

Voorkennis / Gereguleerde informatie¹

Anheuser-Busch InBev publiceert de resultaten voor het derde kwartaal en de eerste negen maanden van 2020

"Onze resultaten voor het derde kwartaal weerspiegelen onze fundamentele kracht als 's werelds grootste brouwer en de veerkracht van de wereldwijde biercategorie. We zijn erin geslaagd sterke volume- en opbrengstenprestaties neer te zetten dankzij ons vermogen om ons snel aan te passen aan de veranderende behoeften van onze klanten en consumenten. In een omgeving die onstabiel en onzeker blijft, blijven we gefocust om een deel van de oplossing te zijn door de gezondheid en het welzijn van onze mensen, gemeenschappen en klanten centraal te stellen."

Carlos Brito (CEO)

KERNCIJFERS

- **Opbrengsten:** De opbrengsten namen in 3Q20 met 4,0% toe dankzij de positieve impact van een gezonde groei van de volumeprestaties en de opbrengst per hl met 2,3%. De opbrengsten daalden in 9M20 met 6,8%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 1,6%.
- **Volume:** De totale volumes namen in 3Q20 met 1,9% toe, waarbij het volume eigen bieren met 2,6% toenam en het volume niet-bieren een daling van 2,5% kende. In 9M20 namen de totale volumes met 8,2% af, waarbij het biervolume met 8,3% daalde en het volume niet-bieren een daling van 5,9% kende.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken - Budweiser, Stella Artois en Corona - stegen in 3Q20 met 6,8% wereldwijd en met 8,1% buiten hun respectievelijke thuismarkten. In 9M20 daalden de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken met 7,2% wereldwijd en met 7,5% buiten hun respectievelijke thuismarkten.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** De KVG steeg met 9,6% in 3Q20 en met 8,3% per hl, hoofdzakelijk als gevolg van aanpassingen aan de toeleveringsketen om aan de veranderende vraag tegemoet te komen. In 9M20 steeg de KVG met 1,4% en met 10,8% per hl.
- **EBITDA:** De EBITDA van 4 892 miljoen USD vertegenwoordigt een daling met 0,8% in 3Q20, waarbij de EBITDA-marge met 188 basispunten daalde tot 38,2%. In 9M20 daalde de EBITDA met 16,7% tot 12 254 miljoen USD en kromp de EBITDA-marge met 432 basispunten tot 35,9%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële opbrengsten/kosten) bedroegen 1 333 miljoen USD in 3Q20 vergeleken met 677 miljoen USD in 3Q19. In 9M20 bedroegen de netto financiële kosten 5 537 miljoen USD tegenover 2 047 miljoen USD in 9M19. De stijging in 9M20 was voornamelijk te wijten aan een marktwaardeverlies van 1 747 miljoen USD gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's vergeleken met een winst van 1 672 miljoen USD in 9M19, resulterend in een variatie van 3 419 miljoen USD.
- **Belastingen:** De genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) steeg van 22,6% in 3Q19 tot 26,2% in 3Q20. Als geen rekening wordt gehouden met de impact van winst en verlies gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's bedroeg onze genormaliseerde EAV 26,0% in 3Q20 tegenover 26,8% in 3Q19. De genormaliseerde EAV steeg van 22,8% in 9M19 tot 37,2% in 9M20, en indien geen rekening wordt gehouden met de impact van winst en verlies gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's daalde de genormaliseerde EAV van 27,2% in 9M19 tot 24,3% in 9M20.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op voorkennis in de zin van Verordening (EU) nr. 596/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende marktmisbruik, evenals gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die mogen worden verhandeld op een gereguleerde markt. Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 3Q20 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar.

Zie pagina's 17, 18 en 19 voor belangrijke disclaimers.

- **Eenmalige opbrengsten en kosten:** De genormaliseerde EBIT is exclusief de eenmalige kosten van 92 miljoen USD in 3Q20 en 969 miljoen USD in 9M20.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 578 miljoen USD in 3Q20 vergeleken met 2 412 miljoen USD in 3Q19, en 1 654 miljoen USD in 9M20 tegenover 7 125 miljoen USD in 9M19. De onderliggende winst (genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van AB InBev exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 601 miljoen USD in 3Q20 vergeleken met 1 870 miljoen USD in 3Q19, en 3 407 miljoen USD in 9M20 tegenover 5 462 miljoen USD in 9M19.
- **Winst per aandeel (WPA):** De genormaliseerde WPA bedroeg 0,79 USD in 3Q20, een daling ten opzichte van 1,22 USD in 3Q19. De genormaliseerde WPA in 9M20 bedroeg 0,83 USD, een daling ten opzichte van 3,59 USD in 9M19. De onderliggende WPA (genormaliseerde WPA exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 0,80 USD in 3Q20, een daling ten opzichte van 0,94 USD in 3Q19, en 1,71 USD in 9M20, een daling ten opzichte van 2,76 USD in 9M19.
- **Interimdividend:** Hoewel onze activiteiten betere resultaten opleveren, blijven we geconfronteerd met onzekerheid en volatiliteit veroorzaakt door de COVID-19-pandemie. In die context heeft de Raad van Bestuur bepaald dat het voorzichtig en in het belang van het bedrijf zou zijn om af te zien van het interimdividend voor 2020. Deze beslissing past in het kader van onze financiële discipline en geeft prioriteit aan onze verbintenissen tot het afbouwen van de schuldenlast, die door de COVID-19-pandemie zijn beïnvloed. Het voorstel van de Raad van Bestuur met betrekking tot een dividend voor het volledige jaar 2020 zal op 25 februari 2021 samen met onze resultaten over het boekjaar 2020 worden bekendgemaakt.

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Sterke resultaten in een uitdagende omgeving

Onze resultaten voor het derde kwartaal weerspiegelen onze fundamentele kracht als 's werelds grootste brouwer en de veerkracht van de wereldwijde biercategorie. De opbrengsten stegen met 4,0% in 3Q20, met een gezond evenwicht tussen de totale volumegroei van 1,9% en de groei van de opbrengsten per hl van 2,3%. De volume- en opbrengstengroei werd gedeeltelijk tenietgedaan door een hogere KVG, aangezien we onze toeleveringsketen snel moesten aanpassen om aan de veranderende vraag tegemoet te komen. Dat heeft geleid tot een geringe daling van de EBITDA met 0,8%, met een inkrimping van de marge met 188 basispunten tot 38,2%.

- **Succesvolle commerciële strategie uitgevoerd met een portefeuille van topmerken:** onze wereldwijde merken en onze High End Company zetten dit kwartaal sterke resultaten neer, waarbij de wereldwijde merken een opbrengstengroei kenden van 8,1% (buiten hun thuismarkten) en de High End Company een opbrengstengroei realiseerde van 6,5%, een bewijs van het blijvende succes van de premiumisering. De prestatie van de portefeuille van onze basismerken is er ook op vooruitgegaan, aangezien consumenten een voorkeur toonden voor gevestigde merken die ze kennen en vertrouwen. De groei werd verder bevorderd door zeer succesvolle innovaties, waaronder Brahma Duplo Malte in Brazilië en Bud Light Seltzer in de VS.
- **Een niet aflatend engagement voor operationele uitmuntendheid en aanpassingsvermogen vormen de sleutel voor de groei van ons marktaandeel:** dankzij een uitstekende wereldwijde toeleveringsketen en een ongeëvenaarde schaal blinken we uit op het vlak van dienstverlening en productbeschikbaarheid. Dit kwartaal wonnen we aan marktaandeel in de meerderheid van onze belangrijkste markten dankzij onze sterke

activiteiten in combinatie met een succesvolle commerciële strategie en een merkenportefeuille die zijn gelijke niet kent.

