

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

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 2Q19 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina's 18 en 19 voor belangrijke disclaimers en meer informatie over de Geheformuleerde Resultaten voor 2018 en de Referentiebasis.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal en de eerste helft van 2019

HOOGTEPUNTEN

- Beste kwartaalresultaat inzake volumeprestaties in meer dan vijf jaar, met een totale groei van 2,1% onder impuls van sterke resultaten in veel van onze sleutelmarkten, waaronder Mexico, Brazilië, Europa, Zuid-Afrika, Nigeria, Australië en Colombia
- Opbrengstengroei van 6,2%, EBITDA-groei van 9,4% en uitbreiding van de EBITDA-marge met 123 basispunten tot 42,0%
- Het aanhoudende succes van onze premiumiseringsstrategie heeft onze volume- en opbrengstengroei ondersteund met een toename van de opbrengsten van onze wereldwijde merken met 8,0% (11,3% buiten de thuishmarkten van de merken) en een stijging van de opbrengsten van onze High End Company met bijna 20%
- Engagement voor een Betere Wereld - We zijn halverwege onze doelstelling om 100% van onze aangekochte elektriciteit uit hernieuwbare bronnen te halen tegen 2025

KERNCIJFERS

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 6,2% in 2Q19, en de opbrengsten per hl namen toe met 3,8%, onder impuls van een gezonde volumegroei en wereldwijde initiatieven op het vlak van premiumisering en opbrengstenbeheer. De opbrengsten stegen in HY19 met 6,0%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4,2%.
- **Volume:** De totale volumes namen met 2,1% toe in 2Q19, waarbij het volume eigen bieren met 2,2% steeg en het volume niet-bieren een stijging van 1,8% kende. De totale volumes namen met 1,7% toe in HY19, waarbij het volume eigen bieren met 1,7% steeg en het volume niet-bieren een stijging van 3,4% kende.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken - Budweiser, Stella Artois en Corona - stegen met 8,0% wereldwijd en met 11,3% buiten hun respectievelijke thuishmarkten. In HY19 kenden de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken een stijging met 8,2% wereldwijd en met 12,4% buiten hun thuishmarkten.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In 2Q19 steeg de KVG met 7,2%, en met 4,4% per hl. In HY19 steeg de KVG met 6,6%, en met 4,5% per hl.
- **EBITDA:** De EBITDA steeg met 9,4% in het kwartaal, en de EBITDA-marge kende een stijging met 123 basispunten tot 42,0%, ten gevolge van opbrengstengroei, premiumisering en aanhoudende kostendiscipline. De EBITDA nam in HY19 toe met 8,8%, met een groei van de marge met 104 basispunten tot 40,9%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële opbrengsten/kosten) bedroegen 1 004 miljoen USD in 2Q19 vergeleken met 1 301 miljoen USD in 2Q18. Het betere resultaat was vooral het gevolg van een marktwaardewinst van 173 miljoen USD in 2Q19 gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een verlies van 16 miljoen USD in 2Q18, wat goed is voor een schommeling van 189 miljoen USD. De netto financiële kosten bedroegen 1 365 miljoen USD in HY19 tegenover 2 878 miljoen USD in HY18.
- **Belastingen:** De genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) steeg van 24,7% in 2Q18 naar 25,9% in 2Q19. Wanneer geen rekening gehouden wordt met de impact van winsten ten gevolge van de

afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, bedroeg onze genormaliseerde EAV 27,2% in 2Q19 tegenover 24,6% in 2Q18. De genormaliseerde EAV daalde van 26,1% in HY18 tot 23,1% in HY19. Wanneer geen rekening gehouden wordt met de impact van winsten ten gevolge van de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, bedroeg onze genormaliseerde EAV 27,4% in HY19 tegenover 25,0% in HY18.

- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 470 miljoen USD in 2Q19 vergeleken met 2 159 miljoen USD in 2Q18, en 4 986 miljoen USD in HY19 vergeleken met 3 602 miljoen USD in HY18. De onderliggende winst (genormaliseerde winst toekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 2 295 miljoen USD in 2Q19 ten opzichte van 2 175 miljoen USD in 2Q18, en 3 866 miljoen USD in HY19 tegenover 3 860 miljoen USD in HY18.
- **Winst per aandeel (WPA):** De genormaliseerde winst bedroeg 1,25 USD in 2Q19 in vergelijking met 1,09 USD in 2Q18, aangezien de WPA positief werd beïnvloed door marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. De genormaliseerde WPA bedroeg 2,52 USD in HY19 in vergelijking met 1,82 USD in HY18. De onderliggende WPA (genormaliseerde WPA exclusief marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1,16 USD in 2Q19 ten opzichte van 1,10 USD in 2Q18 en 1,95 USD in HY19 (identiek aan HY18).
- **Combinatie met SAB:** De bedrijfsintegratie was goed voor 113 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen in 2Q19. We hebben nu 3 151 miljoen USD van de verwachte 3,2 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen op basis van constante wisselkoersen vanaf augustus 2016 gerealiseerd.
- **Afbouw schuldpositie:** De verhouding tussen de netto schuld en de genormaliseerde EBITDA daalde van 4,61x op 31 december 2018 tot 4,58x op 30 juni 2019. We verwachten dat de verhouding tussen nettoschuld en EBITDA lager dan 4x zal zijn einde 2020.
- **Financieel verslag voor de eerste helft van 2019:** Het verslag is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

		2Q18		2Q19	Interne groei
		Geherformuleerd	Referentiebasis		
Volumes (duizend hls)		143 685	143 685	146 120	2.1%
	AB InBev eigen bieren	127 632	127 632	130 465	2.2%
	Niet-biervolumes	14 733	14 733	14 558	1.8%
	Producten van derden	1 320	1 320	1 097	-6.6%
Opbrengsten		13 992	13 764	13 963	6.2%
Brutowinst		8 828	8 672	8 700	5.5%
Brutomarge		63.1%	63.0%	62.3%	-36 bps
Genormaliseerde EBITDA		5 694	5 582	5 862	9.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge		40.7%	40.6%	42.0%	123 bps
Genormaliseerde EBIT		4 525	4 428	4 713	12.2%
Genormaliseerde EBIT-marge		32.3%	32.2%	33.8%	179 bps
Winst toe te rekenen aan houders		1 935		2 484	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders		2 159		2 470	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders		2 175		2 295	
Winst per aandeel (USD)		0.98		1.25	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1.09		1.25	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1.10		1.16	

		HY18	HY18	HY19	Interne
		Geherformuleerd	Referentiebasis		groei
Volumes (duizend hl)		278 515	278 515	279 581	1.7%
	AB InBev eigen bieren	245 983	245 983	247 481	1.7%
	Niet-biervolumes	30 074	30 074	30 109	3.4%
	Producten van derden	2 458	2 458	1 992	-13.5%
Opbrengsten		27 087	26 854	26 552	6.0%
Brutowinst		16 922	16 758	16 414	5.7%
Brutomarge		62.5%	62.4%	61.8%	-21 bps
Genormaliseerde EBITDA		10 820	10 702	10 849	8.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge		39.9%	39.9%	40.9%	104 bps
Genormaliseerde EBIT		8 485	8 383	8 549	10.6%
Genormaliseerde EBIT-marge		31.3%	31.2%	32.2%	133 bps
Winst toe te rekenen aan houders		2 954		6 055	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders		3 602		4 986	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders		3 860		3 866	
Winst per aandeel (USD)		1.50		3.06	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1.82		2.52	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1.95		1.95	

Tabel 2. Volumes (duizend hl)

	2Q18	Scope	Interne	2Q19	Interne groei	
	Referentiebasis		groei		Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	29 813	15	- 715	29 113	-2.4%	-2.5%
Midden-Amerika	32 212	- 55	2 051	34 208	6.4%	7.1%
Zuid Amerika	30 383	21	184	30 588	0.6%	0.3%
EMEA	21 340	- 416	1 155	22 079	5.5%	6.2%
Azië	29 804	-32	333	30 105	1.1%	1.3%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	132	-132	26	26	-	-
AB InBev Wereldwijd	143 685	- 600	3 035	146 120	2.1%	2.2%

	HY18	Scope	Interne	HY19	Interne groei	
	Referentiebasis		groei		Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	54 627	15	-1 007	53 635	-1.8%	-1.9%
Midden-Amerika	62 950	- 109	1 881	64 722	3.0%	3.1%
Zuid Amerika	64 471	188	2 198	66 856	3.4%	3.1%
EMEA	41 889	-3,228	1 574	40 235	4.1%	4.5%
Azië	54 100	-32	23	54 092	-	0.6%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	478	-478	42	42	-	-
AB InBev Wereldwijd	278 515	-3 645	4 711	279 581	1.7%	1.7%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

In 2Q19 hebben we onze beste volumeprestaties in meer dan vijf jaar neergezet, met sterke resultaten op het vlak van opbrengsten en EBITDA tot gevolg. De opbrengsten stegen met 6,2% dankzij een volumegroei van 2,1% (eigen bieren +2,2%, niet-bieren +1,8%) en een stijging van de opbrengsten per hl met 3,8%, wat in de lijn ligt van onze verwachtingen inzake een evenwichtigere opbrengstengroei.

