

AB InBev publiceert resultaten voor het volledige jaar en het vierde kwartaal van 2022

Recordvolumes en dubbelcijferige opbrengstengroei over het volledige jaar

“We behaalden recordvolumes over het volledige jaar met versnelde opbrengsten per hl, wat leidde tot een opbrengstengroei van 11.2% en een EBITDA-groei in het hoogste register van onze vooruitzichten. De onderliggende WPA nam met 5.2% toe en een nieuw jaar van sterke vrije-kasstroomgeneratie liet ons toe onze schulden af te bouwen tot een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van 3.51x.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Totale opbrengsten

FY +11.2% | 4Q +10.2%

De opbrengsten stegen in FY22 met 11.2%, met een groei van de opbrengsten per hl met 8.6%. De opbrengsten stegen in 4Q22 met 10.2%, met een groei van de opbrengsten per hl met 11.2%.

8.9% stijging van de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois en Corona in FY22 en 6.6% in 4Q22 buiten hun respectievelijke thuismarkten.

Ongeveer 63% van de opbrengsten gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van BEES tot 3.1 miljoen steeg.

Meer dan 450 miljoen USD aan opbrengsten en 69 miljoen online bestellingen via ons digitaal direct-to-consumer ecosysteem in FY22.

Totaal volume

FY +2.3% | 4Q -0.6%

De totale volumes namen in FY22 met 2.3% toe, waarbij het volume eigen bieren met 1.8% en het volume niet-bieren met 5.2% steeg. De totale volumes namen in 4Q22 met 0.6% af, waarbij het volume eigen bieren met 0.9% daalde en het volume niet-bieren met 1.9% steeg.

Genormaliseerde EBITDA

FY +7.2% | 4Q +7.6%

De genormaliseerde EBITDA steeg in FY22 met 7.2% tot 19 843 miljoen USD, waarbij de marge met 126 basispunten daalde tot 34.3%. De genormaliseerde EBITDA steeg in 4Q22 met 7.6% tot 4 947 miljoen USD, waarbij de marge met 80 basispunten daalde tot 33.7%. De cijfers van de genormaliseerde EBITDA voor FY22 en FY21 houden rekening met een impact van 201 miljoen USD en 226 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië. Zie pagina 13 voor meer informatie.

Onderliggende winst (miljoen USD)

FY 6 093 | 4Q 1 739

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 6 093 miljoen USD in FY22 vergeleken met 5 774 miljoen USD in FY21, en 1 739 miljoen USD in 4Q22 ten opzichte van 1 484 miljoen USD in 4Q21.

Onderliggende WPA (USD)

FY 3.03 | 4Q 0.86

De onderliggende WPA bedroeg 3.03 USD in FY22, een toename ten opzichte van 2.88 USD in FY21 en bedroeg 0.86 USD in 4Q22, een toename ten opzichte van 0.74 USD in 4Q21.

Verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA

3.51x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 3.51x op 31 december 2022, ten opzichte van 3.96x op 31 december 2021.

Dividend

0.75 EUR

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2022 van 0.75 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 26 april 2023. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is te vinden op pagina 18.

Het Financieel verslag voor het volledige jaar 2022 en het verslag over het milieu-, sociaal en governancebeleid van 2022 zijn beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

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 gereglemeenteerde 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 gereglemeenteerde markt. Zie pagina 19 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Commentaar van het management

Een toekomst creëren met meer momenten om te vieren

Het afgelopen jaar realiseerden we opnieuw een breedgedragen groei, wat leidde tot recordvolumes en sterke opbrengsten- en winstresultaten. Dit was te danken aan de consistente uitvoering van onze strategie en de wereldwijde sterkte van de biercategorie.

Ondanks de uitdagingen van 2022, waaronder economische onzekerheden, gestegen grondstofprijzen en verstoringen in de toeleveringsketen die ons volledige groeipotentieel bleven beperken, zijn we verheugd dat ons bedrijf weer een EBITDA-groei heeft behaald aan de bovenkant van onze groeiambitie op middellange termijn en van onze verwachting voor het jaar. Onze prestaties zijn een rechtstreeks gevolg van onze fundamentele sterktes en strategische keuzes, waarbij we bleven investeren in onze merken, capaciteiten en versnelde digitale transformatie, terwijl we onze activiteiten optimaliseerden.

We blijven in onze mensen investeren en onze cultuur evolueren met aanzienlijke verbeteringen in ons bedrijfsmodel om een lange-termijngroei en waardecreatie-mentaliteit verder te integreren in onze organisatie.

Consistente groei realiseren

We bleven goede prestaties neerzetten in FY22, waarbij ons bedrijf een opbrengstengroei van 11.2% en een volumegroei van 2.3% behaalde. De opbrengsten per hl stegen met 8.6%, hetgeen in de tweede helft van het jaar versnelde dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. Ten gevolge van onze recordvolumes en opbrengstengroei in alle operationele regio's, liggen onze gerapporteerde opbrengsten en onze volumes respectievelijk ongeveer 5.5 miljard USD en 5.8% hoger dan in FY19, vóór de pandemie.

De EBITDA nam met 7.2% toe, omdat onze opbrengstengroei gedeeltelijk teniet werd gedaan door verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen evenals hogere verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten, vooral ten gevolge van hogere distributiekosten. De onderliggende winst per aandeel in USD nam met 5.2% toe.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

We boekten aanzienlijke vooruitgang in FY22 binnen al onze drie strategische pijlers om een consistente groei mogelijk te maken en voort te bouwen op ons platform voor superieure waardecreatie op lange termijn.

- **De categorie leiden en doen groeien**

Ten gevolge van investeringen in onze marketingcapaciteiten en consistente uitvoering van onze vijf bewezen en schaalbare hefboomen voor categorie-uitbreiding, bereikten onze volumes in FY22 een nieuwe recordhoogte met groei in meer dan 60% van onze markten.

2022 was een prominent jaar voor onze merken en marketingteams. Op het Cannes Lions International Festival of Creativity wonnen we 50 Lions voor negen verschillende merken, een recordaantal voor ons bedrijf, en hadden we de eer om erkend te worden als Creative Marketer of the Year. Boven op die erkenning van onze creatieve marketingcapaciteiten werden we ook uitgeroepen tot 's Werelds Meest Doeltreffende Marketeer in de Global Effie Effectiveness Index.

Consistente investering in onze merken en gedisciplineerde innovatie spelen een sleutelrol in onze strategie en ons momentum. We verhoogden onze marketinginvesteringen organisch in FY22 en verbeterden de effectiviteit door middel van onze onovertroffen creativiteit, geavanceerde digitale transformatie en ons intern creatief bureau DraftLine. Op basis van onze 'seed-launch-sustain' aanpak, genereerden de innovaties die we de afgelopen drie jaar hebben gelanceerd, in FY22 5 miljard USD aan opbrengsten. We smeden sterke banden met de consument via onze merken, hetgeen resulteerde in de hoogste merk-aantrekkingskracht ooit van onze algemene portefeuille.

- **Inclusieve Categorie:** In FY22 steeg het percentage consumenten dat onze merkenportefeuille kocht volgens onze schattingen in ruim 70% van onze focusmarkten. Die participatietoename werd geleid door vrouwelijke consumenten, onder impuls van de uitbreiding van merken en verpakkingen in onze premium- en niet-bierportefeuilles.

