

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal van 2021

Blijvende sterke prestaties in 2Q21 met een volume- en opbrengstengroei die groter is dan vóór de pandemie

"De consequente toepassing van onze commerciële strategie - gericht op winnende merken, de ontwikkeling van de categorie en digitale transformatie - heeft tot blijvende sterke prestaties geleid in het tweede kwartaal, met een volume- en opbrengstengroei die 3.2% groter was dan in 2Q19, oftewel vóór de pandemie, zelfs in het licht van de blijvende impact van COVID-19. In de toekomst zullen we de klanten en de consumenten op de eerste plaats blijven stellen met het oog op groei en waardecreatie." - Michel Doukeris, CEO

Totaal volume

+20.8%

De totale volumes namen in 2Q21 met 20.8% toe, waarbij het volume eigen bieren met 20.5% toenam en het volume niet-bieren met 23.2%. De totale volumes namen in HY21 met 17.0% toe, met een stijging van het volume eigen bieren met 17.7% en van het volume niet-bieren met 12.6%.

Totale opbrengsten

+27.6%

De opbrengst steeg in 2Q21 met 27.6%, met een groei van de opbrengsten per hl met 5.8%. De opbrengst steeg in HY21 met 22.4%, met een groei van de opbrengst per hl met 4.7%.

Opbrengst van Wereldwijde Merken

+19.3% (buiten hun thuishmarkten)

De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken - Budweiser, Stella Artois en Corona - stegen met 23.0% wereldwijd en met 19.3% buiten hun respectievelijke thuishmarkten in 2Q21. De gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken stegen in HY21 met 26.2% wereldwijd en met 31.4% buiten hun respectievelijke thuishmarkten.

Genormaliseerde EBITDA

+31.0%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 31.0% in 2Q21 en met 22.1% in HY21. De genormaliseerde EBITDA-marge bedroeg 35.8% in 2Q21 en 35.3% in HY21. De cijfers van de genormaliseerde EBITDA voor 2Q21 en HY21 houden rekening met een impact van 226 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië. Zie pagina 11 voor meer informatie.

Onderliggende winst

1 512 miljoen USD

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 1 512 miljoen USD in 2Q21 vergeleken met 790 miljoen USD in 2Q20, en 2 606 miljoen USD in HY21 tegenover 1 805 miljoen USD in HY20. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 911 miljoen USD in 2Q21 vergeleken met 921 miljoen USD in 2Q20, en 2 924 miljoen USD in HY21 vergeleken met 76 miljoen USD in HY20.

Onderliggende WPA

0.75 USD

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 0.75 USD in 2Q21, een stijging ten opzichte van 0.40 USD in 2Q20, en bedroeg 1.30 USD in HY21, een stijging ten opzichte van 0.90 USD in HY20. De genormaliseerde WPA bedroeg 0.95 USD in 2Q21, een stijging ten opzichte van 0.46 USD in 2Q20. De genormaliseerde WPA bedroeg 1.46 USD in HY21, een stijging ten opzichte van 0.04 USD in HY20.

Verhouding tussen nettoschuld en EBITDA

4.4x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 4.4x op 30 juni 2021 ten opzichte van 4.8x op 31 december 2020.

Het financieel verslag voor de eerste helft van 2021 is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Blijvende sterke prestaties in 2Q21 met een volume- en opbrengstengroei die groter is dan vóór de pandemie

In het tweede kwartaal bleven onze activiteiten goede prestaties opleveren. We kenden een volume- en opbrengstengroei van 3.2% ten opzichte van 2Q19, ondanks de blijvende gevolgen van COVID-19. We blijven ons concentreren op investeringen in wat nu al werkt en de versnelde uitvoering daarvan. Namelijk de ontwikkeling van de categorie, premiumisering, gezondheid en welzijn, het segment van de niet-bieren en onze initiatieven op het vlak van digitale transformatie.

Jaar op jaar kenden we een volume- en opbrengstengroei van 27.6%, waarbij de volumes met 20.8% stegen en de opbrengst per hl 5.8%, wat geleid heeft tot een stijging van de EBITDA met 31.0%. De positieve merkenmix, de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, de operationele hefboomwerking en de voortgezette kostendiscipline werden gedeeltelijk tenietgedaan door verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen. Bovendien stegen onze VAA ten gevolge van hogere voorzieningen voor variabele compensatie, die per kwartaal worden geboekt op het niveau van de zones, afhankelijk van de operationele prestaties en een stijging van de verkoop- en marketinginvesteringen ter ondersteuning van de volume- en opbrengstengroei.

Winnende klant- en consumentgerichte commerciële strategie:

- **Meer consumenten bij meer gelegenheden bereiken met onze portefeuille van topmerken:**
 - *Leiderspositie, premiumisering, en een versnelde groei in de biercategorie:*
 - Innovatie stimuleren om tegemoet te komen aan de behoeften van klanten en consumenten: na het succes van Brahma Duplo Malte in Brazilië, dat nog steeds het populairste pure moutbier in het segment van de basismerken is, hebben we onze "bewijs en verhuis"-strategie aangewend om het concept in vijf nieuwe markten te lanceren.
 - In 2Q21 kende onze portefeuille luxemerken een groei van 28%, waarbij onze wereldwijde merken - Budweiser, Stella Artois en Corona - goed waren voor een opbrengstengroei van 19.3% buiten hun thuismarkten, waar ze gewoonlijk aan een hogere prijs worden verkocht.
 - Banden smeden met consumenten via bekroonde creatieve content: Op het Cannes Lions festival van 2021 hebben we onze beste prestatie ooit behaald: we mochten 40 prijzen in ontvangst nemen, waarvan er vier naar ons interne reclamebureau draftLine gingen.
 - *Rendabele wereldwijde groei van het segment van de niet-bieren:* Onze activiteiten met betrekking tot de niet-bieren blijven een versnelde groei kennen, met een opbrengstengroei van 45% in 2Q21 en een gemiddelde bruto winst per hl die 20% hoger is dan die van onze traditionele bieractiviteiten.
- **Nieuwe waarde creëren door middel van data en technologie:**
 - *Onze relaties met onze meer dan 6 miljoen klanten wereldwijd digitaliseren:* In 2Q21 bracht ons B2B platform, BEES, meer dan 4.5 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV) op, een toename met meer dan 50% ten opzichte van 1Q21. In juni 2021 hadden we meer dan 1.8 miljoen maandelijkse actieve gebruikers (MAU), een stijging met meer dan 20% ten opzichte van maart 2021. In onze 7 oorspronkelijke focusmarkten (Dominicaanse Republiek, Brazilië, Mexico, Colombia, Ecuador, Peru en Zuid-Afrika) maken onze klanten nu massaal gebruik van BEES en wordt 60 à 90% van onze opbrengsten digitaal gegenereerd. Meer informatie is beschikbaar op www.bees.com.