We hebben volumegroei geboekt op het merendeel van onze belangrijkste markten, met bijzonder sterke resultaten voor Mexico, Brazilië, Europa, Zuid-Afrika, Nigeria, Australië en Colombia, waarbij bepaalde van deze markten ook een voordeel ondervonden van de latere timing van Pasen. We realiseerden deze breedgedragen groei ondanks een moeilijke vergelijkbare basis gekoppeld aan onze sponsoring van de 2018 FIFA World Cup Russia™, onze grootste commerciële activering tot op heden. We hebben een gezonde opbrengstengroei genoteerd op onze belangrijkste markten, en dan vooral in Mexico, Brazilië, China, Europa en de VS.

Premiumisering blijft een belangrijke opportuniteit en een cruciaal onderdeel van onze strategie om een duurzame volume- en opbrengstengroei te realiseren. We blijven wereldwijd de toon zetten met onze ongeëvenaarde portefeuille aan premiummerken vanuit onze overtuiging dat premiumisering een portefeuillebenadering vereist om aan de noden van de consument te voldoen. Onze High End Company blijft een groeimotor en realiseerde een opbrengstengroei van 19,5% in het kwartaal. De opbrengsten van onze wereldwijde merken kenden een stijging met 8,0% en met 11,3% buiten hun thuismarkten. Budweiser kende een groei van 5,6% buiten de VS, de opbrengsten van Stella Artois stegen met bijna 12% en Corona noteerde een groei met 23,7% buiten Mexico.

Budweiser, dat zijn schaalgrootte en bereik uitgebreid heeft met de Men's FIFA World Cup Russia™, heeft het beste voetbal ter wereld verder ondersteund door de Women's FIFA World Cup France™ te promoten op heel wat van onze markten. Daarnaast heeft Budweiser ook bekendgemaakt dat het merk sponsoringovereenkomsten met een looptijd van meerdere jaren gesloten heeft met twee toonaangevende internationale voetbalcompetities: de Premier League en LaLiga. Deze nieuwe sponsoringactiviteiten zullen plaatsvinden op vijf continenten en in meer dan 20 landen.

Als jarenlange partner van de FIFA World Cup™ en sponsor van voetbalcompetities en verschillende nationale ploegen over de hele wereld breidt Budweiser zijn steun aan de sport uit en blijft het banden smeden met meer voetbalfans. Ter herinnering vonden in FY18 onze verkoop- en marketinginvesteringen vooral in de eerste helft van het jaar plaats door activeringen rond de FIFA World Cup Russia™. Voor FY19 verwachten we dat onze verkoop- en marketinginvesteringen gelijkmatiger verspreid zullen zijn doorheen het jaar, wat zal leiden tot een moeilijker vergelijkbare basis voor de tweede helft van 2019, in het bijzonder voor 3Q19.

Stella Artois heeft op markten over de hele wereld, waaronder Canada, Brazilië en Chili, campagnes gelanceerd rond een passie voor eten. Corona heeft op de belangrijke markten Australië en Chili zijn beste verkoopresultaten tot nog toe gerealiseerd. Daarnaast heeft het merk een wereldwijd platform voor een Betere Wereld gelanceerd en de doelstelling om 100 eilanden op te ruimen een jaar eerder dan gepland gehaald.

De EBITDA nam met 9,4% toe in 2Q19, met een groei van de marge met 123 basispunten tot 42,0%. Dit was vooral te danken aan de sterke opbrengstresultaten ten gevolge van volumegroei en een gunstige merkenmix gekoppeld aan premiumisering alsook aan een aanhoudende kostendiscipline en synergieën uit de combinatie met SAB, welke gedeeltelijk tenietgedaan werden door hoge grondstofprijzen en ongunstige valuta-omrekeningsverschillen als gevolg van de timing van onze afdekkingen. We verwachten dat de impact hiervan in het derde kwartaal sterker voelbaar zal worden en in het vierde kwartaal opnieuw zal afzwakken, in lijn met onze verwachtingen voor het volledige jaar voor de KVG per hl met een gemiddelde eencijferige groei in FY19.

Wat ons platform voor een Betere Wereld betreft, hebben we dit kwartaal een andere belangrijke mijlpaal bereikt op onze weg om onze ambitieuze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025 te realiseren. Op Wereldmilieudag hebben we aangekondigd dat we ons wereldwijd engagement om 100% van onze aangekochte elektriciteit uit hernieuwbare bronnen te halen al voor de helft gerealiseerd hebben. We zullen blijven werken aan de realisatie van onze klimaatdoelstellingen via een verhoogd gebruik van hernieuwbare elektriciteit, efficiëntere brouwprocessen, programma's voor groene logistiek en innovaties om onze koolstofvoetafdruk te verlagen. We hebben ook in samenwerking met het United Nations Institute for Training and Research (UNITAR) de Road Safety Toolkit gelanceerd, die overheden een bewezen methodologie aanbiedt voor het ontwerpen en toepassen van lokale oplossingen om het aantal botsingen in het verkeer te verminderen. Onze samenwerking met UNITAR en de lancering van de Road Safety Toolkit versterken ons engagement om wereldwijde samenwerking tussen de openbare en private sector te bevorderen binnen het kader van de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen van de Verenigde Naties.

Onze nettoschuld bedroeg 104,2 miljard USD op datum van 30 juni 2019, en is dus stabiel gebleven ten opzichte van 31 december 2018, na herformulering voor toepassing van IFRS 16 inzake leaserapportage en opname van de leaseverplichting van ongeveer 1,8 miljard USD. De verhouding tussen onze nettoschuld en onze EBITDA is afgenomen van 4,61x op 31 december 2018 tot 4,58x op 30 juni 2019. Deze verlaging werd behaald ondanks het seizoengebonden karakter van onze kasstromen, dat vooral in de tweede helft van het jaar een impact heeft en er doorgaans voor zorgt dat de verhouding tussen onze nettoschuld en onze EBITDA toeneemt tussen 31 december en 30 juni. We gaan ervan uit dat we tegen eind 2019 vooruitgang zullen boeken in de afbouw van onze schulden aangezien de meerderheid van onze kasstroom in de tweede helft van het jaar gegenereerd wordt. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen onze nettoschuld en onze EBITDA van ongeveer 2x, en we blijven ons engageren voor een verhouding tussen onze nettoschuld en onze EBITDA van minder dan 4x tegen het einde van 2020.

Bovendien hebben we op 19 juli 2019 een overeenkomst aangekondigd om onze Australische business (Carlton & United Breweries) te verkopen aan Asahi Group Holdings, Ltd. (Asahi) voor een prijs van 16,0 miljard AUD, hetgeen ongeveer overeenkomt met 11,3 miljard USD, als ondernemingswaarde voor een impliciet veelvoud van 14,9x de genormaliseerde EBITDA van 2018. Als onderdeel van deze transactie zullen we Asahi de rechten verlenen om onze portefeuille van wereldwijde en internationale merken in Australië te commercialiseren. Deze transactie is onderhevig aan de gebruikelijke voorwaarden voor het afsluiten van transacties, met inbegrip van maar niet beperkt tot de goedkeuring van de regelgevende instanties in Australië, en zal naar verwachting worden afgerond tegen het eerste kwartaal van 2020. We blijven geloven in de strategische motieven voor een potentiële notering van een minderheidsbelang in Budweiser APAC, met uitzondering van Australië, op voorwaarde dat deze notering tegen de juiste waardering gebeurt.

We blijven ons sterk engageren om aandeelhouderswaarde te realiseren, onze activiteiten te optimaliseren en duurzame langetermijngroei te bevorderen. Onze degelijke commerciële plannen, ongeëvenaarde portefeuille, diverse geografische voetafdruk, uitstekende operationele efficiëntie en in het bijzonder onze ongelofelijk getalenteerde mensen zorgen ervoor dat we goed gepositioneerd zijn om de wereldwijde biercategorie vorm te geven in 2019 en daarna.