- **Core-superioriteit:** Onze portefeuille pilsmerken kende in FY22 een hoge eencijferige opbrengstengroei en volgens onze schattingen hebben we het in de meeste van onze belangrijkste markten beter gedaan dan de sector. De sterkte van onze Core-portefeuille en de biercategorie in onze opkomende en groeimarkten in Afrika en Midden-Amerika leverde een erg sterke prestatie met in totaal een gemiddelde eencijferige volumestijging.
- **Ontwikkeling van gelegenheden:** We blijven focussen op uitbreiding van de biercategorie om meer consumenten bij meer gelegenheden te bereiken. Onze portefeuille alcoholvrije bieren noteerde dit jaar opnieuw een dubbelcijferige opbrengstengroei dankzij Budweiser Zero, dat qua volume het grootste alcoholvrije bier was in de VS in 4Q22, en de uitbreiding van Corona Cero in Europa. Daarnaast stellen onze digitale direct-to-consumer-oplossingen ons in staat om nieuwe consumptiegelegenheden te ontwikkelen en in FY22 kenden ze een lage tweecijferige opbrengstengroei ten opzichte van het vorige jaar.
- **Premiumisering:** Ons uitgebreide aanbod van bieren uit de Above Core-portefeuille blijft wereldwijd de toon zetten in het segment en kende in FY22 een lage tweecijferige opbrengstengroei. Corona en Stella Artois kenden de sterkste groei van onze wereldwijde merken met een opbrengstenstijging van respectievelijk 18.6% en 11.7% buiten hun thuismarkten. Budweiser noteerde buiten de VS een groei van 2.5% ondanks de impact van COVID-19-beperkingen in China, de grootste markt voor dit merk.
- **Niet-bieren:** Onze niet-bieractiviteiten genereerden ongeveer 1.6 miljard USD aan inkomsten en kenden een lage eencijferige groei in FY22, waarbij de wereldwijde groei gedeeltelijk teniet werd gedaan door de mindere resultaten van seltzer op basis van mout in de VS. In Zuid-Afrika kenden Brutal Fruit en Flying Fish een opbrengstengroei van 18%. Binnen het segment van de kant-en-klare sterke dranken in de VS stegen de opbrengsten van Cutwater en NÜTRL vodka seltzer samen met ruim 70%, waarbij de volumes beter presteerden dan de sector.

- **Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem**

Onze versnelde digitale transformatie is een essentieel concurrentievoordeel voor ons bedrijf, waardoor we het contact met ons ecosysteem van twee miljard consumenten en zes miljoen klanten verbeteren. We stimuleren bijkomende groei via onze digitale producten en breiden de biercategorie uit naar meer gelegenheden. Gestimuleerd door onze vooruitgang, zijn we van mening dat we waarschijnlijk nog maar aan het begin zitten van wat mogelijk is.

- **Digitalisering van onze relatie met onze ruim zes miljoen klanten wereldwijd:** BEES is beschikbaar in 20 markten, waarbij nu ongeveer 63% van onze opbrengsten via B2B digitale platformen wordt gegenereerd. In FY22 bereikte BEES 3.1 miljoen maandelijks actieve gebruikers en bracht ongeveer 32 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (BKW) op, een toename met ruim 60% ten opzichte van FY21. BEES Marketplace is nu beschikbaar in 15 landen en bracht ongeveer 950 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, goed voor een opbrengstengroei van 850 miljoen USD voor ons bedrijf. Vanaf 4Q22 had ruim 55% van de BEES-klanten in die landen ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde dit jaar ongeveer 1.5 miljard USD aan opbrengsten, wat een stijging met ongeveer 15% is ten opzichte van 2021. Onze digitale DTC-platformen Zé Delivery, TaDa en PerfectDraft zijn nu beschikbaar in 17 markten en genereerden in FY22 meer dan 450 miljoen USD aan opbrengsten en 69 miljoen bestellingen. Ons netwerk van fysieke retailproducten, zoals Modelorama in Mexico en Pit Stop in Brazilië, bleef opbrengstengroei noteren in heel ons volledige bereik van zo'n 13 000 winkels.
- **Waardecreatie op basis van ons ecosysteem:** In FY22 voltooiden we de bouw van onze eerste grootschalige productiefaciliteit voor EverGrain in St. Louis om onze gerstresten te transformeren tot hoogwaardige ingrediënten op basis van plantaardige eiwitten.

- **Optimalisatie van onze activiteiten**

Om waardecreatie op lange termijn te maximaliseren, focussen we op drie punten: gedisciplineerde toewijzing van middelen, robuust risicobeheer en een efficiënte kapitaalstructuur. We bleven in FY22 een sterke vrije kasstroom van ongeveer 8.5 miljard USD genereren, en bijgevolg hebben we significante vooruitgang geboekt op het vlak van onze schuldafbouw. Onze brutoschuld daalde met 8.9 miljard USD tot 79.9 miljard USD, waardoor de nettoschuld 69.7 miljard USD bedroeg en de verhouding tussen nettoschuld en EBITDA 3.51x was op 31 december 2022

We behielden een sterke liquiditeitspositie van ongeveer 20.0 miljard USD, waarvan 10.1 miljard USD onder onze hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid en 9.9 miljard USD in de vorm van cash. Het gewogen gemiddelde van de coupon op onze obligaties vóór belastingen van ongeveer 4% is heel beheersbaar, waarbij 95% van onze obligaties vastrentend is, de gewogen gemiddelde looptijd van onze schuldportefeuille meer dan 15 jaar is en er geen relevante herfinancieringsbehoeften op middellange termijn zijn.

Dankzij ons aanhoudend momentum, sterke vrije-kasstroomgeneratie en voortgezette schuldafbouw stelt de Raad van Bestuur van AB InBev een dividend voor het volledige jaar van 0.75 EUR per aandeel voor, een stijging met 50% in vergelijking met 2021.

Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten

We blijven onze duurzaamheidsagenda verwezenlijken om onze commerciële visie waar te maken en de doelstellingen van ons bedrijf te realiseren. We blijven trouw aan de principes van het Global Compact van de Verenigde Naties. In het kader van ons Smart Drinking-programma geloven we dat we positieve gedragsveranderingen kunnen realiseren in de maatschappij en het schadelijk gebruik van alcohol kunnen verminderen door de kracht van onze merken en marketing te benutten. We hebben tussen 2016 en 2022 ruim 700 miljoen USD geïnvesteerd in marketingprogramma's omtrent sociale normen en zijn op weg om ons doel van 1 miljard USD te bereiken tegen 2025.

Als erkenning van ons leiderschap op het gebied van bedrijfstransparantie en prestaties in verband met klimaatverandering en waterbeschikbaarheid kregen we van CDP een AA-score en ontvingen we van het World Environment Center de gouden medaille voor International Corporate Achievement in Sustainable Development. We zijn ook trots op onze vermelding in de 2023 Bloomberg Gender-Equality Index, een referentie-index die de prestaties opvolgt van beursgenoteerde ondernemingen die zich engageren voor gendergelijkheid op de werkplek.