- *Leiderspositie op het vlak van online bierverkoop:* In HY21 is de opbrengst gegenereerd via onze direct-to-consumer (DTC) e-commerce platformen meer dan verdubbeld in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. In Brazilië bleef Zé Delivery een exponentiële groei kennen en handelde in 2Q21 meer dan 15 miljoen bestellingen af. In HY21 waren er meer bestellingen dan in het hele vorige jaar. Voortbouwend op dat succes blijven we onze platformen voor bezorging via koeriers uitbreiden. Dergelijke platformen zijn nu beschikbaar in tien markten.

Optimaliseren van de allocatie van kapitaal voor waarde creatie op lange termijn

Maximale waardecreatie op lange termijn bepaalt hoe wij onze prioriteiten inzake kapitaalallocatie balanceren. In HY21 bleven we investeren in de interne groei van ons bedrijf, met meer dan 5.7 miljard USD aan kapitaalinvesteringen en investeringen in verkoop en marketing, voornamelijk in klant- en consumentgerichtheid, innovatie en digitale transformatie. Een afbouw van onze schuldpositie naar een optimale kapitaalstructuur van ongeveer 2x blijft ons doel. De verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA daalde van 4.8x op 31 december 2020 tot 4.4x voor de periode van 12 maanden eindigend op 30 juni 2021. We hebben onze bruto schuld afgebouwd van 98.6 miljard USD op 31 december 2020 tot 90.6 miljard USD, terwijl we een sterke liquiditeitspositie van ongeveer 16.9 miljard USD behielden, waarvan 10.1 miljard USD onder onze hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid (SLL RCF) en 6.8 miljard USD in de vorm van cash.

Bevorderen van duurzaamheid over heel de wereld

Duurzaamheid is essentieel voor onze bedrijfsstrategie en een essentiële factor voor innovatie. De aanstelling van Ezgi Barcenás als onze Chief Sustainability Officer, die rechtstreeks rapporteert aan de CEO, is gebaseerd op haar staat van dienst en versterkt ons voornemen om versneld werk te maken van onze duurzaamheidsdoelstellingen.

In lijn met onze inzet voor Slimme Landbouw blijven we innoveren om landbouwers over heel de wereld te helpen om vakbekwaam, verbonden en financieel zelfredzaam te zijn. Gezien het succes in verschillende van onze markten in Afrika hebben we onlangs het op blockchain gebaseerde toeleveringsplatform BanQu uitgebreid naar Latijns-Amerika. BanQu biedt landbouwers en recycleerders meer zekerheid wat leveringen en betalingen betreft en creëert een digitale economische identiteit, die gemakkelijker toegang tot formele financiële diensten verstrekt. Het platform zorgt er ook voor dat we een beter zicht op onze waardeketen hebben.

Vertrouwen in de toekomst van ons bedrijf en de biercategorie

We hebben vertrouwen in de toekomstige groeimogelijkheden voor onze activiteiten en in de veerkracht van de biercategorie. We zullen blijven investeren in een klant- en consumentgerichte strategie, gebaseerd op een uitzonderlijke merkenportefeuille, innovatiecapaciteiten en digitale transformatie. In combinatie met onze fundamentele sterke punten, waaronder onze mensen, het leiderschap in de meest winstgevende markten voor bier wereldwijd, onze aanwezigheid op snel groeiende opkomende markten, operationele uitmuntendheid en een eigenaarscultuur beschikken we over een uniek platform dat ons in staat stelt op lange termijn waarde te creëren.

VOORUITZICHTEN VOOR 2021

- (i) **Algemeen Resultaat:** We verwachten dat onze EBITDA een groei zal kennen van 8 à 12% en dat onze opbrengsten sneller zullen stijgen dan de EBITDA dankzij een gezond evenwicht tussen volume en prijs. De vooruitzichten voor FY21 weerspiegelen onze huidige analyse van de schaal en omvang van de COVID-19-pandemie. Onze analyse is onderhevig aan verandering, omdat we de voortdurende ontwikkelingen blijven opvolgen.
- (ii) **Netto Financiële Kosten:** We schatten dat de gemiddelde coupon op de bruto schuld in FY21 ongeveer 4.0% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten, inclusief wijzigingen onder IFRS 16 (leaserapportage), zullen naar verwachting tussen 140 en 160 miljoen USD per kwartaal bedragen, afhankelijk van wisselkoersschommelingen. De netto financiële kosten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- (iii) **Effectieve Aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY21 tussen de 28% en 30% zal liggen, exclusief potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. De stijging ten opzichte van 2020 is het gevolg van verschillende factoren, onder meer de geleidelijke opheffing van tijdelijke COVID-19-maatregelen evenals wijzigingen van de fiscale kenmerken op bepaalde belangrijke markten. De vooruitzichten met betrekking tot de EAV houden geen rekening met de impact van potentiële toekomstige wetswijzigingen.
- (iv) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 4.5 en 5.0 miljard USD zullen bedragen in FY21 aangezien we de investeringen in innovatie en andere consumentgerichte initiatieven opdrijven om ons momentum aan te zwengelen.
- (v) **Schuld:** Ongeveer 49% van onze bruto schuld 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.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	2Q20	2Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	119 895	144 845	20.8%
AB InBev eigen bieren	106 858	128 625	20.5%
Niet-biervolumes	12 194	15 299	23.2%
Producten van derden	842	921	30.4%
Opbrengsten	10 294	13 539	27.6%
Brutowinst	5 770	7 819	31.1%
Brutomarge	56.1%	57.8%	152 bps
Genormaliseerde EBITDA	3 414	4 846	31.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.2%	35.8%	88 bps
Genormaliseerde EBIT	2 297	3 655	44.8%
Genormaliseerde EBIT-marge	22.3%	27.0%	302 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-1 580	1 862	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	351	1 862	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	921	1 911	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	790	1 512	
Winst per aandeel (USD)	0.18	0.93	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	0.46	0.95	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.40	0.75	

