

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

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 3Q18 en 9M18 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 17 voor belangrijke opmerkingen en disclaimers.

## Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het derde kwartaal en de eerste negen maanden van 2018

### HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 4,5% in het kwartaal, en de opbrengsten per hl namen toe met 4,2%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,4% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende sterke resultaten van onze premiummerken. De opbrengsten stegen in 9M18 met 4,6%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4,3%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,6%.
- **Volume:** In 3Q18 nam het totale volume met 0,2% toe, waarbij het volume eigen bieren met 0,5% steeg en het volume niet-bieren een daling met 2,4% kende. Het volume eigen bieren kende een goede groei in Europa en Mexico en op heel wat Afrikaanse markten, maar die groei werd gedeeltelijk tenietgedaan door het resultaat in Brazilië en Argentinië. In 9M18 namen de totale volumes met 0,3% toe, waarbij het volume eigen bieren met 0,6% steeg en het volume niet-bieren een daling met 3,1% kende.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois en Corona kenden dit kwartaal opnieuw een groei en stegen met 7,7% wereldwijd en met 10,6% buiten hun thuismarkten. In 9M18 stegen de gecombineerde opbrengsten met 8,7% wereldwijd en met 13,3% buiten de thuismarkten van de merken.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In 3Q18 steeg de KVG met 6,3%, en met 5,9% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 5,9%, hoofdzakelijk ten gevolge van een jaar-op-jaar stijging van de grondstofprijzen, die gedeeltelijk gecompenseerd werd door de realisatie van synergieën. In 9M18 steeg de KVG met 4,1% en met 3,8% per hl; bij een constante geografische basis kende de KVG per hectoliter een stijging van 4,2%.
- **EBITDA:** De EBITDA groeide met 7,5% in 3Q18, en de EBITDA-marge steeg met 116 basispunten tot 40,3%, ten gevolge van opbrengstengroei en de realisatie van synergieën en kostenbesparingen, welke gedeeltelijk tenietgedaan werden door hogere grondstofprijzen. De EBITDA nam in 9M18 toe met 7,1%, met een groei van de marge met 92 basispunten tot 39,4%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 787 miljoen USD in 3Q18 vergeleken met 1 135 miljoen USD in 3Q17. De stijging was vooral het gevolg van een marktwaardeverlies van 616 miljoen USD in 3Q18 gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een winst van 240 miljoen USD in 3Q17, wat goed is voor een schommeling van 856 miljoen USD. De netto financiële kosten bedroegen 4 603 miljoen USD in 9M18 tegenover 4 255 miljoen USD in 9M17.
- **Belastingen:** De genormaliseerde effectieve aanslagvoet steeg van 16,7% in 3Q17 naar 25,3% in 3Q18, en groeide van 19,1% in 9M17 tot 26,0% in 9M18.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 614 miljoen USD in 3Q18 vergeleken met 2 582 miljoen USD in 3Q17, en 5 219 miljoen USD in 9M18 vergeleken met 5 913 miljoen USD in 9M17. De genormaliseerde winst werd tijdens het kwartaal negatief beïnvloed door marktwaardeverliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Indien geen rekening gehouden wordt met de

impact van de marktwaardeverliezen, bedraagt de genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev 2 230 miljoen USD in 3Q18 vergeleken met 2 342 miljoen USD in 3Q17, en 6 093 miljoen USD in 9M18 vergeleken met 5 808 miljoen USD in 9M17.

- **Winst per aandeel (WPA):** De genormaliseerde WPA daalde van 1,31 USD in 3Q17 tot 0,82 USD in 3Q18, en van 3,00 USD in 9M17 tot 2,64 USD in 9M18. Indien geen rekening gehouden wordt met de marktwaardeverliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie (onderliggende WPA), bedroeg de genormaliseerde WPA 1,16 USD in 3Q18 vergeleken met 1,19 USD in 3Q17, en 3,11 USD in 9M18 vergeleken met 2,95 USD in 9M17.
- **Interim-dividend:** De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interim-dividend goedgekeurd van 0,80 EUR per aandeel voor boekjaar 2018. Meer informatie hieromtrent vindt u onder het commentaar van het management op pagina 3. De details van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata zijn terug te vinden op pagina 16.
- **Hyperinflatie:** In overeenstemming met de regels van de IFRS moeten we sinds 1 januari 2018 in Argentinië boekhoudkundige correcties toepassen voor de hyperinflatie. Meer informatie hieromtrent vindt u op pagina 14.
- **Combinatie met SAB:** De integratie van de bedrijfsactiviteiten verloopt goed; in 3Q18 en 9M18 werd er respectievelijk 229 miljoen USD en 588 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen gerealiseerd.

**Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)**

	3Q17	3Q18	Interne groei
<b>Volumes (duizend hls)</b>	<b>161 045</b>	<b>146 187</b>	<b>0,2%</b>
AB InBev eigen bieren	132 725	129 628	0,5%
Niet-biervolumes	27 085	15 224	-2,4%
Producten van derden	1 234	1 335	9,3%
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 740</b>	<b>13 282</b>	<b>4,5%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>9 194</b>	<b>8 299</b>	<b>3,5%</b>
Brutomarge	62,4%	62,5%	-62 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 733</b>	<b>5 358</b>	<b>7,5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,9%	40,3%	116 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>4 681</b>	<b>4 308</b>	<b>7,1%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	31,8%	32,4%	82 bps
Winst toe te rekenen aan houders	2 055	956	
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders</b>	<b>2 582</b>	<b>1 614</b>	
Winst per aandeel (USD)	1,04	0,48	
<b>Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)</b>	<b>1,31</b>	<b>0,82</b>	

	9M17	9M18	Interne groei
<b>Volumes (duizend hls)</b>	<b>466 595</b>	<b>424 703</b>	<b>0,3%</b>
AB InBev eigen bieren	380 938	375 612	0,6%
Niet-biervolumes	82 217	45 298	-3,1%
Producten van derden	3 440	3 793	11,0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>41 844</b>	<b>40 369</b>	<b>4,6%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>25 624</b>	<b>25 203</b>	<b>4,9%</b>
Brutomarge	61,2%	62,4%	18 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>15 895</b>	<b>15 915</b>	<b>7,1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,0%	39,4%	92 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>12 741</b>	<b>12 752</b>	<b>7,7%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	30,4%	31,6%	92 bps
Winst toe te rekenen aan houders	4 963	3 911	
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders</b>	<b>5 913</b>	<b>5 219</b>	
Winst per aandeel (USD)	2,52	1,98	
<b>Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)</b>	<b>3,00</b>	<b>2,64</b>	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	3Q17	Scope	Interne groei	3Q18	Interne groei	
					Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	30 109	15	- 139	29 985	-0,5%	-0,5%
Latijns-Amerika West	28 012	- 4	454	28 462	1,6%	1,3%
Latijns-Amerika Noord	27 943	- 52	- 687	27 204	-2,5%	-2,0%
Latijns-Amerika Zuid	7 811	22	- 389	7 444	-5,1%	-5,2%
EMEA	35 828	-14 888	862	21 803	4,1%	4,7%
Azië	31 037	7	246	31 290	0,8%	0,8%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	304	- 305	1	-	-	-
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>161 045</b>	<b>-15 205</b>	<b>348</b>	<b>146 187</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,5%</b>

  

	9M17	Scope	Interne groei	9M18	Interne groei	
					Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	87 265	76	-2 730	84 612	-3,1%	-3,2%
Latijns-Amerika West	81 200	- 25	3 897	85 071	4,8%	5,6%
Latijns-Amerika Noord	84 493	- 177	-2 966	81 350	-3,5%	-2,2%
Latijns-Amerika Zuid	23 630	43	436	24 110	1,9%	2,4%
EMEA	105 454	-42 683	922	63 692	1,5%	1,6%
Azië	83 605	73	1 713	85 391	2,0%	1,8%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	948	- 458	- 13	478	-2,7%	-2,7%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>466 595</b>	<b>-43 151</b>	<b>1 259</b>	<b>424 703</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,6%</b>

### COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Onze prioriteiten wat de allocatie van kapitaal betreft, blijven ongewijzigd. Kasmiddelen worden prioritair gebruikt om in onze merken te investeren en de organische groeimogelijkheden van ons bedrijf ten volle te benutten. Ten tweede blijven we ons engageren om onze schulden af te bouwen tot ongeveer 2x de verhouding tussen onze nettoschuld en de EBITDA en zullen we bepalen welke schulden prioritair behandeld moeten worden om deze doelstelling te halen. Ten derde zullen we op het vlak van fusies en overnames geschikte opportuniteiten blijven overwegen indien en wanneer die zich voordoen in overeenstemming met onze strikte financiële discipline en ons engagement om de schulden te helpen afbouwen. Onze vierde prioriteit is het uitkeren van het overschot aan kasmiddelen aan de aandeelhouders in de vorm van dividenden en de aankoop van eigen aandelen.