- **Vertrouwen in de veerkracht van ons bedrijf en de wereldwijde biercategorie:** de klanten pasten hun koopgedrag snel aan de nieuwe realiteit aan door meer thuis van onze producten te genieten, meer gebruik te maken van het e-commerce kanaal en nieuwe manieren te zoeken om met anderen contact te hebben. Onze teams pasten zich op hun beurt snel aan om aan deze veranderende consumentenbehoeften tegemoet te komen, wat resulteerde in een groei van het biervolume met 2,6% ondanks de aanhoudende wereldwijde beperkingen voor de horeca.

Focus op schuldafbouw en proactief beheer van onze schuldenlast

We handhaven onze financiële discipline en ondersteunen de groei van onze activiteiten op lange termijn door een proactief beheer van de factoren waarop we invloed kunnen uitoefenen.

- **Afzien van het interimdividend in 2020 om prioriteit te geven aan het afbouwen van de schuldenlast:** Hoewel onze activiteiten betere resultaten opleveren, blijven we geconfronteerd met onzekerheid en volatiliteit veroorzaakt door de COVID-19-pandemie. In die context heeft onze Raad van Bestuur bepaald dat het voorzichtig en in het belang van het bedrijf zou zijn om af te zien van het interimdividend voor 2020. Deze beslissing past in het kader van onze financiële discipline en geeft prioriteit aan onze verbintenissen tot het afbouwen van de schuldenlast, die door de COVID-19-pandemie zijn beïnvloed. Het voorstel van de Raad van Bestuur met betrekking tot een dividend voor het volledige jaar 2020 zal op 25 februari 2021 samen met onze resultaten over het boekjaar 2020 worden bekendgemaakt.
- **Proactieve maatregelen zorgden voor een aanzienlijke verlaging van onze schulden op korte termijn:** sinds 30 juni 2020 hebben we ongeveer 11,4 miljard USD van onze kortlopende schulden afgelost via een combinatie van terugkoopbiedingen en vervroegde terugbetalingen, terwijl we de gewogen gemiddelde looptijd van onze obligaties hebben verlengd.

Ontwikkeling van nieuwe digitale mogelijkheden om waarde te creëren voor klanten en consumenten

We merken een versnelde groei van trends zoals online B2B-platforms, e-commerce en digitale marketing. We investeren reeds vele jaren in deze mogelijkheden waardoor we meer en meer een echte klant- en consumentgerichte organisatie worden.

- **Digitalisering van onze relatie met onze klanten:** door het tot stand brengen van een digitale connectie via ons eigen B2B platform, BEES, bieden we onze klanten gebruiksgemak, naadloze communicatie en, wat nog belangrijker is, betere commerciële resultaten. We breiden het platform momenteel uit naar meer markten en merken dat er steeds meer gebruik van wordt gemaakt: het aantal gebruikers van het B2B-platform wereldwijd is tijdens het derde kwartaal met bijna 40% gestegen.
- **Dankzij consequente investeringen in e-commerce platformen zijn we in staat ons een leiderspositie in te nemen op het vlak van online bierverkoop:** onze direct-to-consumer initiatieven bieden gebruiksgemak en levert ons waardevolle gegevens op die ons toelaten opkomende trends steeds een stap voor te zijn. Zowel onze eigen platformen als onze partnerschappen met derden kenden de laatste paar maanden een versnelde groei en bevestigden onze leiderspositie op het vlak van e-commerce op onze belangrijkste markten. In Brazilië gebruikt Zé Delivery technologie om bestaande kleinhandelsnetwerken met consumenten te verbinden en wint steeds meer veld. Het platform is nu beschikbaar in alle 27 staten van Brazilië en het aantal bestellingen is in 3Q20 sterk gestegen.

- Nieuwe manieren vinden voor onze merken om bekendheid te verwerven bij de consumenten:** samen met ons eigen interne agentschap draftLine ontwikkelen en lanceren we marketingcampagnes die volledig op de consument gericht zijn. In de steeds veranderende COVID-19 omgeving, is de flexibiliteit van draftLine essentieel gebleken voor onze activiteiten. In het VK hebben we gebruik gemaakt van PerfectDraft, ons alles-in-een toestel waarmee consumenten thuis een fris biertje kunnen tappen. PerfectDraft en draftLine zagen een kans om het afgelaste Oktoberfest thuis te vieren. Samen ontwikkelden, lanceerden en optimaliseerden ze met succes een volledig digitale TV-campagne in open lucht, waardoor de verkoop van onze thuistap machine tijdens de campagne meer dan verviervoudigde in vergelijking met het jaar daarvoor. Dat maakt de voordelen van een intern agentschap voor marktonderzoek en ontwikkeling duidelijk.

Onze fundamentele kracht zorgt ervoor dat we goed gepositioneerd zijn voor een krachtig herstel

Hoewel we verwachten dat onze prestaties in de tweede helft van dit jaar beter zullen zijn dan in de eerste helft, blijft de situatie onstabiel en onzeker, zeker nu sommige overheden op verschillende markten opnieuw beperkingen invoeren. We zullen ten volle gebruik maken van de fundamentele sterke punten van ons bedrijf - onze zeer diverse geografische voetafdruk en aanwezigheid in regio's met een sterke groei, onze duidelijke commerciële strategie, de meest waardevolle portefeuille biermerken ter wereld, onze positie als het meest rendabele bedrijf in de sector en, het allerbelangrijkste, ons getalenteerde team van geëngageerde medewerkers - om ons momentum in een snel veranderend klimaat te behouden en een krachtig herstel te bewerkstelligen.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	3Q19	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	143 417	146 612	1.9%
AB InBev eigen bieren	127 254	130 734	2.6%
Niet-biervolumes	15 227	14 854	-2.5%
Producten van derden	936	1 023	-16.3%
Opbrengsten	13 172	12 816	4.0%
Brutowinst	8 032	7 561	0.4%
Brutomarge	61.0%	59.0%	-212 bps
Genormaliseerde EBITDA	5 291	4 892	-0.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.2%	38.2%	-188 bps
Genormaliseerde EBIT	4 114	3 754	-2.2%
Genormaliseerde EBIT-marge	31.2%	29.3%	-188 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 930	1 039	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 003	1 039	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 412	1 578	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 870	1 601	
Winst per aandeel (USD)	1.51	0.52	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	1.22	0.79	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.94	0.80	

9M19 9M20 Interne

			groei	
Volumes (duizend hls)		419 448	386 189	-8.2%
	AB InBev eigen bieren	371 398	341 028	-8.3%
	Niet-biervolumes	45 126	42 432	-5.9%
	Producten van derden	2 924	2 730	-19.3%
Opbrengsten		38 994	34 114	-6.8%
Brutowinst		23 902	19 762	-11.9%
Brutomarge		61.3%	57.9%	-338 bps
Genormaliseerde EBITDA		15 735	12 254	-16.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge		40.4%	35.9%	-432 bps
Genormaliseerde EBIT		12 293	8 856	-23.1%
Genormaliseerde EBIT-marge		31.5%	26.0%	-554 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten		8 748	-2 916	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten		9 058	-860	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten		7 125	1 654	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten		5 462	3 407	
Winst per aandeel (USD)		4.57	-0.43	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)		3.59	0.83	
Onderliggende winst per aandeel (USD)		2.76	1.71	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	3Q19	Scope	Interne groei	3Q20	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	29 009	85	436	29 530	1.5%	1.5%
Midden-Amerika	33 272	286	-1 104	32 454	-3.3%	-2.1%
Zuid-Amerika	31 599	32	4 641	36 272	14.7%	20.0%
EMEA	21 807	-10	-1 419	20 378	-6.5%	-6.3%
Azië-Pacific	27 498	26	135	27 659	0.5%	0.5%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	231	-16	102	317	51.0%	48.7%
AB InBev Wereldwijd	143 417	404	2 791	146 612	1.9%	2.6%
	9M19	Scope	Interne groei	9M20	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	82 644	211	-1 349	81 506	-1.6%	-1.6%
Midden-Amerika	97 994	864	-14 546	84 313	-14.7%	-16.0%
Zuid-Amerika	98 455	47	553	99 055	0.6%	2.2%
EMEA	62 022	-81	-8 011	53 930	-12.9%	-12.7%
Azië-Pacific	77 687	4	-10 987	66 705	-14.1%	-14.3%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	647	-26	60	681	10.1%	7.9%
AB InBev Wereldwijd	419 448	1 019	-34 278	386 189	-8.2%	-8.3%

