

Bijgaande informatie betreft gereguleerde 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 gereguleerde markt.

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 2Q18 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 18 en 19 voor belangrijke opmerkingen en disclaimers.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal en de eerste helft van 2018

HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 4,7% in het kwartaal, en de opbrengsten per hl namen toe met 4,0%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,5% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende sterke resultaten van onze premiummerken. De opbrengsten stegen in HY18 met 4,7%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4,5%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,9%.
- **Volume:** De totale volumes namen met 0,8% toe, waarbij het volume eigen bieren met 0,9% steeg en het volume niet-bieren een toename met 0,5% kende. Het volume eigen bieren groeide sterk in Mexico en China, maar dit werd gedeeltelijk tenietgedaan door een daling in de VS en Zuid-Afrika wegens een bijzonder moeilijke vergelijkbare basis. In HY18 namen de totale volumes met 0,3% toe, waarbij het volume eigen bieren met 0,7% steeg en het volume niet-bieren een daling van 3,4% kende.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Budweiser, Stella Artois en Corona, versnelden hun groei dit kwartaal en stegen met 10,1% wereldwijd en met 16,7% buiten hun thuismarkten. In HY18 kenden de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken een stijging van 9,1% en met 14,6% buiten hun thuismarkten.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In 2Q18 steeg de KVG met 4,7%, en met 4,2% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl met 5,5%, hoofdzakelijk ten gevolge van een jaar-op-jaar stijging van de wisselkoersen en grondstofprijzen alsook de landenmix, die gedeeltelijk gecompenseerd werden door de realisatie van synergieën. In HY18 steeg de KVG met 3,0% en met 2,8% per hl; bij een constante geografische basis kende de KVG per hl een stijging van 3,4%.
- **EBITDA:** De EBITDA groeide met 7,0%, en de EBITDA-marge steeg met 85 basispunten tot 39,7%, ten gevolge van opbrengstengroei en de realisatie van synergieën en kostenbesparingen, welke gedeeltelijk tenietgedaan werden door hogere verkoop- en marketinginvesteringen in verband met de 2018 FIFA World Cup Russia™. De EBITDA nam in HY18 toe met 6,8%, met een groei van de marge met 78 basispunten tot 39,0%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 1 272 miljoen USD in 2Q18 vergeleken met 1 628 miljoen USD in 2Q17. De netto financiële kosten bedroegen 2 816 miljoen USD in HY18 tegenover 3 120 miljoen USD in HY17.
- **Belastingen:** De genormaliseerde effectieve aanslagvoet steeg van 21,3% in 2Q17 naar 24,8% in 2Q18, en groeide van 20,9% in HY17 tot 26,3% in HY18.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 163 miljoen USD in 2Q18, in vergelijking met 1 872 miljoen USD in 2Q17. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev steeg van 3 331 miljoen USD in HY17 naar 3 605 miljoen USD in HY18.
- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) steeg met 15,8% van 0,95 USD in 2Q17 tot 1,10 USD in 2Q18 en met 8,3% van 1,69 USD in HY17 tot 1,83 USD in HY18.

- **Combinatie met SAB:** De integratie van de bedrijfsactiviteiten verloopt goed; in 2Q18 en HY18 werd er respectievelijk 199 miljoen USD en 359 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen gerealiseerd.
- **Financieel verslag voor de eerste helft van 2018:** Het verslag is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