	HY20	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	239 577	280 398	17.0%
AB InBev eigen bieren	210 294	247 635	17.7%
Niet-biervolumes	27 577	31 243	12.6%
Producten van derden	1 706	1 519	2.8%
Opbrengsten	21 298	25 832	22.4%
Brutowinst	12 201	14 869	22.7%
Brutomarge	57.3%	57.6%	12 bps
Genormaliseerde EBITDA	7 363	9 114	22.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.6%	35.3%	-7 bps
Genormaliseerde EBIT	5 102	6 768	30.5%
Genormaliseerde EBIT-marge	24.0%	26.2%	159 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-3 955	2 458	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-1 900	2 458	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	76	2 924	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 805	2 606	
Winst per aandeel (USD)	-0.95	1.23	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	0.04	1.46	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.90	1.30	

Tabel 2. Volumes (duizend hl)

	2Q20	Scope	Interne groei	2Q21	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	27 594	4	517	28 115	1.9%	1.2%
Midden-Amerika	21 921	-	12 994	34 916	59.3%	70.3%
Zuid Amerika	28 523	-83	5 026	33 465	17.7%	15.4%
EMEA	15 464	-62	7 473	22 875	48.5%	50.7%
Azië-Pacific	26 264	-	-1 060	25 205	-4.0%	-4.2%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	128	156	-15	269	-5.2%	-21.1%
AB InBev Wereldwijd	119 895	14	24 936	144 845	20.8%	20.5%

	HY20	Scope	Interne groei	HY21	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	51 977	56	1 219	53 252	2.4%	1.5%
Midden-Amerika	51 858	-	16 122	67 980	31.1%	36.2%
Zuid Amerika	62 782	-25	9 171	71 929	14.6%	15.3%
EMEA	33 551	-113	7 102	40 540	21.2%	23.4%
Azië-Pacific	39 045	-	7 036	46 081	18.0%	18.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	364	124	128	615	26.3%	13.7%
AB InBev Wereldwijd	239 577	41	40 779	280 398	17.0%	17.7%

PRESTATIES OP DE BELANGRIJKSTE MARKTEN

Verenigde Staten: Consequente toepassing van onze commerciële strategie, wat voor een volume- en opbrengstengroei heeft gezorgd, maar hogere kosten hebben een impact op de winst

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** De totale opbrengsten stegen met 6.8%. Onze verkoop aan groothandelaars (VAG) steeg met 2.2% en de opbrengst per hl steeg met 4.6% dankzij de aanhoudende premiumisering en de initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze VAK daalde met 1.4%, wat naar schatting lager is dan de groei van de sector. De EBITDA daalde met 0.6% aangezien we geconfronteerd bleven met hogere kosten als gevolg van een krappere vrachtmarkt, terwijl we prioriteit geven aan de service voor onze klanten en consumenten.
 - **HY21:** De totale opbrengsten stegen met 6.1%. Onze VAG steeg met 2.5%, met een stijging van de opbrengsten per hl van 3.5%. Onze VAK daalde met 1.1%. De EBITDA steeg met 0.3%.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven onze portefeuille versterken en premiumiseren, waarbij we een nieuw evenwicht zoeken met het oog op de groei van onze Above Core-merken. In 2Q21 tekenden Michelob ULTRA en onze ambachtelijke merken opnieuw een tweecijferige groei op. Onze seltzer-portefeuille, onder impuls van Bud Light Seltzer, kende een groei van 28%, wat 2.7x sneller is dan de groei van de sector volgens IRI, en Cutwater, ons merk van cocktails in blikjes, kende een driecijferige groei.

Mexico: Dubbelcijferige volume- en opbrengstengroei ten opzichte van 2019

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** Onze activiteiten in Mexico bleven sterke resultaten opleveren met een volume- en opbrengstengroei van meer dan 10% ten opzichte van dezelfde periode in 2019 dankzij een gezonde combinatie van volume en opbrengst per hl. Jaar op jaar kenden we een aanzienlijke volume- en opbrengstengroei en een stijging van de winst, aangezien we in 2Q20 de impact ondervonden van de twee maanden durende lockdown in heel het land. De EBITDA verdubbelde ten opzichte van het vorige jaar, waarbij de volume- en opbrengstengroei en de consequente kostendiscipline gedeeltelijk werden tenietgedaan door ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen.
 - **HY21:** De volumes en opbrengsten en de EBITDA kenden een sterke tweecijferige groei onder impuls van een volumegroei met meer dan 30%.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven een gezonde groei zien in alle segmenten van onze portefeuille. Onze Above Core-merken kenden een sterke tweecijferige groei ten opzichte van 2Q19, met als grootste uitschieters Modelo, Michelob Ultra en Stella Artois. Bovendien bleven we onze portefeuille uitbreiden met innovaties in het segment van de niet-bieren, zoals bijvoorbeeld Michelob Ultra Seltzer. We hebben de zesde golf voltooid van onze uitbreiding naar OXXO, waardoor onze merken nu in bijna 10 000 winkels beschikbaar zijn. We hebben de uitbreiding van onze DTC business voortgezet en in juni onze 10 000^{ste} Modelorama-winkel geopend. Tezelfdertijd hebben we via ons e-commerce platform ModeloramaNow meer consumenten bereikt. De digitale transformatie van onze activiteiten vordert snel, en meer dan 60% van onze opbrengsten wordt momenteel gegenereerd door bestellingen via ons BEES-platform.

Colombia: Volumes op een hoger niveau dan 2019

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** Onze activiteiten in Colombia blijven sterke prestaties opleveren, ondanks de voortdurende beperkingen door COVID-19. In 2Q21 kenden onze volumes een gemiddelde eencijferige groei in vergelijking met dezelfde periode in 2019. Ten opzichte van 2Q20 stegen de volumes met meer dan 50%, wat een opbrengstengroei van bijna 70% opleverde, onder meer dankzij gunstige vergelijkbare cijfers. De EBITDA steeg met meer dan 80% dankzij volume- en opbrengstengroei en de operationele hefboomwerking, die deels werden tenietgedaan door ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen.
 - **HY21:** De volumes en opbrengsten en de EBITDA stegen met meer dan 40% onder impuls van een sterke tweecijferige volumegroei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze basismerken Aguila en Poker kenden een sterke tweecijferige groei, die nog werd versterkt door onze recente innovatie, Poker Pura Malta. Onze internationale luxemerken kenden een groei van meer dan 40% onder impuls van Corona en Budweiser en de verdere uitbreiding van Michelob Ultra. We zetten de transformatie van onze activiteiten met behulp van technologie verder. Ons BEES-platform is nu goed voor bijna 80% van onze inkomsten.

