

Voorkennis / gereguleerde informatie¹

Brussel / 28 oktober 2021 / 7.00u CET

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

Sterke prestaties houden aan met een volume- en opbrengstengroei die groter is dan vóór de pandemie

"In het derde kwartaal was onze volume- en opbrengstengroei groter dan zowel in 2020 als in 2019, vóór de pandemie, dankzij consequente toepassing van onze strategie, investering in onze merken en versnelde digitale transformatie. Op basis van onze prestaties en aanhoudend momentum verhogen we de ondergrens van ons EBITDA vooruitzicht." - Michel Doukeris, CEO

Totaal volume

+3.4%

De totale volumes namen in 3Q21 met 3.4% toe, met een stijging van het volume eigen bieren met 2.8% en van het volume niet-bieren met 7.8%. De totale volumes namen in 9M21 met 11.9% toe, met een stijging van het volume eigen bieren met 12.1% en van het volume niet-bieren met 10.7%.

Totale opbrengsten

+ 7.9%

De opbrengsten namen in 3Q21 met 7.9% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4.3%. De opbrengsten namen in 9M21 met 17.0% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4.7%.

Opbrengst van Wereldwijde Merken

+ 9.3% (buiten hun thuismarkten)

De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken – Budweiser, Stella Artois en Corona – stegen met 5.0% wereldwijd en met 9.3% buiten hun respectievelijke thuismarkten in 3Q21. De gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken stegen in 9M21 met 18.0% wereldwijd en met 22.7% buiten hun respectievelijke thuismarkten.

Genormaliseerde EBITDA

+ 3.0%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 3.0% in 3Q21 en met 14.5% in 9M21. De genormaliseerde EBITDA-marge bedroeg 36.5% in 3Q21 en 35.7% in 9M21. De

cijfers van de genormaliseerde EBITDA voor 9M21 houden rekening met een impact van 226 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië. Zie pagina 12 voor meer informatie.

Onderliggende winst

1 699 miljoen USD

De onderliggende winst (genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 699 miljoen USD in 3Q21 vergeleken met 1 601 miljoen USD in 3Q20 en 4 290 miljoen USD in 9M21 tegenover 3 407 miljoen USD in 9M20. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 002 miljoen USD in 3Q21 vergeleken met 1 578 miljoen USD in 3Q20, en 3 926 miljoen USD in 9M21 vergeleken met 1 654 miljoen USD in 9M20.

Onderliggende WPA

0.85 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 0.85 USD in 3Q21, een stijging ten opzichte van 0.80 USD in 3Q20, en bedroeg 2.14 USD in 9M21, een stijging ten opzichte van 1.71 USD in 9M20. De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 0.79 USD in 3Q20 tot 0.50 USD in 3Q21, en steeg van 0.83 USD in 9M20 tot 1.96 USD in 9M21.

¹ 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 marktmissbruik, evenals gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die mogen worden verhandeld op een gereguleerde markt.

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Sterke prestaties houden aan met een volume- en opbrengstengroei die groter is dan vóór de pandemie

Dankzij de consequente toepassing van onze consument- en klantgerichte strategie, zetten we een lage tweecijferige opbrengstengroei neer ten opzichte van het niveau voor de pandemie in 3Q19, ondanks de huidige impact van COVID-19 en leveringsproblemen in sommige belangrijke markten.

Jaar op jaar kenden we een volume- en opbrengstengroei van 7.9%, waarbij de volumes met 3.4% en de opbrengst per hl met 4.3% stegen dankzij opbrengstenbeheer en premiumisering. De EBITDA nam met 3.0% toe, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk werd tenietgedaan door verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen, gecombineerd met hogere kosten in de toeleveringsketen in bepaalde markten. Daarnaast stegen de verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten ten gevolge van een volume-gerelateerde toename van de distributiekosten en hogere voorzieningen voor variabele compensatie.

In lijn met onze financiële discipline en doelstellingen betreffende schuldafbouw zal er geen interim-dividend uitgekeerd worden. Het voorstel van de Raad van Bestuur met betrekking tot het dividend voor het volledige jaar 2021 zal op 24 februari 2022 worden bekendgemaakt samen met onze resultaten voor FY21.

Winnende consument- en klantgerichte commerciële strategie:

- **Meer consumenten bereiken tijdens meerdere gelegenheden met onze portefeuille van topmerken:**
 - *Leiderspositie en groei in de biercategorie:*
 - Onze portefeuille pilsmerken kende een gezonde opbrengstengroei van 4.0% en volgens onze schattingen hebben we het op de meeste van onze belangrijkste markten opnieuw beter gedaan dan de sector. Onze portefeuille luxemerken bleef onze groei aandrijven. Onze luxemerken zijn nu goed voor ruim 30% van onze opbrengsten en realiseerden een opbrengstengroei van 11.3% in 3Q21. Onze wereldwijde merken – Budweiser, Stella Artois en Corona – waren goed voor een opbrengstengroei van 9.3% buiten hun thuismarkten, waar ze gewoonlijk aan een hogere prijs worden verkocht.
 - We blijven de biercategorie op al onze markten ontwikkelen. In Brazilië bereikten we in 3Q21 bijvoorbeeld een recordhoogte qua biervolume op voortschrijdende 12-maandelijkse basis. In Colombia, deels ten gevolge van onze innovaties op het vlak van nieuwe stijlen, prijsniveaus en verpakkingen, steeg het aandeel van bier op de totale alcoholmarkt van het begin van het jaar tot augustus met ongeveer 120 basispunten ten opzichte van dezelfde periode in 2019, wat leidde tot de hoogste bierconsumptie per inwoner van de laatste 25 jaar in het land.
 - We bleven onze "bewijs en verhuis"-innovatiestrategie aanwenden om onze succesvolle oplossingen op te schalen, waardoor onze portefeuille van innovaties goed is voor ongeveer 10% van onze opbrengsten sinds het begin van het jaar. In 3Q21 werd het dubbele-moutconcept uitgebreid naar Zuid-Afrika met de lancering van Castle Double Malt. Daarnaast hebben we onze portefeuille verder uitgebreid om in te spelen op belangrijke gezondheids- en welzijnstrends, waarbij Michelob ULTRA momenteel op tien markten is gelanceerd.