		2Q17	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)		157 679	143 685	0.8%
	AB InBev eigen bieren	130 483	127 632	0.9%
	Niet-biervolumes	25 889	14 733	0.5%
	Producten van derden	1,306	1 320	2.0%
Opbrengsten		14 182	14 014	4.7%
Brutowinst		8 738	8 818	4.8%
Brutomarge		61.6%	62.9%	2 bps
Genormaliseerde EBITDA		5 354	5 568	7.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge		37.8%	39.7%	85 bps
Genormaliseerde EBIT		4 338	4 509	6.7%
Genormaliseerde EBIT-marge		30.6%	32.2%	58 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		1 502	1 937	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		1 872	2 163	
Winst per aandeel (USD)		0.76	0.98	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		0.95	1.10	
		HY17	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)		305 550	278 515	0.3%
	AB InBev eigen bieren	248 212	245 983	0.7%
	Niet-biervolumes	55 132	30 074	-3.4%
	Producten van derden	2 206	2 458	12.0%
Opbrengsten		27 104	27 087	4.7%
Brutowinst		16 430	16 903	5.8%
Brutomarge		60.6%	62.4%	61 bps
Genormaliseerde EBITDA		10 162	10 557	6.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge		37.5%	39.0%	78 bps
Genormaliseerde EBIT		8 059	8 444	8.0%
Genormaliseerde EBIT-marge		29.7%	31.2%	97 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		2 908	2 955	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		3 331	3 605	
Winst per aandeel (USD)		1.48	1.50	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1.69	1.83	

Tabel 2. Volumes (duizend hl)

	2Q17	Scope	Interne groei	2Q18	Interne groei	
					Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	31 320	28	-1 536	29 813	-4.9%	-5.0%
Latijns-Amerika West	27 657	- 1	1 292	28 948	4.7%	5.4%
Latijns-Amerika Noord	26 131	- 64	528	26 595	2.0%	2.2%
Latijns-Amerika Zuid	6 730	4	318	7 052	4.8%	6.1%
EMEA	36 706	-15 053	- 312	21 340	-1.4%	-1.2%
Azië	28 885	52	868	29 804	3.0%	3.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	250	- 153	35	132	35.6%	35.6%
AB InBev Wereldwijd	157 679	-15 187	1 193	143 685	0.8%	0.9%

	HY17	Scope	Interne groei	HY18	Interne groei	
					Totale volume	Volume eigen bieren
Noord-Amerika	57 156	61	-2 591	54 627	-4.5%	-4.6%
Latijns-Amerika West	53 188	- 21	3 443	56 609	6.5%	7.9%
Latijns-Amerika Noord	56 550	- 125	-2 279	54 146	-4.0%	-2.4%
Latijns-Amerika Zuid	15 819	21	825	16 666	5.2%	6.0%
EMEA	69 625	-27 795	59	41 889	0.1%	0.1%
Azië	52 568	66	1 467	54 101	2.8%	2.4%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	644	- 153	- 14	478	-2.9%	-2.9%
AB InBev Wereldwijd	305 550	-27 946	911	278 515	0.3%	0.7%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Ons bedrijf heeft opnieuw een sterk kwartaal neergezet met verbeterde trends op veel van onze belangrijke markten. De opbrengsten stegen met 4,7% en het totale volume nam toe met 0,8%. De opbrengstengroei was goed verspreid en hoofdzakelijk te danken aan de resultaten in Brazilië, Mexico, China en West-Europa en aanhoudende premiumisering op het merendeel van onze markten. Onze High End Company (een business unit met een portefeuille van wereldwijde merken, speciaal- en ambachtelijke bieren in 22 landen) blijft de toon zetten met zowel opbrengsten- als EBITDA-groei van meer dan 20% in HY18.

De wereldwijde premiumiseringstrend droeg ook bij tot het aanhoudende succes van onze portefeuille van wereldwijde merken. De groei van onze wereldwijde merken versnelde dit kwartaal met een opbrengstengroei van 10,1% wereldwijd en 16,7% buiten de thuismarkten. De opbrengsten van Budweiser stegen met 4,1% wereldwijd en met 10,1% buiten de VS onder impuls van sterke groei in Brazilië, China en het VK en op heel wat nieuwe markten ten gevolge van de activering van het merk als wereldwijde sponsor van de 2018 FIFA World Cup Russia™. De opbrengsten van Stella Artois namen toe met 9,0% mede dankzij goede resultaten in Brazilië, het VK en Argentinië. Corona kende opnieuw een fantastisch kwartaal met een opbrengstengroei van 21,9% wereldwijd en 42,6% buiten Mexico. De groei was het sterkst in China, West-Europa en Zuid-Afrika. De drie merken blijven goed presteren op zowel ontwikkelde markten als groeiemarkten, en we blijven opportuniteiten voor verdere groei zien naarmate we ze verder uitrollen op nieuwe markten.