We bleven vooruitgang boeken inzake onze ambitieuze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025. 97% van ons wereldwijd volume aangekochte elektriciteit zit onder contract bij leveranciers van hernieuwbare energie, waarvan 67.6% operationeel is, en sinds 2017 hebben we onze broeikasgasuitstoot in absolute cijfers in Scope 1 en 2 met 39% en de intensiteit van onze broeikasgasuitstoot in Scope 1, 2 en 3 met ongeveer 21% verminderd. Op het vlak van Duurzame Landbouw voldeed 89% van onze rechtstreekse landbouwers aan onze vakbekwaamheidscriteria, 72% aan onze verbondenheidscriteria en 72% aan onze financiële zelfredzaamheidscriteria. Op het vlak van Waterbeheer zijn we op 100% van onze water stressgevoelige sites begonnen met de implementatie van oplossingen, waarbij er reeds een meetbare impact merkbaar is op zes sites. Op het vlak van Circulaire Verpakkingen is 77% van onze producten verpakt in herbruikbare verpakkingen of verpakkingen die grotendeels uit gerecycleerd materiaal bestaan. We boeken ook vooruitgang wat betreft onze ambitie om tegen 2040 geen uitstoot meer te hebben, en hebben in FY22 koolstofneutraliteit bereikt in tien bijkomende faciliteiten, wat het wereldwijde totaal nu op dertien brengt.

Zie [hier](#) voor ons ESG-verslag 2022 voor meer details.

Een toekomst creëren met meer momenten om te vieren

Vooruitblikkend op 2023 zijn we ervan overtuigd dat de biercategorie fundamenteel aantrekkelijk blijft aangezien ze groot, winstgevend en groeiend is. Hoewel het ondernemingsklimaat dynamisch blijft, zijn we helemaal gefocust op de uitvoering van onze strategie en onze bedrijfsvoering heeft het momentum mee. Dit jaar zijn we dankzij onze strategische keuzes wat betreft opbrengstenbeheer, organisatiestructuur en commerciële investering goed gepositioneerd om consistente, winstgevende groei te blijven realiseren. We beschikken over een toonaangevende portefeuille aan merken in alle prijspunten, een geprivilegieerde geografische voetafdruk met leidersposities in de meeste van 's werelds grootste winstmarkten en groeiregio's voor bier, evenals geavanceerde digitale producten die ons dichterbij onze klanten en consumenten brengen. We investeren in onze merken, faciliteiten en digitale transformatie om ons organisch groeipotentieel te ondersteunen en ons financieel profiel te optimaliseren via gedisciplineerde toewijzing van middelen en dagelijkse efficiëntie.

Onze prestaties dit jaar zouden niet mogelijk zijn geweest zonder de passie en de sterke cultuur van eigenaarschap van onze mensen. Onze teams werkten het hele jaar met niet-aflatende inzet en groot engagement aan onze strategische en financiële doelstellingen, en we willen deze gelegenheid te baat nemen om al onze collega's wereldwijd te bedanken voor hun harde werk en toewijding.



Ons aanhoudende momentum en de significante opportuniteiten om groei te genereren binnen onze drie strategische pijlers versterken ons vertrouwen in ons vermogen om op lange termijn superieure waarde te creëren en ons doel te bereiken om Groots te Dromen om een Toekomst te Creëren met Meer Momenten om te Vieren.

Vooruitzichten voor 2023

- (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 FY23 weerspiegelen onze huidige analyse van de inflatie en andere macro-economische omstandigheden.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten tussen 200 en 230 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de valuta- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY23 ongeveer 4% zal bedragen.
- (iii) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY23 tussen 27% en 29% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan 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 FY23.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	4Q21	4Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	149 651	148 775	-0.6%
AB InBev eigen bieren	129 708	128 502	-0.9%
Niet-biervolumes	19 062	19 421	1.9%
Producten van derden	881	853	-3.2%
Opbrengsten	14 198	14 668	10.2%
Brutowinst	8 102	8 007	5.4%
Brutomarge	57.1%	54.6%	-249 bps
Genormaliseerde EBITDA	4 882	4 947	7.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.4%	33.7%	-80 bps
Genormaliseerde EBIT	3 650	3 608	3.9%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.7%	24.6%	-147 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 962	2 844	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 797	1 965	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 484	1 739	
Winst per aandeel (USD)	0.98	1.41	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	0.90	0.98	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.74	0.86	
	FY21	FY22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	581 678	595 133	2.3%
AB InBev eigen bieren	508 698	517 990	1.8%
Niet-biervolumes	69 612	73 241	5.2%
Producten van derden	3 368	3 903	15.9%
Opbrengsten	54 304	57 786	11.2%
Brutowinst	31 207	31 481	5.8%
Brutomarge	57.5%	54.5%	-276 bps
Genormaliseerde EBITDA	19 209	19 843	7.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.4%	34.3%	-126 bps
Genormaliseerde EBIT	14 438	14 768	5.4%
Genormaliseerde EBIT-marge	26.6%	25.6%	-137 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 670	5 969	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 723	6 454	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 774	6 093	
Winst per aandeel (USD)	2.33	2.97	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	2.85	3.21	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	2.88	3.03	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	4Q21	Scope	Interne groei	4Q22	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	25 576	1	-2 127	23 451	-8.3%	-9.0%
Midden-Amerika	37 877	64	346	38 286	0.9%	1.5%
Zuid-Amerika	45 295	164	1 402	46 860	3.1%	2.9%
EMEA	24 042	23	29	24 094	0.1%	0.2%
Azië-Pacific	16 278	2	-376	15 903	-2.3%	-2.2%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	583	-253	-149	181	-45.1%	-48.7%
AB InBev Wereldwijd	149 651	-	- 876	148 775	-0.6%	-0.9%

	FY21	Scope	Interne groei	FY22	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	106 965	2	-4 293	102 674	-4.0%	-4.1%
Midden-Amerika	141 447	105	6 072	147 624	4.3%	5.2%
Zuid-Amerika	156 622	421	7 276	164 319	4.6%	2.6%
EMEA	86 707	76	3 997	90 780	4.6%	4.6%
Azië-Pacific	88 379	4	515	88 898	0.6%	0.6%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	1 558	-607	-112	838	-11.8%	-14.3%
AB InBev Wereldwijd	581 678	-	13 455	595 133	2.3%	1.8%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Doorlopende optimalisatie van onze portefeuille resulteerde in nog een jaar van opbrengstengroei en stabiele EBITDA, ondanks de hogere kostomgeving

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q22:** De opbrengsten stegen met 2.5%, waarbij de opbrengsten per hectoliter met 12.2% toenamen, hoofdzakelijk dankzij prijsverhogingen en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze verkoop aan kleinhandelaars (VAK) nam met 7.6% af, vooral ten gevolge van een zwakkere sector die de impact ondervond van de fasering van prijsstijgingen en slecht weer in december. Onze verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 8.6%. De EBITDA steeg met 3.1%.
 - **FY22:** De opbrengsten namen met 2.3% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl met 6.7%. Onze VAG daalde met 4.2% en onze VAK nam met 4.1% af, wat naar schatting minder is dan de sector. De EBITDA bleef stabiel.
- **Commerciële hoogtepunten:** De opbrengstengroei hield dit jaar aan dankzij de consistente uitvoering van onze commerciële strategie en versnelde investering om onze portefeuille te richten op onze groeisegmenten. In FY22 genereerden onze Above Core-biermerken en niet-biermerken ruim 40% van onze opbrengsten, en brachten onze totale activiteiten meer dan 850 miljoen USD aan opbrengstengroei op ten opzichte van FY19, d.w.z. vóór de pandemie. Onze portefeuille Above Core-merken deed het in FY22 beter dan de sector, onder impuls van Michelob ULTRA, dat een hoge eencijferige groei kende, en van de groei van onze premium-merken Stella Artois, Kona Big Wave en Estrella Jalisco. Bij onze niet-biermerken kende onze portefeuille kant-en-klare sterke dranken een sterke tweecijferige volumegroei en bleef sneller groeien dan de sector dankzij Cutwater, 's lands grootste cocktail op basis van sterke drank, en NÜTRL, de tweede grootste vodka seltzer van de sector.