- *Rendabele wereldwijde groei van het segment van de niet-bieren:* Onze wereldwijde niet-bieractiviteiten leverden 1.2 miljard USD aan opbrengsten op in 9M21, waarbij onze Hard Seltzer-portefeuille wereldwijd werd uitgebreid en 1.8x sneller groeide dan het segment in de VS. De opbrengsten van Cutwater, ons leidende merk van cocktails in blik, en Brutal Fruit in Zuid-Afrika kenden dit kwartaal een driecijferige groei.
- **Nieuwe waarde creëren via ons ecosysteem door middel data en technologie te gebruiken:**
 - *Digitalisering van onze relatie met onze ruim 6 miljoen sterke, wereldwijde klantenkring:* In 3Q21 bracht ons B2B-platform BEES meer dan 5.5 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV) op en er werden ruim 20 miljoen bestellingen geplaatst, wat een toename van beide parameters is met meer dan 20% ten opzichte van 2Q21. In september 2021 hadden we meer dan 2.1 miljoen maandelijks actieve gebruikers (MAU). Meer informatie is beschikbaar op www.bees.com.
 - *Leiderspositie op het vlak van direct-to-consumer (DTC)-bierverkoop:* In 9M21 genereerden onze DTC-activiteiten een opbrengst van meer dan 1 miljard USD, waarbij e-commerce als grootste factor met ruim 90% toenam en bijna 50 miljoen bestellingen werden geplaatst, een aantal dat 1.5x groter is dan in heel 2020. In Brazilië is Zé Delivery nu aanwezig in 280+ steden en bereikt ruim 50% van de bevolking. We blijven onze platformen voor bezorging via koerier in Latijns-Amerika opschalen. Die platformen zijn momenteel beschikbaar op tien van onze markten buiten Brazilië, waaronder Mexico, Colombia en Ecuador.

Bevorderen van duurzaamheid over heel de wereld

Na de aankondiging van onze eerste koolstof neutrale brouwerij eerder dit jaar in Wuhan, China, hebben we in 3Q21 koolstofneutraliteit bereikt voor onze tweede brouwerij en eerste mouterij in Brazilië. Als pioniers in duurzaam brouwen zullen we blijven streven naar innovatie en partnerschappen om de transitie naar een koolstofarme economie te ondersteunen.

Op de 76^{ste} zitting van de Algemene Vergadering van de Verenigde Naties in september 2021 kregen we erkenning als een van slechts 37 Global Compact LEAD-ondernemingen voor ons niet-aflatende engagement voor de Global Compact van de Verenigde Naties, hun Tien Principes voor verantwoord ondernemen en de daaraan verbonden Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen.

Blijvende sterke prestaties van onze activiteiten

Onze opbrengstengroei versnelde ten opzichte van de niveaus van voor de pandemie in 2019. We blijven vertrouwen op onze bekwaamheden op het vlak van uitvoering, de prestaties van onze portefeuille en onze versnelde digitale transformatie. We zijn erop gefocust om dit moment aan te grijpen, verder te bouwen op onze sterke prestaties, te investeren in onze strategische prioriteiten en die te versnellen om op lange termijn waarde te creëren.

VOORUITZICHTEN VOOR 2021

- (i) **Algemeen resultaat:** We verwachten dat onze EBITDA een groei zal kennen tussen 10-12% 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, die onderhevig is aan verandering naarmate we de huidige ontwikkelingen blijven opvolgen.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY21 ongeveer 4.0% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodetoerekeningskosten, 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 28% en 30% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's. De stijging tegenover 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 consumentgerichte initiatieven opdrijven om ons momentum aan te zwengelen.
- (v) **Schuld:** Ongeveer 48% van onze brutoschuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van rond de 2x.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	3Q20	3Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	146 612	151 629	3.4%
AB InBev eigen bieren	130 734	131 354	2.8%
Niet-biervolumes	14 854	19 308	7.8%
Producten van derden	1 023	968	8.5%
Opbrengsten	12 816	14 274	7.9%
Brutowinst	7 561	8 236	5.3%
Brutomarge	59.0%	57.7%	-142 bps
Genormaliseerde EBITDA	4 892	5 214	3.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38.2%	36.5%	-174 bps
Genormaliseerde EBIT	3 754	4 020	3.8%
Genormaliseerde EBIT-marge	29.3%	28.2%	-111 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 039	250	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 039	250	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 578	1 002	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 601	1 699	
Winst per aandeel (USD)	0.52	0.12	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	0.79	0.50	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.80	0.85	
	9M20	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	386 189	432 027	11.9%
AB InBev eigen bieren	341 028	378 989	12.1%
Niet-biervolumes	42 432	50 551	10.7%
Producten van derden	2 730	2 487	5.0%
Opbrengsten	34 114	40 106	17.0%
Brutowinst	19 762	23 105	16.1%
Brutomarge	57.9%	57.6%	-46 bps
Genormaliseerde EBITDA	12 254	14 327	14.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.9%	35.7%	-77 bps
Genormaliseerde EBIT	8 856	10 788	19.2%
Genormaliseerde EBIT-marge	26.0%	26.9%	49 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-2 916	2 708	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-860	2 708	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 654	3 926	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 407	4 290	
Winst per aandeel (USD)	-0.43	1.35	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	0.83	1.96	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	1.71	2.14	