In lijn met deze lange termijn prioriteiten wat betreft de allocatie van kapitaal en in het licht van de recente wisselkoersschommelingen, herzien we ons dividenduitkering. Hierdoor kunnen we onze schulden verder afbouwen en sneller evolueren naar onze optimale kapitaalstructuur van ongeveer 2x de verhouding tussen onze nettoschuld en de EBITDA. Tegelijkertijd blijven we voorrang geven aan investeringen in organische groeimogelijkheden en creëren we een grotere financiële flexibiliteit.

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0,80 EUR per aandeel voor boekjaar 2018. Daarnaast stelt de Raad van Bestuur van AB InBev een slotdividend voor van 1,00 EUR per aandeel voor het boekjaar 2018, uit te betalen in mei 2019 na goedkeuring van de jaarlijkse aandeelhoudersvergadering, wat zou leiden tot een totale dividenduitbetaling van 1,80 EUR per aandeel voor het boekjaar 2018.

Na deze herziening van 50% verwachten we dat de dividenden geleidelijk zullen toenemen in lijn met de niet-cyclische aard van onze activiteiten. De groei op korte termijn zal naar verwachting echter beperkt zijn gezien het belang van de schuldafbouw.

Op operationeel vlak hebben onze activiteiten gezorgd voor een opbrengstengroei van 4,5% dankzij een groei van het biervolume met 0,5% enerzijds en onze wereldwijde initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering anderzijds. Deze groei werd voornamelijk gerealiseerd door een diverse groep aan markten waaronder China, Mexico, West-Europa en heel wat van onze Afrikaanse markten. Tegelijkertijd werden we geconfronteerd met een uitdagende macro-economische omgeving op relevante markten zoals Brazilië, Argentinië en Zuid-Afrika.

We blijven het kader voor de uitbreiding van de categorie en het model voor maturiteit van de markt op al onze activiteiten toepassen en kunnen zo gedifferentieerde portefeuilles en strategieën ontwikkelen om aan de diverse behoeften van consumenten te voldoen. Deze strategische kaders stellen ons in staat om beste praktijken op onze markten te delen en zo te garanderen dat succesvolle initiatieven doorheen het bedrijf worden versterkt.

Premiumisering is een trend die blijft groeien op markten met een diverse maturiteit. Onze robuuste merkenportefeuille zorgt ervoor dat we deze groei optimaal kunnen benutten, in het bijzonder via onze High End Company die opnieuw een dubbelcijferige opbrengstengroei kent, en onze portefeuille wereldwijde merken.

Onze wereldwijde merken kenden opnieuw een sterk kwartaal met een opbrengstengroei van 7,7% wereldwijd en van 10,6% buiten hun thuishanden, waar ze aan een hogere prijs verkocht worden. Budweiser steeg met 6,4% en met 9,3% buiten de VS aangezien het merk een positief effect bleef ondervinden van onze grootste campagne ooit als de wereldwijde sponsor van de 2018 FIFA World Cup Russia™. Stella Artois noteerde een opbrengstenstijging van 5,7% dankzij goede resultaten in Brazilië,

Canada en Zuid-Korea. Corona blijft de sterkste stijger binnen de portefeuille met een opbrengstengroei van 10,6% wereldwijd en van 18,0% buiten Mexico dankzij goede resultaten in China, Colombia en het VK en sterke prestaties in thuisland Mexico.

De uitbreiding van de categorie wordt bovendien bevorderd aan de hand van betaalbaarheidsinitiatieven, aangezien het van cruciaal belang is dat we een gamma aan betaalbare opties kunnen aanbieden om onze consumenten tegen een toegankelijke prijs te engageren op veel van onze markten met een lage of gemiddelde maturiteit. Dit kwartaal hebben we een nieuw merk genaamd "Nossa" gelanceerd in de noordoostelijke regio van Brazilië. Dit bier wordt in de staat Pernambuco gebrouwen met lokaal geteelde maniok. Dit initiatief werd gelanceerd in het kader van ons betaalbaarheidsplatform en is een mooi voorbeeld van de manier waarop we de intellectuele synergieën gebruiken die voortvloeien uit onze combinatie met SAB. We noteren ook een sterke penetratie van onze herbruikbare glazen eenliterflessen in Zuid-Afrika. Dit commercieel initiatief is al vele jaren een succes op de Latijns-Amerikaanse markten en werd vorig jaar ook hier gelanceerd. Het formaat verzekert een voordeligere prijs voor de consument. Betaalbaarheidsinitiatieven zoals hierboven ondersteunen de groei van de biercategorie en stellen ons in staat om de consument een waaier van opties aan te bieden die bijzonder relevant kunnen zijn om op het macro-economisch klimaat in te spelen en tegelijkertijd onze marges te behouden of te vergroten.

De EBITDA nam met 7,5% toe in 3Q18, met een groei van de marge met 116 basispunten tot 40,3%. Dit resultaat was het gevolg van opbrengstengroei, sterke kostendiscipline en de fasering van verkoop- en marketinginvesteringen, maar die werden wel gedeeltelijk tenietgedaan door de jaar-op-jaar stijging van de grondstofprijzen. De realisatie van 229 miljoen USD aan synergieën uit de combinatie met SAB droeg eveneens bij aan de EBITDA-groei en de uitbreiding van de marge.

Eerder dit jaar hebben we onze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025 bekendgemaakt. We hebben een sterke reputatie op het vlak van duurzaamheid en beseffen dat we moeten samenwerken om de grootste uitdagingen waar we vandaag mee geconfronteerd worden aan te pakken. Daarom hebben we in augustus onze 100+ Accelerator gelanceerd en tien uitdagingen geformuleerd op het vlak van waterbeheer, productiviteit van landbouwers, upcycling van producten, verantwoorde aankoopactiviteiten, groene logistiek en meer. We hebben wereldwijd meer dan 600 inzendingen ontvangen en hebben 21 starters geselecteerd voor deelname aan het programma, dat dit jaar met een driedaagse workshop in New York begon. In 2019 zullen de starters hun oplossing voorleggen aan onze belangrijkste leiders en een extern publiek met het oog op potentiële financiering. De 100+ Accelerator zal een jaarlijks programma zijn. Bezoek voor meer informatie de website [www.100accelerator.com](http://www.100accelerator.com).

We zijn al jarenlang actief in opkomende markten en erkennen dat deze markten inherent volatiel zijn. Onze eigenaarscultuur vereist dat we onze activiteiten vanuit een langetermijnvisie benaderen en deze volatiliteit doorstaan om in te spelen op de groeiopportuniteiten die ook kenmerkend zijn voor deze markten. We zijn ervan overtuigd dat we over de juiste mensen, portefeuille en strategie beschikken om op lange termijn duurzame groei te realiseren en de wereldwijde biercategorie uit te breiden, en we blijven erop vertrouwen dat onze organische EBITDA-groei nog verder zal versnellen gedurende de rest van het jaar.

### Verenigde Staten

In de VS zijn onze opbrengsten met 1,5% gestegen in 3Q18 en met 1,4% gedaald in 9M18. We noteerden zowel dit kwartaal als dit jaar tot op heden een groei van de opbrengsten per hl met 2,0% onder invloed van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix. We schatten dat de leveringen aan kleinhandelaars (VAK) in de sector met 0,5% gedaald is in 3Q18 waarbij wij een positief effect ondervonden hebben van de Amerikaanse feestdag 'Fourth of July'. Onze VAK daalde met 1,5% in 3Q18, de beste prestatie van de afgelopen acht kwartalen, en onze leveringen aan groothandelaars (VAG), die onze financiële cijfers aansturen, daalden met 0,5%. Dit betekent dat onze VAG de achterstand op onze VAK begint in te lopen. In 9M18 daalde onze VAK met 2,6% en daalde

onze VAG met 3,4%. We verwachten nog steeds dat de VAK en de VAG op hetzelfde niveau zullen komen op jaarbasis.