Mexico: Dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei met volumes op recordhoogte

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q22:** De opbrengstengroei bedroeg iets meer dan 20%, met een groei van de opbrengsten per hl van ongeveer 15%, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Onze volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei en we bleven het beter doen dan de sector. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
 - **FY22:** De opbrengsten stegen met bijna 20%, met een hoge eencijferige volumegroei en een toename van de opbrengsten per hl met ruim 10%. De EBITDA kende een groei van ongeveer 15%.
- **Commerciële hoogtepunten:** In FY22 realiseerden we volumegroei in alle segmenten van onze portefeuille, met een stijging van onze above core-biermerken met ruim 20% onder impuls van Modelo, Pacifico en Michelob ULTRA. In 4Q22 voltooiden we de laatste uitbreidingsfase van ons Oxxo-kanaal, waardoor onze portefeuille nu beschikbaar is in ongeveer 20 000 Oxxo-winkels in het hele land. We boekten vooruitgang in onze digitale transformatie, waarbij ruim 60% van onze BEES-klanten nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount hebben, en ons digitale DTC-platform TaDa behandelt nu meer dan 300 000 bestellingen per maand.

Colombia: Dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei en consumptie per capita op recordhoogte

- **Bedrijfsresultaten:**

- **4Q22:** De opbrengsten stegen met ruim 20%, met een midden-eencijferige volumegroei en een groei van de opbrengsten per hl met ongeveer 15%, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De EBITDA steeg met bijna 20%.
- **FY22:** De opbrengsten groeiden met ruim 20%, met een hoge eencijferige toename van de volumes en een stijging van de opbrengsten per hl met iets meer dan 10%. De EBITDA kende een lage tweecijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onder impuls van de consistente implementatie van onze hefbomen voor categorie-uitbreiding blijft de biercategorie groeien, waarbij we dit jaar 80 basispunten marktaandeel veroverden binnen de totale alcoholmarkt en in 2022 de hoogste biersconsumptie per inwoner in Colombia van de laatste 25 jaar is genoteerd. In FY22 realiseerden we volumegroei in alle segmenten van onze portefeuille. Onze premium- en super premium-merken zetten de toon met de realisatie van een volumegroei van ruim 25% en het hoogste volume en aandeel van onze totale opbrengsten ooit. Meer dan 45% van onze BEES-klanten heeft nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount.

Brazilië: Dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei met volumes op recordhoogte

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q22:** De opbrengsten stegen met 18.4%, de volumes met 4.6% en de opbrengsten per hl met 13.1% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. Onze biervolumes stegen met 4.0% terwijl onze volumes niet-bieren met 7.5% toenamen. De EBITDA nam met 10.2% toe.
 - **FY22:** De totale volumes kenden een groei van 5.6%, waarbij het biervolume met 3.5% toenam, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, en het volume niet-bieren met 12.0% toenam. De opbrengsten stegen met 20.3%, waarbij de opbrengsten per hl met 13.9% toenamen. De EBITDA nam met 15.6% toe.
- **Commerciële hoogtepunten:** In FY22 behaalden we opnieuw biervolumes op recordhoogte dankzij voortdurende groei van het marktaandeel. Onze prestaties dit jaar werden gedreven door de opbrengstengroei van onze premium- en super premium-merken met ruim 20% en de dubbelcijferige groei van onze Core-portefeuille. BEES bleef groeien en behaalde een historisch hoge Net Promoter Score (NPS) in 4Q22; meer dan 70% van onze BEES-klanten heeft nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount. Ons digitale DTC-platform, Zé Delivery, handelde dit jaar bijna 62 miljoen bestellingen, en telt nu 4.8 miljoen maandelijks actieve gebruikers, een stijging van 17% ten opzichte van december 2021.

Europa: Tweecijferige opbrengstengroei en hoge eencijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q22:** De opbrengsten kenden een tweecijferige groei, met een lage eencijferige volumegroei en een stijging van de opbrengsten per hl met ruim 10%, mede dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, het herstel van de horeca en de aanhoudende premiumisering. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.
 - **FY22:** De opbrengsten kenden een tweecijferige groei, met een hoge eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een lage eencijferige stijging van de volumes. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We bleven onze portefeuille in Europa dit jaar premiumiseren, waarbij onze premium- en super premium-merken nu goed zijn voor ruim 55% van onze opbrengsten. Onze wereldwijde merken en super premium-portefeuille noteerde een lage dubbelcijferige opbrengstengroei, geleid door de groei

van Corona met meer dan 20%. Dankzij de consistente uitvoering van onze strategie en toenemende aantrekkingskracht van onze portefeuille konden we in FY22 marktaandeel veroveren of behouden in meer dan 80% van onze belangrijkste markten. Ons DTC-product PerfectDraft breidde zijn klantenbestand uit naar ruim 320 000 huishoudens en telt meer machines bij mensen thuis dan er cafés en bars zijn in het VK en Frankrijk.

Zuid-Afrika: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei met volumes op recordhoogte over het volledige jaar ondanks capaciteitsbeperkingen in het vierde kwartaal

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q22:** We realiseerden een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengsten per hl, voornamelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze volumes bleven stabiel, aangezien we door productiebeperkingen wegens overstromingen nabij onze Prospecton-brouwerij in het begin van het jaar beperkt werden om aan de consumentenvraag in het hoogseizoen te voldoen. De EBITDA kende een gemiddelde eencijferige daling, hoofdzakelijk ten gevolge van ongunstige grondstofprijsschommelingen.
 - **FY22:** De opbrengsten groeiden met ongeveer 15%, met een mid-eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een hoge eencijferige stijging van de volumes. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Ons bedrijf bleef sterke prestaties leveren in FY22, met de hoogste totale volumes aller tijden en een marktaandeel van onze bieren dat volgens onze schattingen groter was dan in FY19, d.w.z. vóór de pandemie. Via gefocuste commerciële investeringen en de consistente uitvoering van onze strategie vergrootten we de algemene aantrekkingskracht van zowel onze bier- als onze niet-bierportefeuilles. Ons leidende Core-merk, Carling Black Label, steeg met ongeveer 15% en onze premium-, super premium- en niet-bierportefeuilles kenden allemaal een dubbelcijferige volumegroei. Meer dan 60% van onze BEES-klanten heeft nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount.