Tabel 2. Volumes (duizend hl)

	3Q20	Scope	Interne groei	3Q21	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	29 530	27	-1 420	28 137	-4.8%	-5.0%
Midden-Amerika	32 454	-	3 137	35 591	9.7%	8.8%
Zuid Amerika	36 272	-20	3 146	39 399	8.7%	8.0%
EMEA	20 378	-70	1 816	22 124	8.9%	9.8%
Azië-Pacific	27 659	-	-1 640	26 020	-5.9%	-5.8%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	317	84	-42	360	-10.4%	-12.4%
AB InBev Wereldwijd	146 612	21	4 997	151 629	3.4%	2.8%

	9M20	Scope	Interne groei	9M21	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	81 506	83	-200	81 389	-0.2%	-0.7%
Midden-Amerika	84 313	-	19 258	103 570	22.8%	25.3%
Zuid Amerika	99 055	-45	12 318	111 327	12.4%	12.6%
EMEA	53 930	-183	8 918	62 665	16.6%	18.2%
Azië-Pacific	66 705	-	5 396	72 101	8.1%	8.2%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	681	208	86	975	9.7%	2.2%
AB InBev Wereldwijd	386 189	62	45 776	432 027	11.9%	12.1%

PRESTATIES OP DE BELANGRIJKSTE MARKTEN

Verenigde Staten: Luxe merken en innovaties doen het beter, maar een zwakkere sector en hogere kosten zetten druk op de volumes en opbrengsten

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** Zowel de opbrengsten als de EBITDA kenden een gemiddelde eencijferige groei ten opzichte van 2019. Vergeleken met 3Q20 daalden de totale opbrengsten met 0.8%, waarbij de verkoop aan groothandelaars (VAG) met 4.7% afnam en de opbrengsten per hl met 4.1% toenamen. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 4.7% ten gevolge van een sectorale daling, segmentverschuiving en verstoringen in de toeleveringsketen die leidden tot uitputting van de voorraden. De EBITDA nam met 2.6% af.
 - **9M21:** De totale opbrengsten stegen met 3.6%. Onze VAG bleef stabiel, terwijl de opbrengsten per hl met 3.7% toenamen. Onze VAK en EBITDA namen met respectievelijk 2.9% en 0.8% af. In vergelijking met 2019 kenden de opbrengsten een gemiddelde eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven focussen op de consequente uitvoering van onze commerciële strategie en het opnieuw in evenwicht brengen van onze portefeuille in het licht van de snellere groei van het luxesegment en aanverwante producten. Michelob ULTRA deed het opnieuw beter dan de sector en behield volgens IRI zijn positie als tweede grootste merk op basis van volume en kleinhandelsverkoop. Onze seltzer-portefeuille bleef marktaandeel binnen het segment winnen en groeide sinds het begin van dit jaar 1.8x sneller dan het segment. Cutwater, ons merk van cocktails in blik, kende dit kwartaal opnieuw een driecijferige groei.

Mexico: Blijvende sterke resultaten met een volume- en opbrengstengroei die groter is dan vóór de pandemie

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** Onze activiteiten leverden een hoge eencijferige opbrengstengroei en een gemiddelde eencijferige volumegroei op in vergelijking met dezelfde periode in 2019. Jaar op jaar kenden de opbrengsten een gemiddelde eencijferige daling als gevolg van de opbouw van de voorraden na de lockdown van vorig jaar. De opbrengstendaling gecombineerd met verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen leidde tot een lage tweecijferige EBITDA-daling in 3Q21.
 - **9M21:** De opbrengsten en de EBITDA kenden een tweecijferige groei onder impuls van een volumegroei met meer dan 17%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze financiële resultaten en voortdurende groei van het marktaandeel boven het niveau van voor de pandemie waren te danken aan de voortdurende portefeuilleontwikkeling, digitale transformatie en kanaaluitbreiding via OXXO en Modelorama. In 3Q21 kende onze Above Core-portefeuille een dubbelcijferige groei in vergelijking met 2019 onder impuls van Michelob ULTRA, Pacifico en de Modelo-familie. We breiden ons marktaandeel uit in het snelgroeiende niet-biersegment door middel van innovaties zoals Michelob ULTRA Hard Seltzer en Corona Agua Rifada. Ons BEES-platform blijft uitbreiden en is momenteel goed voor bijna 70% van onze opbrengsten.