VOORUITZICHTEN VOOR 2019

- (i) **Algemeen resultaat:** We blijven verwachten dat onze opbrengsten en EBITDA in FY19 een mooie groei zullen kennen onder impuls van de sterke resultaten van onze merkenportefeuille en degelijke commerciële plannen. Ons groeimodel is nog sterker gefocust op uitbreiding van de categorie en streeft naar opbrengstengroei met een beter evenwicht tussen volume en opbrengsten per hl. We verwachten dat de opbrengsten per hl sterker zullen groeien dan de inflatie onder impuls van premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en dat de kosten (som van KVG en VAA) onder de inflatie zullen blijven.

- (ii) **Kostprijs Verkochte Goederen:** We blijven verwachten dat de KVG per hl een gemiddelde eencijferige groei zal kennen, waarbij nadelige valutaschommelingen en stijgende grondstofprijzen gecompenseerd zullen worden door initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer.
- (iii) **Synergieën:** We houden vast aan onze verwachting inzake 3,2 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen bij constante wisselkoersen vanaf augustus 2016. Van dit totale bedrag werd 547 miljoen USD door het voormalige SAB gerapporteerd op datum van 31 maart 2016 en werd 2 604 miljoen USD tussen 1 april 2016 en 30 juni 2019 gerealiseerd. Het saldo van ongeveer 50 miljoen USD zal naar verwachting tegen eind 2019 worden gerealiseerd.
- (iv) **Netto financiële kosten:** We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY19 tussen 3,75 en 4,00% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoetorekeningskosten, inclusief wijzigingen onder IFRS 16 (leaserapportage), zullen naar verwachting ongeveer 160 miljoen USD per kwartaal 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.
- (v) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY19 tussen 25% en 27% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's.
- (vi) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 4,0 en 4,5 miljard USD zullen bedragen in FY19.
- (vii) **Schuld:** Ongeveer 40% van onze brutoschuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van rond de 2x. We verwachten dat de verhouding tussen nettoschuld en EBITDA lager dan 4x zal zijn einde 2020.
- (viii) **Dividenden:** We verwachten dat de dividenden na verloop van tijd zullen toenemen, ook al wordt verondersteld dat de groei op korte termijn beperkt zal blijven gezien onze verbintenissen op het vlak van schuldafbouw.

OVERZICHT VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN

Verenigde Staten

In de VS realiseerden we een opbrengstengroei van 1,8% in 2Q19 en van 1,7% in HY19. Dit was vooral te danken aan een stijging van de opbrengsten per hl met 4,2% in 2Q19 en met 3,4% in HY19 ten gevolge van de aanhoudende premiumisering van onze portefeuille en onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, inclusief een prijsverhoging in april, die eerder plaatsvond dan in vorige jaren. We schatten dat de leveringen aan kleinhandelaren (VAK) in de sector met 2,8% gedaald zijn in 2Q19, voornamelijk ten gevolge van ongunstige weersomstandigheden. Onze eigen VAK daalden met 4,0%, terwijl onze leveringen aan groothandelaren (VAG) met 2,3% afnamen. In HY19 daalden onze VAK met 3,0% en onze VAG met 1,7%. We schatten dat we ongeveer 55 basispunten marktaandeel verloren hebben in 2Q19 onder impuls van aanhoudende verschuivingen in de segmentenmix en de timing van onze prijsverhoging. Voor HY19 schatten we dat het totale marktaandeel met 40 basispunten is gedaald, terwijl de VAK in de sector naar schatting met 2,2% is afgenomen.

Onze portefeuille Above Core-merken deed het opnieuw beter dan de sector en veroverde 80 basispunten marktaandeel volgens onze schattingen. De belangrijkste stijgers waren Michelob Ultra, onze portefeuille

regionale ambachtelijke bieren, Bon & Viv Spiked Seltzer en onze innovaties in het segment. Michelob Ultra heeft dit kwartaal zijn marktaandeelresultaat sterk zien verbeteren, met de hoogste winst aan marktaandeel in meer dan twee jaar tijd. Hiermee heeft het merk zijn positie als snelste stijger op het vlak van marktaandeel versterkt. Onze portefeuille regionale ambachtelijke bieren kende een dubbelcijferige groei in 2Q19 en veroverde marktaandeel binnen het segment.

We blijven sterke resultaten zien van onze innovatiepijplijn binnen alle prijssegmenten. We zijn dit jaar tot op heden goed voor 57% van het volume van innovaties in de categorie, en onze meest succesvolle innovaties zijn Michelob Ultra Infusions, Naturdays en Bud Light Lemon Tea.

Het pilssegment blijft onder druk staan aangezien de consument overschakelt op duurdere merken. In 2Q19 is het marktaandeel van onze portefeuille pilsbieren naar schatting met 135 basispunten gedaald, gedeeltelijk door de timing van onze prijsstijging. Binnen het pilssegment is ons marktaandeel in 2Q19 met 20 basispunten gedaald, waardoor ons marktaandeelresultaat voor HY19 een daling van 10 basispunten heeft genoteerd.

In 2Q19 is de EBITDA met 2,8% gestegen, aangezien we de dynamiek van onze premiumiseringsstrategie blijven versnellen en onze middelen hoofdzakelijk aanwenden voor onze commerciële prioriteiten, hetgeen tot een groei van de marge met 40 basispunten tot 40,7% heeft geleid. De EBITDA nam met 2,7% toe in HY19, met een groei van de marge met 38 basispunten tot 40,2%.

Mexico

Onze activiteiten in Mexico hebben een zeer sterk kwartaal gekend met een dubbelcijferige groei van zowel de opbrengsten als de volumes, een lage eencijferige groei van de opbrengsten per hl en een versnelde stijging van het marktaandeel. Het opbrengstenresultaat was deels te danken aan de latere timing van de paasvakantie en werd behaald ondanks een moeilijk vergelijkbare basis. In HY19 kenden de opbrengsten een hoge eencijferige groei als gevolg van een gemiddelde eencijferige stijging van de opbrengsten per hl en een gemiddelde eencijferige toename van de volumes.

De voortgezette uitvoering van het plan voor de uitbreiding van de categorie heeft tot een ononderbroken groei van onze portefeuille core- en premiummerken geleid. Op de markt van de klassieke pilsbieren wordt Victora steeds meer gedronken op weekdagen bij maaltijden, en smeedt Corona steeds betere banden met consumenten door zich voortdurend sterk te maken voor het milieu en de stranden van Mexico op te ruimen. Onze portefeuille premiummerken draagt ook in aanzienlijke mate bij tot onze resultaten: Modelo Especial, Stella Artois en Michelob Ultra kenden tijdens het kwartaal een groei van meer dan 20%. Alle merken van onze portefeuille hebben gebruik gemaakt van digitale communicatie om momenten van cultureel belang te promoten, zoals de Vaderdag van Stella Artois.

In de loop van het kwartaal hebben we met succes onze volledige merkenportefeuille voor het eerst aangeboden in filialen van OXXO, de grootste retailer in Mexico, waar onze bieren voorheen niet verkrijgbaar waren. De eerste campagne vond plaats in Guadalajara in april en de tweede in Mexico City in juni. Vandaag zijn onze bieren beschikbaar in meer dan 4 000 OXXO-filialen. Tegen eind 2022 zullen ze geleidelijk worden gelanceerd in de meer dan 17 000 OXXO-filialen verspreid over het land. De volgende campagne zal begin 2020 van start gaan.

De EBITDA kende een groei van meer dan 30% met een aanzienlijke groei van de marge, voornamelijk dankzij een sterke opbrengstengroei, een daling van de distributiekosten als gevolg van de optimalisatie van de voetafdruk volgend op de opening van de brouwerij Centro eerder dit jaar, en de fasering van de verkoop- en marketinginvesteringen volgend op de activeringen binnen het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™ vorig jaar. In HY19 kende de EBITDA een groei van meer dan 20% met een consistente groei van de marge.

Colombia

Onze activiteiten in Colombia hebben dit kwartaal opnieuw goede resultaten opgeleverd, met een gemiddelde eencijferige stijging van de opbrengsten en een lage eencijferige stijging van de opbrengsten per hl. In vergelijking met het eerste kwartaal kenden we een versnelde volumegroei met een gemiddelde eencijferige stijging van de totale volumes, onder impuls van een stijging van het volume bieren met meer dan 3% en een hoge eencijferige stijging van het volume niet-bieren. We schatten dat het aandeel op de markt van alcoholhoudende dranken van onze portefeuille bieren in 2Q19 met 30 basispunten is toegenomen. In HY19 kenden de opbrengsten, evenals de opbrengsten per hl, een gemiddelde eencijferige groei, en kende het volume een lage eencijferige groei (lage eencijferige stijging van het volume bieren, gemiddelde eencijferige stijging van het volume niet-bieren).

