

Brussel – 24 Feb 2022 - 7:00am CET

 Voorkennis / gereglemeenteerde informatie¹

Anheuser-Busch InBev publiceert de resultaten voor het vierde kwartaal en het volledige jaar 2021

Blijvende goede prestaties leidden tot een opbrengstengroei van ruim 15% in FY21

"Dit jaar was een belangrijke stap in ons traject om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. Dankzij de consistente uitvoering van onze strategie hield het momentum aan met een opbrengstengroei van ruim 15%, EBITDA die onze verwachtingen ruimschoots inlost en opnieuw een jaar waarin een stevige kasstroom werd gegenereerd." - Michel Doukeris, CEO

Totaal Volume

+3.6%

De totale volumes namen in 4Q21 met 3.6% toe, waarbij het volume eigen bieren met 3.4% en het volume niet-bieren met 3.8% steeg. De totale volumes namen in FY21 met 9.6% toe, met een stijging van het volume eigen bieren met 9.7% en van het volume niet-bieren met 8.7%.

Totale opbrengsten

+ 12.1%

De opbrengsten stegen in 4Q21 met 12.1%, met een groei van de opbrengsten per hl met 8.1%. De opbrengsten stegen in FY21 met 15.6%, met een groei van de opbrengsten per hl met 5.5%. Hierbij noteren we:

Een stijging van 23.5% van de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken – Budweiser, Stella Artois en Corona – buiten hun respectievelijke thuismarkten in 4Q21 en met 22.9% in FY21.

Meer dan 5 miljard USD aan opbrengsten in FY21 toe te schrijven aan innovaties.

Ruim 50% van onze inkomsten via onze digitale B2B-platformen waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van ons B2B-merk BEES tot 2.5 miljoen steeg.

Bijna 1.5 miljard USD opbrengsten gegenereerd door ons direct-to-consumer ecosysteem in FY21.

Genormaliseerde EBITDA

+ 5.0%

De genormaliseerde EBITDA in 4Q21 van 4 882 miljoen USD betekent een stijging met 5.0%, waarbij de marge daalde met 231 basispunten tot 34.4%. De genormaliseerde EBITDA steeg in FY21 met 11.8% tot 19 209 miljoen USD, waarbij de marge met 118 basispunten daalde tot 35.4%. De cijfers van de genormaliseerde EBITDA houden rekening met een impact van 226 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië. Zie pagina 12 voor meer informatie.

Nettoschuld tot EBITDA ratio

3.96x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 3.96x op 31 december 2021 vergeleken met 4.78x op 31 december 2020, waarbij de brutoschuld in FY21 met 9.8 miljard USD daalde.

Onderliggende Winst

1 484 miljoen USD

De onderliggende winst (genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 484 miljoen USD in 4Q21 vergeleken met 1 616 miljoen USD in 4Q20, en 5 774 miljoen USD in FY21 tegenover 5 022 miljoen USD in FY20. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 797 miljoen USD in 4Q21 vergeleken met 2 154 miljoen USD in 4Q20, en 5 723 miljoen USD in FY21 vergeleken met 3 807 miljoen USD in FY20. Zowel de genormaliseerde winst als de onderliggende winst en de WPA ondervonden in 4Q20 een positieve impact van 325 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen in verband met belastingverminderingen in Brazilië.

Onderliggende WPA

0.74 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.74 USD in 4Q21, een daling ten opzichte van 0.81 USD in 4Q20, en bedroeg 2.88 USD in FY21, een stijging ten opzichte van 2.51 USD in FY20. De genormaliseerde WPA bedroeg 0.90 USD in 4Q21, een daling ten opzichte van 1.08 USD in 4Q20. De genormaliseerde WPA bedroeg 2.85 USD in FY21, een stijging ten opzichte van 1.91 USD in FY20.

Dividend

0.50 EUR

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2021 van 0.50 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 27 april 2022. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is te vinden op pagina 17.

Het Financieel verslag voor het volledige jaar 2021 en het Milieu-, sociaal en bestuursverslag 2021 zijn beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Commentaar van het management

Op een toekomst met meer momenten om te vieren

2021 was een belangrijke stap in ons traject om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. Na een succesvolle CEO-wissel hebben we onze nieuwe wereldwijde doelstelling ingevoerd en onze strategie aangepast. Onze mensen hebben grootse dromen en blijven consistent presteren om sterke resultaten neer te zetten in een uitdagende bedrijfsomgeving. We putten energie uit onze nieuwe doelstelling en laten ons leiden door onze strategie om ons bedrijf om te vormen van de categorieleider tot leider op het vlak van categoriegroei.

Blijvende goede prestaties

We kenden een opbrengstengroei van 15.6% in FY21, waarbij de volumes met 9.6% en de opbrengst per hl met 5.5% stegen dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De EBITDA groeide met 11.8%, wat onze verwachtingen voor 2021 ruimschoots inlost, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk teniet werd gedaan door verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen en een verhoging van onze verkoop-, algemene en administratieve kosten, vooral ten gevolge van hogere voorzieningen voor variabele compensatie en de hoge kosten van de toeleveringsketen. We hebben dit jaar opnieuw een stevige kasstroom gegenereerd, waarbij de brutoschuld met bijna 10 miljard USD daalde.

Vergeleken met de cijfers van voor de pandemie kenden we een volume- en opbrengstengroei van ruim 10% en maakten we de EBITDA bijna goed op organische basis.

Ons Doel

Dit jaar bood ons een unieke kans om ons een nieuwe voorstelling te maken van wat een bierbedrijf kan zijn en van de weg die voor ons ligt.

We dromen groots om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. Ons hernieuwde doel geeft weer wat we kunnen waarmaken met ons uniek wereldwijd ecosysteem. Het stelt ons in staat om onze bestaande infrastructuur en activa optimaal te benutten en zo meer innovatie, duurzaamheid, gelegenheden en waarde te realiseren voor al onze stakeholders.

Evolutie van onze strategie om op lange termijn waarde te creëren

In het kader van onze leiderschapswissel hebben we een uitgebreid 10-jarenplan ontwikkeld om onze wereldwijde activiteiten en belangrijkste groei-opportunities te evalueren en te bepalen hoe we ons ecosysteem kunnen benutten om waardecreatie op lange termijn mogelijk te maken. Dit 10-jarenplan vormt de basis van onze strategie, die op drie hoofdpijlers steunt:

- **Leiden en doen groeien van de categorie:** We gebruiken vijf bewezen en schaalbare hefboomen om categorie-uitbreiding te stimuleren en consistente, evenwichtige en rendabele opbrengstengroei te realiseren. In FY21 groeide de biercategorie in bijna al onze belangrijkste markten, en we bereikten historisch hoge biervolumes.
 - **Inclusieve Categorie:** Door op inclusieve verpakkings- en productinnovaties te focussen, maken we de biercategorie toegankelijker voor alle consumenten, in het bijzonder in opkomende en groeiemarkten. Onze portefeuille van inclusieve merken, zoals Nuestra Siembra in Ecuador en Golden in Peru, kende een tweecijferige opbrengstengroei.
 - **Core-superioriteit:** Onze portefeuille pilsmerken kende een opbrengstengroei van 10% en deed het beter dan de sector in de meeste van onze belangrijkste markten. We hebben onze dubbelmout-innovatie voor meer dan 12 merken in 10 markten gelanceerd, wat ruim 450 miljoen USD aan opbrengsten opleverde dit jaar, waarbij Brahma Duplo Malte in Brazilië het voortouw nam.
 - **Gelegenheidsontwikkeling:** Onze portefeuille alcoholvrije bieren zette een dubbelcijferige opbrengstengroei neer dankzij uitbreidingen van wereldwijde merken zoals Budweiser Zero en Stella 0.0, en lokale lanceringen zoals Cass Zero in Zuid-Korea en Quilmes Zero in Argentinië. We blijven investeren in de ontwikkeling van meer gelegenheden via drank- en verpakkingsinnovaties.

