

Brussel – 5 mei 2022 – 7u00 CET

 Voorkennis/Gereguleerde informatie¹

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het eerste kwartaal van 2022

Blijvende goede prestaties leiden tot een tweecijferige opbrengstengroei

“Dankzij de consistente uitvoering van onze strategie en de versnelde digitale transformatie konden we ons momentum in het eerste kwartaal voortzetten, wat voor een opbrengstengroei van 11.1% zorgde door een combinatie van volumegroei en groei van de opbrengst per hl. Onze teams bleven consistent presteren in deze dynamische bedrijfsomgeving en realiseerden een EBITDA groei van 7.4%.”

- Michel Doukeris, CEO

Totale opbrengsten

+11.1%

De opbrengsten stegen met 11.1%, waarbij de opbrengst per hl met 7.8% toenam dankzij:

een stijging van 6.0% van de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken – Budweiser, Stella Artois en Corona – buiten hun respectievelijke thuismarkten.

53% van de inkomsten gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van ons eigen B2B-merk BEES tot 2.7 miljoen is gestegen.

bijna 300 miljoen USD aan opbrengsten en meer dan 17 miljoen digitale bestellingen via ons direct-to-consumer ecosysteem.

Totaal volume

+2.8%

De totale volumes namen met 2.8% toe, met een stijging van het volume eigen bieren met 2.2% en het volume niet-bieren met 6.0%.

Genormaliseerde EBITDA

+7.4%

De genormaliseerde EBITDA van 4 486 miljoen USD betekent een stijging met 7.4%, waarbij de marge daalde met 115 basispunten tot 33.9%.

Onderliggende winst

1 204 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 1 204 miljoen USD in 1Q22 vergeleken met 1 099 miljoen USD in 1Q21.

De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 341 miljoen USD in 1Q22 tegenover 1 013 miljoen USD in 1Q21.

Onderliggende WPA

0.60 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.60 USD in 1Q22, een stijging ten opzichte van 0.55 USD in 1Q21. De genormaliseerde WPA bedroeg 0.67 USD in 1Q22, een stijging ten opzichte van 0.51 USD in 1Q21.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op voorkennis in de zin van Verordening (EU) nr. 596/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende marktmisbruik, evenals gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die mogen worden verhandeld op een gereguleerde markt.

Commentaar van het management

Blijvende goede prestaties leiden tot een tweecijferige opbrengstengroei

We behaalden een opbrengstengroei van 11.1% door een combinatie van 2.8% volumegroei en 7.8% groei van de opbrengst per hl, en dit onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en voortgezette premiumisering. De EBITDA nam met 7.4% toe, aangezien de opbrengstengroei gedeeltelijk werd tenietgedaan door verwachte ongunstige grondstofprijsschommelingen en hogere verkoop- algemene en administratieve kosten, hoofdzakelijk te wijten aan hogere toeleveringsketenkosten.

Consistente uitvoering van onze strategie

We blijven inzetten op en investeren in de drie belangrijkste pijlers van onze strategie om een consistente groei en waardecreatie op lange termijn mogelijk te maken.



- 1 **Leiderschap en groei van de categorie:** Dit kwartaal kenden we een volumegroei in meer dan twee derde van onze markten, zelfs in de context van de huidige dynamische bedrijfsomgeving.
- 2 **Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:** BEES, is nu beschikbaar in 17 markten en heeft ondertussen 2.7 miljoen maandelijks actieve gebruikers bereikt.
- 3 **Optimalisatie van onze activiteiten:** In 1Q22 hebben we de aflossing van nog eens 3.1 miljard USD aan obligaties afgerond.

1 Leiderschap en groei van de categorie

We gebruiken vijf bewezen en schaalbare hefboomen om categorie-uitbreiding te stimuleren:

- **Inclusieve Categorie:** Na de succesvolle uitbreiding van Coronita, ons aanbod van Corona in kleinere flesjes, hebben we ons assortiment kleinere verpakkingen in verschillende belangrijke markten in Latijns-Amerika verder ontwikkeld om consumenten prijzen en een keuze voor verschillende gelegenheden te bieden. Bovendien hebben we onze portefeuille inclusieve merken uitgebreid door de opschaling van de lancering van Nativa, ons bier gebrouwen op basis van lokaal geteelde ingrediënten in Colombia.
- **Core-superioriteit:** Onze portefeuille pilsmerken kende een hoge ééncijferige opbrengstengroei en volgens onze schattingen hebben we het in de meeste van onze belangrijkste markten opnieuw beter gedaan dan de sector.
- **Gelegenheidsontwikkeling:** Onze portefeuille alcoholvrije bieren kenden een verdere opbrengstengroei, voornamelijk dankzij drank- en verpakkingsinnovaties, zoals Corona Sunbrew in Canada, en de verdere uitbreiding van onze lokale merken zoals Budweiser Zero in de VS en Brahma 0.0 in Brazilië. Om de consumptie van bier bij maaltijden verder aan te moedigen en de merkbekendheid te bevorderen, breiden we onze 360-graden "Sign Off, Dine, Bon Appetit"-campagne voor Stella Artois op 7 markten verder uit.

- **Premiumisering:** Dit kwartaal kende onze Above Core-portefeuille een opbrengstengroei van ongeveer 15%, voornamelijk dankzij de zeer sterke resultaten van Michelob ULTRA in de VS, dat een tweecijferige groei kende. De opbrengsten van onze wereldwijde merken kenden een stijging met 6,0% buiten hun thuismarkten, waarbij Corona en Stella Artois de sterkste groei kenden, met respectievelijk 14.1% en 11.5%. Budweiser kende een groei van 0.3%, mede als gevolg van de nieuwe COVID-19-beperkingen in China.
- **Niet-bieren:** In het kwartaal leverden onze wereldwijde niet-bieractiviteiten 350 miljoen USD aan opbrengsten op. In de VS kende Cutwater een sterke tweecijferige groei, bijna 1.3x de groei van het totale segment van de kant-en-klare sterke dranken, en in Zuid-Afrika kenden Brutal Fruit en Flying Fish opnieuw een tweecijferige groei. Daarnaast breidden we de invoering van de Mike's Hard-merken uit, die nu wereldwijd in meer dan 10 markten werden gelanceerd.

Na onze eerdere erkenning door Cannes Lions als Creative Marketer of the Year voor 2022, zijn we trots te melden dat we door Fast Company als een van de Meest Innovatieve Bedrijven van de Wereld in 2022 werden uitgeroepen, met een 12^{de} plaats wereldwijd en de 1^{ste} plaats in Noord-Amerika.

2 Digitalisering en monetisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met onze ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Het BEES platform bracht ongeveer 6.5 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV) op en er werden meer dan 23 miljoen bestellingen geplaatst, twee cijfers die in vergelijking met 1Q21 met meer dan de helft zijn gestegen.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem van snelgroeiende e-commerce-platformen en meer dan 13 000 fysieke kleinhandelzaken genereerde ongeveer 300 miljoen USD aan opbrengsten. Via onze DTC e-commerce-platformen werden in het kwartaal meer dan 17 miljoen bestellingen geplaatst. De koploper hierbij is Zé Delivery in Brazilië, die een tweecijferige toename van het aantal bestellingen genereerde.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

Het gewogen gemiddelde van de coupon op onze obligaties vóór belastingen van ongeveer 4%, waarbij 93% van onze obligaties vastrentend is, blijft heel beheersbaar. Onze netto-interestkost is gedaald met bijna 70 miljoen USD in vergelijking met 1Q21, voornamelijk als gevolg van onze inspanningen om onze brutoschuld af te bouwen.

Vooruitgang van onze ESG-prioriteiten

We blijven de uitvoering van ons ambitieuze ESG-programma versnellen om onze commerciële visie uit te dragen, te zorgen voor een gedeeld succes in onze volledige waardeketen en om ons maatschappelijk doel te verwezenlijken. Als erkenning van onze inspanningen ontvingen we van het World Environment Center de gouden medaille voor International Corporate Achievement in Sustainable Development.