Onze sponsoring van de 2018 FIFA World Cup Russia™ was zowel voor Budweiser als voor AB InBev een van onze meest prestigieuze en geslaagde sponsoringsprojecten. Als de officiële biersponsor hebben we onze Budweiser-campagne "Light Up FIFA World Cup™" in meer dan 50 landen geactiveerd. Voetbal is op veel van de nieuwe markten waar Budweiser na onze combinatie met SAB werd gelanceerd een heel geliefde sport. Dit was dan ook een unieke kans om banden te smeden met de 3,2 miljard voetbalfans wereldwijd (volgens cijfers van de FIFA) en de merkbekendheid te vergroten. Dankzij onze wereldwijde campagne en innovatieve aanpak van onze middelen voor sportsponsoring met een bijzondere focus op digitale aanwezigheid was Budweiser tijdens het toernooi wereldwijd het leidende merk op sociale media. Dankzij een fantastische uitvoering in Rusland verkochten we bovendien meer bier in de stadions dan tijdens de 2014 FIFA World Cup Brazil™. We hebben ook onze lokale merken in meer dan 40 landen geactiveerd, op hun thuismarkten ingespeeld op de nationale trots en een versnelde volumegroei helpen realiseren binnen onze volledige portefeuille.

In het afgelopen kwartaal nam de EBITDA met 7,0% toe en steeg de EBITDA-marge met 85 basispunten tot 39,7%. Dit was het gevolg van opbrengstengroei, premiumisering, een sterkere realisatie van synergieën en efficiënt kostenbeheer. Deze elementen werden zoals verwacht gedeeltelijk tenietgedaan door hogere verkoop- en marketinginvesteringen voorafgaand aan de 2018 FIFA World Cup Russia™. Onze integratie met SAB blijft verlopen zoals gepland met 199 miljoen USD aan gerealiseerde synergieën en kostenbesparingen in het kwartaal.

Onze nettoschuld steeg van 104,4 miljard USD op 31 december 2017 tot 108,8 miljard USD op 30 juni 2018. Dit ligt in de lijn van eerdere stijgingen in de eerste helft van het jaar aangezien het merendeel van onze kasstroom in de tweede helft van het jaar wordt gegenereerd. De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA steeg van 4,80x op 31 december 2017 tot 4,87x op 30 juni 2018 ten gevolge van enerzijds de seizoenseffecten op onze kasstroom en anderzijds de negatieve wisselkoersschommelingen bij de conversie van onze EBITDA. We blijven ons engageren om het schuldniveau af te bouwen tot ongeveer 2x en we zijn nog altijd op de goede weg.

Na onze succesvolle combinatie met SAB kondigen we vandaag ook bepaalde organisatorische veranderingen aan om onze focus op opbrengstengroei en waardecreatie te versterken. Alle veranderingen gaan van kracht op 1 januari 2019 en zullen vanaf die datum ook verwerkt worden in onze financiële verslaggeving. Voor meer informatie lees ons persbericht op

<http://www.ab-inbev.com/news/press-releases/global-press-releases/2018/07/anheuser-busch-inbev-announces-a-new-organization-for-future-gro.html>.

We blijven ervan uitgaan dat onze groei in de tweede helft van het jaar zal versnellen naarmate we de lessen die we geleerd hebben, uit het kader voor de uitbreiding van de categorie, verder toepassen en beste praktijken tussen onze markten blijven delen. Daarnaast stelt onze portefeuille van wereldwijde merken en luxemerken ons in staat om in diverse geografische gebieden waar we actief zijn duurzame groei binnen de categorie te realiseren.