PRESTATIES OP DE BELANGRIJKSTE MARKTEN

Verenigde Staten

Sterke opbrengsten- en volumegroei dankzij de consequente toepassing van onze commerciële strategie

Onze activiteiten in de VS zetten tijdens het kwartaal sterke resultaten neer onder impuls van de consequente toepassing van onze op de consumenten gerichte commerciële strategie, waarbij we ons volledig concentreren op innovaties en het opnieuw in evenwicht brengen van onze portefeuille richting de groeiende segmenten. We schatten dat we in 3Q20 25 basispunten aan marktaandeel hebben gewonnen, aangezien onze verkoop aan kleinhandelaars

(VAK) met 1,4% groeide, hetgeen hoger is dan de 0,8% groei van de sector. Onze mogelijkheden inzake planning en geavanceerde analyse lieten ons toe de kleinhandelaars op een efficiënte manier te bevoorraden, ondanks de uitdagingen voor de toeleveringsketen in de hele sector. Onze verkoop aan groothandelaars (VAG) steeg met 1,0% en de totale opbrengsten stegen met 4,5%. De opbrengsten per hl kenden een groei van 3,5% dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix, versterkt door de sterke prestatie van onze Seltzer-merken tijdens de zomer.

Onze portefeuille Above Core-merken zorgen voor een winst in marktaandeel van naar schatting 145 basispunten in 3Q20 onder invloed van de voortdurende groei van Bud Light Seltzer en Michelob Ultra. Michelob Ultra kende in 3Q20 een versnelde groei en blijft in dollars uitgedrukt het op één na best verkopende bier in de VS na Bud Light volgens IRI. Bovendien groeide onze portefeuille Seltzer-merken tweemaal zo snel als in de hele sector. Onze pilsmerken verloren ongeveer 120 basispunten van het totale marktaandeel, aangezien steeds meer consumenten overschakelen naar duurder merken, maar binnen het pilssegment wonnen we naar schatting 15 basispunten aan marktaandeel.

Onze EBITDA steeg met 7,5%, met een groei van de marge met 118 basispunten tot 42,2% dankzij gezonde volume- en opbrengstenresultaten, de operationele hefboomwerking en de voortzetting van de kostenbesparingen.

In 9M20 steeg onze VAK met 0,2% in een sector die een groei kende van naar schatting 0,3%. Dat betekent een geschat verlies van 5 basispunten aan marktaandeel. Onze VAG daalde met 2,1% en de opbrengsten per hl stegen met 2,2%, wat tot een opbrengstengroei van 0,1% heeft geleid. De EBITDA steeg met 1,6% en de EBITDA-marge steeg met 62 basispunten tot 41,0%.

Mexico

Sterke volume- en opbrengstengroei met een algemene groei voor de merkenportefeuille

Mexico zette tijdens het kwartaal sterke resultaten neer en herstelde snel van de beperkingen die in 2Q20 waren opgelegd. De opbrengsten kenden een dubbelcijferige groei, evenwichtig verdeeld over volume en opbrengst per hl. De volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei, wat beter was dan de sector. De opbrengst per hl kende een gemiddelde eencijferige groei, groter dan de inflatie, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige categorie- en merkenmix. De EBITDA steeg met bijna 20% met een sterke groei van de marge, het resultaat van een volume- en opbrengstengroei en nog versterkt door kostenbesparingen.

Onze volledige merkenportefeuille kende een volumegroei. Onze basismerken, en dan vooral Corona en Victoria, deden het beter dan de volledige markt. De prestatie van Victoria werd bovendien versterkt door onze innovatie Vicky Chamoy, die eerder dit jaar werd gelanceerd en in de smaak valt bij de lokale bevolking, die van combinaties van aroma's houdt. We kenden een bijzonder sterke dubbelcijferige groei in het Above Core-segment, aangevoerd door de Modelo-merken. Onze portefeuille van Above Core-merken wordt ook uitgebreid met innovaties zoals Pacifico Suave, een makkelijk drinkbaar pilsbier.

We blijven ons concentreren op de commerciële expansie naar nieuwe kanalen in het hele land. Ons aandeel in de schapruimte van de zowat 7 700 OXXO winkels die onze producten momenteel verkopen stijgt snel. Bovendien openden we tijdens dit kwartaal bijna 200 nieuwe Modelorama-winkels als onderdeel van ons snel en continu groeiende direct-to-consumer platform.

In 9M20 kenden de opbrengsten een gemiddelde eencijferige groei, aangezien een volumedaling van ongeveer 10% gedeeltelijk werd gecompenseerd door een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengsten per hl. De EBITDA kende een gemiddelde eencijferige daling, met een geringe inkrimping van de marge.

Colombia

Verbetering van de volumetrends dankzij versoepeling van de maatregelen

Onze prestaties in Colombia werden negatief beïnvloed door de verplichting om thuis te blijven, die in augustus werd versoepeld. De totale volumes kenden een hoge eencijferige daling (het volume bieren kende een gemiddelde eencijferige daling, het volume niet-bieren een lage tweecijferige daling). Naarmate de maatregelen in de loop van het kwartaal werden versoepeld, verbeterden de volumetrends, wat leidde tot een sterk herstel in september, met maandelijkse volumes die vergelijkbaar waren met die van vorig jaar. De opbrengsten kenden een hoge eencijferige daling terwijl de opbrengst per hl stabiel bleef, waarbij de ongunstige kanalenmix volledig werd gecompenseerd door initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en de merkenmix, onder impuls van de tweecijferige groei van onze wereldwijde merken. De EBITDA kende een hoge tweecijferige daling en de marge kromp met meer dan 650 basispunten, hoofdzakelijk als gevolg van ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen, operationele afbouw en een ongunstige mix van verpakkingen, gedeeltelijk gecompenseerd door kostenbesparingen.

We blijven ons concentreren op de bevordering van de biercategorie door gebruik te maken van het kader voor de uitbreiding van de categorie en op innovatie met merken als Costeña Bacana, een nieuw en verfrissend bier ter aanvulling op onze sterke portefeuille van basismerken als Aguila en Poker. Met de lancering van Beck's versterken we onze aanwezigheid in het groeiende segment van de luxebieren, evenals onze merkenportefeuille. Bovendien werken onze teams nauw samen met onze klanten en de plaatselijke overheden om een veilig herstel van het horecasegment te bewerkstelligen.

In 9M20 kenden de totale volumes een gemiddelde tweecijferige daling (het volume bieren kende een gemiddelde tweecijferige daling, het volume niet-bieren een lage tweecijferige daling). De opbrengsten kenden een gemiddelde tweecijferige daling, en de opbrengst per hl een lage eencijferige daling. De EBITDA kende een dubbelcijferige daling en de marge kromp met ongeveer 500 basispunten.

Brazilië

Stijging van de biervolumes met meer dan 25% dankzij een succesvolle commerciële strategie

Onze bieractiviteiten zetten in het derde kwartaal een zeer gezond resultaat neer, met een volume groei van 25,4%. We schatten dat ons resultaat de prestatie van de sector ruimschoots overschrijdt dankzij de succesvolle toepassing van onze commerciële strategie: (i) de veerkracht van de basismerken, (ii) het succes van onze innovaties, in het bijzonder Brahma Duplo Malte, (iii) de versnelde groei van onze portefeuille luxemerken, (iv) operationele uitmuntendheid en een verbetering van de dienstverlening in het hele land. We worden aangemoedigd door de blijvende veerkracht van de consumentenvraag naar bier, waarbij overheidssubsidies ook bijdragen tot het behoud van het beschikbare inkomen van de consumenten.