We blijven succes boeken met onze commerciële strategie met een geschatte daling van het totale marktaandeel met 50 basispunten in 3Q18 en een daling met 45 basispunten in 9M18. Dit betekent dat we 30 basispunten minder marktaandeel verloren hebben dan vorig jaar.

Onze portefeuille Above Premium-merken kende opnieuw een goed kwartaal met een geschatte stijging van het marktaandeel met 90 basispunten. Dit resultaat was voornamelijk te danken aan de aanhoudende groei van Michelob Ultra en de succesvolle lancering van Michelob Ultra Pure Gold eerder dit jaar. Het merk veroverde zo voor het veertiende kwartaal op rij het meeste marktaandeel in de VS. Onze andere Above Premium-innovaties doen het ook beter dan de markt; volgens IRI maken de Budweiser Reserve-serie en Bud Light Orange dit kwartaal deel uit van de 15 snelste stijgers op het vlak van marktaandeel in de VS.

Binnen hun segmenten presteren Budweiser en Budweiser Light beter dan de trends van vorig jaar. De segmenten Premium en Premium Light blijven niettemin onder druk staan aangezien de consumenten overstappen op hogere prijsniveaus binnen de sector. Mede hierdoor hebben Budweiser en Bud Light in totaal respectievelijk 35 en 90 basispunten marktaandeel verloren in 3Q18. De lancering van onze Above Premium-innovaties, in het bijzonder de Budweiser Reserve-serie en Bud Light Orange, die de sterke merkwaarde van Budweiser en Bud Light benutten en inspelen op deze premiumiseringstrend, heeft een positief effect op de algemene prestaties van beide merkfamilies.

Onze EBITDA daalde met 1,9% in 3Q18 dankzij een positief opbrengstenresultaat dat meer dan tenietgedaan werd door stijgende grondstofprijzen en een hogere VAA als gevolg van de timing van de voorzieningen voor variabele compensatie. Dit leidde tot een daling van de EBITDA-marge met 142 basispunten tot 40,5% in het kwartaal. In 9M18 kromp onze EBITDA met 4,8% en kende de EBITDA-marge een daling met 144 basispunten tot 39,9%.

### Mexico

Mexico kende opnieuw een sterk kwartaal met een hoge eencijferige opbrengstengroei ten gevolge van een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengsten per hl in lijn met de inflatie en een lage eencijferige volumegroei ondanks de historische terugval in overheidsinvesteringen volgend op de verkiezingen. In 9M18 hebben we een dubbelcijferige opbrengstengroei gerealiseerd met een hoge eencijferige volumegroei en een gemiddelde eencijferige stijging van de opbrengsten per hl.

Onze volledige merkenportefeuille boekte opnieuw goede resultaten, mede dankzij een sterke commerciële uitvoering, een goede productbeschikbaarheid en onze gebalanceerde strategie op het vlak van opbrengstenbeheer. Het kader voor de uitbreiding van de categorie heeft ons in staat gesteld om de positionering van onze merken te verfijnen, in het bijzonder in het core-segment via doorgedreven differentiatie van onze portefeuille aan klassieke pilsbieren en makkelijk drinkbare bieren. Dit kwartaal heeft Bud Light een gewaagde en impactvolle campagne gelanceerd die mensen ertoe aanzet om niet achter het stuur te kruipen wanneer men gedronken heeft. Deze campagne kreeg heel wat aandacht in de media en heeft geholpen om de boodschap van het merk te verspreiden. We stellen ook vast dat onze portefeuille aan premiummerken een belangrijke bijdrage blijft leveren aan onze opbrengstengroei; de voornaamste stijgers zijn Michelob Ultra en Stella Artois, die allebei een dubbelcijferige groei kenden.

In 3Q18 werd de gezonde opbrengstengroei ondersteund door aanzienlijke kostenbesparingen en capaciteitsverhogingen die voor een daling van onze logistieke kosten zorgden. De EBITDA steeg bijgevolg met 18,9% en de marge nam met 444 basispunten toe tot 47,3%. In 9M18 nam de EBITDA toe met 17,3% en steeg de EBITDA-marge met 212 basispunten tot 44,8%.

### Colombia

Onze activiteiten in Colombia hebben dit kwartaal opnieuw goede resultaten neergezet met een opbrengstengroei van 5,2%. Ondanks een daling van het volume niet-bieren van 1,4% steeg het biervolume met 2,3%. Dit resulteerde in een totale volumegroei van 1,8% en een groei van de opbrengsten per hl met 3,4%. De opbrengsten stegen jaar op jaar met 7,9% met een volumegroei van 3,3% (bier gestegen met 3,7%, niet-bieren gestegen met 0,1%) en een groei van de opbrengsten per hl met 4,5%.

In Colombia focussen we op de verdere ontwikkeling van de biercategorie aan de hand van premiumiseringsinitiatieven gecombineerd met inspanningen om de portefeuille aan Core-merken op te waarderen en te differentiëren. In het premiumsegment blijft onze portefeuille wereldwijde merken de toon zetten met volumes die dit jaar al bijna verdubbeld zijn en met uitstekende prestaties van Budweiser. Onze lokale merken hebben dit kwartaal ook aanzienlijk bijgedragen aan onze resultaten. Aguila kende een volumestijging met meer dan 50% na een succesvolle activering binnen het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™ die heel de zomer bleef nazinderen. We hebben een nieuwe en verbeterde visuele merkidentiteit gelanceerd voor Poker, ons grootste merk. De biercategorie blijft zich verder ontwikkelen en we hebben in het kwartaal naar schatting 80 basispunten marktaandeel veroverd op de markt van alcoholhoudende dranken.

In het afgelopen kwartaal nam de EBITDA met 28,6% toe en steeg de EBITDA-marge met meer dan 1000 basispunten. Het resultaat werd gestuurd door opbrengstengroei en versterkt door de voortdurende realisatie van synergieën, de fasering van verkoop- en marketingkosten en hogere andere bedrijfsopbrengsten ten gevolge van de gunstige afwikkeling van een rechtsvordering. De EBITDA groeide met 19,4% in 9M18, en de marge kende een stijging met meer dan 500 basispunten.

### Brazilië

De opbrengsten stegen met 2,1% in 3Q18 ondanks een volumedaling met 3,3% waarbij het biervolume daalde met 3,1% en het volume niet-bieren een daling kende van 3,9%. Dit is het gevolg van een prijsverhoging voor bier binnen het kwartaal, waarvan de timing vergelijkbaar was met die van de prijsverhoging vorig jaar. Bijgevolg stegen de opbrengsten per hl met 5,6%. De biersector kende een daling met 2,5% aangezien de consumentenomgeving in Brazilië uitdagend blijft ten gevolge van een beperkte groei van het beschikbare inkomen en wantrouwen van de consument. In 9M18 stegen de opbrengsten met 2,9% met een volumedaling van 4,6% (bier gedaald met 3,4%, niet-bieren gedaald met 8,2%) en een groei van de opbrengsten per hl met 7,9%.

Ondanks de macro-economische volatiliteit blijven we ons focussen op wat we kunnen sturen en beïnvloeden binnen onze activiteiten en hebben we dit kwartaal veel positieve ontwikkelingen in onze portefeuille gezien. Premiumisering blijft een groeiende trend in Brazilië en onze premiumportefeuille heeft een gezonde groei gekend, wat een positief effect heeft op de merkenmix. Onze portefeuille wereldwijde merken noteerde dit kwartaal een versnelde groei waarbij de portefeuille van de drie merken meer dan 40% groei kende. Corona boekte het sterkste resultaat met een groei van ruim 75%. Onze portefeuille Core Plus-merken verdubbelde zijn volume in het kwartaal en ondervond een positief effect van onze recente lijnextensie Skol Hops.