Verenigde Staten

Onze opbrengsten in de VS daalden met 3,1% in 2Q18 en met 2,8% in HY18. De opbrengsten per hl kenden een aanhoudende groei met 2,1% (2,0% in HY18) dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix, maar dat resultaat werd tenietgedaan door lagere volumes. Onze leveringen aan kleinhandelaars (VAK) daalden met 3,1% in 2Q18 wegens een zwakkere sector die met 2,4% achteruitging, waarbij de timing van Pasen en de Amerikaanse Onafhankelijkheidsdag goed was voor een daling met 1,3 procentpunten. De leveringen aan groothandelaars (VAG), de motor achter onze financiële resultaten, daalden echter met 5,1% in het kader van de aanhoudende optimalisatie van onze logistieke processen. In HY18 daalde onze VAK met 3,2% en daalde onze VAG met 4,8%. We verwachten nog steeds dat de VAK en de VAG op hetzelfde niveau zullen komen op jaarbasis.

Met een marktaandeelverlies van 35 basispunten hebben we ons beste kwartaal qua marktaandeelresultaten in bijna vier jaar tijd neergezet, waarbij onze resultaten de negatieve impact van een verschuiving binnen de mix van segmenten in de sector voor ongeveer de helft tenietgedaan hebben. In HY18 daalde ons totaal marktaandeel met 45 basispunten.

We noteerden dit kwartaal een versnelde groei van onze Above Premium-merken, die 100 basispunten marktaandeel veroverden. Onze strategie voor de premiumisering van onze portefeuille wordt nog steeds ondersteund door de groei van Michelob Ultra -dit is het merk dat voor het dertiende kwartaal op rij het meeste marktaandeel veroverde in de VS- door verschillende succesvolle innovaties waaronder Michelob Ultra Pure Gold, Bud Light Orange en de Budweiser Reserve-reeks.

Onze merken in de segmenten Premium en Premium Light blijven onder druk staan aangezien de consumenten overstappen op hogere prijsniveaus binnen de sector. Mede hierdoor hebben Bud Light en Budweiser in totaal respectievelijk 85 en 40 basispunten marktaandeel verloren in 2Q18. Niettemin heeft Bud Light voor het vierde kwartaal op rij zijn marktaandeelverlies verkleind en is het marktaandeel van Budweiser stabiel gebleven binnen het segment.

Onze portefeuille goedkope merken heeft in dit kwartaal positieve marktaandeeletrends genoteerd en blijft een belangrijk en winstgevend segment binnen onze activiteiten.

Onze EBITDA daalde met 7,4%, waarbij de helft van deze daling toegeschreven kan worden aan de tijdelijke wanverhouding tussen de VAK en de VAG. De EBITDA-marge daalde met 185 basispunten tot 40,1% door een jaar-op-jaar stijging van de grondstofprijzen en hogere distributiekosten gekoppeld aan hogere vervoerskosten, een trend die vanaf de tweede helft van het jaar verwerkt is in de vergelijkbare basis. In HY18 kromp onze EBITDA met 6,3% en kende de EBITDA-marge een daling met 147 basispunten tot 39,6%.

Mexico

Mexico zette opnieuw heel sterke resultaten neer in het kwartaal. Ondanks een moeilijke vergelijkbare basis ten opzichte van het vorige jaar gekoppeld aan de timing van Pasen noteerden we een dubbelcijferige opbrengstengroei in het land dankzij een hoge eencijferige volumegroei en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. In HY18 groeiden zowel de opbrengsten als het volume met dubbele cijfers.