Tijdens het kwartaal stegen onze volumes niet-bieren met 4,3%, aangezien de consumenten opnieuw meer gelegenheden hadden om van onze producten te genieten, vooral in het luxesegment.

Alle activiteiten samen waren goed voor een volume groei van 19,8% en een totale opbrengstengroei van 21,4% in het kwartaal. De opbrengst per hl steeg met 1,3%, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige categoriemix, wat gedeeltelijk werd tenietgedaan door een ongunstige kanalenmix en geografische mix. De EBITDA steeg met 6,4% met een inkrimping van de marge met 467 basispunten tot 33,1% als gevolg van ongunstige valutaschommelingen en een ongunstige mix van verpakkingen, met een voortgezette groei jaar na jaar van wegwerpverpakkingen, in het bijzonder blikjes. Bovendien overtrof de groei van het volume blikjes onze verwachtingen en leidde tot bijkomende uitgaven als gevolg van onvoldoende afgedekte kosten, hoofdzakelijk met betrekking tot wisselkoersen en de aankoop van aluminium.

In 9M20 stegen onze volumes met 1,5%, waarbij de biervolumes een stijging kenden van 3,0% en de niet-bier volumes een daling met 3,0%. De opbrengsten stegen met 1,1%, met een daling van de opbrengst per hl met 0,5%. De EBITDA daalde met 17,0% terwijl de marge met 700 basispunten afnam tot 32,2%.

Europa

Gezonde groei onder impuls van premiumisering, hoewel nieuwe maatregelen tot voorzichtigheid manen voor het einde van het jaar

Tijdens dit kwartaal zetten onze activiteiten in Europa gezonde resultaten neer, met een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengsten, ondersteund door de blijvende sterke prestaties van onze merken in het thuisverbruiksegment en de geleidelijke heropening van de horeca. De volumes en de opbrengst per hl kenden een lage eencijferige groei aangezien we erin zijn geslaagd het verzwakkende effect van de verschuivingen in de kanalenmix te compenseren door efficiënte maatregelen op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix. Onze portefeuille wereldwijde merken kende een hoge eencijferige groei terwijl in de regio een versnelde premiumisering plaatsvond.

De gezonde volume- en opbrengstenresultaten in combinatie met kostenbesparingen hebben tot een gemiddelde eencijferige groei van de EBITDA en tot een toename van de marge geleid.

In 9M20 kenden de opbrengsten een hoge eencijferige daling onder invloed van een gemiddelde eencijferige daling van de volumes en een lage eencijferige daling van de opbrengst per hl, met een tweecijferige daling van de EBITDA als gevolg.

We zijn bemoedigd door de resultaten van onze activiteiten in het derde kwartaal, maar we blijven voorzichtig in het licht van nieuwe COVID-19 maatregelen die in heel Europa worden opgelegd.

Zuid-Afrika

Een blijvend sterke consumentenvraag, hoewel de resultaten de impact hebben ondervonden van het verbod op de verkoop van alcohol gedurende een maand

Onze activiteiten in Zuid-Afrika werden sterk getroffen door het tweede totaalverbod op de verkoop van alcohol van midden juli tot midden augustus, wat een daling van de volumes en de opbrengsten van bijna 25% in 3Q20 tot gevolg had. Nadat het verbod door de overheid werd opgeheven trok de consumentenvraag weer aan en kenden we in september opnieuw een volumegroei.

De opbrengst per hl was stabiel, terwijl de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer grotendeels tenietgedaan werden door de impact van de mix: de consumenten schakelden over naar goedkopere merken en herbruikbare grootverpakkingen. Deze trend had een gunstige impact op onze basismerken, in het bijzonder Castle Lager en Carling Black Label. Onze aromatische alcoholische dranken Brutal Fruit en Flying Fish deden het dit kwartaal ook uitstekend en bevestigden het voordeel van onze diverse merkenportefeuille, die aan de behoeften van de consumenten voldoet, ongeacht de bierstijl en de prijscategorie. De EBITDA daalde, met een aanzienlijke inkrimping van de marge als gevolg van de operationele afbouw omwille van het totaalverbod op de verkoop van alcohol gedurende een maand, gedeeltelijk gecompenseerd door initiatieven op het vlak van kostenbesparing.

In 9M20 daalden de volumes en de opbrengsten met bijna 30%, wat tot een belangrijke daling van de EBITDA en een inkrimping van de marge heeft geleid.

China

Groei te danken aan de portefeuille luxemerken en Super Premium-merken en het succes van het thuisverbruiksegment en het e-commerce kanaal

Dit kwartaal kenden we in China een volumegroei van 3,1%, mede dankzij het voortgezette herstel van de markt, vooral in het horecasegment. Onze Super Premium-merken kenden een tweecijferige groei en onze luxemerken, in het bijzonder Budweiser, kenden dit kwartaal een hoge eencijferige groei, wat te danken is aan gunstige vergelijkende cijfers. Onze e-commerce activiteiten bleven een tweecijferige groei kennen en volgens Nielsen is ons marktaandeel van alle brouwers het meest gestegen in het steeds belangrijker wordende thuisverbruiksegment. De opbrengsten stegen met 4,8%, met een stijging van de opbrengst per hl met 1,6% ondanks moeilijk vergelijkbare cijfers, dankzij een verbetering van de kanalenmix en een voortgezette premiumisering. De EBITDA steeg met 6,6%, met een toename van de EBITDA-marge tot 37,6%.

In 9M20 daalden de volumes met 12,0% en kende de opbrengst per hl eveneens een daling met 1,8%, wat een totale opbrengstendaling van 13,5% tot gevolg had. De EBITDA daalde met 22,7%, met een EBITDA-marge van 35,2%.

Hoogtepunten van onze andere markten

Onze activiteiten in **Canada** zetten in dit kwartaal gunstige resultaten neer. We kenden een gemiddelde eencijferige volume- en opbrengstengroei dankzij een sterke prestatie van de volumes -beter dan de sector- en gunstige vergelijkbare cijfers, gedeeltelijk tenietgedaan door een lichte daling van de opbrengst per hl als gevolg van een verschuiving in de kanalenmix. De consequente toepassing van onze commerciële strategie ligt aan de basis van een verbeterde prestatie, hoofdzakelijk dankzij winsten in het segment van de luxeproducten, in het bijzonder merken als Corona, Michelob Ultra en onze portefeuille niet-bieren.

In **Peru** zagen we een gestage verbetering van de volumes en de opbrengsten ten opzichte van het tweede kwartaal. Onze activiteiten bleven echter onder druk staan als gevolg van de verplichting om thuis te blijven, wat tot een tweecijferige daling van de volumes en de opbrengsten heeft geleid. We blijven ons op de bevordering van de biercategorie concentreren door toepassing van het kader voor de uitbreiding van de categorie. Golden, onze innovatie in het kader van onze strategie voor slimme betaalbaarheid, blijft het goed doen en we kondigden onlangs aan dat we de economische heropleving willen steunen door de maïs voor de productie van Golden bij lokale boeren aan te kopen. Aan de andere kant van het prijzenspectrum bevorderen we premiumisering op de markt via onze portefeuille wereldwijde merken.

In **Ecuador** werden onze volumes en opbrengsten opnieuw getroffen door de COVID-19-pandemie en de daarmee gepaard gaande overheidsbeperkingen. Naarmate de maatregelen in september versoepeld werden, zagen we een snel herstel van onze activiteiten en behaalden we in deze maand een lichte volumegroei. We blijven ons op de bevordering van de biercategorie concentreren door toepassing van het kader voor de uitbreiding van de categorie. In het segment slimme betaalbaarheid, draagt Nuestra Siembra, onze innovatie rond lokale gewassen, bij tot de volumegroei in de categorie en steunt tegelijk duizenden landbouwers in het hele land. Bovendien zien we een voortzetting van de premiumisering met luxemerken en Super Premium-merken die het in het kwartaal beter deden dan de volledige markt, en blijven we investeren in de ontwikkeling van onze portefeuille.