Brazilië: Blijvend sterke resultaten wat volume en opbrengsten betreft, ondanks verwachte hogere kosten die een impact hebben op de winst

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** Onze activiteiten in Brazilië bleven sterke prestaties opleveren, met een opbrengstengroei van 28.6%. Onze biervolumes stegen naar onze schattingen opnieuw sneller dan de sector, met een tweecijferige groei ten opzichte van zowel 2Q20 als 2Q19. De opbrengst per hl steeg met 11.2%, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix. De volumes niet-bieren stegen met 25.6%, mede dankzij de geleidelijke herstel van de mobiliteit. De EBITDA daalde met 10.9%, waarbij de volume- en opbrengstengroei gedeeltelijk werd tenietgedaan door een hogere kostprijs verkochte goederen, hoofdzakelijk als gevolg van verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen in combinatie met hogere distributiekosten en investeringen in verkoop en marketing.
 - **HY21:** Onze volumes namen met 13.7% toe, waarbij het volume bieren met 14.3% steeg en het volume niet-bieren een stijging van 12.0% kende. De opbrengsten stegen met 25.9%, waarbij de opbrengsten per hl met 10.7% toenamen. De EBITDA steeg met 8.2%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze portefeuille Above Core-merken deed het dit kwartaal uitzonderlijk goed, mede dankzij het blijvende succes van onze Core Plus-merken, waarvan Brahma Duplo Malte het populairste product is, en de groei met ongeveer 35% van onze luxemerken en Super Premium-merken met een bijzonder sterke tweecijferige groei van Original en Beck's. Voor het vierde kwartaal op rij vertegenwoordigden innovaties meer dan 20% van onze totale opbrengsten. We blijven verder werk maken van onze digitale transformatie met onze B2B- en DTC-initiatieven. BEES wordt momenteel gebruikt door meer dan 70% van onze actieve klanten in heel het land en ons DTC platform Zé Delivery handelde in 2Q21 meer dan 15 miljoen bestellingen af.

Europa: De sterke prestaties van onze luxemerken en het geleidelijke herstel van de horeca zorgen voor een volume- en opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** In Europa kenden we een volume- en opbrengstengroei van bijna 20%, een gezonde combinatie van een lage tweecijferige groei van de volumes en een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengst per hl. Het herstel was grotendeels te danken aan de geleidelijke heropening van de horeca en de blijvende sterke prestaties van onze merken in het thuisverbruiksegment. De groei van de volumes en opbrengsten, in combinatie met een betere kanalenmix en de uitstekende prestaties van onze luxemerken en Super Premium-merken, heeft voor een tweecijferige stijging van de EBITDA gezorgd.
 - **HY21:** Onze opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei, met een gemiddelde eencijferige groei van de volumes dankzij de blijvende sterke commerciële prestaties van onze luxemerken en Super Premium-merken. De EBITDA kende een gemiddelde tweecijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven inzetten op premiumisering in Europa, en onze portefeuille luxemerken en Super Premium-merken vertegenwoordigt momenteel meer dan 50% van onze opbrengsten. Onze portefeuille Wereldwijde merken bleef sterke prestaties neerzetten en kende tijdens het kwartaal en HY21 een gemiddelde eencijferige groei, waarbij vooral Corona en Stella Artois het zeer goed deden. We steunen de horeca en staken de sector bij de heropening een hart onder de riem met de "Stella Tips"-campagne in het VK en de "Merci Horeca"-campagne in België.

Zuid-Afrika: De onderliggende consumentenvraag blijft groot, hoewel de sector de gevolgen ondervindt van een nieuw alcoholverbod

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** Onze activiteiten tekenden een aanzienlijke volume- en opbrengstengroei op, mede dankzij gunstige vergelijkbare cijfers als gevolg van een door de overheid opgelegd verbod op de verkoop van alcohol tijdens een groot deel van 2Q20. In de periodes waarin de verkoop was toegelaten, was er een duidelijke onderliggende consumentenvraag naar onze merken. We blijven onze activiteiten aanpassen om het hoofd te bieden aan de moeilijke omstandigheden waarin we moeten werken. Een nieuw verbod werd echter opgelegd op 28 juni 2021 en duurde tot 25 juli 2021, wat een impact had op de verkoop in de laatste week van 2Q21 en de eerste maand van 3Q21.
 - **HY21:** De volumes, opbrengsten en EBITDA kenden een sterke tweecijferige stijging.
- **Commerciële hoogtepunten:** De diversiteit van onze portefeuille, die bestaat uit merken van uiteenlopende stijlen en prijsklassen, maakt het mogelijk tegemoet te komen aan alle behoeften van de consumenten bij vele verschillende gelegenheden. De grote vraag en de kracht van onze merken dragen bij tot het succes van onze Core-merken, in het bijzonder Carling Black Label. In het segment van de luxebieren blijven onze wereldwijde merken Corona en Stella Artois en onze gearomatiseerde alcoholische dranken Brutal Fruit en Flying Fish het zeer goed doen.