Aan de andere kant van het prijspectrum passen we wat we uit het kader voor de uitbreiding van de categorie geleerd hebben toe om onze betaalbaarheidsinitiatieven in Brazilië aan te sturen door de beste praktijken van andere markten over te nemen, en dan in het bijzonder in minder mature regio's van het land. Dit kwartaal hebben we een nieuw merk genaamd "Nossa" gelanceerd in de staat Pernambuco.

Voor dit bier wordt gebruik gemaakt van lokaal geteelde maniok. "Nossa" stimuleert de ontwikkeling van de lokale economie en het culturele leven van de staat Pernambuco en garandeert gezonde marges en een aanvaardbare prijs voor de consument.

De EBITDA steeg met 13,8% in 3Q18, en de marge nam met 446 basispunten toe tot 43,6%, ten gevolge van opbrengstengroei, de fasering van onze verkoop- en marketingkosten en een beduidend lagere KVG voor onze niet-bieractiviteiten. Dit hing voornamelijk samen met de fasering van de kosten die naar verwachting zullen normaliseren op jaarbasis en met lagere suikerprijzen. In 9M18 nam de EBITDA toe met 11,5% en steeg de EBITDA-marge met 327 basispunten tot 42,1%.

### Zuid-Afrika

In Zuid-Afrika hadden een btw-verhoging op 1 april 2018 en diverse stijgingen van de brandstofprijzen opnieuw een negatieve impact op het beschikbaar inkomen van de consument. Onze opbrengsten kenden een gemiddelde eencijferige daling, waarbij zowel de volumes als de opbrengsten per hl een lage eencijferige daling kenden. De volumedaling was vooral het gevolg van stocktekorten veroorzaakt door beperkte voorraden. Deze situatie zal naar verwachting normaliseren aan het begin van het hoogseizoen in het vierde kwartaal. Verder werd de afname in opbrengsten per hl voornamelijk beïnvloed door een negatieve merkenmix op korte termijn. In 9M18 was er sprake van een lage eencijferige opbrengstendaling en een hoge eencijferige volumedaling.

Conform onze betaalbaarheidsstrategie is de penetratie van de herbruikbare glazen eenliterfles aanzienlijk toegenomen in de loop van het jaar. Carling Black Label, ons grootste core-merk, blijft een positief effect ondervinden van de bekroonde #NoExcuse-campagne en noteerde een hoge eencijferige volumegroei. Castle Lite werd buitengewoon hard getroffen door de stocktekorten. Onze portefeuille premium- en superpremiummerken kende opnieuw een driebijferige groei, dit keer mede dankzij de lancering van de Budweiser-verpakking van 660ml en een heel sterke uitvoering tijdens de 2018 FIFA World Cup Russia™. Ons marktaandeel in het premium- en superpremiumsegment is verder toegenomen in 3Q18 en bedroeg naar schatting 24% in augustus.

Zwakke volumeprestaties in combinatie met een negatieve impact op de mix en beperkte voorraden resulteerden in een EBITDA-daling van 11,9% en een daling van de marge met 418 basispunten in 3Q18. In 9M18 kende onze EBITDA een lage eencijferige daling en kromp de EBITDA-marge lichtjes.

### China

Ons volume in 3Q18 groeide met 1,0% ondanks een algemene negatieve trend in de sector, met een stijging van ons marktaandeel tot gevolg, en onze opbrengsten groeiden met 7,4% met een groei van de opbrengsten per hl van 6,4%. In 9M18 stegen de opbrengsten met 6,3%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,4% stegen en het volume met 1,8%.

Onze sterke groei sinds het begin van het jaar heeft zich doorgezet in het derde kwartaal onder impuls van succesvolle merkactiveringen tijdens de zomer alsook aanhoudende premiumisering. Budweiser zette dit kwartaal heel mooie resultaten neer met een evenwichtiger groeiprofiel ten gevolge van een hogere penetratie in meer regio's van het land. Onze superpremiumportefeuille blijft sterk groeien ten opzichte van een significante basis, met als belangrijkste stijger Corona. Onze activiteiten in het e-commercekanaal dragen nog altijd in relevante mate bij aan de groei aangezien dit kanaal steeds belangrijker wordt voor de Chinese consument, in het bijzonder voor premiumproducten.



Onze EBITDA blijft een positief effect ondervinden van een gunstige opbrengstengroei en merkenmix, bovenop een sterke kostendiscipline en geoptimaliseerde operationele processen. We hebben in 3Q18 de sterkste resultaten van het jaar neergezet met een EBITDA-groei van 22,8% en een sterke groei van de EBITDA-marge met 415 basispunten tot 33,1%. In 9M18 nam de EBITDA toe met 13,0% en steeg de EBITDA-marge met 204 basispunten tot 34,7%.

### Hoogtepunten van onze andere markten

**Canada** sloot dit kwartaal opnieuw aan met opbrengstengroei aangezien de zwakkere sector gecompenseerd werd door betere marktaandeelprestaties en aanhoudende groei van de opbrengsten per hl. Dankzij onze strategie om producten duurder te verkopen, zetten we sterke resultaten neer en stijgen de opbrengsten van de High End Company sneller dan die van de sector. Zo noteerden we een dubbelcijferige volumegroei voor onze lokale ambachtelijke merken en een marktaandeelstijging voor Corona en Stella Artois. Onze belangrijkste Core-merken zetten wederom sterke resultaten neer, met Bud Light en Michelob Ultra als twee van de sterkst groeiende merken in Canada.

In **Peru** hebben we een lage eencijferige opbrengstengroei gerealiseerd ondanks een uitdagende consumentenomgeving die aanleiding gaf tot een gemiddelde eencijferige daling van het biervolume. Het gezonde opbrengstenresultaat was te danken aan een positieve merkenmix, waarbij de toon gezet werd door onze portefeuille wereldwijde merken, en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze activiteiten in **Ecuador** noteerden een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en een lage eencijferige volumegroei. We hebben naar schatting 90 basispunten marktaandeel veroverd op de markt van alcoholhoudende dranken dankzij succesvolle initiatieven over de hele prijsladder, waaronder betaalbaarheidsinitiatieven maar ook verhoogde penetratie van onze premiummerken.

In **Latijns-Amerika Zuid** kenden de volumes een gemiddelde eencijferige daling die vooral het gevolg was van lagere consumptie in **Argentinië** binnen het kader van een uitdagende macro-economische omgeving. Ondanks de moeilijke omgeving boekten de twee grootste core-merken in Argentinië, Quilmes Clásica en Brahma, een volumestijging in 9M18 ten gevolge van de geslaagde positionering van de merken ten gevolge van het kader voor de uitbreiding van de categorie. Gezien de macro-economische druk op de consument hebben we ook betaalbare verpakkingen gelanceerd voor beide merken die voor een betere penetratie zorgen. Wat onze wereldwijde merken betreft, noteerden Stella Artois en Corona een sterke volumegroei in 9M18. We zijn blij dat Budweiser opnieuw deel uitmaakt van onze portefeuille in Argentinië en focussen op een schaalvergroting van het merk. In overeenstemming met de regels van de IFRS moeten we sinds 1 januari 2018 in Argentinië boekhoudkundige correcties toepassen voor de hyperinflatie. Meer informatie hieromtrent vindt u op pagina 13.

Binnen **EMEA** noteerde **West-Europa** een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en dubbelcijferige groei van onze wereldwijde merken. De sterkste stijger was Budweiser aangezien het merk een positief effect ondervond van de activeringen binnen het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™. De groei van Corona werd ondersteund door Casa Corona in Frankrijk en Spanje alsook door de Corona Sunset Festivals in het VK en in Italië. Onze portefeuille aan alcoholarme en alcoholvrije dranken (NABLAB) kende opnieuw een dubbelcijferige groei met een aanzienlijke bijdrage van innovaties zoals Jupiler Pure Blond in België. In **Afrika (zonder Zuid-Afrika)** waren de volumes lager in Tanzania en Oeganda, maar dit werd ruimschoots gecompenseerd door aanhoudende dubbelcijferige volumegroei in Zambia en Mozambique. In Nigeria kenden we een dubbelcijferige volumegroei die verder versneld werd na de opening van onze vierde brouwerij, de grootste in Afrika buiten Zuid-Afrika. Budweiser kende ook een zeer sterke groei op de markt ten gevolge van zijn lancering tijdens de 2018 FIFA World Cup Russia™ en bevindt zich in een goede positie om deel te nemen aan de toenemende premiumiseringstrend van het land.