- *Premiumisering:* We blijven wereldwijd het premium- en super premium-segment aanvoeren. Onze portefeuille realiseerde een opbrengstengroei van ruim 20% in FY21 en is momenteel goed voor ongeveer een derde van onze totale opbrengsten, een stijging met 200 basispunten ten opzichte van FY20. Onze wereldwijde merken namen het voortouw met een opbrengstengroei van 23% buiten hun thuismarkten, waar ze aan een hogere prijs verkocht worden.
- *Niet-bieren:* Onze wereldwijde niet-bieractiviteiten namen met ruim 20% toe en leverden 1.6 miljard USD aan opbrengsten op in FY21. In de VS kende Cutwater een driecijferige groei, en in Zuid-Afrika kenden Brutal Fruit en Flying Fish een sterke tweecijferige groei. Onze seltzer-portefeuille bleef het beter doen dan de sector in de VS en groeide 1.7x sneller dan het segment.

We blijven innoveren in alle vijf hefbomen om te voldoen aan de veranderende behoeften van klanten en consumenten. In FY21 leverden onze innovaties opnieuw meer dan 5 miljard USD op, goed voor ongeveer 10% van onze totale opbrengsten. Ons innovatieaandeel op voortschrijdende 36-maandelijke basis nam in vrijwel al onze belangrijke markten toe. Daarnaast blijven we gefocust op het verankeren van creativiteit en kunde om onze merken te versterken in de kern van onze activiteiten en zijn we vereerd om door Cannes Lions uitgeroepen te zijn tot Creative Marketer of the Year.

- **Digitalisering en monetisering van ons ecosysteem:** We hebben een levendig ecosysteem uitgebouwd met meer dan 2 miljard consumenten en 6 miljoen klanten, dat wekelijks ruim 10 miljoen transacties genereert. In FY21 steeg het aantal maandelijks actieve gebruikers (MAU) van ons B2B-platform BEES tot 2.5 miljoen, waarbij digitale platformen nu goed zijn voor ruim 50% van onze inkomsten. Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem van snelgroeiende e-commerce-platformen en meer dan 12 000 fysieke kleinhandelzaken genereerde bijna 1.5 miljard USD aan opbrengsten, een toename van ruim 35% in vergelijking met FY20.
 - *Digitalisering van onze relaties met onze ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:* In FY21 bracht BEES ongeveer 20 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV) op en er werden ruim 78 miljoen bestellingen geplaatst, wat een toename van meer dan 6x is ten opzichte van 2020 aangezien het gebruik en de beschikbaarheid versnelden. BEES is nu actief in 16 markten en een verdere uitbreiding is voorzien voor 2022.
 - *Leider op het vlak van direct-to-consumer (DTC)-oplossingen:* Onze DTC-e-commerce-platformen leverden in FY21 een opbrengstengroei op van 62%, goed voor meer dan een half miljard USD, en 66 miljoen bestellingen, meer dan dubbel zoveel als in FY20. Zé Delivery en PerfectDraft bleven zich snel uitbreiden, waarbij onze DTC-oplossing nu beschikbaar is in 300 steden in Brazilië en meer dan 10 landen in Latijns-Amerika. PerfectDraft droeg ruim 170 miljoen USD aan inkomsten bij en breidde zich uit naar 55% meer huishoudens dan in 2020.
 - *Ontsluiting van waarde via nieuwe activiteiten:* We blijven nieuwe manieren verkennen om bijkomende waarde te genereren op basis van onze bestaande activa en capaciteiten. Naar verwachting zal de bouw van een nieuwe productiefaciliteit bij EverGrain, onze producent van ingrediënten op basis van **gerecupereerde granen uit het brouwproces**, in 2022 voltooid zijn om te voldoen aan de toenemende vraag naar onze voedingsingrediënten uit graan die nu reeds verwerkt worden in proteïne-shakes, gerstemelk en brood.
- **Optimalisatie van onze activiteiten:** Om waardecreatie te maximaliseren, focussen we op drie punten: gedisciplineerde toewijzing van middelen, robuust risicobeheer en een efficiënte kapitaalstructuur. Dankzij onze bedrijfsresultaten en stevige kasstroomgeneratie hebben we de brutoschuld met bijna 10 miljard USD afgebouwd tot 88.8 miljard USD op 31 december 2021, wat leidt tot een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van 3.96x. Deze verhouding bedraagt nu voor het eerst sinds de combinatie met SAB in 2016 minder dan 4.0x.

We behielden een sterke liquiditeitspositie van ongeveer 22.2 miljard USD, waarvan 10.1 miljard USD onder onze hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid en 12.1 miljard USD in de vorm van cash. We hebben de meeste van onze schulden die binnen 5 jaar vervallen afgelost, waardoor de gewogen gemiddelde looptijd van onze schuldportefeuille meer dan 16 jaar is. Het gewogen gemiddelde van de coupon op onze obligaties vóór belastingen van ongeveer 4%, waarbij 94% van onze obligaties vastrentend is, is heel beheersbaar. Daarnaast kondigden we op 10 januari 2022 de aflossing van nog eens 3.1 miljard USD aan obligaties aan.

Gedeelde voorspoed voor onze gemeenschappen, voor de planeet en voor ons bedrijf

Onze onderneming kan niet bestaan zonder landbouwers, schoon water, welvarende gemeenschappen, sterke leveranciers, een divers en inclusief personeelsbestand en gezonde natuurlijke ecosystemen. Die ingesteldheid vormt de basis voor al wat we doen. Het Milieu, Maatschappij en corporate governance beleid (ESG) speelt een sleutelrol in de realisatie van onze bedrijfsstrategie en ons doel. De aanstelling van Ezgi Barcenás als onze Chief Sustainability Officer, die rechtstreeks rapporteert aan de CEO, versterkt ons voornemen om versneld werk te maken van onze bredere ESG-doelstellingen.

In 2021 bleven we aanzienlijke vooruitgang boeken inzake onze ambitieuze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025. Op het vlak van Duurzame Landbouw werkten we rechtstreeks samen met meer dan 22 000 landbouwers, waarvan 74% aan onze vakbekwaamheidscriteria, 65% aan de verbondenheidscriteria en 69% aan de financiële zelfredzaamheidscriteria voldeed. Op het vlak van Waterbeheer zijn we, in 83% van onze sites die gelegen zijn in gebieden die onder ernstige waterstress gebukt gaan, begonnen met de invoering van oplossingen zoals verbeteringen in de infrastructuur, ecosysteemherstel en andere op de natuur geïnspireerde oplossingen. Op het vlak van Circulaire Verpakkingen is 74.5% van onze producten sinds eind 2021 verpakt in herbruikbare verpakkingen of verpakkingen die grotendeels uit gerecycleerd materiaal bestaan. Op het vlak van Klimaatactie hebben we voor 81% van ons aangekochte elektriciteitsvolume een contract om over te schakelen op hernieuwbare energie en hebben we de ambitie uitgesproken om tegen 2040 de netto CO₂-uitstoot van heel onze waardeketen tot nul te herleiden.

Terwijl de COVID-19-pandemie een impact bleef hebben op de wereld, was het vermogen van ons bedrijf en onze mensen om onze gemeenschappen te ondersteunen -door gebruik te maken van onze schaal en ons bereik- werkelijk indrukwekkend. Veel van onze inspanningen waren gericht op het schenken van medisch materiaal, het verhogen van het bewustzijn rond en de toegang tot vaccins, en het ondersteunen van de horecasector.