In **Argentinië** maakten we gebruik van onze schaal, onze operationele uitmuntendheid en de diverse merkenportefeuille en bleven de volumes in het kwartaal stabiel, zelfs in een uitdagende consumentenomgeving. De opbrengst per hl en de opbrengsten kenden een tweecijferige groei ondanks de hoge inflatie, hoewel initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer ingeperkt worden door de prijscontroles in de volledige voedsel- en drankensector door de overheid. Onze portefeuille Above Core-merken kende een tweecijferige groei, hoofdzakelijk dankzij Corona en Andes Origen, en

we hebben de gelegenheden om van onze producten te genieten uitgebreid door middel van recente innovaties, zoals een biologisch bier met de naam Sendero Sur, wijn in blikjes met de naam Blasfemia en Quilmes 0.0, de laatste toevoeging aan onze portefeuille niet-alcoholische bieren. Daarnaast gaan we door met de digitale omvorming van onze activiteiten via onze direct-to-customer initiatieven.

In **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika** gaf de meerderheid van onze markten blijk van veerkracht en ging het herstel dat in het tweede kwartaal reeds was ingezet voort. We kenden een gezonde volumegroei in Mozambique, Oeganda en Zambia, hoewel de volumes in Tanzania daalden. In Nigeria kenden onze volumes een tweecijferige groei naarmate de maatregelen met betrekking tot COVID-19 versoepelden. We zien de resultaten op de markt van de investeringen die we hebben gedaan ter ondersteuning van onze merkenportefeuille en voor de bevordering van onze mogelijkheden om toegang tot de markt te krijgen.

In **Zuid-Korea** werden we in het derde kwartaal met een uitdagende situatie geconfronteerd, te wijten aan een nieuwe uitbraak van COVID-19, die een aanzienlijke impact had op het consumentenvertrouwen en aanleiding gaf tot belangrijke beperkingen voor het horecasegment. Onze volumes zijn echter opnieuw jaar over jaar beginnen stijgen, dankzij gunstige vergelijkende cijfers in 3Q19. De totale opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een gemiddelde eencijferige groei dankzij de kanalenmix en het voordeel van de eerder dit jaar ingevoerde hervorming van de accijnzenregeling. We blijven in het segment van de luxemerken een leiderspositie bekleden, met drie van de top vijf luxemerken in het land.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	3Q19	3Q20	Interne groei
Opbrengsten	13 172	12 816	4.0%
Kostprijs verkochte goederen	-5 140	-5 256	-9.6%
Brutowinst	8 032	7 561	0.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 193	-3 942	-0.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	275	135	-43.4%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	4 114	3 754	-2.2%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-55	-92	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-677	-1 333	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)	581	-482	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	31	48	
Belastingen	-768	-610	
Winst uit voortgezette activiteiten	3 226	1 284	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	73	-	
Winst	3 299	1 284	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	296	244	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 003	1 039	
Genormaliseerde EBITDA	5 291	4 892	-0.8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 412	1 578	
	9M19	9M20	Interne groei
Opbrengsten	38 994	34 114	-6.8%
Kostprijs verkochte goederen	-15 092	-14 352	-1.4%
Brutowinst	23 902	19 762	-11.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-12 272	-11 199	2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	663	293	-50.9%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	12 293	8 856	-23.1%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-158	-2 888	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-2 047	-5 537	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)	1 781	-1 870	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	94	81	
Belastingen	-2 332	-1 102	
Winst uit voortgezette activiteiten	9 631	-2 460	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	310	2 055	
Winst	9 941	-405	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	883	455	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	9 058	-860	
Genormaliseerde EBITDA	15 735	12 254	-16.7%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	7 125	1 654	

Enmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

Tabel 4. Enmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT van voortgezette en stopgezette bedrijfsactiviteiten (miljoen USD)				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Bijzondere waardevermindering op goodwill	-	-	-	-2 500
COVID-19 kosten	-	-54	-	-132
Herstructurering	-30	-37	-86	-97
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	-7	-1	-31	-155
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-12	-	-35	-4
Kosten gerelateerd aan de notering van minderheidsbelang van Budweiser APAC	-6	-	-6	-
Enmalige opbrengsten/(kosten) uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-55	-92	-158	-2 888
Opbrengsten uit de verkoop van Australië (in stopgezette bedrijfsactiviteiten)	-	-	-	1 919
Totaal eenmalige impact op het bedrijfsresultaat	-55	-92	-158	-969

De EBIT is exclusief 92 miljoen USD aan eenmalige kosten in 3Q20 en 969 miljoen USD in 9M20. Hierin begrepen zijn eenmalige kosten van 54 miljoen USD in 3Q20 en 132 miljoen USD in 9M20 die te maken hebben met COVID-19. Die kosten houden hoofdzakelijk verband met persoonlijke beschermingsmiddelen voor onze werknemers en met schenkingen aan goede doelen.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Netto-interestkosten	-862	-1 032	-2 808	-2 930
Netto-interestkosten voor pensioenen	-24	-20	-71	-61
Periode toerekeningkosten	-168	-123	-455	-414
Aanpassing aan marktwaarde	549	-23	1 672	-1 747
Overige financiële resultaten	-172	-135	-385	-385
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-677	-1 333	-2 047	-5 537

In 9M20 werden de netto financiële kosten negatief beïnvloed door de marktwaardeverliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Het aantal aandelen gedekt door de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de start- en slotkoers van de aandelen worden hieronder in tabel 6 weergegeven.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	77.84	43.87	57.70	72.71
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	87.42	46.23	87.42	46.23
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	46.9	55.0	46.9	55.0

Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	274	-10	830	-739
Andere aanpassing aan marktwaarde	265	-10	807	-719
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	42	-462	144	-412
Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)	581	-482	1 781	-1 870

De eenmalige netto financiële kosten omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangaande ter afdekking van de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

Het aantal aandelen gedekt door de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen en de voorwaardelijke aandelen wordt weergegeven in tabel 8, samen met de start- en slotkoers van de aandelen.

Tabel 8. Eenmalige uitgestelde aandelen instrumenten				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	77.84	43.87	57.70	72.71
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	87.42	46.23	87.42	46.23
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Belastingen	768	610	2 332	1 102
Effectieve Aanslagvoet	19.4%	33.1%	19.6%	-76.6%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	22.6%	26.2%	22.8%	37.2%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	26.8%	26.0%	27.2%	24.3%

De daling van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, zowel in 3Q20 als in 9M20, houdt vooral verband met de landenmix en de positieve impact van belasting mechanismen, waarbij de belastingen op een lagere heffingsgrondslag zijn berekend wegens de COVID-19-pandemie.

Winst, Genormaliseerde Winst en Onderliggende Winst

Tabel 10. Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 003	1 039	9 058	-860
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	55	92	158	2 888
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-581	482	-1 781	1 870
Eenmalige belastingen	-7	-24	-2	-131
Eenmalige minderheidsbelangen	14	-12	2	-58
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	-73	-	-310	-2 055
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 412	1 578	7 125	1 654
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 870	1 601	5 462	3 407

Basiswinst, Genormaliseerde Winst en Onderliggende WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)				
	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Basiswinst per aandeel	1.51	0.52	4.57	-0.43
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.03	0.05	0.08	1.45
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-0.28	0.24	-0.90	0.94
Eenmalige belastingen	-	-0.01	-	-0.07
Eenmalige minderheidsbelangen	-	-0.01	-	-0.03
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	-0.04	-	-0.16	-1.03
Genormaliseerde winst per aandeel	1.22	0.79	3.59	0.83
Onderliggende winst per aandeel	0.94	0.80	2.76	1.71

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

	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	2.12	1.89	6.26	4.46
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.05	-0.01	-0.06	-0.03
Genormaliseerde EBIT	2.07	1.88	6.20	4.43
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.28	-0.01	0.84	-0.87
Netto financiële kosten	-0.62	-0.66	-1.88	-1.90
Belastingen	-0.39	-0.32	-1.18	-0.62
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.12	-0.10	-0.39	-0.22
Genormaliseerde WPA	1.22	0.79	3.59	0.83
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.28	0.01	-0.84	0.87
Hyperinflatie impact op WPA	-	-	0.01	-
Onderliggende WPA	0.94	0.80	2.76	1.71

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.