Premiumisering blijft een belangrijke opportuniteit in Colombia, en we nemen het voortouw in de ontwikkeling van het segment via onze portefeuille wereldwijde merken. De merken kenden een groei van meer dan 50% dankzij de voortdurende uitbreiding en succesvolle activeringen, waarbij Corona en Budweiser wat het aandeel in de volumes betreft respectievelijk de nummer een en nummer twee van het internationale premiumsegment zijn geworden. Aguila blijft ook zeer goede resultaten neerzetten met een gemiddelde tweecijferige groei in dit kwartaal, door in te spelen op de passie voor voetbal van de consumenten via een succesvolle campagne tijdens de Copa América.

Naast de sterke prestaties van onze bieren bleven onze niet-alcoholische moutdranken Pony Malta en Malta Leona zich ook profileren als een beter alternatief op dit gebied.

Onze EBITDA kende een lage tweecijferige groei, terwijl de marge met bijna 400 basispunten toenam. Dit was mede het gevolg van sterke opbrengstresultaten, de verdere realisatie van synergieën en de aanhoudende kostendiscipline. In HY19 kende de EBITDA een lage tweecijferige groei, terwijl de marge toenam met meer dan 300 basispunten.

Brazilië

Onze opbrengsten in Brazilië stegen met 7,3% dankzij een stijging van de opbrengsten per hl met 3,7% in 2Q19 en een totale volumegroei van 3,5%. Met een groei van de biervolumes met 2,8% deden we het beter dan de sector, die min of meer stabiel bleef, en de volumegroei van 5,6% bij de niet-bieren was ook hoger dan de lage eencijferige groei van de sector. De merkenmix gekoppeld aan onze voortgezette premiumiseringsstrategie werd deels tenietgedaan door de geografische mix, aangezien we sneller blijven groeien in de noordelijke en noordoostelijke regio's. In HY19 stegen de opbrengsten met 12,3%, met een groei van de opbrengsten per hl van 4,0% en een volumegroei van 8,0% (bieren +7,1%, niet-bieren +10,9%), een beter resultaat dan dat van beide sectoren, die een lage eencijferige groei kenden.

Onze premiummerken, in het bijzonder onze portefeuille wereldwijde merken en onze lokale premiummerken, tekenden in 2Q19 een tweecijferige groei op en deden het dus beter dan de sector, waarbij ze binnen het groeiende premiumsegment aan marktaandeel wonnen. In 2Q19 kende onze portefeuille wereldwijde merken een tweecijferige groei, aangevoerd door Corona en Stella Artois. Onze lokale premiummerken deden het dit kwartaal ook zeer goed, vooral door de tweecijferige groei van Antarctica Original en de voortdurende schaalvergroting van onze portefeuille ambachtelijke bieren. In het Core Plus-segment blijft Bohemia zich snel ontwikkelen met een driecijferige groei ten opzichte van een significante basis. Binnen het Core-segment werd ons nieuwe product Skol Puro Malte na de succesvolle lancering tijdens dit kwartaal overal in het land verkrijgbaar. Onze strategie met betrekking tot betaalbare merken werpt steeds meer vruchten af, voornamelijk door het succes van Nossa en Magnifica, onze betaalbare merken die met lokaal geteelde producten worden gebrouwen. In juni lanceerden we in het kader van dit initiatief in de deelstaat Ceará een nieuw merk, Legítima. We vinden nieuwe opportuniteiten

om onze aanwezigheid in het segment van de goedkope merken in de relevante deelstaten te versterken, met marges die vergelijkbaar zijn met die van onze Core-merken.

De EBITDA daalde met 4,4%, hetgeen gepaard ging met een inkrimping van de marge met 476 basispunten tot 38,9% in 2Q19, aangezien de robuuste opbrengstengroei meer dan tenietgedaan werd door de hogere kostprijs verkochte goederen, als gevolg van de hogere grondstofprijzen (aluminium en gerst) en de devaluatie van transactievaluta. Dit resultaat was in lijn met onze verwachting dat de kostprijs verkochte goederen per hl in Brazilië met ongeveer 15% zou toenemen in 2019, waarbij deze stijging vooral in de eerste drie kwartalen van het jaar zou plaatsvinden. In HY19 nam de EBITDA toe met 2,5%, met een inkrimping van de marge met 383 basispunten tot 39,9%, eveneens als gevolg van de hogere grondstofprijzen en de devaluatie van transactievaluta.

Zuid-Afrika

Onze activiteiten in Zuid-Afrika werden gekenmerkt door een hoge eencijferige opbrengstengroei, onder impuls van een gemiddelde eencijferige volumegroei dankzij de timing van Pasen en ondanks een aanhoudend uitdagend macroeconomisch klimaat. We schatten dat we dit kwartaal in de markt van de alcoholhoudende dranken aan marktaandeel hebben gewonnen. De opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige groei als gevolg van de gunstige merken- en verpakkingmix, dankzij de snellere groei van onze premiummerken en de handige verpakkingen, in combinatie met de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. In HY19 kenden de opbrengsten, de volumes en de opbrengsten per hl een lage eencijferige groei.

Het premiumsegment, waar we opmerkelijk minder aanwezig zijn, blijft sneller groeien dan de totale sector, en onze merken in dat segment blijven een snelle groei kennen. Zo heeft Corona een driecijferige groei opgetekend. We hebben ook een sterke groei opgetekend in het segmenten van de merken die nauw aansluiten bij de biercategorie, met een verdubbeling van het kwartaalvolume van Brutal Fruit.

Bovendien werd ons voor het eerst in de geschiedenis van ons bedrijf de Level 3 Contributor Status in het kader van de Broad-Based Black Economic Empowerment (B-BBEE) toegekend. Vandaag kopen we meer dan 97% van onze verpakkingen en grondstoffen zoals gerst, hop en maïs aan bij lokale leveranciers. We zijn ervan overtuigd dat kleine bedrijfjes de stuwende kracht zijn achter economische groei en verandering, en dat de empowerment van gemeenschappen van cruciaal belang is voor de groei en het succes van onze activiteiten in Zuid-Afrika.

De EBITDA kende een gemiddelde eencijferige daling met een inkrimping van de marge met meer dan 700 basispunten als gevolg van de timing van de afdekkingen van grondstoffen en transactievaluta, evenals de hogere verkoop- en marketinginvesteringen ten behoeve van de groei van onze wereldwijde merken in het premiumsegment. In HY19 kende de EBITDA een lage dubbelcijferige daling en kromp de marge met ongeveer 670 basispunten.

China

Onze activiteiten in China kenden in 2Q19 een opbrengstengroei van 7,1%. De volumes groeiden met 0,6% onder impuls van onze aanhoudende premiumiseringsinspanningen en de fasering van de leveringen vóór de activeringen in de zomer, ondanks een zwakkere sector en een moeilijk vergelijkbare basis. Dit kwartaal hebben we de beste resultaten neergezet in meer dan drie jaar tijd. De opbrengsten per hl kenden een groei met 6,5%, voornamelijk dankzij de premiumisering en de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. In HY19 stegen de opbrengsten met 7,4% als gevolg van de groei van de opbrengsten per hl met 7,6% en een lichte daling van de volumes met 0,2%.

Onze portefeuille superpremiummerken blijft het met een tweecijferige groei zeer goed doen, met Corona en Hoegaarden als sterkste stijgers. Budweiser kende een gemiddelde eencijferige groei onder impuls van de activeringen rond passiepunten als sport en maaltijden. In het Core Plus-segment kende onze recente innovatie Harbin Crystal een sterke groei, aangezien consumenten blijven overschakelen op duurdere merken. Ook in het kanaal van de e-commerce boekte onze portefeuille opnieuw een tweecijferige groei.

De EBITDA kende een groei van 24,4% met een stijging van de marge met 583 basispunten dankzij de voortzetting van de premiumisering van onze portefeuille, en de sterke operationele hefboomwerking is het gevolg van kostendiscipline en de fasering van verkoop- en marketinginitiatieven. In HY19 steeg de EBITDA met 21,6% en kende de marge een groei met 477 basispunten.