Zie ons [ESG-verslag 2021](#) voor meer details.

Op een toekomst met meer momenten om te vieren

Onze prestaties in 2021 versterken ons vertrouwen dat ons uniek ecosysteem een consistente groei en waardecreatie op lange termijn kan leveren. We zijn door *Fortune* uitgeroepen tot meest gewaardeerde bierbedrijf ter wereld.

Voor de toekomst putten we energie uit ons momentum en de unieke opportuniteiten om een leiderspositie op het vlak van categoriegroei in te nemen door de consumentenvraag te activeren naarmate de horeca heropent en de festivals terugkeren.

Onze mensen en onze eigenaarscultuur blijven onze grootste concurrentievoordelen; we grijpen deze gelegenheid dan ook aan om onze dankbaarheid en bewondering uit te drukken voor het engagement, de toewijding en de inzet van onze collega's wereldwijd, waarbij we groots blijven dromen om een toekomst te creëren met meer momenten om te vieren.

Vooruitzichten voor 2022

- (i) **Algemeen Resultaat:** We verwachten dat onze EBITDA overeenkomstig de vooruitzichten op middellange termijn een groei zal kennen van 4-8% en dat onze opbrengsten sneller zullen stijgen dan de EBITDA dankzij een gezond evenwicht tussen volume en prijs. De vooruitzichten voor FY22 weerspiegelen onze huidige analyse van de schaal en omvang van de COVID-19-pandemie, die onderhevig is aan verandering naarmate we de huidige ontwikkelingen blijven opvolgen.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten tussen 170 en 200 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de valuta- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY22 ongeveer 4.0% zal bedragen. De netto financiële kosten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- (iii) **Effectieve Aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY22 tussen de 28% en 30% zal liggen, exclusief potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. De vooruitzichten met betrekking tot de EAV houden geen rekening met de impact van potentiële toekomstige wetswijzigingen.
- (iv) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 4.5 en 5.0 miljard USD zullen bedragen in FY22.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	4Q20	4Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	144 455	149 651	3.6%
AB InBev eigen bieren	126 388	129 708	3.4%
Niet-biervolumes	17 434	19 062	3.8%
Producten van derden	633	881	40.0%
Opbrengsten	12 767	14 198	12.1%
Brutowinst	7 485	8 102	9.8%
Brutomarge	58.6%	57.1%	-121 bps
Genormaliseerde EBITDA	5 066	4 882	5.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.7%	34.4%	-231 bps
Genormaliseerde EBIT	3 867	3 650	6.1%
Genormaliseerde EBIT-marge	30.3%	25.7%	-146 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 266	1 962	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 266	1 962	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 154	1 797	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 616	1 484	
Winst per aandeel (USD)	1.13	0.98	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	1.08	0.90	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.81	0.74	

	FY20	FY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	530 644	581 678	9.6%
AB InBev eigen bieren	467 416	508 698	9.7%
Niet-biervolumes	59 865	69 612	8.7%
Producten van derden	3 363	3 368	12.3%
Opbrengsten	46 881	54 304	15.6%
Brutowinst	27 247	31 207	14.3%
Brutomarge	58.1%	57.5%	-66 bps
Genormaliseerde EBITDA	17 321	19 209	11.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.9%	35.4%	-118 bps
Genormaliseerde EBIT	12 723	14 438	15.4%
Genormaliseerde EBIT-marge	27.1%	26.6%	-4 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-650	4 670	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 405	4 670	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 807	5 723	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 022	5 774	
Winst per aandeel (USD)	0.70	2.33	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	1.91	2.85	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	2.51	2.88	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	4Q20	Scope	Interne groei	4Q21	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	25 340	-11	248	25 576	1.0%	1.7%
Midden-Amerika	36 487	-	1 390	37 877	3.8%	2.9%
Zuid Amerika	45 154	-22	162	45 295	0.4%	-1.2%
EMEA	22 277	-92	1 857	24 042	8.4%	8.5%
Azië-Pacific	14 944	-	1 333	16 278	8.9%	9.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	252	118	213	583	57.6%	57.6%
AB InBev Wereldwijd	144 455	-6	5 203	149 651	3.6%	3.4%
	FY20	Scope	Interne groei	FY21	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	106 846	72	47	106 965	0.0%	-0.1%
Midden-Amerika	120 800	-1	20 648	141 447	17.1%	18.3%
Zuid Amerika	144 209	-67	12 480	156 622	8.7%	8.3%
EMEA	76 207	-275	10 775	86 707	14.2%	15.4%
Azië-Pacific	81 649	-	6 730	88 379	8.2%	8.4%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	933	326	299	1 558	23.8%	17.9%
AB InBev Wereldwijd	530 644	56	50 979	581 678	9.6%	9.7%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Derde opeenvolgende jaar van opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q21:** De opbrengsten stegen met 2.6%, waarbij de verkoop aan groothandelaars (VAG) met 0.6% toenam en de opbrengsten per hl met 2.0% stegen. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 1.8% ten gevolge van een zwakkere sector in de segmenten waar we oververtegenwoordigd zijn, met name het pilssegment en het goedkope segment. De EBITDA nam met 1.2% af, voornamelijk wegens de gestegen VAA-kosten.
 - **FY21:** De opbrengsten stegen met 3.4%. Onze VAK daalde met 2.3%, wat naar schatting minder is dan de sector, terwijl de VAG stabiel bleef doordat de stocks zich normaliseerden na de volatiliteit voortvloeiend uit de pandemie. De opbrengsten per hl stegen met 3.3% en de EBITDA daalde met 0.9% ten gevolge van dezelfde factoren als in 4Q21.
- **Commerciële hoogtepunten:** De opbrengstengroei was het gevolg van de consistente uitvoering van onze commerciële strategie, waarbij we blijven focussen op het opnieuw in evenwicht brengen van onze portefeuille. In FY21 kende onze Above Core-portefeuille een hoge eencijferige groei, en is nu goed voor ruim 30% van onze opbrengsten. Michelob ULTRA, het tweede biermerk in het land naar volume, blijft het beter doen dan de sector en kende een dubbelcijferige VAK-groei in FY21. Onze Seltzer-portefeuille groeide 1.7x sneller dan het segment. In het segment van de kant-en-klare cocktails kende Cutwater over het hele jaar opnieuw een driecijferige groei.

Mexico: Dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q21:** Jaar op jaar zetten we een hoge eencijferige opbrengstengroei neer, met een stijging van de opbrengsten per hl van 4.8%. Onze volumes kenden een lage eencijferige stijging, een snellere groei dan de sector. De opbrengstengroei gecombineerd met operationele efficiëntie leidde tot een hoge eencijferige stijging van de EBITDA.
 - **FY21:** Volumes kenden een tweecijferige groei, minder dan de sector. In vergelijking met 2019 kenden de volumes een gemiddelde eencijferige groei met een stijging van het marktaandeel met meer dan 150 basispunten. De opbrengsten en EBITDA kenden een tweecijferige groei in vergelijking met zowel 2020 als 2019.
- **Commerciële hoogtepunten:** Ons aanhoudend momentum wordt gedreven door categorie- en portefeuilleontwikkeling, digitale transformatie en uitbreiding van verkoopkanalen. In 4Q21 realiseerden we groei in alle segmenten van onze portefeuille, waarbij onze Above Core-merken een dubbelcijferige stijging kenden in vergelijking met vorig jaar. We hebben de volgende fase van onze OXXO-uitrol gelanceerd, met een uitbreiding tot ongeveer 3 400 bijkomende winkels tegen januari 2022. Ons BEES-platform blijft groeien en meer dan 70% van onze opbrengsten zijn momenteel digitaal.