Onze volledige merkenportefeuille heeft opnieuw solide resultaten neergezet met groeicijfers voor alle merken en regio's in het land. Op basis van wat we geleerd hebben uit het kader voor de uitbreiding van de categorie, hebben we klassieke lagers, vlot drinkbare lagers en rijkere bierprofielen gepromoot en overeenkomstig geprijsd om het Core-segment te versterken. Daarnaast hebben we ingezet op premiumisering via het Core Plus-segment en internationale premiummerken zoals Stella Artois en Michelob Ultra. Ons segment alcoholvrije en alcoholarme bieren bleef goed evolueren, wat ons een stap dichterbij onze wereldwijde doelstelling om 20% van ons biervolume op de markt van alcoholvrije of alcoholarme dranken te realiseren tegen 2025.

Dankzij een sterke opbrengstengroei is de EBITDA met 16,8% gestegen en kende de EBITDA-marge een toename met 216 basispunten tot 45,6% ondanks hogere verkoopkosten ten gevolge van een ongunstige wisselkoersimpact op de transactiekosten. Daarnaast heeft de hogere capaciteit ons geholpen om aan de stijgende vraag te voldoen. In HY18 nam de EBITDA toe met 16,4% en steeg de EBITDA-marge met 79 basispunten tot 43,5%.

Colombia

Onze Colombiaanse activiteiten hebben het ook goed gedaan met een opbrengstengroei van 7,0%. De biervolumes stegen met 1,1% en het volume niet-bieren kende een lichte stijging van 0,4%, waarbij de opbrengsten per hl met 5,9% toenamen. Deze resultaten werden gerealiseerd in een kwartaal dat bijzonder uitdagend was door de timing van Pasen en door een verbod op de verkoop van alcohol in de weekends waarin de twee rondes van de presidentsverkiezingen vielen. Deze omstandigheden in acht genomen, schatten we dat het aandeel van bier op de markt van alcoholhoudende dranken dit kwartaal opnieuw is toegenomen met 25 basispunten. In HY18 zijn de opbrengsten met 9,4% gestegen, is het biervolume met 4,5% toegenomen en kende het volume niet-bieren een groei van 1,0%.

Zowel het volume wereldwijde merken als het volume core-merken is toegenomen. Onze portefeuille wereldwijde merken kende een driecijferige groei dankzij goede resultaten van Budweiser gekoppeld aan activeringen in het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™. Aguila zette ook een heel sterke groei neer dankzij activeringen binnen het kader van de deelname van de nationale ploeg aan het toernooi.

Onze EBITDA nam met 8,0% toe, en de EBITDA-marge kende een stijging van bijna 50 basispunten. Dit was mede het gevolg van sterke opbrengstresultaten en de verdere realisatie van synergieën, welke gedeeltelijk tenietgedaan werden door hogere investeringen in onze merken. In HY18 steeg de EBITDA met ongeveer 15% en kende de EBITDA-marge een groei van meer dan 200 basispunten.

Brazilië

De opbrengsten stegen met 9,4%, en de opbrengsten per hl namen met 7,7% toe ten gevolge van de prijsverhogingen van 3Q17. Aangezien de negatieve impact van de nationale staking van vrachtwagenchauffeurs gecompenseerd werd door de 2018 FIFA World Cup Russia™, stegen de totale volumes met 1,5%, kende het biervolume een groei van 1,7% op een over het algemeen stabiele markt en nam het volume niet-bieren met 1,0% toe op een markt die een gemiddelde eencijferige daling kende. In HY18 stegen de opbrengsten met 3,3% terwijl de totale volumes met 5,3% afnamen.

Brahma, de lokale sponsor van de 2018 FIFA World Cup Russia™ in Brazilië, boekte dit kwartaal goede resultaten met sterke volumecijfers gelinkt aan activeringen in het kader van het toernooi. In het segment Core Plus noteerde onze portefeuille een heel sterke groei onder impuls van Bohemia en Brahma Extra; daarnaast lanceerden we Skol Hops, dat gebrouwen wordt met aromatische hop om een unieke combinatie van lichtheid en smaak te verkrijgen. Onze premiumportefeuille blijft het beter doen dan de sector, en onze portefeuille wereldwijde merken groeide met meer dan 30%, met als belangrijkste stijger Budweiser.