Colombia: Volume- en opbrengstengroei is groter dan vóór de pandemie en categorie-ontwikkeling resulteert in recordvolumes dit kwartaal

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** We zetten een opbrengsten- en EBITDA-groei van meer dan 30% neer, onder impuls van recordvolumes in dit kwartaal en mede dankzij categorie-uitbreiding, de geleidelijke versoepeling van de COVID-19-beperkingen en een gezonde groei van de opbrengsten per hl. In vergelijking met 3Q19 kende ons volume een gemiddelde tweecijferige groei en kende de EBITDA een gemiddelde eencijferige groei .
 - **9M21:** De opbrengsten en de EBITDA kenden een sterke tweecijferige groei onder impuls van een volumegroei met meer dan 30%.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven de biercategorie uitbreiden door in te spelen op nieuwe gelegenheden en nieuwe consumentensegmenten, waardoor de bierconsumptie per hoofd in het land het hoogste niveau bereikt heeft in ruim 25 jaar. We verbeteren de portefeuille met innovatie, die nu ongeveer 20% van onze opbrengsten genereert. In 3Q21 zetten we groei neer in alle segmenten van onze portefeuille, waarbij onze Core-merken Aguila en Poker een dubbelcijferige groei kenden en onze Super Premium-portefeuille nog sneller steeg dankzij de groei van onze wereldwijde merken met ruim 60%. Ons BEES-platform blijft uitbreiden en is momenteel goed voor meer dan 85% van onze opbrengsten, met een gemiddelde Net Promoter Score (NPS) van 56.

Brazilië: Opbrengstengroei van 15.3%, waarbij biervolumes recordhoogte bereiken op voortschrijdende 12-maandelijke basis

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** Onze activiteiten genereerden een opbrengstengroei van 15.3%, waarbij de opbrengsten per hl met 6.9% stegen dankzij initiatieven om de opbrengst te verhogen en een gunstige merkenmix. Onze biervolumes deden het volgens onze schattingen opnieuw beter dan de sector en stegen met 7.3% ten opzichte van 3Q20 waarbij sterke prestaties werden neergezet, en stegen met 35% ten opzichte van 3Q19. Op voortschrijdende 12-maandelijke basis bereikten we een recordhoogte qua biervolumes in 3Q21. Het volume niet-bieren steeg met 9.8%. De EBITDA daalde met 10.1%, waarbij de opbrengstengroei hoofdzakelijk teniet werd gedaan door ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen in combinatie met hogere verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten.
 - **9M21:** Onze volumes namen met 11.6% toe, waarbij het volume bieren met 11.7% steeg en het volume niet-bieren een groei van 11.2% kende. De opbrengsten stegen met 22.2%, waarbij de opbrengsten per hl met 9.5% toenamen. De EBITDA is met 1.5% gegroeid.
- **Commerciële hoogtepunten:** In 3Q21 waren innovaties goed voor meer dan 20% van de opbrengsten. Onze activiteiten blijven een digitale transformatie doormaken, waarbij BEES ruim 85% van onze actieve klanten in heel het land bereikt en Zé Delivery goed was voor meer dan 15 miljoen bestellingen in 3Q21, met een positieve groeitrend van het aantal bestellingen doorheen het kwartaal. Alle segmenten van onze bierportefeuille kenden minstens een dubbelcijferige groei vergeleken met dezelfde periode in 2019, waarbij de stijging het grootst was voor de luxemerken- en Core Plus-segmenten, gevolgd door een groei van ongeveer 25% in het Core-segment.

Europa: Volume- en opbrengstengroei groter dan in 3Q20 en vóór de pandemie dankzij premiumisering en herstel van de horeca

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** Onze opbrengsten kenden een lage eencijferige groei en de EBITDA kende een gemiddelde eencijferige groei vergeleken met dezelfde periode vorig jaar, onder impuls van premiumisering, operationele efficiëntie en bijkomende initiatieven om de opbrengst te verhogen. Naarmate de vaccinatie-percentages toenamen in onze belangrijkste markten, vertoont de horeca herstel waarmee onze resultaten verbeteren, mede dankzij een gezonde distributie- en marktaandeelwinst voor onze portefeuille. Onze opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei en onze volumes kenden een lage tweecijferige groei in vergelijking met 3Q19.
 - **9M21:** Onze opbrengsten kenden een gemiddelde eencijferige groei met een gemiddelde eencijferige volumegroei en een lage eencijferige groei van de opbrengsten per hl. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven inzetten op premiumisering in Europa, en onze portefeuille luxemerken en Super Premium-merken vertegenwoordigt meer dan 50% van onze opbrengsten. In 9M21 kenden onze wereldwijde merken een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei onder impuls van Budweiser en Corona, en kende onze Super Premium-portefeuille een dubbelcijferige groei op onze belangrijkste markten onder leiding van Leffe, Tripel Karmeliet en gesteund door de succesvolle lancering van onze innovatie Victoria in België.