De hyperinflatie had de volgende impact op onze opbrengsten en genormaliseerde EBITDA in 3Q19 en 3Q20 en in 9M19 en 9M20:

Tabel 13. Hyperinflatie impact (miljoen USD)

	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Opbrengsten	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Indexering ⁽¹⁾	40	43	99	70
Slotkoers ⁽²⁾	-212	-56	-267	-136
Totaal	-172	-13	-168	-66
Genormaliseerde EBITDA	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Indexering ⁽¹⁾	17	14	41	22
Slotkoers ⁽²⁾	-91	-15	-105	-36
Totaal	-74	-1	-64	-13
USDARS gemiddelde koers			42.7441	65.7740
USDARS slotkoers			57.5593	76.1720

(1) Indexatie berekend aan slotkoers

(2) Impact van de wisselkoersen als gevolg van hyperinflatie berekend als het verschil tussen de omzetting van de in Argentijnse peso (ARS) uitgedrukte bedragen aan de slotkoers en aan de gemiddelde wisselkoers van elke periode

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 (d.w.z. de slotkoers op 30 september 2020 en 2019 voor de resultaten van respectievelijk 9M20 en 9M19).

De resultaten voor 3Q worden berekend door de gepubliceerde halfjaarlijkse resultaten af te trekken van de resultaten voor de periode van negen maanden. Bijgevolg worden de resultaten in Zuid-Amerika voor 3Q20 op de volgende manier beïnvloed door de herformulering van de halfjaarlijkse resultaten:

Zuid-Amerika HY als gerapporteerd ⁽¹⁾	HY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY20
--	------	-------	--------------------	---------------	------

Opbrengsten	4 769	1	-962	-195	3 613
Kostprijs verkochte goederen	-1 928	-	456	-254	-1 727
Brutowinst	2 841	1	-506	-450	1 886
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 427	-2	317	-94	-1 205
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	100	-	-9	-37	54
Genormaliseerde EBIT	1 514	-	-198	-580	736
Genormaliseerde EBITDA	1 976	-	-307	-522	1 146

Zuid-Amerika HY geherformuleerd tegen 9M wisselkoers ⁽²⁾	HY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY20
Opbrengsten	4 661	1	-791	-258	3 613
Kostprijs verkochte goederen	-1 891	-	377	-210	-1 725
Brutowinst	2 770	1	-414	-469	1 888
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 393	-2	265	-76	-1 205
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	97	-	-10	-35	51
Genormaliseerde EBIT	1 474	-	-159	-579	736
Genormaliseerde EBITDA	1 919	-	-248	-526	1 143

Impact van HY geherformuleerd op 3Q resultaten ⁽³⁾	HY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY20
Opbrengsten	-108	-	171	-63	-
Kostprijs verkochte goederen	37	-	-79	44	2
Brutowinst	-71	-	92	-19	2
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	34	-	-52	18	-
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-3	-	-1	2	-3
Genormaliseerde EBIT	-40	-	39	1	-
Genormaliseerde EBITDA	-57	-	59	-4	-3

- (1) Halfjaarlijkse resultaten voor Zuid-Amerika met de resultaten voor Argentinië gerapporteerd in Argentijnse peso (ARS) en geherformuleerd op basis van de koopkracht van juni, omgezet aan de slotkoers voor het half jaar van 42,4489 voor de resultaten van HY19 en van 70,4550 voor de resultaten van HY20 (zoals gerapporteerd op 30 juli 2020)
- (2) Halfjaarlijkse resultaten voor Zuid-Amerika met de resultaten voor Argentinië gerapporteerd in ARS en geherformuleerd op basis van de koopkracht van september, omgezet aan de slotkoers van 57,5593 voor 9M19 en 76,1720 voor de resultaten van 9M20.
- (3) De impact van de herformulering van de halfjaarlijkse resultaten binnen het kader van hyperinflatie in de resultaten voor het derde kwartaal wordt berekend als het verschil tussen (2) en (1) hierboven

De herformulering van de halfjaarlijkse resultaten op basis van de koopkracht in september en de slotkoers voor de negen maanden had een negatieve impact van 63 miljoen USD op de opbrengsten en van 4 miljoen USD op de genormaliseerde EBITDA op de in 9M20 gerapporteerde organische groei en op de gerapporteerde resultaten voor 3Q20. Binnen het kader van de rapportage van de resultaten voor 3Q20 worden deze factoren niet meegenomen in de organische berekening maar afzonderlijk vermeld in de bijlagen bij de resultaten voor 3Q20 in de kolom genaamd "herformulering van de halfjaarlijkse resultaten binnen het kader van hyperinflatie". Bij het berekenen van de organische groeipercentages voor 3Q20 wordt gekeken naar de in de bijlagen vermelde 'organische groei' bovenop de groei van 3Q19 die aangepast werd op basis van de herformulering van de resultaten van HY19.

Bovendien zijn we overeenkomstig IAS29 verplicht de niet-monetaire activa en passiva die aan historische kostprijs zijn opgenomen in de balans van onze activiteiten in economieën waar hyperinflatie heerst te herformuleren met toepassing van de inflatie-indexen, de resulterende hyperinflatie via de resultatenrekening op een speciale post voor monetaire correcties als gevolg van hyperinflatie onder financiële kosten te rapporteren en uitgestelde belastingen op deze correcties te rapporteren indien van toepassing.

In 9M20 hebben we een monetaire correctie van 46 miljoen USD onder financiële kosten gerapporteerd, evenals een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan de houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 8 miljoen USD. Dat had geen impact op de genormaliseerde WPA in 3Q20 of in 9M20.

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 eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	3Q19	3Q20	9M19	9M20
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 003	1 039	9 058	-860
Minderheidsbelangen	296	244	883	455
Winst	3 299	1 284	9 941	-405
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	-73	-	-310	-2 055
Winst uit voortgezette activiteiten	3 226	1 284	9 631	-2 460
Belastingen	768	610	2 332	1 102
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-31	-48	-94	-81
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	677	1 333	2 047	5 537
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/kosten	-581	482	-1 781	1 870
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT	55	92	158	2 888
Genormaliseerde EBIT	4 114	3 754	12 293	8 856
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 177	1 138	3 442	3 398
Genormaliseerde EBITDA	5 291	4 892	15 735	12 254

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

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met de onderstaande gevolgen van de winst toerekenbaar aan de houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) resultaten uit stopgezette activiteiten, (iii) belastingen; (iv) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen, (v) netto financiële kosten, (vi) eenmalige netto financiële kosten, (vii) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) en (viii) afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen.

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

RISICOFACTOREN IN VERBAND MET COVID-19

De volgende risicofactoren vormen een aanvulling op de risicofactoren die reeds vermeld werden in periodieke verslagen, waaronder ons Jaarverslag 2019 op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 24 maart 2020.

