2 156	20,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 704	- 8	57	- 126	- 781	-17,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	20	-	- 1	- 6	13	-29,6%
Genormaliseerde EBIT	1 240	- 8	- 101	257	1 388	20,9%
Genormaliseerde EBITDA	1 431	- 8	- 115	287	1 595	20,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50,2%				47,4%	-234 bps

EMEA	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	134 821	-4 157	-	1 027	131 692	0,9%
waarvan AB InBev eigen bieren	86 512	883	-	1 973	89 369	2,3%
Opbrengsten	9 700	- 128	207	565	10 344	6,3%
Kostprijs verkochte goederen	-4 381	- 19	- 73	- 136	-4 609	-3,5%
Brutowinst	5 319	- 147	134	429	5 735	8,6%
Verkoopkosten, algemene kosten en						
administratie kosten	-3 197	- 4	- 80	- 54	-3 336	-1,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	42	- 2	5	63	108	154,7%
Genormaliseerde EBIT	2 163	- 153	58	438	2 507	21,8%
Genormaliseerde EBITDA	2 903	- 112	74	485	3 349	17,9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29,9%				32,4%	331 bps

Azië	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	101 320	148	-	518	101 986	0,5%
Opbrengsten	7 250	44	- 36	546	7 804	7,5%
Kostprijs verkochte goederen	-3 293	- 36	28	99	-3 201	3,0%
Brutowinst	3 958	8	- 8	645	4 603	16,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en	-2 747	- 61	24	49	-2 735	1,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163	- 1	- 3	8	168	4,8%
Genormaliseerde EBIT	1 374	- 53	14	701	2 035	53,0%
Genormaliseerde EBITDA	2 114	- 64	2	643	2 695	31,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29,2%				34,5%	625 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	FY16 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	1 939	- 673	-	70	1 336	5,5%
Opbrengsten	1 218	- 828	-	- 58	332	-14,8%
Kostprijs verkochte goederen	- 980	663	- 1	25	- 292	8,0%
Brutowinst	238	- 165	- 1	- 33	40	-42,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en	-1 482	174	- 9	367	- 950	28,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	155	- 41	9	- 44	79	-38,9%
Genormaliseerde EBIT	-1 089	- 31	-	290	- 830	26,9%
Genormaliseerde EBITDA	- 837	- 24	1	283	- 577	34,4%

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	159 439	-15 721	-	2 259	145 977	1,6%
waarvan AB InBev eigen bieren	123 975	- 34	-	2 813	126 754	2,3%
Opbrengsten	14 202	- 868	172	1 094	14 600	8,2%
Kostprijs verkochte goederen	-5 407	502	- 36	- 225	-5 166	-4,6%
Brutowinst	8 795	- 366	136	869	9 434	10,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 811	185	- 62	20	-4 668	0,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163	- 33	17	160	307	122,9%
Genormaliseerde EBIT	4 148	- 215	91	1 049	5 073	26,3%
Genormaliseerde EBITDA	5 248	- 222	107	1 057	6 189	21,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37,0%				42,4%	446 bps
Noord-Amerika	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	26 539	75	-	- 383	26 231	-1,4%
Opbrengsten	3 616	26	19	21	3 682	0,6%
Kostprijs verkochte goederen	-1 376	- 18	- 6	10	-1 390	0,8%
Brutowinst	2 239	7	13	32	2 292	1,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 054	- 20	- 7	10	-1 072	1,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	- 3	-	-	16	14	579,0%
Genormaliseerde EBIT	1 182	- 13	6	58	1 234	5,0%
Genormaliseerde EBITDA	1 393	- 11	7	68	1 457	4,9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,5%				39,6%	166 bps
Latijns-Amerika West	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	29 309	- 27	-	143	29 425	0,5%
Opbrengsten	2 311	- 12	72	207	2 578	9,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 648	9	- 20	- 18	- 677	-2,9%
Brutowinst	1 662	- 2	52	189	1 901	11,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 722	- 18	- 23	23	- 740	3,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	5	10	1	42	59	267,1%
Genormaliseerde EBIT	946	- 10	30	254	1 219	27,1%
Genormaliseerde EBITDA	1 087	- 12	35	267	1 377	24,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47,0%				53,4%	679 bps
Latijns-Amerika Noord	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	33 888	- 26	-	1 019	34 881	3,0%
Opbrengsten	2 730	- 3	54	353	3 134	13,0%
Kostprijs verkochte goederen	- 973	1	- 1	- 34	-1 008	-3,5%
Brutowinst	1 757	- 3	53	319	2 127	18,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 763	- 10	- 9	- 132	- 914	-17,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	43	-	3	83	129	191,1%
Genormaliseerde EBIT	1 037	- 13	47	270	1 341	26,3%
Genormaliseerde EBITDA	1 247	- 13	47	294	1 576	23,8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	45,7%				50,3%	435 bps

Bijlage 2						
Latijns-Amerika Zuid	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	9 861	-	-	571	10 432	5,8%
Opbrengsten	942	-	- 82	215	1 076	22,9%
Kostprijs verkochte goederen	- 287	-	25	- 92	- 354	-31,9%
Brutowinst	655	-	- 56	124	722	18,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 209	- 5	18	- 17	- 212	-7,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	11	-	-1	- 2	8	-14,5%
Genormaliseerde EBIT	457	- 5	- 39	106	518	23,4%
Genormaliseerde EBITDA	515	- 5	- 43	104	570	20,3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	54,7%				53,0%	-113 bps
EMEA	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	41 204	-15 837	-	871	26 238	3,4%
waarvan AB InBev eigen bieren	22 891	174	-	1 026	24 092	4,4%
Opbrengsten	2 909	- 784	70	127	2 322	6,0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 320	454	- 21	- 66	- 954	-7,9%
Brutowinst	1 589	- 330	49	61	1 369	4,7%
Verkoopkosten, algemene kosten en						
administratie kosten	- 915	175	- 24	33	- 731	4,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	28	- 3	1	7	34	26,0%
Genormaliseerde EBIT	701	- 157	27	100	671	17,4%
Genormaliseerde EBITDA	918	- 176	37	112	891	15,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31,6%				38,4%	302 bps
Azië	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	18 055	258	-	68	18 381	0,4%
Opbrengsten	1 483	7	38	198	1 726	13,4%
Kostprijs verkochte goederen	- 694	- 4	- 13	11	- 701	1,5%
Brutowinst	789	3	25	208	1 025	26,5%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 714	- 31	- 7	25	- 727	3,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	- 4	-	1	70	66	1.483,8%
Genormaliseerde EBIT	71	- 29	18	304	364	719,4%
Genormaliseerde EBITDA	263	- 27	20	273	528	116,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	17,7%				30,6%	1437 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen	4Q16	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q17	Interne groei
Volumes (duizend hls)	582	- 163	-	-31	388	-7,3%
Opbrengsten	212	- 104	-	- 27	81	-25,2%
Kostprijs verkochte goederen	- 108	61	-	- 35	- 82	-83,0%
Brutowinst	104	- 41	-	- 63	- 1	-95,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 434	94	- 9	77	- 272	23,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	83	- 40	12	- 56	- 2	-133,1%
Genormaliseerde EBIT	- 247	12	2	- 42	- 275	-19,7%
Genormaliseerde EBITDA	- 175	22	5	- 61	- 210	-44,8%