Op een toekomst met meer momenten om te vieren

Ons voortdurend momentum sterkt ons in het vertrouwen dat we dankzij onze toonaangevende merkenportefeuille, de versnelde digitale transformatie en ons unieke ecosysteem uitstekend geplaatst zijn om een consistente groei te realiseren, op lange termijn waarde te creëren en naar een toekomst te evolueren 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 à 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% 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 28% en 30% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma'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)

	1Q21	1Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	135 553	139 344	2.8%
AB InBev eigen bieren	119 010	120 585	2.2%
Niet-biervolumes	15 944	17 945	6.0%
Producten van derden	598	815	36.2%
Opbrengsten	12 293	13 235	11.1%
Brutowinst	7 050	7 246	6.7%
Brutomarge	57.3%	54.8%	-222 bps
Genormaliseerde EBITDA	4 267	4 486	7.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.7%	33.9%	-115 bps
Genormaliseerde EBIT	3 113	3 294	7.8%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.3%	24.9%	-76 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	595	95	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 013	1 341	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 099	1 204	
Winst per aandeel (USD)	0.30	0.05	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	0.51	0.67	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.55	0.60	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	1Q21	Scope	Interne groei	1Q22	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	25 137	-	-1 050	24 087	-4.2%	-3.2%
Midden-Amerika	33 064	9	1 175	34 249	3.6%	4.3%
Zuid-Amerika	38 463	71	1 860	40 394	4.8%	1.5%
EMEA	17 665	8	2 452	20 124	13.9%	14.0%
Azië-Pacific	20 876	-	-588	20 288	-2.8%	-2.9%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	347	-88	-57	202	-21.9%	-22.5%
AB InBev Wereldwijd	135 553	-	3 792	139 344	2.8%	2.2%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Blijvende opbrengstengroei ondanks zwakke sector

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten stegen met 2.1% en de opbrengst per hl met 6.2% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 3.8%. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 5.0%, een slechter resultaat dan de sector, die de invloed ondervond van de heropflakking van COVID-19 in januari. De EBITDA bleef stabiel.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven onze commerciële strategie verder uitvoeren, waarbij we onze portefeuille opnieuw in evenwicht brengen en streven naar een snellere groei van de Above Core-segmenten en aanverwante producten. Onze Above Core-portefeuille blijft zichzelf overtreffen onder impuls van Michelob ULTRA, dat een tweecijferige groei kende. Onze Premium- en Super Premium-merken kenden een gemiddelde eencijferige groei. Binnen het segment van de kant-en-klare sterke dranken blijft onze portefeuille sneller groeien dan de sector, voornamelijk dankzij Cutwater en de succesvolle lancering van NÜTRL Vodka seltzer.

Mexico: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** We realiseerden een lage tweecijferige opbrengstengroei, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, voornamelijk dankzij de voortgezette initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei, wat beter is dan de sector, ondanks de impact van het latere Paasfeest. De EBITDA steeg met meer dan 10%.
- **Commerciële hoogtepunten:** We realiseerden groei in alle segmenten van onze portefeuille onder impuls van de voortgezette ontwikkeling van de portefeuille, de digitale transformatie en de uitbreiding van verkoopkanalen. Onze Above Core-merken zetten opnieuw een tweecijferige groei neer, vooral dankzij de Modelo-merken en Michelob ULTRA. We blijven onze distributiecapaciteit verder uitbreiden met de opening van 200 nieuwe Modelorama-winkels en de succesvolle afronding van de zevende fase van onze OXXO-uitrol, waardoor er ongeveer 3 600 nieuwe winkels bijgekomen zijn. BEES blijft uitbreiden en bijna 75% van onze opbrengsten worden nu digitaal gegenereerd.

Colombia: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** We realiseerden een opbrengstengroei van bijna 20%, met een lage tweecijferige groei van de opbrengst per hl onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Onze volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei dankzij de terugkeer van belangrijke consumptiegelegenheden en onze investeringen in capaciteitsuitbreiding. De EBITDA steeg met bijna 20%.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biercategorie blijft groeien dankzij de implementatie van onze hefbomen voor categorie-uitbreiding, waardoor dit kwartaal een nieuw record qua consumptie per inwoner werd genoteerd. Onze portefeuille Premium- en Super Premium-merken namen het voortouw met een volumegroei van meer dan 30%. De uitrol en toepassing van BEES hield aan, waarbij 89% van onze inkomsten nu via digitale kanalen tot stand komt en meer dan 30% van onze BEES-klanten nu ook BEES Marketplace gebruikers zijn.

Brazilië: Tweecijferige opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten namen met 16.9% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl van 10.8%. Onze biervolumes stegen volgens onze schattingen opnieuw sneller dan de sector, met een groei van 2.1% ondanks de moeilijk vergelijkbare cijfers. Het volume niet-bieren steeg met 16.9% dankzij de verdere toename van gelegenheden om buitenshuis te consumeren en de uitbreiding van de beschikbare merken via het BEES-platform. De EBITDA steeg met 3.4%.