De EBITDA nam met 16,1% toe in 2Q18, met een groei van de marge met 238 basispunten tot 41,3%. Dit resultaat was het gevolg van opbrengstengroei en stijging van de KVG per hl beneden de inflatie, welke gedeeltelijk tenietgedaan werden door hogere marketingkosten gekoppeld aan de timing van investeringen binnen het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™. In HY18 nam de EBITDA toe met 10,3% en kende de marge een stijging van 266 basispunten tot 41,5%.

Zuid-Afrika

Zoals verwacht was 2Q18 een uitdagend kwartaal. De opbrengsten kenden een gemiddelde eencijferige daling en de biervolumes namen af met ongeveer 15% ten gevolge van een moeilijke vergelijkbare basis (dubbelcijferige volume groei in 2Q17 gekoppeld aan de timing van prijsverhogingen en Pasen). Daarnaast hadden een btw-verhoging op 1 april 2018 en diverse stijgingen van de brandstofprijzen een negatieve impact op het beschikbaar inkomen van de consument. In HY18 bleven de inkomsten stabiel en kende het biervolume een hoge eencijferige daling.

Een robuuste opbrengstengroei per hl met meer dan 10% in 2Q18 was het resultaat van de prijsverhoging van 1 juli 2017 en de recente prijsverhoging van 1 maart 2018, die volgden op accijnsverhogingen boven de inflatie.

In het afgelopen kwartaal werd Castle Lite gelanceerd in een nieuwe hersluitbare bulkverpakking die tot doel heeft om groei te realiseren binnen het thuissegment. De verpakking werd positief onthaald door de consument. Onze portefeuille luxemerken noteerde een driecijferige groei; een belangrijke bijdrage aan die groei werd geleverd door de lancering van Budweiser. De merkbekendheid van Budweiser en de bereidheid om het merk uit te proberen werden positief beïnvloed door een belangrijke campagne op het vlak van betrokkenheid van de consument die gekoppeld was aan onze wereldwijde activering van het merk in het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™.

De EBITDA kende een lage eencijferige groei met een verdere stijging van de marge met meer dan 300 basispunten. In HY18 noteerde de EBITDA een gemiddelde eencijferige stijging en kende de EBITDA-marge een groei van bijna 200 basispunten.

China

De opbrengsten stegen met 6,8% in 2Q18, waarbij het volume met 3,0% groeide en de opbrengsten per hl met 3,7% toenamen. In HY18 stegen de opbrengsten met 5,7%, waarbij de opbrengsten per hl met 3,3% stegen en het volume met 2,4%.

Onze groei versnelde in het tweede kwartaal, waardoor we op het vlak van volume en marktaandeel een van de beste resultaten neergezet hebben van de afgelopen drie jaar. Budweiser boekte dit kwartaal opnieuw volume groei door een sterke activering in het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™. Onze merken blijven de toon zetten in e-commerce met een hoger marktaandeel online dan offline. Onze High End Company noteerde opnieuw een driecijferige volume groei ten opzichte van een significante basis, met

als belangrijkste stijger Corona. Ons geschat aandeel op de biermarkt blijft groeien en bedraagt meer dan 20% voor de eerste zes maanden van het jaar.

We hebben een organische EBITDA-groei van 6,2% gerealiseerd met een lichte daling van de marge met 20 basispunten tot 35,6% ten gevolge van de fasering van marketinguitgaven gekoppeld aan de 2018 FIFA World Cup Russia™. In HY18 nam de EBITDA toe met 8,2% en steeg de EBITDA-marge met 82 basispunten tot 35,5%.

Hoogtepunten van onze andere markten

In **Canada** was er sprake van een lage eencijferige volume- en opbrengstendaling door een zwakke sector en een verschuiving binnen de mix van segmenten in de sector ten gevolge van een toegenomen concurrentiële dynamiek in het segment goedkope merken. 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.