Colombia: Dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q21:** We realiseerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, hoofdzakelijk dankzij een stijging van de opbrengsten per hl ten gevolge van prijszettingsinitiatieven en premiumisering. We blijven een sterke consumentenvraag naar onze merken zien, hoewel onze volumes lichtjes afnamen wegens capaciteitsbeperkingen. Begin januari 2022 werd nieuwe capaciteit in gebruik genomen. De EBITDA bleef stabiel, aangezien de opbrengstengroei teniet gedaan werd door de verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen.
 - **FY21:** De opbrengsten kenden een groei van achtereaan in de 20% en de EBITDA steeg met ongeveer 25% jaar op jaar. In vergelijking met 2019 kenden de opbrengsten een lage tweecijferige groei en de EBITDA een lage eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze sterke prestatie in Colombia dit jaar weerspiegelt de kracht van onze verbeterde merkenportefeuille en consistente uitvoering van onze commerciële strategie. Onder impuls van de implementatie van onze hefboomen voor categorie-uitbreiding blijft de biercategorie groeien, waarbij in 2021 de hoogste consumptie per inwoner in Colombia van de laatste 25 jaar is genoteerd. We zagen dit jaar groei in alle segmenten van onze portefeuille. Onze Core-portefeuille kende een dubbelcijferige groei en onze Super Premium-portefeuille groeide nog sneller, dankzij

de gecombineerde stijging met bijna 40% van onze wereldwijde merken en het lokale Premium-merk Club Colombia. De uitrol en toepassing van het BEES-platform hield aan, waarbij ruim 85% van onze inkomsten in FY21 via digitale kanalen tot stand kwam.

Brazilië: Dubbelcijferige opbrengstengroei, maar de winst ondervond de impact van gestegen kosten

- **Bedrijfsresultaten:**

- **4Q21:** De opbrengsten namen met 5.4% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl met 7.6%. De biervolumes namen met 3.3% af, wat beter is dan de sector, die met moeilijk vergelijkbare cijfers werd geconfronteerd. Het volume niet-bieren steeg met 1.9%. De EBITDA daalde met 20.5%, doordat de opbrengstengroei meer dan teniet gedaan werd door verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen en een verhoging van onze verkoop-, algemene en administratieve kosten.
- **FY21:** De totale volumes namen met 7.3% toe, waarbij het biervolume met 7.0% en het volume niet-bieren met 8.3% stegen. De opbrengsten stegen met 17.0%, waarbij de opbrengsten per hl met 9.1% toenamen. De EBITDA nam met 6.4% af.

- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven onze klant- en consumentgerichte strategie toepassen met een focus op innovatie en de digitale transformatie van onze activiteiten. In FY21 leverden we een recordvolume bier en verbeterden we de gezondheid van onze portefeuille. Innovaties waren goed voor ruim 20% van onze opbrengsten dit jaar. BEES bereikt nu meer dan 85% van onze actieve klanten in heel het land en droeg bij aan een historisch hoge NPS. Zé Delivery was goed voor meer dan 61 miljoen bestellingen in FY21, ruim een verdubbeling tegenover 2020.

Europa: Opbrengsten herstelden zich naar het niveau van vóór de pandemie.

- **Bedrijfsresultaten:**

- **4Q21:** De opbrengsten kenden een groei van achterein in de 20%, met een dubbelcijferige stijging van zowel de volumes als de opbrengsten per hl, dankzij het herstel van de horeca, de lopende premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De EBITDA is meer dan verdubbeld tegenover vorig jaar als gevolg van de sluiting van de horeca op het hele continent in 4Q20. In vergelijking met 4Q19 kenden de opbrengsten en volumes een gemiddelde eencijferige groei.
- **FY21:** Onze opbrengsten herstelden zich naar het niveau van vóór de pandemie. In vergelijking met 2020 kenden onze opbrengsten een lage tweecijferige stijging, waarbij de volumes en de opbrengsten per hl een gemiddelde eencijferige groei kenden. De EBITDA kende een toename van vooraan in de 20%.

- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven inzetten op premiumisering in heel Europa. Onze Premium- en Super Premium-merken vertegenwoordigen meer dan 50% van onze opbrengsten, wat een stijging met bijna 6 procentpunten is tegenover het niveau van vóór de pandemie. In FY21 kenden onze portefeuille wereldwijde merken en onze Super Premium-portefeuille een dubbelcijferige groei onder impuls van Corona en Leffe. Onze direct-to-consumer (DTC)-oplossing PerfectDraft zorgt voor de ultieme thuistapervaring en groeide naar schatting 9x zo snel als de online biercategorie in zowel Frankrijk als het VK.

Zuid-Afrika: Opbrengstengroei en marktaandeel boven het niveau van vóór de pandemie

- **Bedrijfsresultaten:**

- **4Q21:** De opbrengsten groeiden met ongeveer 15%, met een gemiddelde eencijferige stijging van de volumes en een hoge eencijferige toename van de opbrengsten per hl. De opbrengstengroei en sterke operationele hefboomwerking leidden tot een hoge tweecijferige EBITDA-groei.
- **FY21:** De volumes, opbrengsten en EBITDA kenden jaar op jaar een sterke tweecijferige stijging. In vergelijking met 2019 kenden het volume een lage eencijferige groei en de opbrengsten een gemiddelde eencijferige groei, terwijl de EBITDA een gemiddelde eencijferige daling kende.

- **Commerciële hoogtepunten:** In FY21 leidde een sterke onderliggende consumentenvraag naar onze producten tot een groei van het marktaandeel wat zowel bier als de alcoholische dranken in hun geheel betreft, vergeleken met het

niveau van vóór de pandemie. We zagen een consistente groei in alle segmenten van onze merkenportefeuille. In 4Q21 steeg Carling Black Label, ons leidende Core-merk, met meer dan 20%. We blijven de premiummerken- en Beyond Beer-segmenten versnellen, die beide een sterke tweecijferige groei neerzetten. Het gebruik van het BEES-platform hield aan, waarbij bijna 90% van onze inkomsten via digitale kanalen tot stand kwam.

China: Dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei met marktaandeel boven het niveau van vóór de pandemie