- **Commerciële hoogtepunten:** Onze Premium- en Super Premium-merken kenden een hoge tweecijferige volumegroei dankzij het verdere herstel van de horeca. Binnen het Core-segment realiseerde onze portefeuille een gemiddelde eencijferige volumegroei. BEES wordt momenteel gebruikt door 92% van onze actieve klanten en 87% van onze opbrengsten zijn digitaal. Ons DTC-platform Zé Delivery handelde in 1Q22 meer dan 16 miljoen bestellingen af, een stijging van 15% ten opzichte van 1Q21.

Europa: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten kenden een hoge tweecijferige groei, met een gemiddelde eencijferige volumegroei en een lage tweecijferige stijging van de opbrengsten per hl, mede dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, de voortgaande premiumisering en het herstel van de horeca. De EBITDA steeg met meer dan 30%. In vergelijking met 1Q19 kenden de opbrengsten een gemiddelde eencijferige groei ondanks het feit dat de horeca nog niet volledig hersteld is tot op het niveau van vóór de pandemie.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven inzetten op premiumisering in heel Europa. Onze Premium- en Super Premium-merken vertegenwoordigen meer dan 50% van onze inkomsten en zorgden voor een gemiddelde tweecijferige opbrengstengroei. Ons DTC-product PerfectDraft heeft gezorgd voor een uitbreiding van het actieve klantenbestand met meer dan 40% ten opzichte van 1Q21.

Zuid-Afrika: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten stegen met 30.7%, met een gemiddelde eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een volumegroei van ongeveer 25%, wat volgens onze schattingen hoger is dan de sector en mede het resultaat is van gunstige vergelijkbare cijfers als gevolg van het verbod op de verkoop van alcohol gedurende een maand in 1Q21. De EBITDA steeg met meer dan 40%. In vergelijking met 1Q19 stegen de opbrengsten met meer dan 30% en kende de EBITDA een hoge tweecijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We konden ons momentum voortzetten met consistente groei in alle segmenten van onze portefeuille, waarbij ons toonaangevende Core-merk, Carling Black Label, een groei realiseerde van meer dan 40%. Onze wereldwijde merken en de portefeuille niet-bieren kenden beiden een groei van meer dan 30%. Gedreven door BEES wordt nu 89% van onze opbrengsten via digitale kanalen gerealiseerd.

China: Aanhoudend momentum ondanks de impact van COVID-19-beperkingen op de prestaties