China: Verdere premiumisering voor volume- en opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q21:** De opbrengsten stegen met 4.7% waarbij de opbrengst per hl met 9.7% steeg, dankzij de premiumisering en gunstige vergelijkbare cijfers. Onze volumes deden het naar schatting beter dan de sector en daalden met 4.6%, aangezien de categorie geconfronteerd werd met moeilijk vergelijkbare cijfers als gevolg van de versoepeling van de COVID-19-beperkingen in 2Q20. De EBITDA steeg met 5.9%.
 - **HY21:** Onze volumes stegen met 21.6% en de opbrengst per hl nam met 9.6% toe, hetgeen goed is voor een totale stijging van de opbrengsten met 33.3%. De EBITDA steeg met 55.1%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze luxemerken en Super Premium-merken kenden een tweecijferige groei, zowel wat volume als wat opbrengsten betreft, vooral onder impuls van Budweiser. De premiumisering werd verder versneld door onze innovaties, waaronder de uitbreiding van Budweiser Supreme en de succesvolle lancering van ME-X, dat uitsluitend beschikbaar is via e-commerce.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** In 2Q21 zijn onze opbrengsten gestegen, mede dankzij onze premiumiseringsstrategie. Onze Above Core-biermerken en onze portefeuille niet-bieren hebben aan marktaandeel gewonnen, met als uitschieter de tweecijferige groei van Bud Light Seltzer. Naar onze schatting zijn onze resultaten in lijn met die van de sector, met een daling van de volumes in het kwartaal als gevolg van verdere beperkingen op de horeca.
- **Peru:** Het herstel van onze activiteiten zet zich voort met een driecijferige volume- en opbrengsten groei mede dankzij gunstige vergelijkbare cijfers. We blijven ons concentreren op het versterken van onze portefeuille door middel van premiumisering en innovatie, en op de digitale transformatie van onze activiteiten. Onze wereldwijde en lokale luxemerken kenden respectievelijk een tweecijferige en driecijferige groei. Ons BEES-platform breidt zich verder uit en vertegenwoordigt nu bijna 70% van onze opbrengst.
- **Ecuador:** We noteerden een sterke tweecijferige volume- en opbrengstengroei, mede dankzij gunstige vergelijkbare cijfers. Nadat de beperkingen in juni werden versoepeld, hebben we ons beste maandelijkse resultaat van de laatste 5 jaar behaald wat volumes betreft, mede dankzij de uitbreiding van onze portefeuille en de voortgezette digitale transformatie. Meer dan 90% van onze opbrengst werd via BEES gerealiseerd.
- **Argentinië:** In 2Q21 zetten onze activiteiten hun krachtige commerciële momentum verder. Zowel het volume als de netto opbrengst per hl kenden een sterke tweecijferige groei dankzij de voortgezette premiumisering van onze portefeuille en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. Onze Core Plus-merken en onze luxemerken blijven het zowel in 2Q21 als in HY21 beter doen dan de portefeuille in zijn geheel.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** De onderliggende consumentenvraag naar onze merken blijft robuust in veel van onze markten, hoewel het ondernemingsklimaat als gevolg van de aanhoudende beperkingen in de context van COVID-19 uitdagend blijft. In de meeste van onze belangrijkste markten kenden we een volume- en opbrengstengroei die groter was dan vóór de pandemie, met een tweecijferige groei van de biervolumes ten opzichte van 2Q19 in Nigeria, Mozambique en Zambia.
- **Zuid-Korea:** Dankzij het succes van onze recente innovaties, waaronder "All new" Cass en onze nieuwe klassieke pils HANMAC schatten we dat we het qua volumes beter hebben gedaan dan de sector. Onze volumes kenden in 2Q21 een lage eencijferige daling als gevolg van de voortdurende COVID-19-beperkingen. De opbrengst per hl noteerde een lage eencijferige groei dankzij een positieve merken- en verpakkingsmix. Het segment van de luxemerken kende een tweecijferige groei, met Budweiser en Hoegaarden als de uitschieters.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	2Q20	2Q21	Interne groei
Opbrengsten	10 294	13 539	27.6%
Kostprijs verkochte goederen	-4 524	-5 720	-23.2%
Brutowinst	5 770	7 819	31.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 536	-4 511	-23.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	63	347	85.5%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	2 297	3 655	44.8%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-2 751	-150	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 044	-755	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	174	64	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	20	69	
Belastingen	-174	-702	
Winst uit voortgezette activiteiten	-1 478	2 182	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	1 930	-	
Winst	452	2 182	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	102	319	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	351	1 862	
Genormaliseerde EBITDA	3 414	4 846	31.0%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	921	1 911	
	HY20	HY21	Interne groei
Opbrengsten	21 298	25 832	22.4%
Kostprijs verkochte goederen	-9 097	-10 963	-22.0%
Brutowinst	12 201	14 869	22.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-7 257	-8 571	-17.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	158	470	54.0%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	5 102	6 768	30.5%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-2 796	-217	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-4 204	-2 047	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 388	-299	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	33	100	
Belastingen	-492	-1 231	
Winst uit voortgezette activiteiten	-3 744	3 074	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	2 055	-	
Winst	-1 688	3 074	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	211	616	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-1 900	2 458	
Genormaliseerde EBITDA	7 363	9 114	22.1%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	76	2 924	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) in de eerste zes maanden van 2021 zijn met 54.0% gestegen, voornamelijk dankzij overheidssubsidies verleend in Brazilië en China en lagere overige bedrijfskosten in Europa. In het tweede kwartaal van 2021 boekte Ambev 226 miljoen USD aan opbrengsten in Overige bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen ingevolge een gunstige beslissing van het Braziliaanse Hoogerechtshof. De effecten worden voorgesteld als een scope.

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT van voortgezette en stopgezette bedrijfsactiviteiten (miljoen USD)				
	2Q20	2Q21	HY20	HY21
COVID-19 kosten	-66	-31	-78	-54
Herstructurering	-35	-64	-60	-97
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	-149	24	-154	14
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-2	-6	-4	-6
SAB Zenzele Kabili kosten	-	-73	-	-73
Bijzondere waardevermindering op goodwill	-2 500	-	-2 500	-
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-2 751	-150	-2 796	-217
Opbrengsten uit de verkoop van Australië (in stopgezette bedrijfsactiviteiten)	1 919	-	1 919	-
Totaal niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-832	-150	-877	-217

De EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 150 miljoen USD in 2Q21 en 217 miljoen USD in HY21. Hierin begrepen zijn niet-onderliggende kosten van 31 miljoen USD in 2Q21 en 54 miljoen USD in HY21 die te maken hebben met COVID-19. Die kosten houden hoofdzakelijk verband met persoonlijke beschermingsmiddelen voor onze werknemers en met schenkingen aan goede doelen.

In mei 2021 zetten we een nieuw plan op in het kader van het Broad-Based Black Economic Empowerment ("B-BBEE")-programma (het "Zenzele Kabili-plan") en rapporteerden 73 miljoen USD aan niet-onderliggende kosten die voornamelijk de IFRS 2-kost vertegenwoordigen, gelieerd aan de toekenning van aandelen aan in aanmerking komende kleinhandelaars en werknemers die aan het Zenzele Kabili-plan deelnemen.

Netto financiële opbrengsten/ (kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	2Q20	2Q21	HY20	HY21
Netto-interestkosten	-1 017	-908	-1 911	-1 817
Netto-interestkosten voor pensioenen	-20	-19	-41	-37
Periode toerekeningkosten	-133	-142	-291	-265
Aanpassing aan marktwaarde	131	441	-1 724	348
Nettorente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	13	76	13	76
Overige financiële resultaten	-18	-204	-250	-353
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 044	-755	-4 204	-2 047

In HY21 werden de netto financiële kosten positief beïnvloed door de marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de start- en slotkoers van die aandelen wordt weergegeven in onderstaande tabel 6.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's				
	2Q20	2Q21	HY20	HY21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	40.47	53.75	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	43.87	60.81	43.87	60.81
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	55.0	55.0	55.0	55.0

Bovendien boekte onze dochteronderneming Ambev in 2Q21 rente-inkomsten ten bedrage van 76 miljoen USD ingevolge een gunstige beslissing van het Braziliaanse Hooggerechtshof met betrekking tot belastingverminderingen.