China: Verdere premiumisering hoewel COVID-19-beperkingen de sector doorheen het jaar impacteerden

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q22:** De COVID-19-beperkingen hadden een aanzienlijke impact op de sector. Onze belangrijkste regio's en verkoopkanalen ondervonden een onevenredige impact, waardoor de totale volumes met 6.9% daalden. De opbrengsten per hl daalden met 8.8% wegens de negatieve kanalen- en geografische mix, wat leidde tot een totale daling van de opbrengsten met 15.1%. De EBITDA nam af met 41.8% wegens de opbrengstendaling en de daarmee gepaard gaande operationele afbouw.
 - **FY22:** De sector ondervond het hele jaar door de impact van COVID-19-beperkingen. De volumes daalden met 3.0% en de opbrengsten per hl namen met 1.2% af, hetgeen leidde tot een totale opbrengstenvermindering van 4.2%. De EBITDA nam met 10.8% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** Ondanks de significante impact van COVID-19-beperkingen, kenden onze premium- en super premium-portefeuille in FY22 een volume- en opbrengstengroei die groter was dan in FY19, d.w.z. vóór de pandemie. We zetten onze uitbreidingsstrategie voort, waarbij Budweiser in FY22 de grootste aantrekkingskracht ooit bereikte. Ondanks de impact van de beperkingen kenden Budweiser en onze super premium-merken een tweecijferige volumegroei in meer dan de helft van de groeisteden. De uitrol en toepassing van het BEES-platform versnelde, waarbij ruim 40% van onze opbrengsten in december via digitale kanalen tot stand kwam.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten kenden dit kwartaal een lage eencijferige groei dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een verdere groei van het marktaandeel van onze bieren. De lage eencijferige groei van de opbrengsten in FY22 betekende opnieuw een jaar van opbrengstengroei. Hoewel de totale volumes een lage eencijferige afname kenden wegens een zwakkere sector, hebben we voor het derde jaar op rij ons marktaandeel zien groeien in de biermarkt.
- **Peru:** We realiseerden dit kwartaal een hoge eencijferige opbrengstengroei, waarbij de opbrengsten per hl met ruim 10% groeiden. De volumes kenden een lage eencijferige daling doordat het momentum van de sector in december de impact ondervond van sociale onrust in bepaalde regio's. In FY22 noteerden we een hoge eencijferige groei van het volume, dat in het boekjaar een recordhoogte bereikte, waarbij de bier- en niet-biercategorieën het marktaandeel binnen de totale alcoholmarkt vergrootten. De opbrengsten per hl kenden een hoge eencijferige groei, wat leidde tot een opbrengstengroei van bijna 20%. Meer van 55% van onze BEES-klienten heeft nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount.
- **Ecuador:** De opbrengsten groeiden dit kwartaal met ruim 10%, ondanks een lage eencijferige daling van de volumes wegens een avondklok voor de horeca in bepaalde regio's. Onze opbrengsten stegen met bijna 20% in FY22, met een hoge eencijferige volumegroei ten gevolge van de uitbreiding van de biercategorie en ondersteund door het verdere herstel na COVID-19. Ongeveer 75% van onze BEES-klienten heeft nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount.
- **Argentinië:** De volumes kenden in 4Q22 een lage eencijferige daling tegen de achtergrond van een zwakkere sector. In FY22 noteerden de volumes een lage eencijferige groei dankzij de sterke prestaties van onze Above Core-bier- en niet-biermerken. De opbrengsten kenden 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 stegen onze opbrengsten met ruim 10% dit kwartaal en met meer dan 20% in FY22, hoofdzakelijk dankzij prijszettingsacties, en ondanks de volumedaling ten gevolge van voortdurende beperkingen van de toeleveringsketen en een zwakkere sector in zowel het kwartaal als het volledige jaar. Op onze andere markten noteerden de totale opbrengsten een hoge eencijferige stijging in 4Q22 en een lage tweecijferige stijging in FY22, onder impuls van Tanzania, Botswana en Zambia. BEES is nu beschikbaar in Tanzania en Oeganda.
- **Zuid-Korea:** De opbrengsten groeiden dit kwartaal met ongeveer 15%, met een hoge eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een gemiddelde eencijferige stijging van de volumes. In FY22 namen de opbrengsten met ongeveer 15% toe, met een hoge eencijferige volumegroei dankzij de sterke prestaties van onze lokale kampioen Cass. Ons totale marktaandeel groeide dit jaar zowel in de horeca als in de kanalen voor thuisverbruik.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	4Q21	4Q22	Interne groei
Opbrengsten	14 198	14 668	10.2%
Kostprijs verkochte goederen	-6 096	-6 661	-16.6%
Brutowinst	8 102	8 007	5.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 624	-4 592	-6.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	172	193	11.4%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	3 650	3 608	3.9%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-324	19	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-855	- 973	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	240	550	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	75	89	
Belastingen	-440	5	
Winst	2 345	3 298	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	383	454	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 962	2 844	
Genormaliseerde EBITDA	4 882	4 947	7.6%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 797	1 965	
	FY21	FY22	Interne groei
Opbrengsten	54 304	57 786	11.2%
Kostprijs verkochte goederen	-23 097	-26 305	-18.4%
Brutowinst	31 207	31 481	5.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-17 574	-17 555	-6.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	805	841	10.3%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	14 438	14 768	5.4%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-614	-251	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-4 803	-4 646	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-806	498	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	248	299	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-1 143	
Belastingen	-2 350	-1 928	
Winst	6 114	7 597	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 444	1 628	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 670	5 969	
Genormaliseerde EBITDA	19 209	19 843	7.2%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 723	6 454	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in FY22 met 10.3% toegenomen, voornamelijk ten gevolge van de verkoop van niet-essentiële activa en eenmalige opbrengsten. In FY22 boekte Ambev 201 miljoen USD aan opbrengsten in andere bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen (FY21: 226 miljoen USD). De netto 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 deelnemingen (miljoen USD)

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT en niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen (miljoen USD)				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
COVID-19 kosten	-21	-2	-105	-18
Herstructurering	-37	-47	-172	-110
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingverliezen)	-261	72	-247	-71
AB InBev Efes-gerelateerde kosten	-	-3	-	-51
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-5	-1	-17	-1
SAB Zenzele Kabili kosten	-	-	-72	-
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-324	19	-614	-251
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-	-1 143

De EBIT is exclusief niet-onderliggende opbrengsten ten bedrage van 19 miljoen USD in 4Q22 en niet-onderliggende kosten ten bedrage van 251 miljoen USD in FY22.

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 in 1Q22.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Netto-interestkosten	-853	-785	-3 561	-3 294
Netto-interestkosten voor pensioenen	-18	-18	-73	-73
Periode toerekeningkosten	-166	-231	-593	-782
Aanpassing aan marktwaarde	312	248	-23	331
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	17	22	118	168
Overige financiële resultaten	-146	-208	-670	-997
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-855	- 973	-4 803	-4 646

In FY22 daalden de netto-interestkosten met 267 miljoen USD, dankzij 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 kapitaaltoewijzing. In FY22 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				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	49.15	46.75	57.01	53.17
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	53.17	56.27	53.17	56.27
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)				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Aanpassing aan marktwaarde	259	205	-25	274
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-19	345	-781	224
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	240	550	-806	498

De niet-onderliggende netto financiële kosten in FY22 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.

In FY22 noteerden we een winst van 246 miljoen USD (FY21: verlies van (741) miljoen USD) ten gevolge van de aflossing van bepaalde obligaties, hoofdzakelijk dankzij de proactieve inzet van het overschot aan kasmiddelen om onze brutoschuld af te bouwen overeenkomstig onze prioriteiten op het vlak van kapitaaltoewijzing.