Onze activiteiten, financiële toestand, kasstromen en bedrijfsresultaten zijn negatief beïnvloed door de COVID-19-pandemie en dat zal misschien zo blijven. De volksgezondheids crisis die de COVID-19-pandemie teweegbracht en de maatregelen die zijn genomen om de pandemie te beheersen of te beperken, hebben onder andere de volgende negatieve gevolgen (niet-exhaustieve opsomming) gehad voor ons bedrijf, die naar verwachting zullen blijven duren:

- We hebben gemerkt dat ons vermogen om onze productiefaciliteiten in bepaalde landen uit te baten verstoord was, en we zullen in de toekomst mogelijk nog onderbrekingen van ons vermogen om onze productiefaciliteiten uit te baten of van onze distributieactiviteiten ervaren ten gevolge van reglementaire beperkingen, veiligheidsprocedures, maatregelen inzake sociale afstand en verstrengde sanitaire maatregelen. Daarnaast kunnen zich vertragingen in de levering van essentiële benodigdheden of onderbrekingen van onze distributieactiviteiten voordoen, hoewel we tot nu toe geen materiële verstoring van de bevoorradingsketen hebben ervaren. Eventuele langdurige onderbrekingen van onze activiteiten, ons distributienetwerk of onze bevoorradingsketen of die van onze zakenpartners, of significante aanhoudende tekorten aan grondstoffen of andere benodigdheden kunnen ons vermogen aantasten om onze producten te produceren, te verdelen of te verkopen en kunnen leiden tot een stijging van onze productie- en distributiekosten.
- De verkoop van onze producten in het horecasegment is aanzienlijk getroffen door de implementatie van maatregelen inzake sociale afstand en lockdown in de meeste van onze markten, met inbegrip van de sluiting van bars, clubs en restaurants evenals de beperking van sportevenementen, muziekfestivals en dergelijke. Hoewel de omzet in het horecasegment is gestegen na de versoepeling van de maatregelen inzake sociale afstand en lockdown in veel van deze markten, is het mogelijk dat deze stijging deels zal worden tenietgedaan door de herinvoering van beperkingen in bepaalde markten. Een nieuwe uitbraak of heropflakking van de COVID-19-pandemie in andere markten, waar momenteel de maatregelen inzake sociale afstand en lockdown worden versoepeld, kan eveneens leiden tot de herinvoering van deze maatregelen en onze verkoop negatief beïnvloeden. Indien de COVID-19-pandemie verhevigt en zich geografisch of in de tijd uitbreidt, kunnen de negatieve gevolgen voor onze verkoop bovendien blijven aanhouden en verergeren. Hoewel we sinds de uitbraak in sommige markten een toename van de verkoop in het thuisverbruiksegment hebben gezien, zullen dergelijke hogere volumes zich mogelijk niet voortzetten op langere termijn en de druk die we ervaren in het horecasegment misschien niet zal compenseren.
- In heel wat rechtsgebieden waar we actief zijn, is de consumptie van bier en andere alcoholische en niet-alcoholische dranken nauw verbonden met de algemene economische omstandigheden, waarbij het consumptieniveau meestal stijgt in periodes van toenemend inkomen per hoofd van de bevolking en daalt in periodes van afnemend inkomen per hoofd van de bevolking. De vraag naar onze producten kan nog afnemen ten gevolge van een verslechtering van de economische en politieke omstandigheden in onze belangrijkste markten die door de COVID-19-pandemie getroffen zijn, bijvoorbeeld in geval van stijgende werkloosheid, een daling van het beschikbaar inkomen, afnemend consumentenvertrouwen en een economische stagnatie of recessie. Zelfs als de door de overheid opgelegde beperkingen worden opgeheven en de economische activiteiten in vele van onze belangrijke markten hernemen, is het mogelijk dat de gevolgen van de COVID-19-pandemie voor de economie en de ermee verbonden problematiek rond de volksgezondheid een blijvende invloed zullen hebben op het consumentengedrag, het uitgavenniveau en de consumentenvoorkeuren.
- De impact van de COVID-19-pandemie op de wereldwijde economische situatie tast de werking van de financiële en kapitaalmarkt aan en beïnvloedt de wisselkoersen, de grondstof- en energieprijzen en de rentevoeten, en dat kan in de toekomst het geval blijven. Een voortdurende of verslechtering van de graad van marktverstoring en -volatiliteit zoals we deze hebben gekend in het recente verleden zou een ongunstig effect kunnen hebben op ons vermogen om toegang te hebben tot kapitaal of leningen of op de daarmee verbonden kosten, op onze activiteiten en liquiditeit, op de verhouding tussen onze netto schuld en onze EBITDA, en op onze kredietrating, bedrijfsresultaten en financiële toestand.
- De naleving van de overheidsmaatregelen die zijn opgelegd naar aanleiding van de COVID-19-pandemie brengt extra kosten met zich mee en zal dat waarschijnlijk blijven doen. Indien we deze maatregelen niet naleven, kunnen we beperkingen op het vlak van onze bedrijfsactiviteiten en boetes of andere sancties ondergaan, hetgeen ons bedrijf negatief kan beïnvloeden. Daarnaast kunnen de reacties op de COVID-19-pandemie tot veranderingen op korte en lange termijn leiden in het fiscale en belastingbeleid van de getroffen rechtsgebieden, zoals een verhoging van de belastingtarieven.

Alle negatieve gevolgen van de COVID-19-pandemie, met inbegrip van diegene die hierboven zijn beschreven, kunnen op zichzelf of in combinatie met andere een aanzienlijk negatief effect hebben op onze bedrijfsresultaten, financiële toestand en kasstromen. De mate waarin de COVID-19-pandemie een negatief effect zal hebben op onze activiteiten, financiële toestand, kasstromen en bedrijfsresultaten zal afhangen van erg onzekere en onvoorspelbare toekomstige ontwikkelingen, zoals de omvang en duur van de pandemie en de acties die overheidsinstanties en andere derden naar aanleiding van de pandemie nemen.

AANTEKENINGEN

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 wijzigingen in de consolidatiekring. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. AB InBev heeft haar resultaten van 2019 geherformuleerd na aankondiging van de overeenkomst om Carlton & United Breweries ('de Australische activiteiten'), haar Australische dochteronderneming, te verkopen aan Asahi Group Holdings, Ltd. AB InBev rapporteert de Australische activiteiten vóór hun verkoop op 1 juni 2020 als stopgezette activiteiten in een afzonderlijke rij van de geconsolideerde resultatenrekening "winst uit stopgezette activiteiten" overeenkomstig de IFRS-regels. Bijgevolg houden alle presentaties van AB InBevs onderliggende resultaten en organische groeicijfers geen rekening met de resultaten van de Australische activiteiten. Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Verwijzingen naar de High End Company betreffen een business unit met een portefeuille van wereldwijde merken, ambachtelijke merken en merken van speciaalbiere in meer dan 30 landen. Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór eenmalige elementen en beëindigde activiteiten. Eenmalige opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 3Q20 en 9M20 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 997 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 982 miljoen aandelen voor 3Q19 en 9M19.

Wettelijke disclaimer

Dit bericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de effecten van de COVID-19-pandemie en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 24 maart 2020. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door de COVID-19-pandemie en de daarmee samenhangende verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen. De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2020 (3Q20) en de eerste negen maanden van 2020 (9M20) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2020; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 11 tot 13 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2020 (met uitzondering van de volume-informatie).

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 29 oktober 2020:

14u00 Brussel / 13u00 Londen / 9u00 New York

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast resultaten AB InBev 3Q20](#)

Telefonische conferentie (met interactieve V&A):

[Telefonische conferentie AB InBev 3Q20 \(met interactieve Q&A\)](#)

CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

Investeerders

Lauren Abbott

Tel: +1 212 573 9287

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

Maria Glukhova

Tel: +32 16 276 888

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

Jency John

Tel: +1 646 746 9673

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

Media

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®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® en Michelob Ultra®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiemarkten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 170.000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2019 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 52,3 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1

AB InBev Wereldwijd	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	143 417	404	-	-	2 791	146 612	1.9%
waarvan AB InBev eigen bieren	127 254	109	-	-	3 371	130 734	2.6%
Opbrengsten	13 172	27	-850	-63	530	12 816	4.0%
Kostprijs verkochte goederen	-5 140	-32	371	44	-498	-5 256	-9.6%
Brutowinst	8 032	-5	-479	-19	32	7 561	0.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 193	-2	239	18	-3	-3 942	-0.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	275	-5	-16	2	-120	135	-43.4%
Genormaliseerde EBIT	4 114	-12	-256	1	-92	3 754	-2.2%
Genormaliseerde EBITDA	5 291	-10	-338	-4	-45	4 892	-0.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.2%					38.2%	-188 bps