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

	2020	2021	HY20	HY21
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	62	183	-729	144
Andere aanpassing aan marktwaarde	61	177	-709	139
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	51	-295	50	-582
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	174	64	-1 388	-299

De niet-onderliggende netto financiële kosten in HY21 omvatten marktwaardewinsten op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen en van de beperkte aandelen wordt samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 8.

	2020	2021	HY20	HY21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	40.47	53.75	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	43.87	60.81	43.87	60.81
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

Belastingen

	2020	2021	HY20	HY21
Belastingen	174	702	492	1 231
Effectieve Aanslagvoet	-13.1%	24.9%	-15.0%	29.3%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	16.8%	25.6%	66.6%	27.3%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	18.8%	30.2%	22.8%	29.5%

De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 2021 en HY21 houdt vooral verband met de landenmix en de verminderde voordelen van fiscale kenmerken.

	2020	2021	HY20	HY21
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	351	1 862	-1 900	2 458
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	2 751	150	2 796	217
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-174	-64	1 388	299
Niet-onderliggende belastingen	-37	-32	-107	-42
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-41	-4	-46	-7
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-1 930	-	-2 055	-
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	921	1 911	76	2 924
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	790	1 512	1 805	2 606

Basiswinst, genormaliseerde winst en onderliggende WPA

	2Q20	2Q21	HY20	HY21
Basiswinst per aandeel	0.18	0.93	-0.95	1.23
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	1.38	0.07	1.40	0.11
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-0.09	-0.03	0.70	0.15
Niet-onderliggende belastingen	-0.02	-0.02	-0.05	-0.02
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-0.02	-	-0.02	-
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-0.97	-	-1.03	-
Genormaliseerde WPA	0.46	0.95	0.04	1.46
Onderliggende winst per aandeel	0.40	0.75	0.90	1.30
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	1 995	2 004	1 995	2 004

	2Q20	2Q21	HY20	HY21
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.16	1.82	2.58	3.39
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-	-0.02	-0.01
Genormaliseerde EBIT	1.15	1.82	2.56	3.38
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.07	0.22	-0.86	0.17
Netto financiële kosten	-0.59	-0.60	-1.24	-1.20
Belastingen	-0.11	-0.37	-0.30	-0.64
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.06	-0.13	-0.11	-0.26
Genormaliseerde WPA	0.46	0.95	0.04	1.46
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.07	-0.22	0.86	-0.17
Hyperinflatie impact op WPA	-	0.02	-	0.02
Onderliggende WPA	0.40	0.75	0.90	1.30
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	1 995	2 004	1 995	2 004

De onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en de onderliggende WPA ondergingen een positieve impact van 123 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen in verband met de belastingverminderingen van Ambev.

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

	2Q20	2Q21	HY20	HY21
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	351	1 862	-1 900	2 458
Minderheidsbelangen	102	319	211	616
Winst	452	2 182	-1 688	3 074
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-1 930	-	-2 055	-
Winst uit voortgezette activiteiten	-1 478	2 182	-3 744	3 074
Belastingen	174	702	492	1 231
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-20	-69	-33	-100
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 044	755	4 204	2 047
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-174	-64	1 388	299
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	2 751	150	2 796	217
Genormaliseerde EBIT	2 297	3 655	5 102	6 768
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 117	1 191	2 261	2 345
Genormaliseerde EBITDA	3 414	4 846	7 363	9 114

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

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

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

Financiële positie

Tabel 14. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	HY20	HY21
Operationele activiteiten		
Winst uit voortgezette activiteiten	-3 744	3 074
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	11 164	6 062
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	7 420	9 134
Verandering in bedrijfskapitaal	-2 700	-1 327
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-327	-258
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-3 388	-3 696
Ontvangen dividenden	30	86
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	84	-
Kasstroom uit operationele activiteiten	1 119	3 939
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-1 524	-2 104
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	-204	-203
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	-30	98
Netto ontvangsten uit de verkoop van Australische bedrijfstak	10 838	-
Kasstroom uit de stopgezette investeringsactiviteiten van Australië	-13	-
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	9 067	-2 209
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-1 219	-1 382
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	10 194	-7 999
Leasebetalingen	-280	-256
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-457	-470
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	-6	-
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	8 231	-10 107
Netto toename/(afname) van liquide middelen	18 416	-8 377

In HY21 was er een daling van de liquide middelen met (8 377) miljoen USD vergeleken met een stijging met 18 416 miljoen USD in HY20, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 3 939 miljoen USD in HY21 vergeleken met 1 119 miljoen USD in HY20. De stijging is hoofdzakelijk het gevolg van hogere winsten en minder veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste zes maanden van 2021 ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, aangezien onze resultaten voor de eerste helft van 2020 negatief werden beïnvloed door de COVID-19-pandemie. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2021 en 2020 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 2 209 miljoen USD in HY21 vergeleken met een inkomende kasstroom van 9 067 miljoen in HY20. De daling in de kasstroom uit investeringsactiviteiten was hoofdzakelijk het gevolg van de uitzonderlijke opbrengst ten bedrage van 10 838 miljoen USD uit de verkoop van de Australische activiteiten gerapporteerd in de eerste zes maanden van 2020 en hogere netto-investeringsuitgaven in de eerste zes maanden van 2021 in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.
- **De uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 10 107 miljoen USD in HY21 vergeleken met een inkomende kasstroom van 8 231 miljoen USD in HY20, hoofdzakelijk als gevolg van lagere inkomsten uit leningen in combinatie met verhoogde terugbetalingen van leningen in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar, aangezien we in 2020 aanzienlijke inspanningen leverden om een sterke liquiditeitspositie te behouden in het licht van de COVID-19-pandemie.

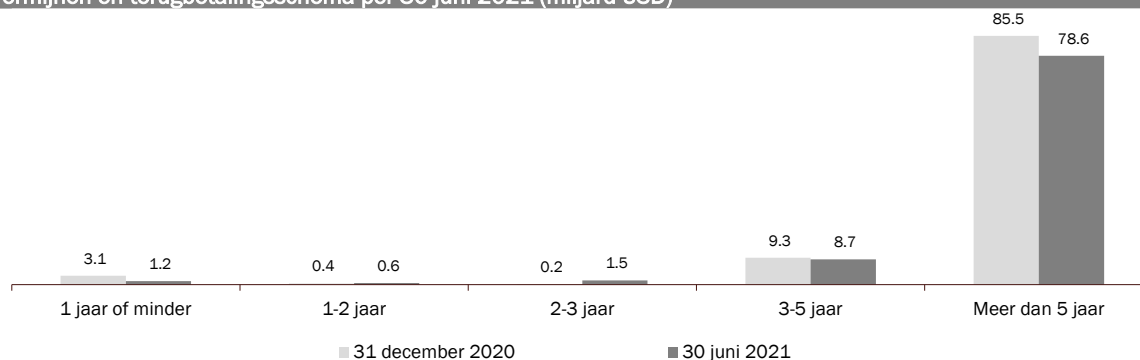
Op 30 juni 2021 bedroeg onze nettoschuld 83.4 miljard USD, een stijging in vergelijking met 82.7 miljard USD op 31 december 2020.