In **Australië** kenden de opbrengsten een lage eencijferige stijging ondanks lagere volumes binnen het kader van een algemene achteruitgang van de sector. Conform onze premiumiseringsstrategie wordt de groei aangestuurd door onze portefeuilles ambachtelijke en wereldwijde merken, in het bijzonder Corona en Stella Artois, waarbij Stella Artois nog altijd een positief effect ondervindt van de Buy A Lady A Drink-campagne als onderdeel van onze algemene inspanningen op het vlak van duurzaamheid. We hebben ons nieuw smaakvol alcoholvrij bier Carlton Zero gelanceerd om in te spelen op een toenemende trend naar matiging en keuze onder consumenten. Het bier heeft bijgevolg heel veel media-aandacht gekregen in het hele land. Great Northern blijft een belangrijke groeimotor en heeft opnieuw een dubbelcijferige volumegroei geboekt.

### VOORUITZICHTEN VOOR 2018

- (i) **Algemeen resultaat:** Hoewel we de volatiliteit op bepaalde van onze sleutelmarkten erkennen, verwachten we dat onze **opbrengsten** en **EBITDA** in FY18 opnieuw een mooie groei zullen kennen onder impuls van de solide resultaten van onze merkenportefeuille en sterke commerciële plannen. Ons groeimodel richt zich nu veel meer op de ontwikkeling van de categorie. We verwachten dan ook dat de **opbrengsten per hl** sterker zullen groeien dan de inflatie dankzij onze initiatieven op het vlak van premiumisering en opbrengstenbeheer en dat de kosten trager zullen stijgen dan de inflatie. We blijven ervan uitgaan dat de groei in de loop van het jaar zal versnellen.
- (ii) **Synergieën:** We houden vast aan onze verwachting inzake 3,2 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen bij constante wisselkoersen vanaf augustus 2016. Van dit totale bedrag werd 547 miljoen USD door het voormalige SAB gerapporteerd op datum van 31 maart 2016 en werd 2 174 miljoen USD tussen 1 april 2016 en 30 september 2018 gerealiseerd. Het saldo van ongeveer 500 miljoen USD zal naar verwachting tegen oktober 2020 worden gerealiseerd.
- (iii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde coupon op de nettoschuld in FY18 ongeveer 3,7% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoetorekeningskosten zullen naar verwachting respectievelijk circa 30 en 100 miljoen USD per kwartaal bedragen. De netto financiële kosten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- (iv) **Effectieve aanslagvoet:** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY18 tussen 24% en 26% zal liggen, exclusief eventuele toekomstige winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's. Deze verwachting houdt rekening met de impact van de Amerikaanse belastinghervorming, waarbij de verlaging van het vennootschapsbelastingtarief in de VS teniet gedaan werd door een bredere belastingbasis en nieuwe beperkingen op bepaalde aftrekposten voor bedrijven. De verwachting inzake de EAV is gebaseerd op de beschikbare interpretatie van de Amerikaanse belastinghervormingswet en kan veranderen naargelang het bedrijf bijkomende verduidelijking en richtlijnen voor implementatie ontvangt.
- (v) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 4,0 en 4,5 miljard USD zullen bedragen in FY18.
- (vi) **Schuld:** Ongeveer 42% 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.
- (vii) **Dividenden:** We gaan ervan uit dat de dividenden na verloop van tijd zullen toenemen op basis van het herziene niveau, ook al wordt verwacht dat de groei op korte termijn beperkt zal blijven gezien het belang van schuldafbouw.

### GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	3Q17	3Q18	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 740</b>	<b>13 282</b>	<b>4,5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 546	-4 982	-6,3%
<b>Brutowinst</b>	<b>9 194</b>	<b>8 299</b>	<b>3,5%</b>
Distributiekosten	-4 652	-4 173	-1,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	139	181	83,2%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>	<b>4 681</b>	<b>4 308</b>	<b>7,1%</b>
Enmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 173	- 55	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 135	-1 787	
Enmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	177	- 595	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	88	32	
Belastingen	-1 494	- 650	
<b>Winst van beëindigde activiteiten</b>	<b>2 144</b>	<b>1 254</b>	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	
<b>Winst</b>	<b>2 144</b>	<b>1 254</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	89	299	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 055	956	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 733</b>	<b>5 358</b>	<b>7,5%</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>	<b>2 582</b>	<b>1 614</b>	
	9M17	9M18	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>41 844</b>	<b>40 369</b>	<b>4,6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-16 220	-15 166	-4,1%
<b>Brutowinst</b>	<b>25 624</b>	<b>25 203</b>	<b>4,9%</b>
Distributiekosten	-13 431	-12 964	-2,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	547	514	15,9%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>	<b>12 741</b>	<b>12 752</b>	<b>7,7%</b>
Enmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 460	- 251	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-4 255	-4 603	
Enmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 34	-1 089	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	213	125	
Belastingen	-2 487	-2 085	
<b>Winst van beëindigde activiteiten</b>	<b>5 716</b>	<b>4 850</b>	
Resultaten van beëindigde activiteiten	28	-	
<b>Winst</b>	<b>5 745</b>	<b>4 850</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	782	939	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	4 963	3 911	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>15 895</b>	<b>15 915</b>	<b>7,1%</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>	<b>5 913</b>	<b>5 219</b>	

### Opbrengsten

De geconsolideerde opbrengsten stegen met 4,5% in 3Q18 onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende sterke resultaten van onze premiummerken. De opbrengsten per hl stegen met 4,2% en bij een constante geografische basis met 4,4%. In 9M18 stegen de opbrengsten met 4,6%, namen de opbrengsten per hl met 4,3% toe en kenden de opbrengsten per hl bij een constante geografische basis een stijging van 4,6%.

### Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

In 3Q18 steeg de KVG met 6,3%, en met 5,9% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 5,9% ten gevolge van een stijging van de grondstofprijzen, die gedeeltelijk gecompenseerd werd door de realisatie van synergieën. In 9M18 steeg de totale KVG met 4,1%, met 3,8% per hl, en met 4,2% per hl bij een constante geografische basis.

### Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)

De VAA-kosten groeiden met 1,9% in 3Q18 en met 2,7% in 9M18 dankzij de realisatie van synergieën en een goede beheersing van de kosten. Die groei werd deels tenietgedaan door hogere verkoop- en investeringskosten binnen het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™ in de eerste helft van 2018 en door de fasering van de kosten.

### Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)

De overige bedrijfsopbrengsten kenden een organische groei van 83,2% in 3Q18 dankzij overheidssubsidies in China en de gunstige afwikkeling van een rechtsovername in Colombia. In 9M18 bedroeg de groei 15,9%.

### Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
Herstructurering	- 119	- 53	- 407	- 190
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	- 18	- 14	- 43	- 52
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	- 36	12	- 10	- 9
<b>Impact op bedrijfsresultaat</b>	<b>- 173</b>	<b>- 55</b>	<b>- 460</b>	<b>- 251</b>

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat voor 3Q18 is exclusief 55 miljoen USD aan eenmalige kosten, die vooral verband houden met de eenmalige reorganisatiekosten in verband met de integratie van SAB.