Hoogtepunten van onze andere markten

In **Canada** noteerden we een lage eencijferige opbrengstendaling in 2Q19, met een daling van de volumes door een zwakke biersector. De opbrengst per hl kende een lage eencijferige groei. We schatten dat we dit kwartaal aan marktaandeel hebben gewonnen dankzij winst in de premium-, Core Plus- en Core-segmenten, die gedeeltelijk teniet werd gedaan door aanhoudende druk van de concurrentie in het segment goedkope merken. Onze High End Company in Canada blijft sneller groeien dan de sector en wint marktaandeel in het premiumsegment, onder impuls van de tweecijferige volumegroei van onze premium importmerken, waaronder Corona, Stella Artois en Hoegaarden. De toename van ons marktaandeel in de Core- en Core Plus-segmenten was vooral te danken aan Bud Light en Michelob Ultra, het snelst groeiende merk in Canada.

In **Peru** realiseerden we een hoge eencijferige opbrengstengroei als gevolg van een gezonde merkenmix en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, waaronder een prijsstijging ter compensatie van de stijging van de accijnzen, hoewel de volumes een lage eencijferige daling kenden als gevolg van het uitdagende macro-economische klimaat. Onze wereldwijde merken bleven het zeer goed doen en kenden een groei van meer dan 50%, met Corona en Budweiser als sterkste stijgers. Cristal, ons grootste Core-merk, zette ook zeer sterke resultaten neer als gevolg van een succesvolle campagne tijdens de Copa América. In **Ecuador** kenden onze activiteiten in 2Q19 een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en een lage eencijferige volumegroei. De premiumisering blijft een belangrijke factor voor het succes van onze merken. Zowel onze wereldwijde merken als onze lokale premiummerken kenden een tweecijferige groei.

In **Argentinië** worden we nog steeds geconfronteerd met een extreem moeilijk macro-economisch klimaat, waardoor de volumes in 2Q19 een lage tweecijferige daling kenden. Anderzijds noteerden we dankzij onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer een tweecijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengsten per hl. We blijven in onze sterke merkenportefeuille investeren om de juiste merken aan te bieden en op verschillende gelegenheden aan de noden van de consument te voldoen. Onze Above Core-merken doen het goed, onder impuls van onze wereldwijde merken en lokale kampioenen. In het licht van de moeilijke macro-economische omstandigheden zetten we onze betaalbaarheidsstrategie verder met de lancering van verpakkingen die de kleine uitgaven minimaliseren.

Binnen EMEA kende **Europa** een sterk kwartaal met een gemiddelde eencijferige groei van zowel de opbrengsten als de volumes en met een hoge eencijferige groei van de EBITDA. Dit sterke resultaat werd gedreven door een toename van het marktaandeel op al onze belangrijke markten en ondersteund door een aanhoudende groei van het premiumsegment ondanks een moeilijk vergelijkbare basis door onze activeringen in het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™. In het VK hebben we opnieuw een volumestijging genoteerd, zowel in het horecasegment als in het thuisverbruiksegment, met een tweecijferige volumestijging voor Corona en Bud Light. In België blijven de volumes een stijging kennen, met een gezonde winst voor Jupiler en een sterke groei van Stella Artois, ondersteund door de nieuwe "Home of Beer"-campagne. Bovendien realiseerden we in Frankrijk en Nederland een sterke

opbrengstenstijging, gekoppeld aan een tweecijferige volumestijging, nog versterkt door de succesvolle lancering van Budweiser in Frankrijk. In **Afrika** (zonder Zuid-Afrika) blijft Nigeria de toon zetten met een tweecijferige opbrengsten- en volumegroei, dankzij de sterke resultaten van de portefeuille Core-merken alsook van Budweiser in het premiumsegment. In Tanzania kenden onze biervolumes dit kwartaal opnieuw een groei en hebben al onze merken goede resultaten behaald. De volumes in Mozambique kenden een daling van ongeveer 15% in de nasleep van een verwoestende tropische cycloon eerder dit jaar.

In **Australië** werd in 2Q19 een tweecijferige opbrengsten- en volumegroei genoteerd, dankzij de latere timing van de paasvakantie en de fasering van de voorraadniveaus vóór een geplande prijsstijging in augustus. Great Northern blijft een belangrijke groeimotor met een aanhoudende tweecijferige groei. Ook onze premiummerken doen het goed, met Corona en onze lokale ambachtelijke merken als sterkste stijgers. Ons eerste alcoholvrije bier, Carlton Zero, blijft onze NABLAB-portefeuille versterken.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	2Q18 Geherformuleerd	2Q18 Referentiebasis	2Q19	Interne groei
Opbrengsten	13 992	13 764	13 963	6.2%
Kostprijs verkochte goederen	-5 163	-5 092	-5 263	-7.2%
Brutowinst	8 828	8 672	8 700	5.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 519	-4 455	-4 220	0.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	216	211	233	18.0%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	4 525	4 428	4 713	12.2%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 100		- 59	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 301		-1 004	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 164		44	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	36		9	
Belastingen	- 754		- 943	
Winst	2 244		2 760	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	309		276	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 935		2 484	
Genormaliseerde EBITDA	5 694	5 582	5 862	9.4%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 159		2 470	

	HY18 Geherformuleerd	HY18 Referentiebasis	HY19	Interne groei
Opbrengsten	27 087	26 854	26 552	6.0%
Kostprijs verkochte goederen	-10 165	-10 096	-10 138	-6.6%
Brutowinst	16 922	16 758	16 414	5.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-8 839	-8 774	-8 258	-1.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	402	397	393	7.0%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	8 485	8 383	8 549	10.6%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 196		- 104	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-2 878		-1 365	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 494		1 166	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	93		62	
Belastingen	-1 420		-1 666	
Winst	3 590		6 642	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	636		587	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 954		6 055	
Genormaliseerde EBITDA	10 820	10 702	10 849	8.8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	3 602		4 986	

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	2Q18	2Q19	HY18	HY19
Herstructurering	- 83	- 30	- 137	- 58
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	- 23	- 16	- 38	- 23
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	6	- 14	- 21	- 24
Impact op bedrijfsresultaat	- 100	- 59	- 196	- 104

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 59 miljoen USD aan eenmalige kosten in 2Q19, vooral ten gevolge van de eenmalige kosten in verband met de integratie van SAB.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	2Q18 Geherformuleerd	2Q19	HY18 Geherformuleerd	HY19
Netto-interestkosten	- 986	- 973	- 1 955	- 1 946
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 24	- 23	- 48	- 48
Periode toerekeningkosten	- 127	- 146	- 239	- 290
Aanpassing aan marktwaarde	- 16	173	- 258	1 124
Overige financiële resultaten	- 148	- 35	- 378	- 205
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 1 301	- 1 004	- 2 878	- 1 365

De netto financiële kosten werden positief beïnvloed door de marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. 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

	2Q18	2Q19	HY18	HY19
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	89.28	74.76	93.13	57.70
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	86.50	77.84	86.50	77.84
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	46.9	46.9	46.9	46.9

Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	2Q18	2Q19	HY18	HY19
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	- 10	88	- 127	556
Andere aanpassing aan marktwaarde	- 9	87	- 123	542
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	- 146	- 131	- 244	68
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 164	44	- 494	1 166

De eenmalige netto financiële opbrengsten omvatten marktwaardewinsten op afgeleide instrumenten aangaan 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. Eenmalige uitgestelde aandelen instrumenten

	2Q18	2Q19	HY18	HY19
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	89.28	74.76	93.13	57.70
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	86.50	77.84	86.50	77.84
Aantal eigen-vermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	2Q18 Geherformuleerd	2Q19	HY18 Geherformuleerd	HY19
Belastingen	754	943	1 420	1 666
Effectieve Aanslagvoet	25.5%	25.5%	28.9%	20.2%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	24.7%	25.9%	26.1%	23.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	24.6%	27.2%	25.0%	27.4%

De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's houdt vooral verband met de landenmix.

Winst, genormaliseerde winst en onderliggende winst

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

	2Q18 Geherformuleerd	2Q19	HY18 Geherformuleerd	HY19
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 935	2 484	2 954	6 055
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	100	59	196	104
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	164	- 44	494	-1 166
Eenmalige belastingen	- 43	- 19	- 45	5
Eenmalige minderheidsbelangen	4	- 10	3	- 12
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 159	2 470	3 602	4 986
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 175	2 295	3 860	3 866

Basis-WPA, genormaliseerde WPA en onderliggende WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	2Q18 Geherformuleerd	2Q19	HY18 Geherformuleerd	HY19
Basis-WPA	0.98	1.25	1.50	3.06
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.05	0.03	0.10	0.05
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0.08	-0.02	0.25	-0.59
Eenmalige belastingen	-0.02	-0.01	-0.02	-
Genormaliseerde WPA	1.09	1.25	1.82	2.52
Onderliggende WPA	1.10	1.16	1.95	1.95

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

	2Q18 Geherformuleerd	2Q19	HY18 Geherformuleerd	HY19
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	2.29	2.38	4.30	4.34
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-	-	-	-0.02
Genormaliseerde EBIT	2.29	2.38	4.30	4.32
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.01	0.09	-0.13	0.57
Netto financiële kosten	-0.65	-0.59	-1.33	-1.26
Belastingen	-0.40	-0.49	-0.74	-0.84
Geassocieerde deelnemingen & minderheidbelangen	-0.13	-0.14	-0.27	-0.27
Genormaliseerde WPA	1.09	1.25	1.82	2.52
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.01	-0.09	0.13	-0.57
Hyperinflatie impact op WPA	-	-	-	-
Onderliggende WPA	1.10	1.16	1.95	1.95

Toepassing van boekhoudkundige correcties voor de hyperinflatie in Argentinië

Na het bereiken van een cumulatief inflatiecijfer van meer dan 100% over drie jaar tijd rapporteren we, vanaf de bekendmaking van de resultaten van 3Q18, waarin we verslag uitbrachten over de impact van de hyperinflatie voor de eerste negen maanden van 2018, de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie.