Zuid-Afrika: Dubbelcijferige opbrengstengroei dankzij sterke prestaties doorheen onze merkenportefeuille

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** Onze activiteiten kenden een volumegroei van ongeveer 25% in vergelijking met 3Q20, waarbij de opbrengsten per hl een gemiddelde eencijferige groei kenden dankzij een positieve mix en opbrengstenbeheerinitiatieven. De opbrengstengroei en sterke operationele hefboomwerking leidden tot een EBITDA-groei van bijna 50%. Hoewel er 25 handelsdagen minder waren dan in 3Q19, kenden onze opbrengsten slechts een lage eencijferige daling ten opzichte van het niveau van vóór de pandemie, waaruit een sterke onderliggende consumentenvraag naar onze producten blijkt.
 - **9M21:** De volumes, opbrengsten en EBITDA kenden een sterke tweecijferige stijging.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten weerspiegelden dit kwartaal de sterkte van onze merkenportefeuille, met groei in alle segmenten onder impuls van de sterke prestatie van Carling Black Label in onze Core-portefeuille. Onze wereldwijde merken kenden een driecijferige groei en onze portefeuille niet-bieren steeg met meer dan 70% onder impuls van Brutal Fruit en Flying Fish. BEES is nu goed voor 80% van onze opbrengsten.

China: Verdere premiumisering, maar de sector ondervond impact van COVID-19-beperkingen

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q21:** De implementatie van COVID-19-beperkingen heeft de sector naar onze schatting gemiddeld ééncijferig doen krimpen. De beperkingen troffen onze belangrijkste regio's disproportioneel, wat leidde tot een daling van het volume met 7.1%. De opbrengsten per hl namen met 3.6% toe dankzij premiumisering, waardoor de totale opbrengsten met 3.8% afnamen en de EBITDA met 7.0% afnam.
 - **9M21:** Onze volumes stegen met 9.4% en de opbrengst per hl nam met 7.3% toe, hetgeen goed was voor een totale stijging van de opbrengsten met 17.4%. De EBITDA is met 26.6% gestegen.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven in onze commerciële strategie investeren, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitalisering. In 3Q21 deed onze Super Premium-portefeuille het opnieuw beter dan de rest, met een stijging van de volumes jaar op jaar onder impuls van de dubbelcijferige groei van Blue Girl en Hoegaarden.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** In vergelijking met 3Q19 kenden onze opbrengsten een gemiddelde eencijferige groei. Jaar op jaar waren onze volumes lager wegens een sectorale daling, de kanalenmix en beperkingen van de toeleveringsketen. Een positieve merkenmix dankzij de betere prestaties van onze luxemerken en Beyond Beer-merken compenseerde de volumedaling gedeeltelijk.
- **Peru:** In 3Q21 realiseerden we een dubbelcijferige opbrengstengroei in vergelijking met vorig jaar en met het niveau van voor de pandemie, ondanks lopende COVID-19-beperkingen en dankzij consequente operationele uitmuntendheid en investeringen in portefeuilletransformatie. Ons BEES-platform is goed voor meer dan 80% van onze opbrengsten met een gemiddelde NPS van de klant van 64.
- **Ecuador:** Het momentum van onze activiteiten versnelde in 3Q21, met een volume- en opbrengstengroei die groter was dan vóór de pandemie in 2019, zelfs in de context van de lopende COVID-19-beperkingen. Jaar op jaar zetten we een dubbelcijferige volume- en opbrengstengroei neer. Om het economische herstel van het land te ondersteunen, werkten onze teams samen aan “Pasaporte de la Vacunación”, een digitaal platform om vaccinatie aan te moedigen. Ons BEES-platform is nu goed voor 90% van onze inkomsten.
- **Argentinië:** We vergrootten ons volume met 10% tegenover dezelfde periode in zowel 2020 als 2019, mede dankzij de uitstekende resultaten van onze Core Plus-merken en luxemerken, waaronder Andes Origen, Corona en Stella Artois. De netto-opbrengst per hl kende een tweecijferige groei dankzij premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** We blijven in heel Afrika winstgevende groei realiseren. Onze activiteiten herstelden zich op de meeste markten in dit kwartaal, wat leidde tot een sterke volumegroei vergeleken met dezelfde periode in zowel 2020 als 2019, ondanks de uitdagende bedrijfsomgeving in het licht van COVID-19. Dankzij de prestaties van onze portefeuille en de uitbreiding van onze toegang tot de markt vertaalden zowel de volumegroei als een robuuste prijszetting in Nigeria zich in een opbrengstengroei van ruim 30% in het kwartaal.