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q21:** De volumes namen met 8.5% toe, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, onder impuls van de sterke prestaties van onze Premium- en Super Premium-portefeuilles en de vroegere timing van het Chinese Nieuwjaar in 2022. Lopende premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer leidden tot een toename van de opbrengst per hl met 10.3%, hetgeen goed was voor een totale stijging van de opbrengsten met bijna 20% en een groei van de EBITDA met 30.1%.
 - **FY21:** De volumes stegen met 9.3% en de opbrengst per hl nam met 7.9% toe, hetgeen leidde tot een totale stijging van de opbrengsten met 17.9%. De EBITDA steeg met 27.2%. In vergelijking met 2019 kenden de opbrengsten een gemiddelde eencijferige groei, waarbij de EBITDA hoger was dan het niveau van vóór de pandemie. Ons marktaandeel groeide met naar schatting 80 basispunten tegenover FY20 en meer dan 20 basispunten tegenover 2019.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven focussen op het stimuleren van premiumisering, digitale transformatie en de uitbreiding van onze activiteiten. Alle segmenten van onze portefeuille groeiden dit jaar, onder impuls van de dubbelcijferige stijging van onze Premium- en Super Premium-portefeuilles, die beide hoger waren dan het niveau van vóór de pandemie. We speelden in op nieuwe consumptietrends en -gelegenheden via de uitbreiding van Budweiser Supreme evenals de lancering van verschillende smaakopties, waaronder Hoegaarden Fruity en Corona Sea Salt Guava.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De consistente implementatie van onze strategie leverde een gemiddelde eencijferige groei van de volumes en een hoge eencijferige groei van de opbrengsten op in het kwartaal. In FY21 kenden de opbrengsten een lage eencijferige stijging. We bleven het beter doen dan de sector onder impuls van onze Above Core-merken. Onze Beyond Beer-portefeuille kende een tweecijferige volumestijging.
- **Peru:** Dankzij de consistente uitvoering van onze commerciële strategie braken we het record qua volumes in 4Q21. Over het volledige jaar realiseerden we een dubbelcijferige opbrengstengroei tegenover FY20 en boven het niveau van vóór de pandemie. Onze wereldwijde en lokale Premium-merken zetten bijzonder sterke prestaties neer met een dubbelcijferige groei dit jaar. BEES blijft uitbreiden en 75% van onze inkomsten is nu digitaal.
- **Ecuador:** Het momentum van onze activiteiten hield aan in 4Q21 met een tweecijferige opbrengstengroei tegenover dezelfde periode in 2020 en 2019. In FY21 kenden de opbrengsten een stijging van achteraan in de 20% vergeleken met FY20, maar ze blijven gemiddeld eencijferig onder het niveau van vóór de pandemie wegens de COVID-19-beperkingen. We blijven focussen op de uitbreiding van de biercategorie en inzetten op premiumisering. Meer dan 90% van onze inkomsten in Ecuador is nu digitaal.
- **Argentinië:** Het volume kende dit kwartaal en over het volledige jaar een lage tweecijferige groei vergeleken met dezelfde periode in FY20. Onze Premium-merken namen het voortouw dankzij de betere prestaties van Andes Origen, Corona en Stella Artois. De netto-opbrengst per hl kende zowel in het kwartaal als over het volledige jaar een tweecijferige groei, in de eerste plaats dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria deden onze volumes het beter dan de sector en stegen de opbrengsten met ruim 30% in zowel 4Q21 als FY21, ondanks leveringsproblemen. In onze andere belangrijke markten blijven we een verbetering van de bedrijfsomgeving en een sterke consumentenvraag naar onze merken zien, wat leidde tot een volume- en opbrengstengroei in 4Q21 tegenover dezelfde periode in zowel 2020 als 2019 onder impuls van Tanzania, Mozambique en Zambia.

- **Zuid-Korea:** De volumes kenden in 4Q21 een hoge eencijferige groei als gevolg van marktaandeelwinst. De opbrengsten per hl kenden in het kwartaal een lage eencijferige groei dankzij een gunstige kanalenmix en premiumisering, wat resulteerde in een stijging van de opbrengsten met ruim 10%. In FY21 bleven de COVID-beperkingen een impact hebben op de sector, wat leidde tot een lage eencijferige volumedaling. Ons marktaandeelmomentum versnelde in de loop van het jaar met een geschatte groei van bijna 130 basispunten, dankzij het aanhoudende succes van onze innovaties, “All New Cass” en onze nieuwe klassieke pils HANMAC. De opbrengsten kenden een lage eencijferige stijging.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	4Q20	4Q21	Interne groei
Opbrengsten	12 767	14 198	12.1%
Kostprijs verkochte goederen	-5 282	-6 096	-15.4%
Brutowinst	7 485	8 102	9.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 169	-4 624	-13.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	551	172	20.6%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	3 867	3 650	6.1%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-215	-324	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-422	-855	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	132	240	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	75	75	
Belastingen	-830	-440	
Winst uit voortgezette activiteiten	2 607	2 345	
Winst	2 607	2 345	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	342	383	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 266	1 962	
Genormaliseerde EBITDA	5 066	4 882	5.0%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 154	1 797	
	FY20	FY21	Interne groei
Opbrengsten	46 881	54 304	15.6%
Kostprijs verkochte goederen	-19 634	-23 097	-17.4%
Brutowinst	27 247	31 207	14.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-15 368	-17 574	-13.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	845	805	32.3%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	12 723	14 438	15.4%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-3 103	-614	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-5 959	-4 803	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 738	-806	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	156	248	
Belastingen	-1 932	-2 350	
Winst uit voortgezette activiteiten	147	6 114	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	2 055	-	
Winst	2 202	6 114	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	797	1 444	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 405	4 670	
Genormaliseerde EBITDA	17 321	19 209	11.8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 807	5 723	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in FY21 met 32% gestegen, voornamelijk dankzij hogere overheidssubsidies en de verkoop van niet-essentiële activa. Ter herinnering: in 4Q20 en 2Q21 boekte Ambev respectievelijk 481 miljoen USD en 226 miljoen USD aan opbrengsten in Overige bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen. De netto impact wordt weergegeven als een scope en heeft geen effect op de voorgestelde interne groeicijfers.

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT van voortgezette en stopgezette bedrijfsactiviteiten (miljoen USD)

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
COVID-19 kosten	-50	-21	-182	-105
Herstructurering	-60	-37	-157	-172
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	-84	-261	-239	-247
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-21	-5	-25	-17
SAB Zenzele Kabili kosten	-	-	-	-72
Bijzondere waardevermindering op goodwill	-	-	-2 500	-
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-215	-324	-3 103	-614
Opbrengsten uit de verkoop van Australië (in stopgezette bedrijfsactiviteiten)	-	-	1 919	-
Totaal niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-215	-324	-1 184	-614

De EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 324 miljoen USD in 4Q21 en 614 miljoen USD in FY21. Hierin begrepen zijn niet-onderliggende kosten van 21 miljoen USD in 4Q21 en 105 miljoen USD in FY21 die te maken hebben met COVID-19. Die kosten houden hoofdzakelijk verband met persoonlijke beschermingsmiddelen voor onze werknemers en met schenkingen aan goede doelen. Daarnaast boekten we in 4Q21 een non-cash waardevermindering van 258 miljoen USD gelieerd aan Bedford Systems, een joint venture met Keurig Dr. Pepper, na aankondiging van de stopzetting van de bedrijfsactiviteiten in december 2021.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Netto-interestkosten	-950	-853	-3 854	-3 561
Netto-interestkosten voor pensioenen	-21	-18	-82	-73
Periode toerekeningkosten	-150	-166	-564	-593
Aanpassing aan marktwaarde	536	312	-1 211	-23
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	341	17	315	118
Overige financiële resultaten	-179	-146	-563	-670
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-422	-855	-5 959	-4 803

In FY21 verminderden de netto-interestkosten met 293 miljoen USD, hoofdzakelijk wegens lagere brutoschulden ten gevolge van de proactieve inzet van het overschot aan kasmiddelen voor vervroegde aflossing van obligaties overeenkomstig onze prioriteiten op het vlak van kapitaalallocatie.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	46.23	49.15	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	57.01	53.17	57.01	53.17
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	55.0	55.0	55.0	55.0

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	228	131	-511	-13
Andere aanpassing aan marktwaarde	222	128	-497	-12
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-318	-19	-730	-781
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	132	240	-1 738	-806

De niet-onderliggende netto financiële kosten in FY21 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

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.

In FY20 en FY21 maakten we kosten gerelateerd aan de vervroegde terugbetaling van obligaties ten bedrage van respectievelijk 730 miljoen USD en 781 miljoen USD, vooral ten gevolge van de proactieve inzet van het overschot aan kasmiddelen ter vermindering van de brutoschuld overeenkomstig onze prioriteiten op het vlak van kapitaalallocatie.

Tabel 8. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	46.23	49.15	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	57.01	53.17	57.01	53.17
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Belastingen	830	440	1 932	2 350
Effectieve Aanslagvoet	24.7%	16.2%	100.4%	28.6%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	24.8%	24.3%	30.9%	28.0%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	29.4%	27.4%	26.2%	27.9%

De stijging in FY21 van de genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's is het resultaat van verminderde voordelen van fiscale aftrekken, gedeeltelijk tenietgedaan door de landenmix. In 4Q21 ondervond de genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma een positieve impact van de landenmix.