We hebben de Referentiebasis voor 2018 (tot genormaliseerde EBIT) aangepast op basis van de impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie in Argentinië alsof we al sinds 1 januari 2018 boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie toepassen.

Hyperinflatie had de volgende impact op onze opbrengsten en genormaliseerde EBITDA in 2Q18 en 2Q19 en in HY18 en HY19:

Tabel 13. Hyperinflatie impact (miljoen USD)

	2Q18 Referentiebasis	2Q19	HY18 Referentiebasis	HY19
Opbrengsten				
Indexering ⁽¹⁾	41	45	55	59
Slotkoers ⁽²⁾	- 269	16	- 288	- 31
Totaal	- 228	61	- 233	28
EBITDA				
Indexering ⁽¹⁾	13	20	17	24
Valuta-effect ⁽²⁾	- 117	13	- 125	- 14
Totaal	- 104	33	- 108	10
USDARS gemiddelde koers			20.3037	40.2779
USDARS slotkoers			28.8620	42.4489

(1) Indexering berekend op basis van de slotkoers

(2) De hyperinflatie impact wordt berekend als het verschil tussen de omrekening van de Argentijnse peso (ARS) tegen slotkoers en de omrekening tegen de gemiddelde koers voor iedere periode.

Overeenkomstig IAS 29 moeten we bovendien de niet-monetaire activa en passiva die aan historische kostprijs vermeld worden in de balans van activiteiten in economieën met hyperinflatie herformuleren aan de hand van inflatie-indexen, de resulterende hyperinflatie via de resultatenrekening rapporteren door middel van een specifieke post voor monetaire correcties voor hyperinflatie onder financiële kosten en eventuele uitgestelde belastingen op dergelijke correcties rapporteren.

In HY19 hebben we een monetaire correctie van 48 miljoen USD onder financiële kosten gerapporteerd, evenals een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan de houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 4 miljoen USD. Dit had geen impact op de genormaliseerde WPA in 2Q19 of HY19.

De Geheformuleerde Resultaten voor 2018 die rekening houden met de nieuwe regels voor rapportage van leaseovereenkomsten werden niet geheformuleerd voor rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie voor de periodes eindigend op 31 maart 2018 en 30 juni 2018. Bijgevolg bevatten de Geheformuleerde Resultaten voor 2Q18 geen enkele impact van rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Gelieve te verwijzen naar de Referentiebasis voor 2Q18 voor de resultaten inclusief de impact van rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie en naar de nieuwe regels voor rapportage van leaseovereenkomsten voor resultaten tot genormaliseerde EBIT.

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

	Tabel 14. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)					
	2Q18		2Q19	HY18		HY19
	Geheformuleerd	Referentiebasis		Geheformuleerd	Referentiebasis	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 935		2 484	2 954		6 055
Minderheidsbelangen	309		276	636		587
Winst	2 244		2 760	3 590		6 642
Belastingen	754		943	1 420		1 666
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	- 36		- 9	- 93		- 62
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	1 301		1 004	2 878		1 365
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	164		- 44	494		- 1 166
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)	100		59	196		104
Genormaliseerde EBIT	4 525	4 428	4 713	8 485	8 383	8 549
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 169	1 154	1 149	2 335	2 319	2 300
Genormaliseerde EBITDA	5 694	5 582	5 862	10 820	10 702	10 849

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

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met onderstaande effecten op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) belastingen, (iii) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, (iv) netto financiële kosten, (v) eenmalige netto financiële kosten, (vi) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) en (vii) 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 15. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	HY18 Geherformuleerd	HY19
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	3 590	6 642
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	7 022	4 147
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	10 612	10 789
Verandering in bedrijfskapitaal	-2 298	-1 593
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	- 282	- 279
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	-4 645	-4 158
Ontvangen dividenden	38	137
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	3 425	4 896
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-1 972	-1 499
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven/afgestane liquide middelen	- 72	- 250
Netto ontvangsten uit de aan SABMiller transactie gerelateerde verkoop van activa	- 430	-
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van investeringen in kortetermijn schuldinstrumenten	1 299	- 1
Overige	- 75	- 5
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	-1 250	-1 755
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-5 132	-2 389
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	1 703	1 411
Payments of lease liabilities	- 222	- 235
Overige (onder meer aankoop van minderheidsbelangen)	-1 192	- 784
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	-4 843	-1 997
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	-2 668	1 144

In HY19 was er een stijging van de liquide middelen met 1 144 miljoen USD vergeleken met een daling met 2 668 miljoen USD in HY18, met de volgende verschuivingen:

- Onze kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg 4 896 miljoen USD in de eerste helft van 2019 vergeleken met 3 425 miljoen USD in de eerste helft van 2018. De stijging is voornamelijk het gevolg van kleinere veranderingen in het bedrijfskapitaal in 2019 in vergelijking met 2018 en een daling van de in 2019 betaalde belastingen. De in 2018 betaalde belastingen omvatten belastingen die betrekking hadden op vroegere periodes. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2019 en 2018 weerspiegelen hogere bedrijfskapitaalniveaus op het einde van juni dan op het einde van het jaar ten gevolge van seizoensgebondenheid.
- De netto uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 1 755 miljoen USD in de eerste helft van 2019 vergeleken met een netto uitgaande kasstroom ten bedrage van 1 250 miljoen USD in de eerste helft van 2018. De stijging in de uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten was hoofdzakelijk het gevolg van lagere opbrengsten van de verkoop van schuldinstrumenten op korte termijn. De kasstroom van 2018 die werd aangewend voor investeringsactiviteiten werd negatief beïnvloed door de betalingen die betrekking hebben op de wederaankoop van de distributierechten voor Budweiser in Argentinië en door de betalingen met betrekking tot de verkoop van activiteiten van SAB, die in 2019 niet herhaald werden.

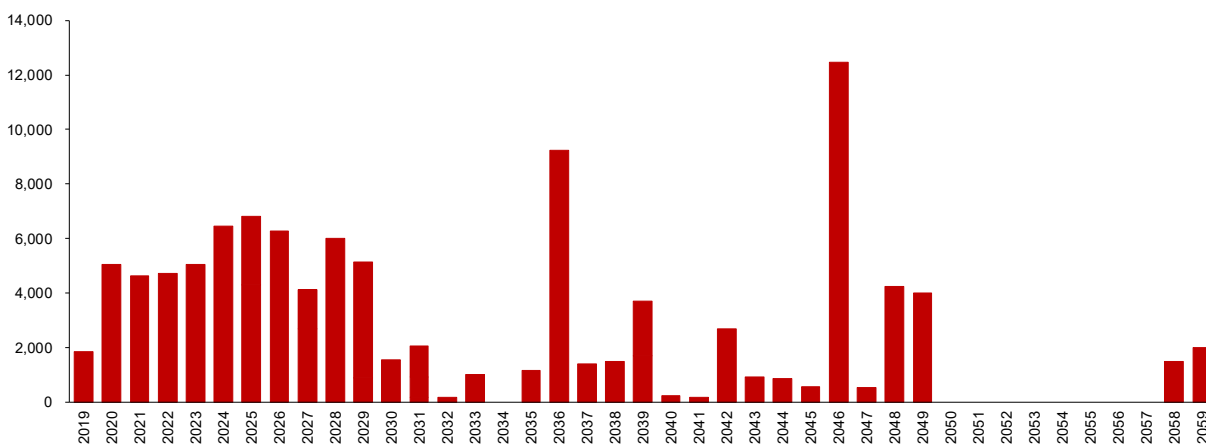
- De uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 1 997 miljoen USD in de eerste helft van 2019, tegenover een uitgaande kasstroom van 4 843 miljoen USD in de eerste helft van 2018.