Tabel 8. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	49.15	46.75	57.01	53.17
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	53.17	56.27	53.17	56.27
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Belastingen	440	-5	2 350	1 928
Effectieve Aanslagvoet	16.2%	-0.2%	28.6%	18.6%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	24.3%	11.0%	28.0%	23.0%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	27.4%	12.2%	27.9%	23.8%

De daling van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 4Q22 vergeleken met 4Q21 is het gevolg van de hogere uitkering van rente op eigen vermogen in Brazilië en lagere niet-afrekbare kosten.

Tabel 10. Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 962	2 844	4 670	5 969
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	-165	-879	1 054	484
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 797	1 965	5 723	6 454
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 484	1 739	5 774	6 093

Zowel de genormaliseerde winst als de onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten ondervonden in FY21 een positieve impact van 165 miljoen USD, en in FY22 een positieve impact van 186 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen ten gevolge van belastingverminderingen in Brazilië.

Basis-, genormaliseerde en onderliggende WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)				
	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Basis-WPA	0.98	1.41	2.33	2.97
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	-0.08	-0.44	0.53	0.23
Genormaliseerde WPA	0.90	0.98	2.85	3.21
Onderliggende WPA	0.74	0.86	2.88	3.03
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 007	2 013	2 007	2 013

Tabel 12. Belangrijkste drijfveren van de onderliggende WPA in USD

	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.82	1.83	7.22	7.41
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-	-0.04	-0.02	-0.07
Genormaliseerde EBIT	1.83	1.79	7.19	7.34
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.16	0.12	-0.01	0.16
Netto financiële kosten	-0.58	-0.61	-2.38	-2.47
Belastingen	-0.34	-0.14	-1.34	-1.16
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.16	-0.19	-0.61	-0.67
Genormaliseerde WPA	0.90	0.98	2.85	3.21
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.16	-0.12	0.01	-0.16
Hyperinflatie impact op WPA	-	0.01	0.01	-0.02
Onderliggende WPA	0.74	0.86	2.88	3.03
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 007	2 013	2 007	2 013

Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten

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

	4Q21	4Q22	FY21	FY22
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 962	2 844	4 670	5 969
Minderheidsbelangen	383	454	1 444	1 628
Winst	2 345	3 298	6 114	7 597
Belastingen	440	-5	2 350	1 928
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-75	-89	-248	-299
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-	1 143
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	855	973	4 803	4 646
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-240	-550	806	-498
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	324	-19	614	251
Genormaliseerde EBIT	3 650	3 608	14 438	14 768
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 231	1 338	4 771	5 074
Genormaliseerde EBITDA	4 882	4 947	19 209	19 843

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) inkomstenbelasting, (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 netto 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.

Financiële positie

Tabel 14. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)		
	FY21	FY22
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	6 114	7 597
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	12 693	12 344
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	18 806	19 941
Verandering in bedrijfskapitaal	2 459	- 346
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-375	-351
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-6 197	-6 104
Ontvangen dividenden	106	158
Kasstroom uit operationele activiteiten	14 799	13 298
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-5 498	-4 838
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	-444	-70
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	65	288
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	-5 878	-4 620
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-2 364	-2 442
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-8 511	-7 174
Leasebetalingen	-531	-610
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-192	-394
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	-11 598	-10 620
Netto toename/(afname) van liquide middelen	-2 677	-1 942

In FY22 was er een daling van de liquide middelen met 1 942 miljoen USD vergeleken met een daling met 2 677 miljoen USD in FY21, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 13 298 miljoen USD in FY22 vergeleken met 14 799 miljoen USD in FY21. Deze daling was vooral het gevolg van veranderingen in bedrijfskapitaal in FY22 vergeleken met FY21 wegens (i) cijfers voor 2021 die beïnvloed werden door de lagere investeringsuitgaven en bonussen in 2020 en (ii) toegenomen inventarisbalansen in FY22.
- **Onze uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 4 620 miljoen USD in FY22 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 5 878 miljoen USD in FY21. De daling van de kasstroom uit investeringsactiviteiten hing vooral samen met de lagere netto investeringsuitgaven en lagere uitgaande kasstroom voor de verwerving van dochterondernemingen in FY22 vergeleken met FY21. Ongeveer 36% van de totale kapitaalinvesteringen in FY22 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 45% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 20% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **Onze uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 10 620 miljoen USD in FY22 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 11 598 miljoen USD in FY21.

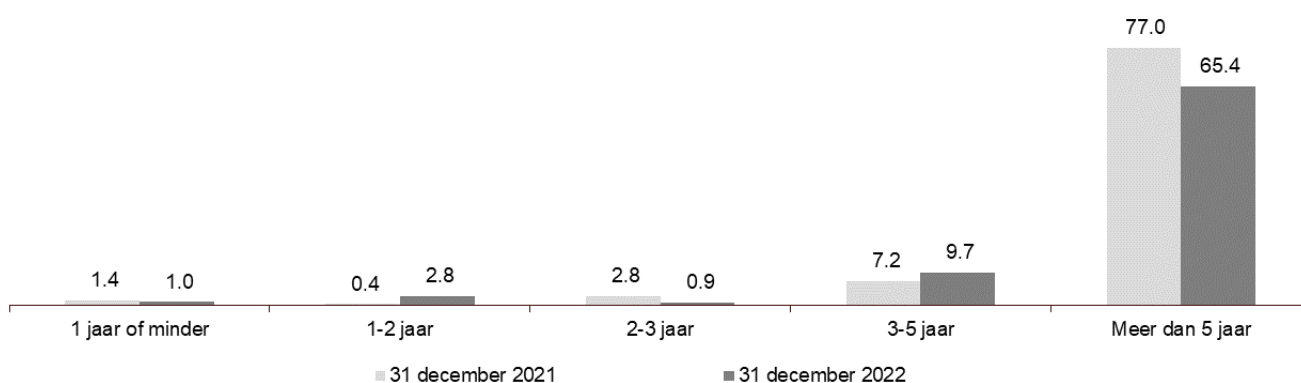
Op 31 december 2022 bedroeg onze nettoschuld 69.7 miljard USD, een daling in vergelijking met 76.2 miljard USD op 31 december 2021.

Op 31 december 2022 was de verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA 3.51x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We blijven onze schuldenlast proactief beheren. Na de terugbetaling van obligaties ter waarde van 3.1 miljard USD in januari 2022 en 3.9 miljard USD in december 2022 bestaat onze schuldenlast voor 95% uit schulden aan een vaste rentevoet. 42% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US-dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroomgeneratie hadden we op 31 december 2022 een totale liquiditeit van 20.0 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 9.9 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten verminderd met kortetermijnschulden bij kredietinstellingen.

Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 december 2022 (miljard USD)



Update van de presentatie 2023

Vanaf 1 januari 2023 worden marktwaardewinsten/(verliezen) op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's gerapporteerd in de niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten). Bijgevolg zullen we de genormaliseerde WPA niet meer publiceren als een afzonderlijke parameter.