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

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
Netto-interestkosten	- 999	- 923	-3 056	-2 878
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 27	- 23	- 82	- 71
Periode toerekeningkosten	- 149	- 81	- 452	- 258
Aanpassing aan marktwaarde	240	- 616	105	- 874
Overige financiële resultaten	- 200	- 143	- 770	- 521
<b>Netto financiële opbrengsten/ (kosten)</b>	<b>-1 135</b>	<b>-1 787</b>	<b>-4 255</b>	<b>-4 603</b>

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**

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	96,71	86,50	100,55	93,13
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	101,30	75,22	101,30	75,22
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	46,9	46,9	46,9	46,9

### Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	113	- 301	42	- 428
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties	-	-	-	- 244
Andere aanpassing aan marktwaarde	109	- 294	40	- 417
Overige	- 45	-	- 116	-
<b>Enmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)</b>	<b>177</b>	<b>- 595</b>	<b>- 34</b>	<b>-1 089</b>

De eenmalige netto financiële kosten in 3Q18 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. Enmalige uitgestelde aandelen instrumenten**

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	96,71	86,50	100,55	93,13
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	101,30	75,22	101,30	75,22
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	45,5	45,5	45,5	45,5

### Belastingen

**Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)**

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
Belastingen	1 494	650	2 487	2 085
Effectieve Aanslagvoet	42,1%	34,7%	31,1%	30,6%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	16,7%	25,3%	19,1%	26,0%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	17,9%	20,3%	19,4%	23,5%

Onze genormaliseerde effectieve aanslagvoet steeg van 16,7% in 3Q17 naar 25,3% in 3Q18, en groeide van 19,1% in 9M17 tot 26,0% in 9M18. Dit was vooral te wijten aan niet-aftrekbare marktwaardeverliezen en wijzigingen in de fiscale wetgeving in bepaalde landen waar wij actief zijn. Indien geen rekening gehouden wordt met marktwaardeverliezen, bedroeg de genormaliseerde effectieve aanslagvoet 20,3% in 3Q18.

### Genormaliseerde winst en winst

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

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
<b>vermogensinstrumenten</b>	<b>2 055</b>	<b>956</b>	<b>4 963</b>	<b>3 911</b>
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	173	55	460	251
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	- 177	595	34	1 089
Eenmalige belastingen	902	13	866	- 32
Eenmalige minderheidsbelangen	- 372	- 4	- 381	-
Resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten	-	-	- 28	-
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>2 582</b>	<b>1 614</b>	<b>5 913</b>	<b>5 219</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten exclusief aanpassing aan marktwaarde</b>	<b>2 342</b>	<b>2 230</b>	<b>5 808</b>	<b>6 093</b>

### Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
<b>Basis-WPA</b>	<b>1,04</b>	<b>0,48</b>	<b>2,52</b>	<b>1,98</b>
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	0,09	0,03	0,23	0,13
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	-0,09	0,30	0,02	0,55
Eenmalige belastingen	0,46	0,01	0,44	-0,02
Eenmalige minderheidsbelangen	-0,19	-	-0,19	-
Resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten	-	-	-0,01	-
<b>Genormaliseerde WPA</b>	<b>1,31</b>	<b>0,82</b>	<b>3,00</b>	<b>2,64</b>

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

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
<b>Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie</b>	<b>2,38</b>	<b>2,29</b>	<b>6,47</b>	<b>6,58</b>
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-	-0,13	-	-0,13
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>2,38</b>	<b>2,17</b>	<b>6,47</b>	<b>6,46</b>
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0,12	-0,31	0,05	-0,44
Netto financiële kosten	-0,69	-0,59	-2,21	-1,89
Belastingen	-0,30	-0,32	-0,82	-1,07
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0,19	-0,13	-0,48	-0,41
<b>Genormaliseerde WPA</b>	<b>1,31</b>	<b>0,82</b>	<b>3,00</b>	<b>2,64</b>
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0,12	0,31	-0,05	0,44
Hyperinflatie impact op WPA	-	0,03	-	0,03
<b>Genormaliseerde WPA exclusief aanpassing aan marktwaarde en hyperinflatie</b>	<b>1,19</b>	<b>1,16</b>	<b>2,95</b>	<b>3,11</b>

De toepassing van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie heeft een negatieve impact van 0,13 USD op genormaliseerde EBIT en een positieve impact van 0,10 USD beneden EBIT resulterend in een netto negatieve impact van 0,03 USD op de winst per aandeel.

### Toepassing van boekhoudkundige correcties voor de hyperinflatie in Argentinië

Na de categorisatie van Argentinië als een land met een cumulatief inflatiecijfer van meer dan 100% over drie jaar tijd wordt Argentinië overeenkomstig IFRS als een land met een hoge inflatie beschouwd.

Bijgevolg rapporteren we dan ook, vanaf de bekendmaking van de resultaten van 3Q18 de activiteiten van onze Argentijnse dochterondernemingen met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de resultaten van onze activiteiten in economieën met hyperinflatie rapporteren alsof er sinds 1 januari 2018 sprake is van hoge inflatie. We moeten 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 (bv. slotkoers op 30 september 2018 voor de resultaten van 9M18).

We presenteren de impact van de toepassing van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie als een onderdeel van scopes.

In 3Q18 en 9M18 hadden boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie een negatieve impact van 442 miljoen USD op onze opbrengsten en een negatieve impact van 225 miljoen USD op onze genormaliseerde EBITDA. De boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie in 3Q18 zijn het gevolg van het gecombineerde effect van de indexering om wijzigingen in de koopkracht in de resultaten van 9M18 te verrekenen en de omzetting van de resultaten voor 9M18 tegen de slotkoers voor 9M18 in plaats van de gemiddelde voorlopige koers die zowel voor eerder bekendgemaakte resultaten als voor de resultaten van het kwartaal gebruikt wordt en wel als volgt:

<b>Tabel 13. Impact van hyperinflatie</b>			
<b>Opbrengsten</b>	<b>Aanpassing YTD Juni</b>	<b>Impact 3Q resultaat</b>	<b>Totaal 3Q</b>
Indexatie	98	8	<b>106</b>
Slotkoers	-484	-64	<b>-548</b>
<b>Totaal</b>	<b>-386</b>	<b>-56</b>	<b>-442</b>
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>Aanpassing YTD Juni</b>	<b>Impact 3Q resultaat</b>	<b>Totaal 3Q</b>
Indexatie	34	3	<b>37</b>
Slotkoers	-234	-29	<b>-262</b>
<b>Totaal</b>	<b>-200</b>	<b>-26</b>	<b>-225</b>

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

In 3Q18 en 9M18 resulteerde de overgang naar rapportage met boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie overeenkomstig de IFRS-regels in 29 miljoen USD aan monetaire aanpassingen gerapporteerd onder financiële kosten, een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev ten bedrage van 54 miljoen USD en een negatieve impact op de genormaliseerde WPA ten bedrage van 0,03 USD.

Op het moment van de bekendmaking van de resultaten van FY18 zullen we een referentiebasis publiceren die de resultaten voor 2018 per kwartaal bevat alsof we sinds 1 januari 2018 al boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie in onze rapportage opnemen alsook de methodologie die we in de toekomst zullen gebruiken om de impact van hyperinflatie te rapporteren.

### Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 14. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar

	3Q17	3Q18	9M17	9M18
<b>Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>	<b>2 055</b>	<b>956</b>	<b>4 963</b>	<b>3 911</b>
Minderheidsbelangen	89	299	782	939
<b>Winst</b>	<b>2 144</b>	<b>1 254</b>	<b>5 745</b>	<b>4 850</b>
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	- 28	-
<b>Winst van beëindigde activiteiten</b>	<b>2 144</b>	<b>1 254</b>	<b>5 716</b>	<b>4 850</b>
Belastingen	1 494	650	2 487	2 085
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	- 88	- 32	- 213	- 125
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	1 135	1 787	4 255	4 603
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	- 177	595	34	1 089
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)	173	55	460	251
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>4 681</b>	<b>4 308</b>	<b>12 741</b>	<b>12 752</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 052	1 049	3 154	3 162
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 733</b>	<b>5 358</b>	<b>15 895</b>	<b>15 915</b>

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 deelnemingen, (v) netto financiële kosten, (vi) eenmalige netto financiële kosten, (vii) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen) en (viii) afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen.

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

### INTERIMDIVIDEND

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0,80 EUR per aandeel voor boekjaar 2018.

	Ex-coupon datum	Registratie datum	Betalingsdatum
Euronext: ABI	27 november 2018	28 november 2018	29 november 2018
MEXBOL: ANB	27 november 2018	28 november 2018	29 november 2018
JSE: ANH	28 november 2018	30 november 2018	03 december 2018
NYSE: BUD (ADR programma)	27 november 2018	28 november 2018	21 december 2018
Beperkte aandelen	27 november 2018	28 november 2018	29 november 2018



### TOELICHTINGEN

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. De impact van het toepassen van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie in Argentinië met ingang van 1 januari 2018 wordt voorgesteld als een scope.

Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Om het effect van de geografische mix, d.i. de impact van de sterkere volumegroei in landen met lagere opbrengsten per hectoliter en een lagere Kostprijs Verkochte Goederen per hectoliter, te elimineren, tonen we, waar aangegeven, ook de organische groeicijfers per hectoliter bij een constante geografische basis. Wanneer we ramingen maken bij een constante geografische basis, gaan we ervan uit dat elk land waar we actief zijn goed is voor hetzelfde percentage van ons wereldwijde volume als in dezelfde periode van het voorgaande jaar. Verwijzing naar High End Company betreft een business unit met een portefeuille van wereldwijde merken, speciaal- en ambachtelijke bieren in 22 landen.

Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór eenmalige opbrengsten en kosten en stopgezette activiteiten. Eenmalige opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. Op 30 maart 2018 werd de 50:50 fusie van de bestaande activiteiten van AB InBev en Anadolu Efes in Rusland en Oekraïne afgerond. De gecombineerde activiteiten zijn volledig geconsolideerd in de financiële rekeningen van Anadolu Efes. Ten gevolge van deze transactie consolideert AB InBev haar activiteiten in Rusland en Oekraïne niet langer en sinds die datum verwerkt AB InBev haar investering in AB InBev Efes administratief volgens de vermogensmutatiemethode. De resultaten van de voormalige Centraal- en Oost-Europese activiteiten van SAB worden weergegeven als het "resultaat van stopgezette activiteiten" tot hun verkoop op 31 maart 2017. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen.

De winst per aandeel voor 3Q18 en 9M18 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 975 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 970 miljoen aandelen voor 3Q17 en 9M17.

#### **Wettelijke disclaimer**

Dit bericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten onder andere verklaringen met betrekking tot AB InBevs bedrijfscombinatie met SAB en andere verklaringen andere dan historische feiten. Toekomstgerichte verklaringen omvatten verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van het vermogen om uit de bedrijfscombinatie met SAB synergieën te realiseren 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 2018. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen.

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

### TOELICHTINGEN

De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9 tot 11 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2018 (3Q18) en de eerste negen maanden van 2018 (9M18) 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 2018; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCBVA volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De conclusie van de commissarissen luidt dat er tijdens hun controle geen enkel element naar voren kwam op basis waarvan ze menen dat deze voorlopige financiële gegevens niet correct voorgesteld worden, in alle wezenlijke opzichten, conform IAS 34 "Tussentijdse Financiële Verslaggeving" zoals gepubliceerd door IASB en goedgekeurd door de Europese Unie. De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 12 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2018 (met uitzondering van de volume-informatie).

### TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

#### Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 25 oktober 2018:

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

#### Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren)

<https://bit.ly/2CIFI4j>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A)

<https://bit.ly/2uGfb9e>

### CONTACTPERSONEN ANHEUSER-BUSCH INBEV

#### Media

##### **Pablo Jimenez**

Tel: +1 212 573 9289

E-mail: [pablo.jimenez@ab-inbev.com](mailto:pablo.jimenez@ab-inbev.com)

##### **Aimee Baxter**

Tel: +1 718 650 4003

E-mail: [aimee.baxter@ab-inbev.com](mailto:aimee.baxter@ab-inbev.com)

##### **Ingvild Van Lysebetten**

Tel: +32 16 276 823

E-mail: [ingvild.vanLysebetten@ab-inbev.com](mailto:ingvild.vanLysebetten@ab-inbev.com)

#### Investeerders

##### **Lauren Abbott**

Tel: +1 212 573 9287

E-mail: [lauren.abbott@ab-inbev.com](mailto:lauren.abbott@ab-inbev.com)

##### **Mariusz Jamka**

Tel: +32 16 276 888

E-mail: [mariusz.jamka@ab-inbev.com](mailto:mariusz.jamka@ab-inbev.com)

##### **Jency John**

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: [jency.john@ab-inbev.com](mailto:jency.john@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 biemerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; de multinationale merken Beck's®, Castle®, Castle Lite®, Hoegaarden® en Leffe®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Michelob Ultra®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiende markten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 180 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2017 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 56,4 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1						
AB InBev Wereldwijd	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	161 045	-15 205	-	348	146 187	0,2%
waarvan AB InBev eigen bieren	132 725	-3 714	-	617	129 628	0,5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 740</b>	<b>-1 261</b>	<b>- 817</b>	<b>620</b>	<b>13 282</b>	<b>4,5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 546	578	301	- 316	-4 982	-6,3%
<b>Brutowinst</b>	<b>9 194</b>	<b>-683</b>	<b>- 516</b>	<b>304</b>	<b>8 299</b>	<b>3,5%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 652	314	247	- 83	-4 173	-1,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	139	- 28	- 30	100	181	83,2%
Genormaliseerde EBIT	4 681	- 396	-298	322	4 308	7,1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 733</b>	<b>- 419</b>	<b>- 372</b>	<b>416</b>	<b>5 358</b>	<b>7,5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,9%				40,3%	116 bps
Noord-Amerika	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	30 109	15	-	- 139	29 985	-0,5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>4 120</b>	<b>4</b>	<b>- 18</b>	<b>56</b>	<b>4 162</b>	<b>1,4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 500	7	5	- 57	-1 545	-3,8%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 621</b>	<b>10</b>	<b>- 13</b>	<b>- 1</b>	<b>2 617</b>	<b>-</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 115	- 19	7	- 30	-1 157	-2,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	-	-	8	11	274,7%
Genormaliseerde EBIT	1 508	- 9	- 5	- 23	1 471	-1,5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 724</b>	<b>- 9</b>	<b>- 6</b>	<b>- 38</b>	<b>1 671</b>	<b>-2,2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	41,8%				40,1%	-147 bps
Latijns-Amerika West	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	28 012	- 4	-	454	28 462	1,6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 400</b>	<b>1</b>	<b>- 80</b>	<b>151</b>	<b>2 472</b>	<b>6,3%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 652	- 3	26	- 56	- 685	-8,5%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 748</b>	<b>- 3</b>	<b>- 54</b>	<b>95</b>	<b>1 788</b>	<b>5,5%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 764	2	26	41	- 695	5,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	- 3	-	-	48	45	-
Genormaliseerde EBIT	981	-	- 27	184	1 137	18,8%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 137</b>	<b>-</b>	<b>- 33</b>	<b>200</b>	<b>1 303</b>	<b>17,6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	47,4%				52,7%	502 bps
Latijns-Amerika Noord	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	27 943	- 52	-	- 687	27 204	-2,5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 276</b>	<b>- 7</b>	<b>- 392</b>	<b>83</b>	<b>1 960</b>	<b>3,7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 916	3	145	35	- 733	3,8%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 360</b>	<b>- 4</b>	<b>- 247</b>	<b>118</b>	<b>1 227</b>	<b>8,7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 736	1	129	1	- 604	0,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	74	-	- 14	- 10	50	-13,0%
Genormaliseerde EBIT	698	- 2	- 132	110	673	15,7%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>906</b>	<b>- 2</b>	<b>- 167</b>	<b>105</b>	<b>841</b>	<b>11,6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	39,8%				42,9%	304 bps

Latijns-Amerika Zuid	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	7 811	22	-	- 389	7 444	-5,1%
<b>Opbrengsten</b>	<b>764</b>	<b>-449</b>	<b>- 244</b>	<b>103</b>	<b>175</b>	<b>13,8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 287	121	88	- 41	- 119	-14,5%
<b>Brutowinst</b>	<b>478</b>	<b>-328</b>	<b>- 156</b>	<b>62</b>	<b>56</b>	<b>13,3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 175	99	65	- 40	- 52	-23,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	<b>2</b>	<b>-10</b>	-	-	-9	-13,2%
Genormaliseerde EBIT	305	- 240	- 91	21	- 5	7,2%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>359</b>	<b>- 223</b>	<b>- 114</b>	<b>50</b>	<b>72</b>	<b>14,4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	46,9%				41,1%	25 bps

  