- **Zuid-Korea:** Dankzij het aanhoudende succes van onze recente innovaties, waaronder "All New Cass" en onze nieuwe klassieke pils HANMAC, hebben we het qua volumes beter gedaan dan de sector. Het volume kende dit kwartaal een lage eencijferige daling tegen de achtergrond van het hoogste niveau van COVID-19-beperkingen dat sinds het begin van de pandemie werd opgelegd. De opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige stijging, in de eerste plaats dankzij een gunstige kanalen- en merkenmix.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	3Q20	3Q21	Interne groei
Opbrengsten	12 816	14 274	7.9%
Kostprijs verkochte goederen	-5 256	-6 039	-11.6%
Brutowinst	7 561	8 236	5.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 942	-4 379	-7.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	135	163	21.8%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	3 754	4 020	3.8%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-92	-73	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 333	-1 900	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-482	-747	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	48	73	
Belastingen	-610	-679	
Winst uit voortgezette activiteiten	1 284	695	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	
Winst	1 284	695	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	244	444	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 039	250	
Genormaliseerde EBITDA	4 892	5 214	3.0%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 578	1 002	
	9M20	9M21	Interne groei
Opbrengsten	34 114	40 106	17.0%
Kostprijs verkochte goederen	-14 352	-17 001	-18.3%
Brutowinst	19 762	23 105	16.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-11 199	-12 950	-14.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	293	633	38.1%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	8 856	10 788	19.2%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-2 888	-290	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-5 537	-3 948	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 870	-1 046	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	81	174	
Belastingen	-1 102	-1 910	
Winst uit voortgezette activiteiten	-2 460	3 768	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	2 055	-	
Winst	-405	3 768	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	455	1 061	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-860	2 708	
Genormaliseerde EBITDA	12 254	14 327	14.5%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 654	3 926	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) in de eerste negen maanden van 2021 zijn met 38.1% gestegen, voornamelijk dankzij winst uit de verkoop van niet-essentiële activa in Noord-Amerika en Europa. Ter herinnering: 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 Hooggerechtshof. De impact wordt weergegeven als een scope en heeft geen effect op de voorgestelde interne groeicijfers.

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT van voortgezette en stopgezette bedrijfsactiviteiten (miljoen USD)				
	3Q20	3Q21	9M20	9M21
COVID-19 kosten	-54	-30	-132	-84
Herstructurering	-37	-38	-97	-135
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	-1	-	-155	14
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-	-5	-4	-12
SAB Zenzele Kabili kosten	-	-	-	-73
Bijzondere waardevermindering op goodwill	-	-	-2 500	-
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-92	-73	-2 888	-290
Opbrengsten uit de verkoop van Australië (in stopgezette bedrijfsactiviteiten)	-	-	1 919	-
Totaal niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-92	-73	-969	-290

De EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 73 miljoen USD in 3Q21 en 290 miljoen USD in 9M21. Hierin begrepen zijn niet-onderliggende kosten van 30 miljoen USD in 3Q21 en 84 miljoen USD in 9M21 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)				
	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Netto-interestkosten	-996	-878	-2 894	-2 709
Netto-interestkosten voor pensioenen	-20	-18	-61	-55
Periode toerekeningkosten	-123	-161	-414	-427
Aanpassing aan marktwaarde	-23	-683	-1 747	-335
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	-36	12	-36	102
Overige financiële resultaten	-135	-171	-385	-524
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 333	-1 900	-5 537	-3 948

In 9M21 werden de netto financiële kosten negatief beïnvloed door de marktwaardeverliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de start- en slotkoers van de aandelen worden weergegeven in onderstaande tabel 6.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's				
	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	43.87	60.81	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	46.23	49.15	46.23	49.15
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	55.0	55.0	55.0	55.0

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	-10	-288	-739	-144
Andere aanpassing aan marktwaarde	-10	-278	-719	-140
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-462	-181	-412	-763
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-482	-747	-1 870	-1 046

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 9M21 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

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

Tabel 8. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten

	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	43.87	60.81	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	46.23	49.15	46.23	49.15
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Belastingen	610	679	1 102	1 910
Effectieve Aanslagvoet	33.1%	52.2%	-76.6%	34.7%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	26.2%	35.1%	37.2%	29.5%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	26.0%	26.5%	24.3%	28.1%

De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 3Q21 en 9M21 houdt vooral verband met de landenmix en de verminderde voordelen van fiscale kenmerken.

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

	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 039	250	-860	2 708
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	92	73	2 888	290
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	482	747	1 870	1 046
Niet-onderliggende belastingen	-24	-64	-131	-107
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-12	-4	-58	-11
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	-2 055	-
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 578	1 002	1 654	3 926
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 601	1 699	3 407	4 290

Basis-, genormaliseerde en onderliggende WPA

	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Basiswinst per aandeel	0.52	0.12	-0.43	1.35
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.05	0.04	1.45	0.14
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0.24	0.37	0.94	0.52
Niet-onderliggende belastingen	-0.01	-0.03	-0.07	-0.05
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-0.01	-	-0.03	-0.01
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	-1.03	-
Genormaliseerde WPA	0.79	0.50	0.83	1.96
Onderliggende winst per aandeel	0.80	0.85	1.71	2.14
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	1 997	2 006	1 997	2 006

	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.89	2.01	4.46	5.40
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-	-0.03	-0.02
Genormaliseerde EBIT	1.88	2.01	4.43	5.38
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.01	-0.34	-0.87	-0.17
Netto financiële kosten	-0.66	-0.61	-1.90	-1.80
Belastingen	-0.32	-0.37	-0.62	-1.01
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.10	-0.19	-0.22	-0.45
Genormaliseerde WPA	0.79	0.50	0.83	1.96
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.01	0.34	0.87	0.17
Hyperinflatie impact op WPA	-	0.01	-	0.01
Onderliggende WPA	0.80	0.85	1.71	2.14
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	1 997	2 006	1 997	2 006

Reconciliatie tussen winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

	3Q20	3Q21	9M20	9M21
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 039	250	-860	2 708
Minderheidsbelangen	244	444	455	1 061
Winst	1 284	695	-405	3 768
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-	-	-2 055	-
Winst uit voortgezette activiteiten	1 284	695	-2 460	3 768
Belastingen	610	679	1 102	1 910
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-48	-73	-81	-174
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 333	1 900	5 537	3 948
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	482	747	1 870	1 046
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	92	73	2 888	290
Genormaliseerde EBIT	3 754	4 020	8 856	10 788
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 138	1 194	3 398	3 539
Genormaliseerde EBITDA	4 892	5 214	12 254	14 327

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

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met onderstaande effecten op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) 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.