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

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 266	1 962	1 405	4 670
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	215	324	3 103	614
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-132	-240	1 738	806
Niet-onderliggende belastingen	-25	-240	-155	-346
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-170	-9	-228	-20
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	-2 055	-
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 154	1 797	3 807	5 723
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 616	1 484	5 022	5 774

Basis-, genormaliseerde en onderliggende WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Basiswinst per aandeel	1.13	0.98	0.70	2.33
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.11	0.16	1.55	0.31
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-0.07	-0.12	0.87	0.40
Niet-onderliggende belastingen	-0.01	-0.12	-0.08	-0.17
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-0.09	-	-0.11	-0.01
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	-1.03	-
Genormaliseerde WPA	1.08	0.90	1.91	2.85
Onderliggende winst per aandeel	0.81	0.74	2.51	2.88
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	1 998	2 007	1 998	2 007

De onderliggende winst toe te rekenen aan houders van eigenvermogensinstrumenten ondervond een positieve impact van 325 miljoen USD in 4Q20 en FY20 en van 165 miljoen USD in FY21, dankzij belastingverminderingen geboekt door Ambev. De onderliggende WPA ondervond een positieve impact van 0.16 USD in 4Q20 en FY20, en van 0.08 USD in FY21.

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

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.95	1.82	6.41	7.22
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-	-0.04	-0.02
Genormaliseerde EBIT	1.94	1.83	6.37	7.19
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.27	0.16	-0.61	-0.01
Netto financiële kosten	-0.48	-0.58	-2.38	-2.38
Belastingen	-0.43	-0.34	-1.04	-1.34
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.22	-0.16	-0.43	-0.61
Genormaliseerde WPA	1.08	0.90	1.91	2.85
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.27	-0.16	0.61	0.01
Hyperinflatie impact op WPA	-	-	-	0.01
Onderliggende WPA	0.81	0.74	2.51	2.88
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	1 998	2 007	1 998	2 007

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)

	4Q20	4Q21	FY20	FY21
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 266	1 962	1 405	4 670
Minderheidsbelangen	342	383	797	1 444
Winst	2 607	2 345	2 202	6 114
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	-2 055	-
Winst uit voortgezette activiteiten	2 607	2 345	147	6 114
Belastingen	830	440	1 932	2 350
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-75	-75	-156	-248
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	422	855	5 959	4 803
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-132	-240	1 738	806
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	215	324	3 103	614
Genormaliseerde EBIT	3 867	3 650	12 723	14 438
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 199	1 231	4 598	4 771
Genormaliseerde EBITDA	5 066	4 882	17 321	19 209

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

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met de 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) niet-onderliggende netto financiële kosten, (vii) niet-onderliggende opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief niet-onderliggende 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)		
	FY20	FY21
Operationele activiteiten		
Winst uit voortgezette activiteiten	147	6 114
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	17 024	12 693
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	17 171	18 806
Verandering in bedrijfskapitaal	592	2 459
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-616	-375
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-6 391	-6 197
Ontvangen dividenden	51	106
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	84	-
Kasstroom uit operationele activiteiten	10 891	14 799
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-3 687	-5 498
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	-510	-444
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	-292	65
Netto ontvangsten uit de verkoop van Australische bedrijfstak	10 838	-
Kasstroom uit de stopgezette investeringsactiviteiten van Australië	-13	-
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	6 336	-5 878
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-1 800	-2 364
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-8 294	-8 511
Leasebetalingen	-461	-531
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	2 086	-192
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	-6	-
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	-8 475	-11 598
Netto toename/(afname) van liquide middelen	8 752	-2 677

In FY21 was er een daling van de liquide middelen met 2 677 miljoen USD vergeleken met een stijging met 8 752 miljoen USD in FY20, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 14 799 miljoen USD in FY21 vergeleken met 10 891 miljoen USD in FY20. De stijging is hoofdzakelijk het gevolg van hogere winsten en veranderingen in bedrijfskapitaal voor FY21 ten opzichte van FY20, aangezien onze resultaten voor FY20 negatief werden beïnvloed door de COVID-19-pandemie.
- **Onze negatieve kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 5 878 miljoen USD in FY21 vergeleken met een inkomende kasstroom van 6 336 miljoen USD in FY20. De daling in de kasstroom uit investeringsactiviteiten was hoofdzakelijk het gevolg van de uitzonderlijke opbrengst ten bedrage van 10 838 miljoen USD uit de verkoop van de Australische activiteiten gerapporteerd in FY20 en hogere netto-investeringsuitgaven in FY21 in vergelijking met FY20. Ongeveer 44% van de totale kapitaalinvesteringen in FY21 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 41% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 15% werd gependeed om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **Onze negatieve kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 11 598 miljoen USD in FY21 tegenover een negatieve kasstroom van 8 475 miljoen USD in FY20. De stijging is vooral te wijten aan de uitkering van hogere dividenden in 2021 en de uitgifte van een minderheidsbelang van 49.9% in onze metalen-drankverpakkingsactiviteiten in de VS aan Apollo voor een netto-opbrengst van 3.0 miljard USD in 2020. De proactieve inzet van het overschot aan kasmiddelen ter vermindering van de brutoschuld resulteerde in een negatieve kasstroom van respectievelijk 8 294 miljoen USD en 8 511 miljoen USD in FY20 en FY21.

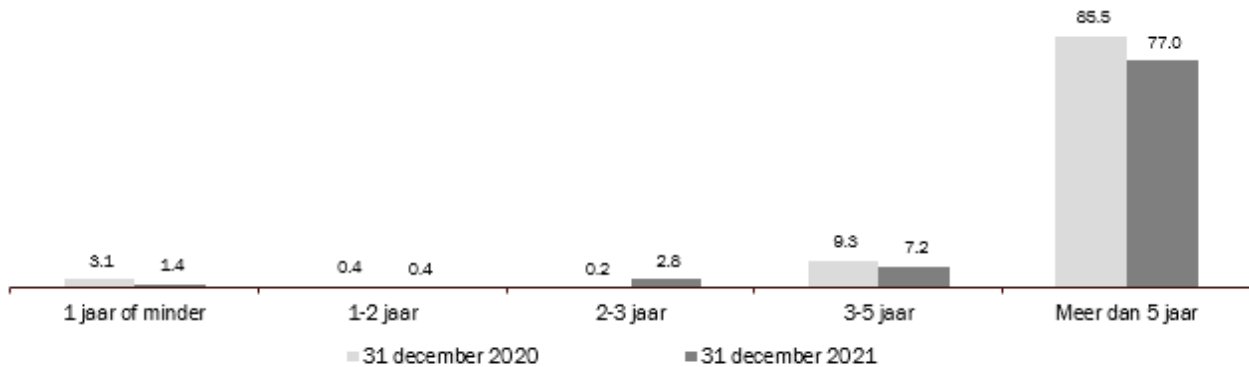
Op 31 december 2021 bedroeg onze nettoschuld 76.2 miljard USD, een daling in vergelijking met 82.7 miljard USD op 31 december 2020.

Op 31 december 2021 was de verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA 3.96x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We zullen onze schuldenlast proactief blijven beheren. Na de terugbetaling van obligaties in januari, juni en juli 2021 bestaat onze schuldenlast voor 94% uit schulden aan een vaste rentevoet. 48% 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 hadden we op 31 december 2021 een totale liquiditeit van 22.2 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 12.1 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en korte termijninvesteringen in schuldinstrumenten verminderd met korte termijnschulden bij kredietinstellingen.

Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 december 2021 (miljard USD)



Voorgesteld dividend voor het volledige jaar 2021

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2021 van 0.50 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 27 april 2022. Overeenkomstig de financiële discipline en schuldafbouw-doelstellingen van het bedrijf weegt het dividendvoorstel de prioriteiten op het vlak van kapitaalallocatie en het dividendbeleid van het bedrijf af tegen teruggave van contanten aan de aandeelhouders. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is hieronder terug te vinden:

Tijdslijn dividend			
	Ex-coupondatum	Registratiedatum	Betalingsdatum
Euronext	03 mei 2022	04 mei 2022	05 mei 2022
MEXBOL	03 mei 2022	04 mei 2022	05 mei 2022
JSE	04 mei 2022	06 mei 2022	09 mei 2022
NYSE (ADR-programma)	03 mei 2022	04 mei 2022	02 juni 2022
Beperkte aandelen	03 mei 2022	04 mei 2022	05 mei 2022

Recente Gebeurtenissen

Op 10 januari 2022 kondigde Anheuser-Busch InBev SA/NV (AB InBev) aan dat haar volle dochteronderneming Anheuser-Busch InBev Finance Inc. ("ABIFI") haar optie zal uitoefenen om de uitstaande hoofdsommen voor een totaalbedrag van 3.1 miljard US dollar van de volgende reeks obligaties terug te betalen:

Aflossingsdatum	Emittent (verkort)	Titel reeks uitgegeven obligaties terugbetaald	Munteenheid	Originele uitstaande hoofdsom (in duizenden)	Terugbetaalde hoofdsom (in duizenden)
9 februari 2022	ABIFI	3.650% obligaties met vervaldag in 2026	USD	1 633 152	1 633 152
1 maart 2022	ABIFI	4.915% obligaties met vervaldag in 2046	USD	1 470 000	1 470 000

Toelichtingen

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht en behoudens andersluidende vermelding, op organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. AB InBev heeft haar resultaten van 2019 geherformuleerd na aankondiging van de overeenkomst om Carlton & United Breweries ('de Australische activiteiten'), haar Australische dochteronderneming, te verkopen aan Asahi Group Holdings, Ltd. AB InBev rapporteert de Australische activiteiten vóór hun verkoop op 1 juni 2020 als stopgezette activiteiten in een afzonderlijke rij van de geconsolideerde resultatenrekening "winst uit stopgezette activiteiten" overeenkomstig de IFRS-regels. Bijgevolg houden alle presentaties van AB InBevs onderliggende resultaten en organische groeicijfers geen rekening met de resultaten van de Australische activiteiten. Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Verwijzingen naar de High End Company betreffen een business unit met een portefeuille van wereldwijde merken, ambachtelijke merken en merken van speciaalbieren in meer dan 30 landen. 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 niet-onderliggende elementen en beëindigde activiteiten Niet-onderliggende 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. Vanaf de bekendmaking van de resultaten voor 3Q18, waarin we verslag uitbrachten over de impact van de hyperinflatie voor de eerste negen maanden van 2018, rapporteren we de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de voorlopige resultaten herformuleren op basis van de gewijzigde algemene koopkracht van de lokale munteenheid, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. Deze factoren worden niet meegenomen in de organische berekening maar afzonderlijk vermeld in de bijlagen in de kolom genaamd "Herformulering van de resultaten binnen het kader van hyperinflatie". In FY21 rapporteerden we een positieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 28 miljoen USD. De impact op de genormaliseerde winst per aandeel was 0.01 USD in FY21. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 4Q21 en FY21 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 007 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 998 miljoen aandelen voor 4Q20 en FY20. Volgend op een verslag over het gebruik van alternatieve prestatie maatstaven (d.w.z. niet-IFRS maatstaven of "APM's") door emittenten in de Europese Unie (EU), dat door de Europese Autoriteit voor effecten en markten (ESMA) in december 2019 is gepubliceerd, heeft de onderneming bij de bekendmaking van de resultaten van het eerste kwartaal van 2021 "eenmalige" opbrengsten/(kosten) geherlabeld als "niet-onderliggende" opbrengsten/(kosten).

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 verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en 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 maar niet beperkt tot de effecten van de COVID-19-pandemie 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 19 maart 2021. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door de COVID-19-pandemie en de daarmee samenhangende verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat. 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 samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, 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 volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het volledige jaar 2021 (FY21) 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 2021; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Réviseurs d'Entreprises SRL / PwC Bedrijfsrevisoren BV volgens de internationale auditnormen zoals die toegepast worden in België en resulteerden in een verklaring zonder voorbehoud. De financiële gegevens voor het vierde kwartaal van 2021 (4Q21) uit tabel 6, 8 en 11 tot 13 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2021 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals www.bees.com, zijn bedoeld als hulpmiddel om deze inhoud te vinden en zijn niet als verwijzing opgenomen in dit document.

Telefonische conferentie en webcast

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 24 februari 2022:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast Resultaten AB InBev 4Q & FY21](#)

Om telefonisch deel te nemen, gelieve een van de volgende nummers te draaien:

Gratis: +1 877-407-8029

Betalend: +1 201-689-8029

Investeerders

Shaun Fullalove

Tel: +1 212 573 9287

E-mail: shaun.fullalove@ab-inbev.com

Maria Glukhova

Tel: +32 16 276 888

E-mail: maria.glukhova@ab-inbev.com

Cyrus Nentin

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: cyrus.nentin@ab-inbev.com

Media

Kate Laverge

Tel: +1 917 940 7421

E-mail: kate.laverge@ab-inbev.com

Ana Zenatti

Tel: +1 646 249 5440

E-mail: ana.zenatti@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). Als onderneming dromen we groots om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. We zijn steeds op zoek naar nieuwe manieren om in te spelen op levensmomenten, onze sector verder te ontwikkelen en een betekenisvolle impact te hebben op de wereld. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® en Michelob ULTRA®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® 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 169 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2021 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 54.3 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1

AB InBev Wereldwijd	4Q20	Scope	Wisselkoers- effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	144 455	-6	-	-	5 203	149 651	3.6%
waarvan AB InBev eigen bieren	126 388	-936	-	-	4 256	129 708	3.4%
Opbrengsten	12 767	-135	46	-26	1 545	14 198	12.1%
Kostprijs verkochte goederen	-5 282	12	-27	12	-811	-6 096	-15.4%
Brutowinst	7 485	-123	19	-13	734	8 102	9.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 169	117	-25	7	-554	-4 624	-13.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	551	-413	7	-2	30	172	20.6%
Genormaliseerde EBIT	3 867	-420	1	-8	209	3 650	6.1%
Genormaliseerde EBITDA	5 066	-420	12	-11	234	4 882	5.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.7%					34.4%	-231 bps

Noord-Amerika	4Q20	Scope	Wisselkoers- effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	25 340	-11	-	-	248	25 576	1.0%
Opbrengsten	3 734	-4	20	-	125	3 875	3.3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 433	3	-6	-	-43	-1 479	-3.0%
Brutowinst	2 301	-1	14	-	82	2 396	3.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 104	-2	-10	-	-115	-1 230	-10.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-1	-	-	-	15	14	-
Genormaliseerde EBIT	1 196	-3	4	-	-17	1 180	-1.5%
Genormaliseerde EBITDA	1 395	-3	5	-	-22	1 375	-1.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.4%					35.5%	-179 bps