Voorgesteld dividend voor het volledige jaar 2022

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2022 van 0.75 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 26 april 2023. Overeenkomstig de financiële discipline en schuldafbouwdoelstellingen van het bedrijf weegt het dividendvoorstel de prioriteiten op het vlak van kapitaaltoewijzing 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	3 mei 2023	4 mei 2023	5 mei 2023
MEXBOL	3 mei 2023	4 mei 2023	5 mei 2023
JSE	2 mei 2023	4 mei 2023	5 mei 2023
NYSE (ADR-programma)	3 mei 2023	4 mei 2023	8 juni 2023
Beperkte aandelen	3 mei 2023	4 mei 2023	5 mei 2023

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 wijzigingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. 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. Sinds 3Q18 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" voor het kwartaal en in de kolom "Wisselkoerseffect" voor het jaar tot op heden. In FY22 rapporteerden we een positieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 30 miljoen USD. De impact op de genormaliseerde winst per aandeel was 0.02 USD in FY22. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 4Q22 en FY22 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 013 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 007 miljoen aandelen voor 4Q21 en FY21.

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 veranderingen 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 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 een mogelijke verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat, het huidige conflict in Rusland en Oekraïne en de COVID-19-pandemie. 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, 10, 13 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het volledige jaar 2022 (FY22) 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 2022; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL 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 2022 (4Q22) uit tabel 6, 8, 11, 12 en 15 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 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 2 maart 2023:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast Resultaten AB InBev 4Q & FY22](#)

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

Fallon Buckelew

Tel: +1 310 592 6319

E-mail: fallon.buckelew@ab-inbev.com

Over Anheuser-Busch InBev (AB InBev)

Anheuser-Busch InBev (AB 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®; multi-landenmerken 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 167 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2022 bedroegen de gerapporteerde opbrengsten van AB InBev 57.8 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1: Gesegmenteerde informatie (4Q)

AB InBev Wereldwijd	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	149 651	-	-	-	-	- 876	148 775	-0.6%
waarvan AB InBev eigen bieren	129 708	-3	-	-	-	- 1 204	128 502	-0.9%
Opbrengsten	14 198	-49	-1 117	196	1 440	14 668	10.2%	
Kostprijs verkochte goederen	-6 096	10	514	-82	-1 008	-6 661	-16.6%	
Brutowinst	8 102	-39	-603	114	432	8 007	5.4%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 624	41	351	-50	-310	-4 592	-6.8%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	172	7	-16	9	21	193	11.4%	
Genormaliseerde EBIT	3 650	9	-267	73	143	3 608	3.9%	
Genormaliseerde EBITDA	4 882	2	-367	59	371	4 947	7.6%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.4%					33.7%	-80 bps	

Noord-Amerika	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	25 576	1	-	-	-	- 2 127	23 451	-8.3%
Opbrengsten	3 875	-5	-35	-	96	3 931	2.5%	
Kostprijs verkochte goederen	-1 479	-2	12	-	-96	-1 566	-6.5%	
Brutowinst	2 396	-7	-23	-	-	2 366	0.0%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 230	-	15	-	50	-1 166	4.0%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	14	7	-	-	-10	11	-46.2%	
Genormaliseerde EBIT	1 180	-	-9	-	40	1 211	3.4%	
Genormaliseerde EBITDA	1 375	-	-11	-	32	1 397	2.4%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.5%					35.5%	-5 bps	

Midden-Amerika	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	37 877	64	-	-	346	38 286	0.9%	
Opbrengsten	3 484	-14	-26	-	468	3 913	13.5%	
Kostprijs verkochte goederen	-1 256	8	11	-	-283	-1 521	-22.7%	
Brutowinst	2 228	-6	-15	-	185	2 392	8.3%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-813	4	1	-	-71	-879	-8.8%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	15	-	-1	-	-17	-3	-	
Genormaliseerde EBIT	1 430	-1	-15	-	97	1 510	6.8%	
Genormaliseerde EBITDA	1 729	-1	-11	-	155	1 872	9.0%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.6%					47.9%	-197 bps	

Zuid-Amerika	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	45 295	164	-	-	1 402	46 860	3.1%	
Opbrengsten	2 889	49	-611	196	857	3 380	29.8%	
Kostprijs verkochte goederen	-1 382	-13	257	-82	-441	-1 661	-32.2%	
Brutowinst	1 507	36	-354	114	415	1 718	27.6%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-802	-43	161	-50	-262	-995	-31.6%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	61	-1	-3	9	31	97	46.2%	
Genormaliseerde EBIT	766	-8	-196	73	185	820	24.8%	
Genormaliseerde EBITDA	962	-7	-235	59	271	1 050	28.8%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.3%					31.1%	-20 bps	

EMEA	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	24 042	23	-	-	29	24 094	0.1%
Opbrengsten	2 133	40	-279	-	176	2 070	8.1%
Kostprijs verkochte goederen	-1 012	-3	153	-	-239	-1 101	-23.5%
Brutowinst	1 121	37	-126	-	-62	969	-5.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-655	-59	90	-	-13	-636	-1.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	49	-	-8	-	19	60	37.8%
Genormaliseerde EBIT	515	-22	-44	-	-56	393	-11.0%
Genormaliseerde EBITDA	784	-30	-81	-	3	676	0.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.7%					32.6%	-254 bps

Azië-Pacific	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	16 278	2	-	-	-376	15 903	-2.3%
Opbrengsten	1 447	-51	-150	-	-61	1 185	-4.4%
Kostprijs verkochte goederen	-667	-	72	-	-28	-624	-4.2%
Brutowinst	780	-51	-78	-	-89	561	-12.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-602	49	53	-	-20	-520	-3.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	48	-	-2	-	-11	34	-23.3%
Genormaliseerde EBIT	226	-2	-27	-	-121	76	-53.9%
Genormaliseerde EBITDA	406	-2	-43	-	-127	234	-31.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	28.0%					19.8%	-815 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	4Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		4Q22	Interne groei
				voor hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	583	-253	-	-	-149	181	-45.1%
Opbrengsten	369	-69	-15	-	-97	189	-32.1%
Kostprijs verkochte goederen	-299	21	10	-	79	-189	28.5%
Brutowinst	70	-48	-5	-	-17	-	-77.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-522	90	31	-	6	-395	1.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-15	1	-1	-	9	-6	66.8%
Genormaliseerde EBIT	-467	43	24	-	-2	-401	-0.4%
Genormaliseerde EBITDA	-374	42	14	-	36	-282	10.2%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (FY)

AB InBev Wereldwijd	FY21	Scope	Wisselkoers-		FY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	581 678	-	-	13 455	595 133	2.3%
waarvan AB InBev eigen bieren	508 698	- 10	-	9 302	517 990	1.8%
Opbrengsten	54 304	-395	-2 136	6 013	57 786	11.2%
Kostprijs verkochte goederen	-23 097	16	1 006	-4 230	-26 305	-18.4%
Brutowinst	31 207	-378	-1 130	1 782	31 481	5.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-17 574	365	735	-1 080	-17 555	-6.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	805	-12	-15	63	841	10.3%
Genormaliseerde EBIT	14 438	-26	-410	765	14 768	5.4%
Genormaliseerde EBITDA	19 209	-54	-669	1 357	19 843	7.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.4%				34.3%	-126 bps

Noord-Amerika	FY21	Scope	Wisselkoers-		FY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	106 965	2	-	-4 293	102 674	-4.0%
Opbrengsten	16 257	-5	-76	389	16 566	2.4%
Kostprijs verkochte goederen	-6 185	-10	27	-546	-6 714	-8.8%
Brutowinst	10 072	-14	-49	-157	9 851	-1.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 769	-24	30	176	-4 587	3.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	46	15	-	-16	45	-26.1%
Genormaliseerde EBIT	5 349	-23	-19	3	5 309	0.1%
Genormaliseerde EBITDA	6 131	-21	-24	-29	6 057	-0.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.7%				36.6%	-106 bps