Noord-Amerika	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	29 009	85	-	-	436	29 530	1.5%
Opbrengsten	4 151	16	-11	-	196	4 352	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	-1 546	-8	3	-	-43	-1 595	-2.8%
Brutowinst	2 605	7	-8	-	153	2 758	5.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 147	-6	4	-	-12	-1 161	-1.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-12	-	-	-	9	-3	74.9%
Genormaliseerde EBIT	1 446	2	-4	-	150	1 594	10.3%
Genormaliseerde EBITDA	1 661	2	-4	-	132	1 791	8.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.0%					41.2%	124 bps

Midden-Amerika	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	33 272	286	-	-	-1 104	32 454	-3.3%
Opbrengsten	2 946	5	-300	-	-7	2 644	-0.2%
Kostprijs verkochte goederen	-862	-7	95	-	-74	-848	-8.6%
Brutowinst	2 084	-2	-205	-	-81	1 796	-3.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-792	2	77	-	40	-672	5.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	60	-1	-	-	-58	1	-97.8%
Genormaliseerde EBIT	1 353	-	-127	-	-99	1 126	-7.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 596	-	-159	-	-63	1 374	-4.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	54.2%					52.0%	-202 bps

Zuid-Amerika	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	31 599	32	-	-	4 641	36 272	14.7%
Opbrengsten	2 055	3	-480	-63	422	1 937	19.5%
Kostprijs verkochte goederen	-915	-1	243	44	-335	-964	-35.1%
Brutowinst	1 140	2	-238	-19	88	973	7.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-638	-3	145	18	-76	-553	-11.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	38	-	-15	2	8	32	18.4%
Genormaliseerde EBIT	540	-1	-107	1	20	452	3.4%
Genormaliseerde EBITDA	790	-1	-152	-4	-1	631	-0.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38.4%					32.6%	-657 bps

EMEA	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	21 807	-10	-	-	-1 419	20 378	-6.5%
Opbrengsten	1 992	-1	-50	-	-65	1 876	-3.3%
Kostprijs verkochte goederen	-854	-	25	-	-55	-884	-6.5%
Brutowinst	1 137	-	-25	-	-120	993	-10.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-745	-	11	-	67	-667	8.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	103	-	-	-	-62	41	-59.7%
Genormaliseerde EBIT	496	-	-14	-	-115	366	-23.3%
Genormaliseerde EBITDA	731	-	-22	-	-92	618	-12.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.7%					32.9%	-353 bps

Azië-Pacific	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	27 498	26	-	-	135	27 659	0.5%
Opbrengsten	1 819	6	-11	-	24	1 838	1.3%
Kostprijs verkochte goederen	-797	1	5	-	-10	-801	-1.2%
Brutowinst	1 022	7	-6	-	15	1 037	1.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-614	-15	3	-	21	-604	3.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	76	-	-1	-	-22	54	-28.3%
Genormaliseerde EBIT	484	-8	-4	-	14	487	2.9%
Genormaliseerde EBITDA	638	-8	-4	-	23	650	3.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.1%					35.4%	80 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	231	-16	-	-	102	317	51.0%
Opbrengsten	209	-2	1	-	-41	168	-19.7%
Kostprijs verkochte goederen	-166	-18	1	-	19	-165	10.1%
Brutowinst	43	-20	2	-	-22	4	-100.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-258	19	-2	-	-43	-284	-18.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	9	-4	-	-	5	9	47.3%
Genormaliseerde EBIT	-206	-4	-	-	-60	-271	-29.6%
Genormaliseerde EBITDA	-126	-3	2	-	-45	-173	-35.5%

AB InBev Wereldwijd	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	419 448	1 019	-	-34 278	386 189	-8.2%
waarvan AB InBev eigen bieren	371 398	600	-	-30 970	341 028	-8.3%
Opbrengsten	38 994	80	-2 320	-2 640	34 114	-6.8%
Kostprijs verkochte goederen	-15 092	-100	1 046	-206	-14 352	-1.4%
Brutowinst	23 902	-20	-1 274	-2 846	19 762	-11.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-12 272	2	738	333	-11 199	2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	663	-7	-27	-335	293	-50.9%
Genormaliseerde EBIT	12 293	-26	-563	-2 848	8 856	-23.1%
Genormaliseerde EBITDA	15 735	-19	-825	-2 637	12 254	-16.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.4%				35.9%	-432 bps

Noord-Amerika	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	82 644	211	-	-1 349	81 506	-1.6%
Opbrengsten	11 852	32	-25	29	11 888	0.2%
Kostprijs verkochte goederen	-4 414	-19	8	-11	-4 437	-0.2%
Brutowinst	7 438	13	-18	18	7 451	0.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 344	-19	9	89	-3 265	2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	9	-	-	-22	-13	-253.6%
Genormaliseerde EBIT	4 102	-7	-8	86	4 173	2.1%
Genormaliseerde EBITDA	4 706	-5	-10	86	4 777	1.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.7%				40.2%	63 bps

Midden-Amerika	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	97 994	864	-	-14 546	84 313	-14.7%
Opbrengsten	8 681	18	-535	-1 274	6 890	-14.6%
Kostprijs verkochte goederen	-2 573	-19	173	117	-2 302	4.5%
Brutowinst	6 108	-1	-362	-1 157	4 588	-18.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 275	8	146	192	-1 930	8.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	115	-7	1	-107	2	-98.8%
Genormaliseerde EBIT	3 948	-	-216	-1 072	2 661	-27.1%
Genormaliseerde EBITDA	4 633	-	-275	-962	3 396	-20.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	53.4%				49.3%	-382 bps

Zuid-Amerika	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	98 455	47	-	553	99 055	0.6%
Opbrengsten	6 824	4	-1 443	165	5 550	2.4%
Kostprijs verkochte goederen	-2 843	-1	699	-545	-2 691	-19.2%
Brutowinst	3 981	3	-744	-381	2 860	-9.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 065	-5	463	-151	-1 758	-7.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	138	-	-24	-28	86	-20.1%
Genormaliseerde EBIT	2 054	-2	-305	-560	1 188	-27.3%
Genormaliseerde EBITDA	2 765	-2	-459	-528	1 778	-19.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.5%				32.0%	-850 bps

EMEA	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	62 022	-81	-	-8 011	53 930	-12.9%
Opbrengsten	5 775	-5	-192	-695	4 883	-12.0%
Kostprijs verkochte goederen	-2 490	4	105	-57	-2 439	-2.3%
Brutowinst	3 285	-1	-87	-752	2 444	-22.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 103	1	74	97	-1 931	4.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	201	-	-2	-103	96	-51.4%
Genormaliseerde EBIT	1 383	-	-14	-759	609	-54.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 103	-	-49	-722	1 331	-34.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.4%				27.3%	-925 bps

Azië-Pacific	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	77 687	4	-	-10 987	66 705	-14.1%
Opbrengsten	5 333	30	-118	-797	4 447	-14.9%
Kostprijs verkochte goederen	-2 332	3	54	257	-2 017	11.1%
Brutowinst	3 001	33	-64	-539	2 430	-17.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 662	-27	41	83	-1 565	4.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163	-	-2	-66	94	-40.9%
Genormaliseerde EBIT	1 501	6	-25	-523	959	-34.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 990	6	-38	-525	1 433	-26.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.3%				32.2%	-497 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	647	-26	-	60	681	10.1%
Opbrengsten	528	2	-7	-68	455	-13.0%
Kostprijs verkochte goederen	-440	-68	7	33	-467	6.7%
Brutowinst	89	-66	1	-35	-11	-131.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-823	45	5	23	-750	3.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	38	-1	-	-9	28	-22.2%
Genormaliseerde EBIT	-696	-22	6	-21	-733	-3.0%
Genormaliseerde EBITDA	-462	-18	5	15	-460	3.2%