Midden-Amerika	4Q20	Scope	Wisselkoers- effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	36 487	-	-	-	1 390	37 877	3.8%
Opbrengsten	3 142	4	-23	-	362	3 484	11.5%
Kostprijs verkochte goederen	-1 029	-5	2	-	-224	-1 256	-21.7%
Brutowinst	2 113	-1	-21	-	137	2 228	6.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-780	-2	5	-	-35	-813	-4.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	4	-	-	-	11	15	-
Genormaliseerde EBIT	1 337	-3	-17	-	113	1 430	8.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 619	-3	-16	-	130	1 729	8.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	51.5%					49.6%	-160 bps

Zuid Amerika	4Q20	Scope	Wisselkoers- effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	45 154	-22	-	-	162	45 295	0.4%
Opbrengsten	2 542	-26	-6	-26	405	2 889	16.2%
Kostprijs verkochte goederen	-1 095	-	-2	12	-297	-1 382	-27.2%
Brutowinst	1 447	-26	-8	-13	108	1 507	7.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-659	29	-	7	-179	-802	-28.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	436	-414	-	-2	41	61	-
Genormaliseerde EBIT	1 224	-411	-9	-8	-30	766	-3.7%
Genormaliseerde EBITDA	1 402	-411	-5	-11	-12	962	-1.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	55.2%					33.3%	-589 bps

EMEA	4Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q21	Interne groei
				voor hyperinflatie				
Volumes (duizend hls)	22 277	-92	-	-	-	1 857	24 042	8.4%
Opbrengsten	1 952	-224	22	-	-	383	2 133	20.8%
Kostprijs verkochte goederen	-956	71	-6	-	-	-122	-1 012	-13.8%
Brutowinst	997	-153	16	-	-	262	1 121	27.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-765	149	2	-	-	-40	-655	-5.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	67	-	-1	-	-	-16	49	-24.2%
Genormaliseerde EBIT	298	-5	17	-	-	206	515	70.2%
Genormaliseerde EBITDA	564	-5	16	-	-	209	784	37.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	28.9%						36.7%	415 bps

Azië-Pacific	4Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q21	Interne groei
				voor hyperinflatie				
Volumes (duizend hls)	14 944	-	-	-	-	1 333	16 278	8.9%
Opbrengsten	1 200	1	32	-	-	214	1 447	17.8%
Kostprijs verkochte goederen	-588	-1	-16	-	-	-62	-667	-10.6%
Brutowinst	612	-	15	-	-	152	780	24.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-532	-1	-19	-	-	-50	-602	-9.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	52	-	2	-	-	-7	48	-12.8%
Genormaliseerde EBIT	132	-1	-1	-	-	96	226	73.1%
Genormaliseerde EBITDA	304	-1	6	-	-	97	406	32.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	25.3%						28.0%	304 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	4Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q21	Interne groei
				voor hyperinflatie				
Volumes (duizend hls)	252	118	-	-	-	213	583	57.6%
Opbrengsten	197	115	3	-	-	55	369	17.8%
Kostprijs verkochte goederen	-181	-56	2	-	-	-63	-299	-27.0%
Brutowinst	16	58	4	-	-	-7	70	-9.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-329	-56	-2	-	-	-135	-522	-35.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-6	1	6	-	-	-15	-15	-
Genormaliseerde EBIT	-320	3	7	-	-	-157	-467	-50.7%
Genormaliseerde EBITDA	-218	3	7	-	-	-167	-374	-80.7%

Bijlage 2

AB InBev Wereldwijd	FY20	Scope	Wisselkoers-		FY21	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	530 644	56	-	50 979	581 678	9.6%
waarvan AB InBev eigen bieren	467 416	-3 740	-	45 022	508 698	9.7%
Opbrengsten	46 881	-193	326	7 290	54 304	15.6%
Kostprijs verkochte goederen	-19 634	61	-119	-3 405	-23 097	-17.4%
Brutowinst	27 247	-132	207	3 885	31 207	14.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-15 368	100	-180	-2 126	-17 574	-13.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	845	-187	8	139	805	32.3%
Genormaliseerde EBIT	12 723	-218	35	1 899	14 438	15.4%
Genormaliseerde EBITDA	17 321	-207	96	2 000	19 209	11.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.9%				35.4%	-118 bps

Noord-Amerika	FY20	Scope	Wisselkoers-		FY21	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	106 846	72	-	47	106 965	0.0%
Opbrengsten	15 622	-16	144	507	16 257	3.3%
Kostprijs verkochte goederen	-5 870	36	-47	-303	-6 185	-5.2%
Brutowinst	9 752	20	97	204	10 072	2.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 369	-69	-52	-279	-4 769	-6.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-14	1	-	59	46	-
Genormaliseerde EBIT	5 369	-48	44	-16	5 349	-0.3%
Genormaliseerde EBITDA	6 172	-36	52	-56	6 131	-0.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.5%				37.7%	-160 bps

Midden-Amerika	FY20	Scope	Wisselkoers-		FY21	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	120 800	-1	-	20 648	141 447	17.1%
Opbrengsten	10 032	5	16	2 488	12 541	24.8%
Kostprijs verkochte goederen	-3 331	-6	-21	-1 070	-4 428	-32.1%
Brutowinst	6 701	-1	-5	1 418	8 113	21.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 710	-3	-16	-421	-3 149	-15.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	6	-	-	18	24	-
Genormaliseerde EBIT	3 997	-4	-20	1 015	4 988	25.4%
Genormaliseerde EBITDA	5 014	-4	-6	1 121	6 126	22.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50.0%				48.8%	-96 bps

Zuid Amerika	FY20	Scope	Wisselkoers-		FY21	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	144 209	-67	-	12 480	156 622	8.7%
Opbrengsten	8 092	-61	-653	2 116	9 494	26.3%
Kostprijs verkochte goederen	-3 786	4	309	-1 290	-4 763	-34.1%
Brutowinst	4 306	-58	-344	826	4 730	19.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 417	75	194	-615	-2 762	-26.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	522	-189	-8	71	397	65.3%
Genormaliseerde EBIT	2 412	-171	-157	282	2 365	14.0%
Genormaliseerde EBITDA	3 179	-171	-209	326	3 125	11.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.3%				32.9%	-401 bps

EMEA	FY20	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	FY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	76 207	-275	-	10 775	86 707	14.2%
Opbrengsten	6 835	-364	377	1 184	8 032	18.0%
Kostprijs verkochte goederen	-3 394	172	-160	-411	-3 793	-12.7%
Brutowinst	3 441	-192	217	774	4 239	23.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 696	198	-143	-214	-2 855	-8.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163	-	8	30	200	18.6%
Genormaliseerde EBIT	907	6	82	590	1 584	64.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 895	4	118	581	2 598	30.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	27.7%				32.4%	308 bps

Azië-Pacific	FY20	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	FY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	81 649	-	-	6 730	88 379	8.2%
Opbrengsten	5 648	-46	420	826	6 848	14.8%
Kostprijs verkochte goederen	-2 605	-2	-184	-257	-3 048	-9.9%
Brutowinst	3 042	-48	236	570	3 800	19.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 097	46	-139	-140	-2 330	-6.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	146	-	9	-16	139	-11.1%
Genormaliseerde EBIT	1 091	-3	107	413	1 609	37.9%
Genormaliseerde EBITDA	1 737	-2	152	434	2 321	25.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.8%				33.9%	277 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	FY20	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	FY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	933	326	-	299	1 558	23.8%
Opbrengsten	652	289	22	169	1 133	18.1%
Kostprijs verkochte goederen	-648	-142	-16	-74	-880	-9.5%
Brutowinst	4	147	6	95	252	63.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 079	-148	-25	-457	-1 709	-37.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	22	1	-1	-22	-	-96.6%
Genormaliseerde EBIT	-1 053	1	-20	-384	-1 457	-36.5%
Genormaliseerde EBITDA	-677	2	-11	-407	-1 093	-60.4%