EMEA	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	35 828	-14 888	-	862	21 803	4,1%
waarvan AB InBev eigen bieren	22 675	-3 434	-	905	20 147	4,7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 876</b>	<b>- 832</b>	<b>- 46</b>	<b>97</b>	<b>2 095</b>	<b>4,8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 250	475	21	- 114	- 869	-15,3%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 626</b>	<b>- 357</b>	<b>- 25</b>	<b>- 17</b>	<b>1 227</b>	<b>-1,4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 905	241	15	- 21	- 670	-3,2%
administratie kosten						
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	33	-8	1	15	42	58,8%
Genormaliseerde EBIT	755	- 125	- 8	- 24	598	-3,6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>969</b>	<b>- 162</b>	<b>- 13</b>	<b>- 7</b>	<b>786</b>	<b>-0,9%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33,7%				37,5%	-216 bps

  

Azië	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	31 037	7	-	246	31 290	0,8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 221</b>	<b>9</b>	<b>- 35</b>	<b>115</b>	<b>2 310</b>	<b>5,2%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 870	- 5	13	- 82	- 944	-9,4%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 351</b>	<b>4</b>	<b>- 21</b>	<b>33</b>	<b>1 366</b>	<b>2,4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 759	- 3	8	3	- 750	0,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	20	-1	- 1	24	43	124,9%
Genormaliseerde EBIT	612	-	- 14	60	658	9,9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>755</b>	<b>-</b>	<b>- 16</b>	<b>110</b>	<b>849</b>	<b>14,6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	34,0%				36,8%	304 bps

  

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	304	-305	-	1	-	-
<b>Opbrengsten</b>	<b>81</b>	<b>14</b>	<b>- 3</b>	<b>15</b>	<b>107</b>	<b>18,7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 70	- 19	2	-	- 88	-0,1%
<b>Brutowinst</b>	<b>10</b>	<b>-5</b>	<b>- 1</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>247,3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 198	- 7	- 3	-37	- 244	-18,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	10	- 9	- 17	15	-	-
Genormaliseerde EBIT	- 178	- 20	- 20	- 6	- 225	-3,3%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>- 117</b>	<b>- 23</b>	<b>- 22</b>	<b>- 3</b>	<b>- 164</b>	<b>-2,2%</b>

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	466 595	-43 151	-	1 259	424 703	0,3%
waarvan AB InBev eigen bieren	380 938	-7 643	-	2 317	375 612	0,6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>41 844</b>	<b>-2 682</b>	<b>- 623</b>	<b>1 829</b>	<b>40 369</b>	<b>4,6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-16 220	1 454	210	- 610	-15 166	-4,1%
<b>Brutowinst</b>	<b>25 624</b>	<b>-1 228</b>	<b>- 413</b>	<b>1 220</b>	<b>25 203</b>	<b>4,9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-13 431	674	135	- 342	-12 964	-2,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	547	- 88	- 22	76	514	15,9%
Genormaliseerde EBIT	12 741	- 642	-300	954	12 752	7,7%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>15 895</b>	<b>- 726</b>	<b>- 347</b>	<b>1 092</b>	<b>15 915</b>	<b>7,1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,0%				39,4%	92 bps

  

Noord-Amerika	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	87 265	76	-	-2 730	84 612	-3,1%
<b>Opbrengsten</b>	<b>11 906</b>	<b>19</b>	<b>27</b>	<b>- 149</b>	<b>11 803</b>	<b>-1,3%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-4 387	18	- 10	- 10	-4 389	-0,2%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 520</b>	<b>37</b>	<b>18</b>	<b>- 160</b>	<b>7 415</b>	<b>-2,1%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 289	- 52	- 10	- 26	-3 378	-0,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	22	-	-	- 10	12	-46,0%
Genormaliseerde EBIT	4 253	- 15	7	- 196	4 049	-4,6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 873</b>	<b>- 14</b>	<b>8</b>	<b>- 227</b>	<b>4 640</b>	<b>-4,7%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	40,9%				39,3%	-141 bps

  

Latijns-Amerika West	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	81 200	- 25	-	3 897	85 071	4,8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 660</b>	<b>-1</b>	<b>8</b>	<b>634</b>	<b>7 301</b>	<b>9,5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 878	- 8	-	- 184	-2 069	-9,7%
<b>Brutowinst</b>	<b>4 782</b>	<b>- 9</b>	<b>8</b>	<b>450</b>	<b>5 232</b>	<b>9,4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 136	9	-2	- 9	-2 139	-0,4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	31	-	1	39	70	127,4%
Genormaliseerde EBIT	2 677	-	6	480	3 163	18,0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>3 135</b>	<b>-</b>	<b>7</b>	<b>511</b>	<b>3 652</b>	<b>16,3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	47,1%				50,0%	291 bps

  

Latijns-Amerika Noord	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	84 493	-177	-	-2 966	81 350	-3,5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 641</b>	<b>-23</b>	<b>- 613</b>	<b>289</b>	<b>6 295</b>	<b>4,4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 736	10	228	117	-2 382	4,3%
<b>Brutowinst</b>	<b>3 905</b>	<b>-12</b>	<b>- 385</b>	<b>406</b>	<b>3 913</b>	<b>10,4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 146	4	203	- 100	-2 038	-4,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	232	-	- 23	- 1	207	-0,6%
Genormaliseerde EBIT	1 990	- 8	- 205	305	2 082	15,4%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 605</b>	<b>- 8</b>	<b>- 261</b>	<b>306</b>	<b>2 642</b>	<b>11,8%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	39,2%				42,0%	279 bps

Latijns-Amerika Zuid	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	23 630	43	-	436	24 110	1,9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 287</b>	<b>-446</b>	<b>- 518</b>	<b>480</b>	<b>1 803</b>	<b>21,2%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 853	115	174	- 137	- 702	-16,2%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 434</b>	<b>-331</b>	<b>- 344</b>	<b>342</b>	<b>1 102</b>	<b>24,2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 569	92	137	- 133	- 473	-23,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	5	-13	-2	6	-4	130,4%
Genormaliseerde EBIT	870	- 252	- 209	215	624	25,1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 025</b>	<b>- 234</b>	<b>- 250</b>	<b>266</b>	<b>806</b>	<b>26,4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	44,8%				44,7%	192 bps

  

EMEA	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	105 454	-42 683	-	922	63 692	1,5%
waarvan AB InBev eigen bieren	65 277	-7 269	-	938	58 946	1,6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>8 022</b>	<b>-2 291</b>	<b>246</b>	<b>214</b>	<b>6 190</b>	<b>3,7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-3 656	1 365	- 88	- 213	-2 592	-9,5%
<b>Brutowinst</b>	<b>4 366</b>	<b>- 926</b>	<b>158</b>	<b>-</b>	<b>3 598</b>	<b>-</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	-2 605	657	- 94	- 39	-2 081	-2,0%
administratie kosten	75	- 11	4	21	89	33,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1 836	- 281	68	- 18	1 606	-1,1%
Genormaliseerde EBIT	2 458	- 381	90	32	2 199	1,6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 458</b>	<b>- 381</b>	<b>90</b>	<b>32</b>	<b>2 199</b>	<b>1,6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	30,6%				35,5%	-77 bps

  

Azië	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	83 605	73	-	1 713	85 391	2,0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 077</b>	<b>27</b>	<b>228</b>	<b>344</b>	<b>6 677</b>	<b>5,7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 500	- 14	-99	- 160	-2 773	-6,4%
<b>Brutowinst</b>	<b>3 577</b>	<b>13</b>	<b>129</b>	<b>185</b>	<b>3 904</b>	<b>5,2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	-2 008	- 11	-75	- 20	-2 114	-1,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	102	-1	5	20	126	20,0%
Genormaliseerde EBIT	1 671	1	60	185	1 917	11,1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 167</b>	<b>1</b>	<b>81</b>	<b>216</b>	<b>2 466</b>	<b>10,0%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35,7%				36,9%	145 bps

  

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	948	-458	-	-13	478	-2,7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>251</b>	<b>33</b>	<b>-2</b>	<b>17</b>	<b>300</b>	<b>7,0%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 210	-33	4	- 21	- 260	-10,0%
<b>Brutowinst</b>	<b>41</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>- 4</b>	<b>40</b>	<b>-8,7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 678	-25	- 25	-14	- 741	-2,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	81	- 63	- 6	1	13	3,7%
Genormaliseerde EBIT	- 555	- 88	- 28	- 17	- 688	-2,7%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>- 367</b>	<b>- 89</b>	<b>-22</b>	<b>- 13</b>	<b>- 491</b>	<b>-2,8%</b>