Peru kende een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei gecombineerd met lage eencijferige stijgingen in het biervolume. We noteerden een sterke groei van onze drie wereldwijde merken alsook een sterke activering van het merk Cristal binnen het kader van de kwalificatie van het nationale team voor de 2018 FIFA World Cup Russia™. **Ecuador** realiseerde een dubbelcijferige opbrengstengroei en een hoge eencijferige volumegroei. We veroverden 80 basispunten marktaandeel op de markt van alcoholhoudende dranken aangezien we ons blijven focussen op groei van de biercategorie door op nieuwe gelegenheden in te spelen.

In **Latijns-Amerika Zuid** kenden de volumes een gemiddelde eencijferige groei binnen de regio. In **Argentinië** was er sprake van groei gekoppeld aan de herpositionering van de twee grootste Core-merken, Quilmes Clásica en Brahma. Beide merken realiseerden opnieuw een volumegroei dankzij een succesvolle toepassing van het kader voor de uitbreiding van de categorie. Onze wereldwijde merken kenden een dubbelcijferige volumestijging in heel de regio in HY18, en we rollen Budweiser verder uit in Argentinië nu het opnieuw deel uitmaakt van onze portefeuille in 2Q18.

Binnen **EMEA** boekte **West-Europa** een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en gaf de sector het nakijken met een sterke uitvoering gekoppeld aan de 2018 FIFA World Cup Russia™. Onze wereldwijde merken realiseerden een dubbelcijferige volumestijging, en de groei van Budweiser werd ondersteund aan de hand van activeringen binnen het kader van het toernooi. Corona ondervond een positief effect van enerzijds het Casa Corona-concept, waarbij in diverse steden in Europa locaties worden voorzien waar de consument aan de stress van de stad kan ontsnappen, en anderzijds de Ocean Week-campagne in het VK, die tot doel heeft mensen bewuster te maken van plasticvervuiling in zeeën en oceanen. In het VK kenden de volumes Bud Light een dubbelcijferige groei. Het merk zet de toon voor onze initiatieven gekoppeld aan alcoholarm bier en draagt bij tot de dubbelcijferige opbrengstengroei in het VK ondanks een moeilijke vergelijkbare basis. We hebben op 30 maart 2018 de 50:50 fusie van de huidige 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 de transactie consolideren we onze activiteiten in Rusland en Oekraïne niet langer en sinds die datum verwerken we onze investering in AB InBev Efes administratief volgens de vermogensmutatiemethode. In **Afrika (zonder Zuid-Afrika)** kende ons volume eigen bieren een hoge eencijferige stijging, waarbij de dubbelcijferige groei in de sleutelmarkten Nigeria, Zambia en Mozambique gedeeltelijk tenietgedaan werd door negatieve groei in Tanzania en Oeganda aangezien beide landen getroffen werden door zware overstromingen.

Australië blijft sterke commerciële resultaten neerzetten met een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei tijdens het kwartaal. Dit was in belangrijke mate te danken aan Great Northern, dat een belangrijke groeimotor blijft binnen het segment makkelijk drinkbare lagers. Daarnaast blijft de High End Company een aanzienlijke bijdrage leveren aan de opbrengstengroei, waarbij onze drie wereldwijde merken de belangrijkste stijgers zijn. We zetten ons in om onze portefeuille wereldwijde merken verder te versnellen en hebben dit kwartaal Corona Ligera gelanceerd, een middelzware premiumversie van Corona die onze initiatieven op het vlak van alcoholarm bier ondersteunt. Budweiser werd bovendien voor het eerst lokaal gebrouwen en speelde ook een belangrijke rol bij de activeringen in het kader van de 2018 FIFA World Cup Russia™. Onze portefeuille ambachtelijke bieren blijft het goed doen met een dubbelcijferige groei tegen de achtergrond van recente overnames.