RECENTE GEBEURTENISSEN

Sinds 11 oktober 2021 kunnen de 325 999 817 beperkte aandelen die werden uitgegeven in het kader van de SAB transactie worden omgezet in nieuwe gewone aandelen op een één-voor-één basis, naar keuze van de houder. Per 27 oktober hebben we ten belope van ongeveer 42.3 miljoen beperkte aandelen verzoeken tot omzetting ontvangen vanwege beperkte aandeelhouders.

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 voor 2019, 2020 en 2021. 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 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 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 van 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 9M21 rapporteerden we een positieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 29 miljoen USD. De impact op de genormaliseerde winst per aandeel was 0.01 USD in 3Q21 en 9M21. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 3Q21 en 9M21 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 006 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 997 miljoen aandelen voor 3Q20 en 9M20.

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 InBevs 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 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 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2021 (3Q21) en de eerste negen maanden van 2021 (9M21) 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 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 negen maanden eindigend op 30 september 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 28 oktober 2021:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast Resultaten AB InBev 3Q & 9M 2021](#)

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

Optie 1: +1 877-407-8029

Optie 2: +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

Kate Laverge

Tel: +1 917 940 7421

E-mail: kate.laverge@ab-inbev.com

Ana Zenatti

Tel: +1 646 249 5440

E-mail: ana.zenatti@ab-inbev.com

Fallon Buckelew

Tel: +1 310 592 6319

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

Over Anheuser-Busch InBev

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	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	146 612	21	-	-	4 997	151 629	3.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	130 734	-2 900	-	-	3 520	131 354	2.8%
Opbrengsten	12 816	-16	448	17	1 010	14 274	7.9%
Kostprijs verkochte goederen	-5 256	15	-182	-6	-609	-6 039	-11.6%
Brutowinst	7 561	-2	266	11	400	8 236	5.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 942	-4	-142	-5	-286	-4 379	-7.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	135	-	1	-4	30	163	21.8%
Genormaliseerde EBIT	3 754	-5	125	2	144	4 020	3.8%
Genormaliseerde EBITDA	4 892	1	171	2	147	5 214	3.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38.2%					36.5%	-174 bps

Noord-Amerika	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	29 530	27	-	-	-1 420	28 137	-4.8%
Opbrengsten	4 352	-5	41	-	-46	4 342	-1.1%
Kostprijs verkochte goederen	-1 595	6	-13	-	-23	-1 625	-1.5%
Brutowinst	2 758	1	28	-	-69	2 717	-2.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 161	-22	-14	-	8	-1 189	0.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-3	1	-	-	19	16	740.0%
Genormaliseerde EBIT	1 594	-21	14	-	-42	1 544	-2.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 791	-15	16	-	-49	1 743	-2.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	41.2%					40.1%	-71 bps

Midden-Amerika	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	32 454	-	-	-	3 137	35 591	9.7%
Opbrengsten	2 644	1	135	-	383	3 163	14.5%
Kostprijs verkochte goederen	-848	-2	-52	-	-215	-1 117	-25.3%
Brutowinst	1 796	-1	83	-	168	2 047	9.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-672	-	-40	-	-47	-759	-6.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1	-	-	-	3	5	194.1%
Genormaliseerde EBIT	1 126	-1	43	-	124	1 292	11.1%
Genormaliseerde EBITDA	1 374	-1	62	-	137	1 572	10.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	52.0%					49.7%	-205 bps

Zuid Amerika	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	36 272	-20	-	-	3 146	39 399	8.7%
Opbrengsten	1 937	-12	37	17	481	2 459	24.8%
Kostprijs verkochte goederen	-964	1	-17	-6	-305	-1 291	-31.4%
Brutowinst	973	-11	20	11	176	1 168	18.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-553	21	-16	-5	-153	-705	-28.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	32	-	1	-4	19	48	58.7%
Genormaliseerde EBIT	452	10	5	2	42	511	9.1%
Genormaliseerde EBITDA	631	10	10	2	63	716	9.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.6%					29.1%	-403 bps

EMEA	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		3Q21	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	20 378	-70	-	-	1 816	22 124	8.9%
Opbrengsten	1 876	-52	112	-	200	2 136	11.0%
Kostprijs verkochte goederen	-884	36	-48	-	-89	-984	-10.4%
Brutowinst	993	-16	64	-	112	1 152	11.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-667	17	-31	-	-22	-704	-3.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	41	-	2	-	15	58	36.3%
Genormaliseerde EBIT	366	-	35	-	105	506	28.5%
Genormaliseerde EBITDA	618	-	45	-	92	754	14.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.9%					35.3%	119 bps