- **Bedrijfsresultaten:** In het begin van het jaar kon het momentum worden voortgezet, maar de invoering van COVID-19-beperkingen in maart leidde, volgens onze schattingen, tot een achteruitgang van de volledige sector in het kwartaal met minder dan 5%. Deze beperkingen hadden een onevenredige impact op onze belangrijkste regio's en kanalen, met een volumedaling van 4.3% tot gevolg. De opbrengsten per hl stegen met 3.3% onder impuls van premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, en resulteerde in een daling van de totale opbrengsten met 1.2%. De EBITDA bleef stabiel.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven in onze commerciële strategie investeren, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie. Tijdens het kwartaal steeg het aandeel van onze portefeuille Premium- en Super Premium-merken in ons totale volume. In vergelijking met 1Q19 kende Budweiser een hoge eencijferige opbrengstengroei en groeide onze portefeuille Super Premium-merken met meer dan 20%. De uitrol en toepassing van BEES werd voortgezet, en het platform wordt nu gebruikt in 28 steden en door meer dan 20 000 klanten.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** Onze biervolumes stegen sneller dan de sector onder impuls van onze Above Core-portefeuille, die een gemiddelde eencijferige groei kende. Totale volumes daalden als gevolg van sterke vergelijkbare cijfers en een zwakke sector, die de impact van COVID-19-beperkingen bleef ondervinden. De opbrengsten kenden een gemiddelde eencijferige daling.
- **Peru:** We realiseerden een tweecijferige opbrengstengroei, met een gezond evenwicht tussen een hoge eencijferige volumegroei en groei van de opbrengsten per hl onder impuls van een voortgezette transformatie van de portefeuille en het verdere herstel na COVID-19. Onze Premium-merken zetten opnieuw zeer sterke resultaten neer, met een lage tweecijferige groei dit jaar. We zetten onze digitale transformatie verder, waarbij 86% van onze opbrengsten nu al via digitale kanalen wordt gerealiseerd.
- **Ecuador:** We realiseerden een gemiddelde tweecijferige opbrengstengroei en een lage eencijferige volumegroei ondanks de hernieuwde invoering van COVID-19-beperkingen in januari. We blijven focussen op de uitbreiding van de biercategorie en inzetten op premiumisering, waarbij onze Premium-merken een tweecijferige groei kennen. 98% van onze opbrengsten in Ecuador worden nu digitaal gegenereerd en meer dan 30% van onze BEES-klanten zijn nu ook BEES Marketplace gebruikers.
- **Argentinië:** De opbrengsten kenden een tweecijferige groei, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie, met volumes die een lage eencijferige groei kennen.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria groeiden onze opbrengsten met bijna 50%, ondanks aanhoudende leveringsproblemen, dankzij sterke initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. In onze andere belangrijke markten zien we een blijvende sterke consumentenvraag naar onze merken die tot een tweecijferige volume- en opbrengstengroei heeft geleid, en dit vooral in Botswana, Mozambique, Tanzania en Zambia.
- **Zuid-Korea:** De volumes kenden een hoge eencijferige groei als gevolg van een voortgezette marktaandeelwinst, zowel in het horecasegment als het thuisverbruiksegment, en de geleidelijke versoepeling van de COVID-19-beperkingen. De opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige groei, wat leidde tot een tweecijferige opbrengstengroei.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	1Q21	1Q22	Interne groei
Opbrengsten	12 293	13 235	11.1%
Kostprijs verkochte goederen	-5 243	-5 989	-16.8%
Brutowinst	7 050	7 246	6.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 060	-4 116	-6.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	123	164	19.0%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	3 113	3 294	7.8%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-68	-96	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 292	-1 065	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-363	-23	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	31	55	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-1 143	
Belastingen	-529	-524	
Winst	892	499	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	297	404	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	595	95	
Genormaliseerde EBITDA	4 267	4 486	7.4%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 013	1 341	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in 1Q22 met 19% gestegen, voornamelijk dankzij hogere overheidssubsidies en de verkoop van niet-essentiële activa. In 1Q22 boekte Ambev 17 miljoen USD aan opbrengsten in andere bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen (1Q21: nul). De impact wordt weergegeven als een scope en heeft geen effect op de voorgestelde interne groeicijfers.

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT & Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen (miljoen USD)

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT en Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen (miljoen USD)		
	1Q21	1Q22
COVID-19 kosten	-23	-9
Herstructurering	-34	-37
Verkoop van activiteiten en activa	-10	-4
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-1	-
AB InBev Efes-gerelateerde kosten	-	-46
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-68	-96
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-1 143

De EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 96 miljoen USD in 1Q22. Hierin begrepen is 46 miljoen USD met betrekking tot AB InBev Efes, hoofdzakelijk bestaande uit waardeverminderingen op vorderingen en voorraden na de stopzetting van de export naar de regio en de afstand van alle financiële voordelen uit de transacties met de geassocieerde onderneming.

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen omvat de non-cash waardevermindering van 1 143 miljoen USD die de vennootschap heeft geboekt op haar investering in AB InBev Efes.

Netto financiële opbrengsten/ (kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)		
	1Q21	1Q22
Netto-interestkosten	-914	-846
Netto-interestkosten voor pensioenen	-18	-18
Periode toerekeningkosten	-123	-150
Aanpassing aan marktwaarde	-92	127
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	5	48
Overige financiële resultaten	-149	-225
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 292	-1 065

In 1Q22 werden de netto financiële kosten positief beïnvloed door de marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Een overzicht van 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		
	1Q21	1Q22
Aandelenkoers aan het begin van de periode (euro per aandeel)	57.01	53.17
Aandelenkoers op het einde van de periode (euro per aandeel)	53.75	54.26
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	55.0	55.0

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)		
	1Q21	1Q22
Aanpassing aan marktwaarde	-77	104
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-287	-127
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-363	-23

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 1Q22 omvatten marktwaardewinsten 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.