Op 30 juni 2021 was de verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA 4.4x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x. We blijven ons engageren om onze schulden tot ongeveer dat niveau af te bouwen en zullen bepalen welke schulden prioritair behandeld moeten worden om deze doelstelling te halen.

We zullen onze schuldenlast proactief blijven beheren. Na de terugbetaling van obligaties in januari en juni 2021 bestaat onze schuldenlast voor 95% uit schulden aan een vaste rentevoet. 49% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroomgeneratie hadden we op 30 juni 2021 een totale liquiditeit van 16.9 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 6.8 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortetermijnschulden bij kredietinstellingen.

Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2021 (miljard USD)



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 scopes. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. AB InBev heeft haar resultaten van 2019 geherformuleerd na aankondiging van de overeenkomst om Carlton & United Breweries ('de Australische activiteiten'), haar Australische dochteronderneming, te verkopen aan Asahi Group Holdings, Ltd. AB InBev rapporteert de Australische activiteiten vóór hun verkoop op 1 juni 2020 als stopgezette activiteiten in een afzonderlijke rij van de geconsolideerde resultatenrekening "winst uit stopgezette activiteiten" overeenkomstig de IFRS-regels. Bijgevolg houden alle presentaties van AB InBev's onderliggende resultaten en organische groeicijfers geen rekening met de resultaten van de Australische activiteiten. Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Verwijzingen naar de High End Company betreffen een business unit met een portefeuille van wereldwijde merken, ambachtelijke merken en merken van speciaalbieren in meer dan 30 landen. Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór niet-onderliggende elementen en beëindigde activiteiten. Niet-onderliggende opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. Vanaf de bekendmaking van de resultaten voor 3Q18, waarin we verslag uitbrachten over de impact van de hyperinflatie voor de eerste negen maanden van 2018, rapporteren we de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de voorlopige resultaten herformuleren op basis van de gewijzigde algemene koopkracht van de lokale munteenheid, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. Deze factoren worden niet meegenomen in de organische berekening maar afzonderlijk vermeld in de bijlagen in de kolom genaamd "Herformulering van de resultaten binnen het kader van hyperinflatie". In HY21 rapporteerden we een positieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 30 miljoen USD of 0.02 USD genormaliseerde WPA in 2Q21 of HY21. De optelling van cijfers in de tabellen bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 2Q21 en HY21 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 004 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 995 miljoen aandelen voor 2Q20 en HY20. Volgend op een verslag over het gebruik van alternatieve prestatiemaatstaven (d.w.z. niet-IFRS maatstaven of "APM's") door emittenten in de Europese Unie (EU), dat door de Europese Autoriteit voor effecten en markten (ESMA) in december 2019 is gepubliceerd, heeft de onderneming bij de bekendmaking van de resultaten van het eerste kwartaal van 2021 in toekomstige openbaarstellingen "eenmalige" opbrengsten/(kosten) geherlabeld als "niet-onderliggende" opbrengsten/(kosten).

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de effecten van de COVID-19-pandemie en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBev's jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 19 maart 2021. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door de COVID-19-pandemie en de daarmee samenhangende verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen. De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBev's meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 13 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2021 (2Q21) en het eerste half jaar van 2021 (HY21) 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 2021; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabel 6, 8, 11 en 12 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2021 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals www.bees.com, zijn bedoeld als hulpmiddel om deze inhoud te vinden en zijn niet als verwijzing opgenomen in dit document.

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 29 juli 2021:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast Resultaten AB InBev 2Q & HY21](#)

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

Gratis: +1 877 407 8029

Betalend: +1 201 689 8029

Investeerders

Shaun Fullalove

Tel: +1 212 573 9287

E-mail: Shaun.Fullalove@ab-inbev.com

Maria Glukhova

Tel: +32 16 276 888

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

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®; multi-landenmerken Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® en Michelob ULTRA®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiemarkten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 164 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2020 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 46.9 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Annex 1

AB InBev Wereldwijd	2020	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor			2021	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	119 895	14	-	-	24 936	144 845	20.8%	
waarvan AB InBev eigen bieren	106 858	-76	-	-	21 843	128 625	20.5%	
Opbrengsten	10 294	-29	414	32	2 828	13 539	27.6%	
Kostprijs verkochte goederen	-4 524	18	-159	-11	-1 042	-5 720	-23.2%	
Brutowinst	5 770	-12	255	21	1 785	7 819	31.1%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 536	-3	-148	-8	-815	-4 511	-23.2%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	63	226	5	-4	56	347	85.5%	
Genormaliseerde EBIT	2 297	211	112	9	1 026	3 655	44.8%	
Genormaliseerde EBITDA	3 414	213	154	9	1 056	4 846	31.0%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.2%					35.8%	88 bps	

Noord-Amerika	2020	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor			2021	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	27 594	4	-	-	517	28 115	1.9%	
Opbrengsten	3 979	-11	68	-	252	4 289	6.4%	
Kostprijs verkochte goederen	-1 488	18	-23	-	-135	-1 628	-9.3%	
Brutowinst	2 491	7	45	-	117	2 661	4.7%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 072	-26	-23	-	-137	-1 257	-12.7%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-3	-	-	-	12	9	385.0%	
Genormaliseerde EBIT	1 416	-18	22	-	-8	1 413	-0.6%	
Genormaliseerde EBITDA	1 616	-16	26	-	-15	1 611	-0.9%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.6%					37.6%	-281 bps	

Midden-Amerika	2020	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor			2021	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	21 921	-	-	-	12 994	34 916	59.3%	
Opbrengsten	1 664	-	59	-	1 330	3 053	79.9%	
Kostprijs verkochte goederen	-632	-	-23	-	-419	-1 074	-66.4%	
Brutowinst	1 032	-	37	-	911	1 979	88.2%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-557	-1	-20	-	-231	-809	-41.4%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-2	-	-	-	3	1	118.9%	
Genormaliseerde EBIT	472	-	17	-	682	1 171	144.5%	
Genormaliseerde EBITDA	712	-	27	-	716	1 454	100.6%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	42.8%					47.6%	490 bps	