Onze nettoschuld werd geherformuleerd om de impact van de toepassing van IFRS 16 te weerspiegelen en bedroeg 104,2 miljard USD op 30 juni 2019 en 31 december 2018. De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA was 4,61x op 31 december 2018 op een Geherformuleerde basis en 4,58x op 30 juni 2019 op Referentiebasis. De berekening van de verhouding tussen onze nettoschuld en de EBITDA voor FY18 werd geherformuleerd met inachtneming van de nieuwe regels voor rapportage van leaseovereenkomsten (IFRS 16). De berekening van de verhouding tussen onze nettoschuld en de EBITDA gebeurt op Referentiebasis. De Referentiebasis weerspiegelt de herformulering voor de impact van rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie voor de Argentijnse activiteiten alsof het bedrijf de rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie al sinds 1 januari 2018 toepast en na herformulering van de EBITDA en de nettoschuld met inachtneming van de nieuwe regels voor rapportage van leaseovereenkomsten. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen onze nettoschuld en onze EBITDA van ongeveer 2x, en we blijven ons engageren voor een verhouding tussen onze nettoschuld en onze EBITDA van minder dan 4x tegen het einde van 2020.

We zullen blijven inzetten op proactief beheer van onze schuldportefeuille, die voor 91% uit vastrentende schulden bestaat. 40% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en de vervaldagen van onze schulden zijn mooi verspreid over de komende jaren.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroomgeneratie hadden we op 30 juni 2019 een totale liquiditeit van 17,1 miljard USD, bestaande uit 9,0 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 8,1 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortetermijnschulden bij kredietinstellingen. Hoewel we dergelijke bedragen kunnen lenen om aan onze liquiditeitsnoden te voldoen, doen we hoofdzakelijk een beroep op kasstromen uit operationele activiteiten om onze doorlopende activiteiten te financieren.

Tabel 16. Obligaties terugbetalingsschema per 30 juni 2019 (miljoen USD)



RECENTE GEBEURTENISSEN

Potentiële IPO van Budweiser APAC

Op 12 juli 2019 hebben we beslist dat de voorgestelde notering van een minderheidsbelang in onze Aziatische dochteronderneming Budweiser Brewing Company APAC Limited (Budweiser APAC) op de beurs van Hong Kong op dat ogenblik niet zou doorgaan.

Overeenkomst voor de verkoop van Carlton & United Breweries aan Asahi Group Holdings, Ltd. en Permanente Evaluatie van een potentiële IPO van Budweiser APAC

Op 19 juli 2019 kondigden we een overeenkomst aan voor de verkoop van onze Australische activiteiten (Carlton & United Breweries) aan Asahi Group Holdings, Ltd. voor een prijs van 16,0 miljard AUD, hetgeen ongeveer overeenkomt met 11,3 miljard USD, als ondernemingswaarde voor een impliciet veelvoud van 14,9x de genormaliseerde EBITDA van 2018. Als onderdeel van deze transactie zullen we Asahi de rechten verlenen om onze portefeuille van wereldwijde en internationale merken in Australië te commercialiseren. Deze transactie is onderhevig aan de gebruikelijke voorwaarden voor het afsluiten van transacties, met inbegrip van maar niet beperkt tot de goedkeuring van de regelgevende instanties in Australië, en zal naar verwachting worden afgerond tegen het eerste kwartaal van 2020.

Daarnaast deelden we mee dat we blijven geloven in de strategische motieven voor een potentiële notering van een minderheidsbelang in Budweiser APAC, met uitzondering van Australië, op voorwaarde dat deze notering tegen de juiste waardering gebeurt.

Dit persbericht vertegenwoordigt geen aanbod om aandelen in Budweiser APAC te verkopen, noch een uitnodiging om er te kopen.

TOELICHTINGEN

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

AB InBev heeft haar resultaten voor 2018 geherformuleerd, rekening houdend met de nieuwe IFRS-regels voor rapportage van leaseovereenkomsten alsof het bedrijf de nieuwe standaard al vanaf 1 januari 2018 had toegepast, en de nieuwe organisatiestructuur van het bedrijf die op 1 januari van kracht werd overeenkomstig de IFRS-regels. Deze presentatie wordt de "Geherformuleerde Resultaten voor 2018" genoemd.

AB InBev heeft haar segmentrapportage voor 2018 bijgewerkt met het oog op de bekendmaking van de resultaten. Deze presentatie (de "Referentiebasis voor 2018" genoemd) omvat, voor vergelijkingsdoeleinden en teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, (i) de nieuwe organisatiestructuur die op 1 januari 2019 van kracht werd; (ii) de impact van rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie voor de Argentijnse activiteiten alsof de onderneming al sinds 1 januari 2018 rapporteert met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie; en (iii) de geherformuleerde resultaten overeenkomstig de nieuwe IFRS-regels alsof het bedrijf de nieuwe norm al met ingang van 1 januari 2018 toepast.

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 22 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 eenmalige opbrengsten en kosten en stopgezette activiteiten. Eenmalige opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. Op 30 maart 2018 werd de 50:50 fusie van de bestaande activiteiten van AB InBev en Anadolu Efes in Rusland en Oekraïne afgerond. De gecombineerde activiteiten zijn volledig geconsolideerd in de financiële staten van Anadolu

Efes. Ten gevolge van deze transactie consolideert AB InBev haar activiteiten in Rusland en Oekraïne niet langer en sinds die datum verwerkt AB InBev haar investering in AB InBev Efes administratief volgens de vermogensmutatiemethode. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen.

De winst per aandeel voor 2Q19 en HY19 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 980 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 975 miljoen aandelen voor 2Q18 en HY18.

Wettelijke disclaimer

Dit bericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten onder andere verklaringen met betrekking tot AB InBevs bedrijfscombinatie met ABI SAB Group Holdings Limited en andere verklaringen dan historische feiten. Toekomstgerichte verklaringen omvatten verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van het vermogen om uit de bedrijfscombinatie met ABI SAB Group Holdings Limited synergieën te realiseren en een onvermogen om alle strategische opties met betrekking tot onze Asia Pacific-activiteiten te voltooien en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 22 maart 2019. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen.

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

De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor de eerste helft van 2019 (HY19) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2019; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PricewaterhouseCoopers Bedrijfsrevisoren/Réviseurs d'Entreprises CVBA/SCRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten) en in overeenstemming met de Internal Standard on Review Engagement 2410. De conclusie van de commissarissen luidt dat er tijdens hun controle geen enkel element naar voren kwam op basis waarvan ze menen dat deze voorlopige financiële gegevens niet correct voorgesteld worden, in alle wezenlijke opzichten, conform IAS 34 "Tussentijdse Financiële Verslaggeving" zoals gepubliceerd door IASB en goedgekeurd door de Europese Unie. De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 11 tot 13 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2019 (met uitzondering van de volume-informatie).

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 25 juli 2019:

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

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast resultaten AB InBev 2Q19](#)

Telefonische conferentie (met interactieve V&A):

[Telefonische conferentie AB InBev 2Q19 \(met interactieve V&A\)](#)

CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

Investeerders

Lauren Abbott

Tel: +1 212 573 9287

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

Mariusz Jamka

Tel: +32 16 276 888

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

Jency John

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: jency.john@ab-inbev.com

Media

Pablo Jimenez

Tel: +1 212 573 9289

E-mail: pablo.jimenez@ab-inbev.com

Ingvild Van Lysebetten

Tel: +32 16 276 608

E-mail: ingvild.vanlysebetten@ab-inbev.com

Fallon Buckelew

Tel: +1 310 592 6319

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

Over Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met secundaire noteringen op de Mexicaanse (MEXBOL: ANB) en Zuid-Afrikaanse (JSE: ANH) beurzen en met American Depositary Receipts op de New York Stock Exchange (NYSE: BUD). We koesteren de Droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld. Bier, het oorspronkelijke sociale netwerk, brengt reeds sedert duizenden jaren mensen samen. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste natuurlijke ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; de multi-nationale merken Beck's®, Castle®, Castle Lite®, Hoegaarden® en Leffe®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Michelob Ultra®, 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 175 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2018 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 54,6 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1						
AB InBev Wereldwijd	2Q18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	143 685	- 600	-	3 035	146 120	2.1%
waarvan AB InBev eigen bieren	127 632	- 20	-	2 853	130 465	2.2%
Opbrengsten	13 764	- 20	- 624	843	13 963	6.2%
Kostprijs verkochte goederen	-5 092	- 77	274	- 369	-5 263	-7.2%
Brutowinst	8 672	- 97	- 350	475	8 700	5.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 455	12	208	16	-4 220	0.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	211	1	- 16	38	233	18.0%
Genormaliseerde EBIT	4 428	- 82	- 158	528	4 713	12.2%
Genormaliseerde EBITDA	5 582	- 17	- 221	521	5 862	9.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.6%				42.0%	123 bps
Noord-Amerika	2Q18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	29 813	15	-	- 715	29 113	-2.4%
Opbrengsten	4 181	7	- 24	59	4 224	1.4%
Kostprijs verkochte goederen	-1 535	- 5	8	- 10	-1 543	-0.7%
Brutowinst	2 647	2	- 17	49	2 681	1.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 179	- 3	8	- 13	-1 186	-1.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1	-	-	7	8	-
Genormaliseerde EBIT	1 469	- 1	- 8	43	1 503	2.9%
Genormaliseerde EBITDA	1 673	- 1	- 9	35	1 698	2.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.0%				40.2%	26 bps
Midden-Amerika	2Q18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	32 212	- 55	-	2 051	34 208	6.4%
Opbrengsten	2 892	- 31	- 119	282	3 024	9.8%
Kostprijs verkochte goederen	- 851	5	33	- 74	- 887	-8.7%
Brutowinst	2 041	- 26	- 86	208	2 137	10.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 827	4	31	55	- 736	6.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	21	3	- 1	25	47	107.4%
Genormaliseerde EBIT	1 235	- 19	- 56	288	1 448	23.7%
Genormaliseerde EBITDA	1 448	- 33	- 65	320	1 670	22.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50.1%				55.2%	575 bps
Zuid Amerika	2Q18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	30 383	21	-	184	30 588	0.6%
Opbrengsten	2 101	2	- 110	159	2 152	7.6%
Kostprijs verkochte goederen	- 797	- 48	86	- 132	- 890	-15.6%
Brutowinst	1 304	- 46	- 24	27	1 262	2.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 720	- 5	50	- 18	- 693	-2.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	74	- 3	- 2	- 31	38	-43.3%
Genormaliseerde EBIT	657	- 54	24	- 21	607	-3.5%
Genormaliseerde EBITDA	884	21	8	- 74	839	-8.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	42.1%				39.0%	-632 bps

EMEA	2Q18 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
Volumes (duizend hls)	21 340	- 416	-	1 155	22 079	5.5%
Opbrengsten	2 176	- 10	- 198	145	2 113	6.7%
Kostprijs verkochte goederen	- 887	7	80	- 109	- 910	-12.6%
Brutowinst	1 289	- 3	- 118	35	1 203	2.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 751	- 2	66	- 23	- 711	-3.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	68	-	- 4	- 8	55	-11.3%
Genormaliseerde EBIT	606	- 5	- 57	4	548	0.7%
Genormaliseerde EBITDA	847	- 6	- 79	41	803	4.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38.9%				38.0%	-68 bps

Azië	2Q18 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
Volumes (duizend hls)	29 804	- 32	-	333	30 105	1.1%
Opbrengsten	2 327	- 14	- 170	163	2 306	7.1%
Kostprijs verkochte goederen	- 958	- 2	64	1	- 895	0.1%
Brutowinst	1 369	- 16	- 106	164	1 411	12.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 741	19	47	33	- 642	4.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	43	-	- 4	24	63	56.7%
Genormaliseerde EBIT	670	3	- 63	221	832	33.2%
Genormaliseerde EBITDA	870	3	- 76	200	998	23.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.4%				43.3%	564 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q18 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	2Q19	Interne groei
Volumes (duizend hls)	132	- 132	-	26	26	-
Opbrengsten	87	26	- 2	36	145	32.3%
Kostprijs verkochte goederen	- 65	- 34	3	- 44	- 138	-46.4%
Brutowinst	22	- 8	1	- 9	7	-64.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 236	- 1	5	- 19	- 251	-8.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	5	2	- 4	20	21	322.6%
Genormaliseerde EBIT	- 209	- 6	2	- 8	- 224	-3.9%
Genormaliseerde EBITDA	- 141	- 1	- 1	- 1	- 146	-0.4%

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	HY18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	278 515	-3 645	-	4 711	279 581	1.7%
waarvan AB InBev eigen bieren	245 983	-2 539	-	4 037	247 481	1.7%
Opbrengsten	26 854	- 180	-1 724	1 603	26 552	6.0%
Kostprijs verkochte goederen	-10 096	- 30	653	- 666	-10 138	-6.6%
Brutowinst	16 758	- 210	-1 071	936	16 414	5.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-8 774	64	544	- 92	-8 258	-1.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	397	- 4	- 27	28	393	7.0%
Genormaliseerde EBIT	8 383	- 150	- 554	872	8 549	10.6%
Genormaliseerde EBITDA	10 702	- 55	- 731	935	10 849	8.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.9%				40.9%	104 bps

Noord-Amerika	HY18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	54 627	15	-	-1 007	53 635	-1.8%
Opbrengsten	7 641	7	- 44	98	7 701	1.3%
Kostprijs verkochte goederen	-2 832	- 7	14	- 42	-2 869	-1.5%
Brutowinst	4 808	1	- 31	55	4 833	1.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 228	- 3	17	17	-2 197	0.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	-	-	19	20	-
Genormaliseerde EBIT	2 581	- 2	- 13	91	2 656	3.5%
Genormaliseerde EBITDA	2 995	- 2	- 15	67	3 045	2.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.2%				39.5%	38 bps

Midden-Amerika	HY18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	62 950	- 109	-	1 881	64 722	3.0%
Opbrengsten	5 597	- 59	- 210	407	5 735	7.3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 662	- 17	60	- 92	-1 711	-5.5%
Brutowinst	3 935	- 76	- 150	315	4 024	8.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 625	12	56	74	-1 483	4.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	27	4	- 1	25	55	79.9%
Genormaliseerde EBIT	2 337	- 60	- 95	414	2 595	18.2%
Genormaliseerde EBITDA	2 742	- 58	- 111	464	3 036	17.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.0%				52.9%	449 bps

Zuid Amerika	HY18	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY19	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	64 471	188	-	2 198	66 856	3.4%
Opbrengsten	4 962	12	- 814	611	4 769	12.3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 879	- 57	312	- 305	-1 928	-15.8%
Brutowinst	3 082	- 46	- 502	306	2 841	10.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 588	- 12	250	- 75	-1 427	-4.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	156	- 4	- 11	- 41	100	-27.0%
Genormaliseerde EBIT	1 649	- 62	- 263	190	1 514	12.1%
Genormaliseerde EBITDA	2 141	35	- 350	149	1 976	6.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	43.1%				41.4%	-213 bps

EMEA	HY18 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	HY19	Interne groei
Volumes (duizend hls)	41 889	-3 228	-	1 574	40 235	4.1%
Opbrengsten	4 095	- 147	- 348	187	3 786	4.8%
Kostprijs verkochte goederen	-1 721	86	142	- 144	-1 637	-8.9%
Brutowinst	2 374	- 61	- 207	42	2 149	1.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 473	51	122	- 59	-1 359	-4.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	117	- 1	- 7	- 11	98	-9.4%
Genormaliseerde EBIT	1 018	- 10	- 92	- 27	888	-2.7%
Genormaliseerde EBITDA	1 507	- 25	- 134	24	1 373	1.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.8%				36.3%	-113 bps

Azië	HY18 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	HY19	Interne groei
Volumes (duizend hls)	54 100	- 32	-	23	54 092	-
Opbrengsten	4 367	- 14	- 302	255	4 306	5.9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 828	- 2	118	- 32	-1 743	-1.7%
Brutowinst	2 539	- 16	- 184	224	2 563	8.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 363	19	85	22	-1 237	1.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	84	-	- 6	13	91	16.1%
Genormaliseerde EBIT	1 259	3	- 105	259	1 417	20.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 642	3	- 130	273	1 787	16.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.6%				41.5%	384 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY18 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	HY19	Interne groei
Volumes (duizend hls)	478	- 478	-	42	42	-
Opbrengsten	193	20	- 5	46	254	23.7%
Kostprijs verkochte goederen	- 173	- 33	7	- 52	- 249	-27.9%
Brutowinst	21	- 13	3	- 6	5	-74.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 496	- 3	15	- 72	- 556	-14.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	13	- 3	- 2	22	29	233.8%
Genormaliseerde EBIT	- 462	- 19	16	- 56	- 522	-11.6%
Genormaliseerde EBITDA	- 325	- 9	9	- 42	- 368	-12.4%