Tabel 8. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten

	1Q21	1Q22
Aandelenkoers aan het begin van de periode (euro per aandeel)	57.01	53.17
Aandelenkoers op het einde van de periode (euro per aandeel)	53.75	54.26
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	1Q21	1Q22
Belastingen	529	524
Effectieve Aanslagvoet	38.1%	24.8%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	30.0%	24.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	28.6%	25.6%

De daling in 1Q22 van de genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's ondervond een positieve impact van de landenmix en een positieve herziening van latente belastingen als gevolg van een herwaardering van vreemde valuta.

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

	1Q21	1Q22
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	595	95
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	68	96
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	363	23
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	1 143
Niet-onderliggende belastingen	-10	-14
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-3	-2
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 013	1 341
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 099	1 204

Basis-, genormaliseerde en onderliggende WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	1Q21	1Q22
Basiswinst per aandeel	0.30	0.05
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.03	0.05
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0.18	0.01
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	0.57
Niet-onderliggende belastingen	-0.01	-0.01
Genormaliseerde winst per aandeel	0.51	0.67
Onderliggende winst per aandeel	0.55	0.60
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 003	2 012

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

	1Q21	1Q22
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.57	1.65
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-0.01
Genormaliseerde EBIT	1.55	1.65
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.05	0.06
Netto financiële kosten	-0.60	-0.59
Belastingen	-0.27	-0.27
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.13	-0.17
Genormaliseerde WPA	0.51	0.67
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.05	-0.06
Hyperinflatie impact op WPA	-	-0.01
Onderliggende WPA	0.55	0.60
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 003	2 012

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)

	1Q21	1Q22
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	595	95
Minderheidsbelangen	297	404
Winst	892	499
Belastingen	529	524
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-31	-55
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	1 143
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 292	1 065
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	363	23
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	68	96
Genormaliseerde EBIT	3 113	3 294
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 154	1 192
Genormaliseerde EBITDA	4 267	4 486

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 de onderstaande effecten op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) belastingen, (iii) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, (iv) niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (v) netto financiële kosten, (vi) niet-onderliggende financiële kosten, (vii) niet-onderliggende opbrengsten en kosten boven EBIT; 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.

Recente Gebeurtenissen

Aankondiging van een nieuwe geïntegreerde commerciële structuur

Op 21 april 2022 kondigde de vennootschap een aangepaste commerciële leiderschapsstructuur aan ter versnelling van de nieuwe fase van innovatie en groei. Ricardo Tadeu, werkzaam in New York en voorheen Chief B2B Officer, werd aangesteld in de nieuwe functie van Chief Growth Officer en zal rapporteren aan Michel Doukeris, CEO van AB InBev.

Aankondiging van de beslissing om belang in Russische JV te verkopen

Op 22 april 2022 kondigde de vennootschap haar beslissing aan om haar minderheidsbelang in de joint venture AB InBev Efes te verkopen en is zij actieve gesprekken gestart met haar partner, de Turkse brouwer Anadolu Efes, om dit belang te verwerven. Het verzoek van AB InBev met betrekking tot de opschorting van de vergunning voor de productie en de verkoop van Bud in Rusland zal ook deel uitmaken van een potentiële transactie. AB InBev heeft eerder aangekondigd dat ze in de hoedanigheid van minderheidsaandeelhouder afstand doet van alle financiële voordelen uit de activiteiten van de joint venture. Bijgevolg neemt AB InBev de investeringen in AB InBev Efes niet langer op in haar balans en rapporteert, in de aankondiging van de resultaten van het eerste kwartaal, een non-cash waardevermindering van 1.1 miljard USD in het niet-onderliggende aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen.

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. 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 speciaalbiere 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. 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 reformuleren 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. In 1Q22 rapporteerden we een positieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 11 miljoen USD. De impact op de genormaliseerde winst per aandeel was 0.01 USD in 1Q22. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 1Q22 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 012 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 003 miljoen aandelen voor 1Q21.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten 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 onzekerheid omtrent de impact en de lengte van de pandemie en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBev's jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 18 maart 2022. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door de COVID-19-pandemie en het huidige conflict in Rusland en Oekraïne 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 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 volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9 en 10 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2022 (1Q22) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2022; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 11 tot 13 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2022 (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 5 mei 2022:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[AB InBev 1Q22 Results Webcast](#)

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).