Azië-Pacific	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		3Q21	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	27 659	-	-	-	-1 640	26 020	-5.9%
Opbrengsten	1 838	-17	116	-	-37	1 901	-2.0%
Kostprijs verkochte goederen	-801	-1	-49	-	25	-825	3.2%
Brutowinst	1 037	-17	67	-	-11	1 076	-1.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-604	17	-35	-	19	-603	3.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	54	-	2	-	-28	28	-52.1%
Genormaliseerde EBIT	487	-1	34	-	-20	500	-4.1%
Genormaliseerde EBITDA	650	-1	45	-	-20	673	-3.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.4%					35.4%	-41 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		3Q21	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	317	84	-	-	-42	360	-10.4%
Opbrengsten	168	69	8	-	28	272	11.8%
Kostprijs verkochte goederen	-165	-25	-4	-	-3	-196	-1.4%
Brutowinst	4	44	4	-	25	76	60.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-284	-36	-6	-	-92	-418	-28.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	9	-	-4	-	2	7	18.6%
Genormaliseerde EBIT	-271	8	-6	-	-65	-334	-24.4%
Genormaliseerde EBITDA	-173	8	-5	-	-75	-245	-44.4%

Annex 2

AB InBev Wereldwijd	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	386 189	62	-	45 776	432 027	11.9%
waarvan AB InBev eigen bieren	341 028	-2 805	-	40 766	378 989	12.1%
Opbrengsten	34 114	-58	279	5 771	40 106	17.0%
Kostprijs verkochte goederen	-14 352	49	-92	-2 606	-17 001	-18.3%
Brutowinst	19 762	-9	187	3 165	23 105	16.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-11 199	-16	-155	-1 579	-12 950	-14.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	293	226	2	112	633	38.1%
Genormaliseerde EBIT	8 856	201	34	1 698	10 788	19.2%
Genormaliseerde EBITDA	12 254	212	84	1 777	14 327	14.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.9%				35.7%	-77 bps

Noord-Amerika	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	81 506	83	-	-200	81 389	-0.2%
Opbrengsten	11 888	-12	124	382	12 382	3.2%
Kostprijs verkochte goederen	-4 437	33	-41	-261	-4 705	-6.0%
Brutowinst	7 451	21	83	122	7 677	1.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 265	-67	-42	-165	-3 539	-5.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-13	1	-	44	31	357.4%
Genormaliseerde EBIT	4 173	-45	40	1	4 169	0.0%
Genormaliseerde EBITDA	4 777	-33	46	-33	4 756	-0.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.2%				38.4%	-154 bps

Midden-Amerika	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	84 313	-	-	19 258	103 570	22.8%
Opbrengsten	6 890	1	39	2 126	9 057	30.9%
Kostprijs verkochte goederen	-2 302	-2	-23	-845	-3 171	-36.7%
Brutowinst	4 588	-	17	1 281	5 885	27.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 930	-1	-20	-385	-2 336	-20.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	-	1	7	9	354.6%
Genormaliseerde EBIT	2 661	-1	-3	902	3 558	33.9%
Genormaliseerde EBITDA	3 396	-1	10	992	4 397	29.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.3%				48.5%	-62 bps

Zuid Amerika	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	99 055	-45	-	12 318	111 327	12.4%
Opbrengsten	5 550	-35	-647	1 736	6 605	31.5%
Kostprijs verkochte goederen	-2 691	3	311	-1 005	-3 382	-37.4%
Brutowinst	2 860	-31	-336	731	3 223	25.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 758	46	195	-443	-1 960	-25.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	86	225	-8	32	336	37.3%
Genormaliseerde EBIT	1 188	240	-149	320	1 599	26.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 778	240	-204	349	2 163	19.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.0%				32.7%	-296 bps

EMEA	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	53 930	-183	-	8 918	62 665	16.6%
Opbrengsten	4 883	-140	355	801	5 899	16.9%
Kostprijs verkochte goederen	-2 439	101	-154	-289	-2 781	-12.4%
Brutowinst	2 444	-39	201	512	3 118	21.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 931	49	-145	-174	-2 200	-9.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	96	-	9	46	151	48.2%
Genormaliseerde EBIT	609	10	65	384	1 069	62.0%
Genormaliseerde EBITDA	1 331	9	102	372	1 815	27.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	27.3%				30.8%	263 bps

Azië-Pacific	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	66 705	-	-	5 396	72 101	8.1%
Opbrengsten	4 447	-47	388	612	5 401	13.9%
Kostprijs verkochte goederen	-2 017	-2	-167	-195	-2 381	-9.6%
Brutowinst	2 430	-49	221	417	3 020	17.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 565	47	-120	-91	-1 729	-6.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	94	-	7	-9	91	-10.1%
Genormaliseerde EBIT	959	-1	108	317	1 382	33.1%
Genormaliseerde EBITDA	1 433	-1	146	337	1 915	23.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.2%				35.5%	275 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	681	208	-	86	975	9.7%
Opbrengsten	455	175	20	114	763	18.2%
Kostprijs verkochte goederen	-467	-86	-18	-11	-582	-2.1%
Brutowinst	-11	89	2	102	182	145.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-750	-92	-23	-322	-1 187	-38.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	28	1	-7	-8	15	-26.6%
Genormaliseerde EBIT	-733	-3	-28	-227	-990	-30.6%
Genormaliseerde EBITDA	-460	-1	-17	-240	-718	-51.4%