Zuid Amerika	2020	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor			2021	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei			
Volumes (duizend hls)	28 523	-83	-	-	5 026	33 465	17.7%	
Opbrengsten	1 428	-25	-109	32	573	1 898	40.6%	
Kostprijs verkochte goederen	-760	4	61	-11	-308	-1 013	-40.5%	
Brutowinst	669	-22	-48	21	266	885	40.8%	
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-512	25	49	-8	-192	-638	-39.2%	
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	16	225	-	-4	16	254	93.9%	
Genormaliseerde EBIT	172	229	1	9	90	501	50.4%	
Genormaliseerde EBITDA	366	228	-13	9	93	684	24.8%	
Genormaliseerde EBITDA-marge	25.6%					36.0%	-294 bps	

EMEA	2Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		2Q21	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	15 464	-62	-	-	7 473	22 875	48.5%
Opbrengsten	1 429	-56	216	-	607	2 196	44.2%
Kostprijs verkochte goederen	-788	37	-94	-	-162	-1 007	-21.6%
Brutowinst	641	-18	121	-	444	1 188	71.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-642	19	-87	-	-129	-838	-20.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	11	-	4	-	29	44	266.6%
Genormaliseerde EBIT	10	1	39	-	345	395	3 041.6%
Genormaliseerde EBITDA	251	1	60	-	346	658	137.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	17.5%					29.9%	1189 bps

Azië-Pacific	2Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		2Q21	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	26 264	-	-	-	-1 060	25 205	-4.0%
Opbrengsten	1 653	-21	169	-	64	1 864	3.9%
Kostprijs verkochte goederen	-704	-	-72	-	-33	-810	-4.7%
Brutowinst	949	-22	96	-	31	1 055	3.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-544	21	-53	-	-16	-591	-3.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	23	-	3	-	8	35	35.1%
Genormaliseerde EBIT	429	-	46	-	23	498	5.4%
Genormaliseerde EBITDA	584	-	62	-	26	672	4.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%					36.0%	18 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		2Q21	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	128	156	-	-	-15	269	-5.2%
Opbrengsten	142	83	12	-	1	238	0.5%
Kostprijs verkochte goederen	-153	-42	-8	-	15	-187	7.9%
Brutowinst	-11	42	4	-	16	51	56.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-210	-42	-15	-	-110	-377	-43.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	18	-	-2	-	-13	4	-67.9%
Genormaliseerde EBIT	-203	-	-13	-	-106	-322	-52.0%
Genormaliseerde EBITDA	-114	-	-8	-	-110	-232	-95.4%

Annex 2

AB InBev Wereldwijd	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	239 577	41	-	40 779	280 398	17.0%
waarvan AB InBev eigen bieren	210 294	96	-	37 246	247 635	17.7%
Opbrengsten	21 298	-42	-169	4 745	25 832	22.4%
Kostprijs verkochte goederen	-9 097	34	91	-1 991	-10 963	-22.0%
Brutowinst	12 201	-8	-78	2 754	14 869	22.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-7 257	-12	-13	-1 288	-8 571	-17.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	158	226	-	86	470	54.0%
Genormaliseerde EBIT	5 102	206	-91	1 551	6 768	30.5%
Genormaliseerde EBITDA	7 363	211	-87	1 627	9 114	22.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.6%				35.3%	-7 bps

Noord-Amerika	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	51 977	56	-	1 219	53 252	2.4%
Opbrengsten	7 536	-8	83	428	8 040	5.7%
Kostprijs verkochte goederen	-2 842	28	-28	-237	-3 080	-8.5%
Brutowinst	4 694	20	55	191	4 960	4.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 104	-44	-28	-173	-2 350	-8.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-10	-	-	25	15	257.6%
Genormaliseerde EBIT	2 579	-24	27	43	2 625	1.7%
Genormaliseerde EBITDA	2 986	-18	31	16	3 014	0.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.6%				37.5%	-196 bps

Midden-Amerika	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	51 858	-	-	16 122	67 980	31.1%
Opbrengsten	4 246	-	-96	1 743	5 893	41.0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 454	-	29	-630	-2 055	-43.4%
Brutowinst	2 792	-	-67	1 113	3 838	39.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 258	-	20	-339	-1 577	-26.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-	-	-	4	5	908.3%
Genormaliseerde EBIT	1 535	-	-46	778	2 266	50.7%
Genormaliseerde EBITDA	2 021	-	-52	855	2 824	42.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.6%				47.9%	42 bps

Zuid Amerika	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	62 782	-25	-	9 171	71 929	14.6%
Opbrengsten	3 613	-23	-683	1 239	4 146	34.5%
Kostprijs verkochte goederen	-1 727	3	328	-694	-2 091	-40.3%
Brutowinst	1 886	-20	-356	545	2 055	29.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 205	25	211	-285	-1 254	-24.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	54	225	-9	16	287	30.0%
Genormaliseerde EBIT	736	230	-154	276	1 088	37.3%
Genormaliseerde EBITDA	1 146	230	-214	284	1 447	24.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.7%				34.9%	-234 bps

EMEA	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	33 551	-113	-	7 102	40 540	21.2%
Opbrengsten	3 007	-88	243	600	3 763	20.6%
Kostprijs verkochte goederen	-1 555	65	-106	-200	-1 796	-13.4%
Brutowinst	1 452	-23	137	400	1 966	28.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 263	33	-113	-152	-1 496	-12.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	55	-	6	31	92	57.2%
Genormaliseerde EBIT	243	10	30	280	563	110.5%
Genormaliseerde EBITDA	713	9	58	280	1 060	38.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	23.7%				28.2%	374 bps

Azië-Pacific	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	39 045	-	-	7 036	46 081	18.0%
Opbrengsten	2 609	-31	272	649	3 500	25.2%
Kostprijs verkochte goederen	-1 217	-1	-118	-220	-1 555	-18.1%
Brutowinst	1 393	-31	154	429	1 944	31.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-961	31	-86	-110	-1 126	-11.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	40	-	5	19	64	46.5%
Genormaliseerde EBIT	472	-1	74	337	882	71.6%
Genormaliseerde EBITDA	783	-1	102	358	1 242	45.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.0%				35.5%	498 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	364	124	-	128	615	26.3%
Opbrengsten	287	106	12	86	491	22.1%
Kostprijs verkochte goederen	-302	-60	-14	-9	-385	-2.4%
Brutowinst	-15	46	-2	77	106	269.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-466	-56	-17	-230	-769	-44.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	19	-	-2	-9	7	-49.8%
Genormaliseerde EBIT	-462	-10	-21	-162	-656	-34.1%
Genormaliseerde EBITDA	-287	-9	-12	-165	-473	-55.3%