Annex 1

AB InBev Wereldwijd	1Q21	Scope	Wisselkoers-		1Q22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	135 553	-	-	3 792	139 344	2.8%
waarvan AB InBev eigen bieren	119 010	-979	-	2 553	120 585	2.2%
Opbrengsten	12 293	-103	-304	1 348	13 235	11.1%
Kostprijs verkochte goederen	-5 243	2	132	-880	-5 989	-16.8%
Brutowinst	7 050	-101	-172	468	7 246	6.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 060	96	100	-251	-4 116	-6.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	123	20	-4	24	164	19.0%
Genormaliseerde EBIT	3 113	15	-76	241	3 294	7.8%
Genormaliseerde EBITDA	4 267	8	-105	316	4 486	7.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.7%				33.9%	-115 bps

Noord-Amerika	1Q21	Scope	Wisselkoers-		1Q22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	25 137	-	-	-1 050	24 087	-4.2%
Opbrengsten	3 751	-	-1	53	3 803	1.4%
Kostprijs verkochte goederen	-1 452	-3	-	-109	-1 563	-7.5%
Brutowinst	2 299	-3	-	-56	2 239	-2.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 093	-1	-	23	-1 070	2.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	6	3	-	12	21	-
Genormaliseerde EBIT	1 212	-1	-	-22	1 190	-1.8%
Genormaliseerde EBITDA	1 402	-	-	-24	1 378	-1.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.4%				36.2%	-115 bps

Midden-Amerika	1Q21	Scope	Wisselkoers-		1Q22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	33 064	9	-	1 175	34 249	3.6%
Opbrengsten	2 840	-14	-103	376	3 098	13.3%
Kostprijs verkochte goederen	-981	5	37	-251	-1 190	-25.7%
Brutowinst	1 859	-9	-66	125	1 908	6.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-768	9	23	-21	-757	-2.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	4	-	-	-1	2	-29.9%
Genormaliseerde EBIT	1 095	-1	-43	102	1 154	9.3%
Genormaliseerde EBITDA	1 370	-1	-51	132	1 450	9.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	48.2%				46.8%	-157 bps

Zuid-Amerika	1Q21	Scope	Wisselkoers-		1Q22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	38 463	71	-	1 860	40 394	4.8%
Opbrengsten	2 248	26	-124	558	2 707	24.5%
Kostprijs verkochte goederen	-1 078	-6	59	-349	-1 374	-32.2%
Brutowinst	1 170	20	-65	209	1 334	17.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-616	-27	28	-140	-754	-21.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	33	17	-1	20	69	59.7%
Genormaliseerde EBIT	587	10	-37	88	649	15.3%
Genormaliseerde EBITDA	763	10	-43	116	846	15.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.0%				31.2%	-245 bps

EMEA	1Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	17 665	8	-	2 452	20 124	13.9%
Opbrengsten	1 567	-54	-79	365	1 799	24.1%
Kostprijs verkochte goederen	-789	-2	39	-161	-914	-20.4%
Brutowinst	778	-56	-40	203	885	28.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-658	53	34	-91	-661	-15.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	48	1	-3	-8	38	-16.3%
Genormaliseerde EBIT	168	-2	-8	104	263	62.4%
Genormaliseerde EBITDA	403	-10	-19	127	500	32.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	25.7%				27.8%	171 bps

Azië-Pacific	1Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	20 876	-	-	-588	20 288	-2.8%
Opbrengsten	1 635	-25	7	19	1 636	1.2%
Kostprijs verkochte goederen	-746	-	-4	-25	-775	-3.3%
Brutowinst	890	-26	3	-6	862	-0.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-534	25	-	42	-467	8.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	29	-	1	11	41	39.7%
Genormaliseerde EBIT	384	-	4	47	435	12.3%
Genormaliseerde EBITDA	570	-	6	36	611	6.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.8%				37.3%	179 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	1Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	347	-88	-	-57	202	-21.9%
Opbrengsten	253	-35	-5	-22	191	-10.0%
Kostprijs verkochte goederen	-198	8	1	16	-173	8.3%
Brutowinst	55	-27	-4	-6	18	-21.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-392	37	13	-63	-406	-17.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	-	-1	-10	-7	-
Genormaliseerde EBIT	-334	9	8	-79	-396	-24.4%
Genormaliseerde EBITDA	-241	9	3	-71	-300	-30.8%