Midden-Amerika	FY21	Scope	Wisselkoers-		FY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	141 447	105	-	6 072	147 624	4.3%
Opbrengsten	12 541	-53	-199	1 892	14 180	15.1%
Kostprijs verkochte goederen	-4 428	23	78	-1 213	-5 540	-27.5%
Brutowinst	8 113	-31	-122	679	8 639	8.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 149	23	42	-305	-3 390	-9.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	24	-	-	-36	-12	-
Genormaliseerde EBIT	4 988	-8	-80	337	5 238	6.8%
Genormaliseerde EBITDA	6 126	-7	-87	532	6 564	8.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	48.8%				46.3%	-274 bps

Zuid-Amerika	FY21	Scope	Wisselkoers-		FY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	156 622	421	-	7 276	164 319	4.6%
Opbrengsten	9 494	134	-674	2 645	11 599	27.9%
Kostprijs verkochte goederen	-4 763	-36	298	-1 475	-5 976	-31.1%
Brutowinst	4 730	98	-376	1 170	5 623	24.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 762	-143	184	-738	-3 458	-25.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	397	-30	9	97	473	52.4%
Genormaliseerde EBIT	2 365	-75	-183	530	2 638	25.7%
Genormaliseerde EBITDA	3 125	-74	-265	724	3 511	25.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.9%				30.3%	-49 bps

EMEA	FY21	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	86 707	76	-	3 997	90 780	4.6%
Opbrengsten	8 032	-148	-798	1 034	8 120	13.1%
Kostprijs verkochte goederen	-3 793	-11	417	-780	-4 167	-20.5%
Brutowinst	4 239	-159	-381	254	3 953	6.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 855	135	277	-161	-2 604	-6.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	200	2	-21	17	198	8.2%
Genormaliseerde EBIT	1 584	-22	-125	109	1 546	6.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 598	-54	-229	296	2 612	11.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.4%				32.2%	-45 bps

Azië-Pacific	FY21	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	88 379	4	-	515	88 898	0.6%
Opbrengsten	6 848	-132	-343	159	6 532	2.4%
Kostprijs verkochte goederen	-3 048	-1	157	-275	-3 168	-9.0%
Brutowinst	3 800	-134	-186	-116	3 364	-3.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 330	128	115	20	-2 067	0.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	139	-	-4	2	137	1.3%
Genormaliseerde EBIT	1 609	-5	-76	-94	1 433	-5.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 321	-5	-105	-106	2 104	-4.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.9%				32.2%	-234 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	FY21	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	1 558	-607	-	-112	838	-11.8%
Opbrengsten	1 133	-190	-45	-107	790	-11.4%
Kostprijs verkochte goederen	-880	52	29	60	-740	7.3%
Brutowinst	252	-139	-16	-47	50	-40.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 709	246	88	-72	-1 447	-4.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-	1	1	-1	1	-
Genormaliseerde EBIT	-1 457	108	73	-120	-1 396	-8.6%
Genormaliseerde EBITDA	-1 093	108	41	-60	-1 004	-5.9%

Bijlage 3: Geconsolideerde balans

Op Miljoen US dollar	31 December 2022	31 December 2021
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	26 671	26 678
Goodwill	113 010	115 796
Immateriële activa	40 209	40 430
Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	4 656	5 874
Beleggingen in effecten	175	161
Uitgestelde belastingvorderingen	2 300	1 969
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	11	5
Te ontvangen belastingen	883	1 137
Afgeleide financiële instrumenten	60	48
Handels- en overige vorderingen	1 782	1 580
Totaal vaste activa	189 757	193 678
Vlottende activa		
Beleggingen in effecten	97	374
Voorraden	6 612	5 399
Te ontvangen belastingen	813	381
Afgeleide financiële instrumenten	331	621
Handels- en overige vorderingen	5 330	5 046
Liquide middelen en kasequivalenten	9 973	12 097
Activa aangehouden voor verkoop	30	30
Totaal vlottende activa	23 186	23 949
Totaal activa	212 943	217 627
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Geplaatst kapitaal	1 736	1 736
Uitgiftepremies	17 620	17 620
Reserves	15 218	15 431
Overgedragen resultaat	38 823	33 882
Eigen vermogen toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	73 398	68 669
Minderheidsbelangen	10 880	10 671
Totaal eigen vermogen	84 278	79 340
Schulden op meer dan één jaar		
Rentedragende leningen	78 880	87 369
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	1 534	2 261
Uitgestelde belastingverplichtingen	11 818	12 204
Te betalen belastingen	610	726
Afgeleide financiële instrumenten	184	100
Handels- en overige schulden	859	1 008
Voorzieningen	396	436
Totaal schulden op meer dan één jaar	94 282	104 104
Schulden op ten hoogste één jaar		
Korte termijn schulden bij kredietinstellingen	83	53
Rentedragende leningen	1 029	1 408
Te betalen belastingen	1 438	1 334
Afgeleide financiële instrumenten	5 308	5 786
Handels- en overige schulden	26 349	25 434
Voorzieningen	176	169
Totaal schulden op ten hoogste één jaar	34 383	34 184
Totaal passiva	212 943	217 627

Bijlage 4: Geconsolideerd kasstroomoverzicht

Cijfers over het boekjaar eindigend op 31 december Miljoen US dollar	2022	2021
OPERATIONELE ACTIVITEITEN		
Winst van de periode	7 597	6 114
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	5 078	5 052
Netto financiële kosten/(opbrengsten)	4 148	5 609
Kosten m.b.t. in eigenvermogensinstrumenten afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betalingen	448	510
Winstbelastingen	1 928	2 350
Andere niet-kaselementen	-102	-581
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	844	-248
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	19 941	18 806
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	-48	164
Afname/(toename) van voorraden	-1 547	-1 232
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	1 249	3 527
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-351	-375
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	19 244	20 890
Betaalde interesten	-4 133	-3 987
Ontvangen interesten	611	200
Ontvangen dividenden	158	106
Betaalde winstbelastingen	-2 582	-2 410
Kasstroom uit operationele activiteiten	13 298	14 799
INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Verwerving van materiële vaste activa en immateriële activa	-5 160	-5 640
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en immateriële activa	322	142
Verkoop/(verwerving) van dochterondernemingen, na aftrek van afgestane/verworven liquide middelen	-70	-444
Ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van overige activa	288	65
Kasstroom uit / (gebruikt voor) investeringsactiviteiten	-4 620	-5 878
FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Verwerving van minderheidsbelangen	-20	-
Opnames van leningen	91	454
Terugbetaling van leningen	-7 265	-8 965
Netto financiële kas(kosten)/opbrengsten, andere dan interesten	-374	-192
Terugbetaling van leaseverplichtingen	-610	-531
Uitgekeerde dividenden	-2 442	-2 364
Kasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	-10 620	-11 598
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	-1 942	-2 677
Netto liquide middelen (inclusief korte termijn schulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	12 043	15 247
Impact wisselkoersfluctuaties	-211	-526
Netto liquide middelen (inclusief korte termijn schulden bij kredietinstellingen) op het einde van de periode	9 890	12 043