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 1 945 miljoen USD tussen 1 april 2016 en 30 juni 2018 gerealiseerd. Het saldo van ongeveer 700 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 blijven ervan uitgaan dat de dividenden na verloop van tijd zullen toenemen, ook al wordt verwacht dat de kortetermijngroei beperkt zal blijven gezien het belang van schuldafbouw.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	2Q17	2Q18	Interne groei
Opbrengsten	14 182	14 014	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	-5 444	-5 196	-4.7%
Brutowinst	8 738	8 818	4.8%
Distributiekosten	-4 551	-4 493	-3.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	151	183	24.3%
Bedrijfsresultaat (EBIT)			
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	4 338	4 509	6.7%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-66	-100	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 628	-1 271	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 310	- 164	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	70	37	
Belastingen	- 575	- 761	
Winst van beëindigde activiteiten	1 829	2 248	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	
Winst	1 829	2 248	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	327	311	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 502	1 937	
Genormaliseerde EBITDA	5 354	5 568	7.0%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 872	2 163	

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	HY17	HY18	Interne groei
Opbrengsten	27 104	27 087	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	-10 674	-10 184	-3.0%
Brutowinst	16 430	16 903	5.8%
Distributiekosten	-8 779	-8 791	-3.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	408	332	-7.0%
Bedrijfsresultaat (EBIT)			
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	8 059	8 444	8.0%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	- 287	- 196	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-3 120	-2 816	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 211	- 494	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	124	93	
Belastingen	- 994	-1 436	
Winst van beëindigde activiteiten	3 572	3 595	
Resultaten van beëindigde activiteiten	28	-	
Winst	3 600	3 595	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	692	640	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 908	2 955	
Genormaliseerde EBITDA	10 162	10 557	6.8%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	3 331	3 605	

Opbrengsten

De geconsolideerde opbrengsten stegen met 4,7% in 2Q18, en de opbrengsten per hl namen toe met 4,0%, onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende sterke resultaten van onze premiummerken. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,5%. In HY18 stegen de opbrengsten met 4,7%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,5% toenamen op organische basis en met 4,9% bij een constante geografische basis.

Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

In 2Q18 steeg de KVG met 4,7%, en met 4,2% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG met 5,5% ten gevolge van jaar-op-jaar transactionele wisselkoerseffecten en grondstofprijzen alsook landenmix die gedeeltelijk werden gecompenseerd door de realisatie van synergieën. In HY18 steeg de totale KVG met 3,0%, met 2,8% per hl, en met 3,4% per hl bij een constante geografische basis.

Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)

De VAA-kosten stegen met 3,6% dankzij de realisatie van synergieën en kostenbesparingen gedeeltelijk tenietgedaan door hogere verkoop- en marketinginvesteringen in verband met de 2018 FIFA World Cup Russia™. In HY18 stegen de VAA-kosten met 3,1%.

Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)

De overige bedrijfsopbrengsten stegen organisch met 24,3% in 2Q18 binnen het kader van de planning en de kalender. In HY18 daalden de overige bedrijfskosten met 7,0%.

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Herstructurering	- 99	- 83	- 288	- 137
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	- 8	- 23	- 25	- 38
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere)	41	6	26	- 21
Impact op bedrijfsresultaat	- 66	- 100	- 287	- 196

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat voor 2Q18 is exclusief 100 miljoen USD aan eenmalige kosten, die vooral het gevolg zijn van de eenmalige reorganisatiekosten in verband met de integratie van SAB.

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Netto-interestkosten	- 973	- 986	- 2 055	- 1 955
Netto-interestkosten voor pensioenen	- 26	- 24	- 55	- 48
Periode toerekeningkosten	- 134	- 97	- 303	- 177
Aanpassing aan marktwaarde	- 265	- 16	- 135	- 258
Overige financiële resultaten	- 230	- 148	- 573	- 378
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 1 628	- 1 272	- 3 120	- 2 816

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	102.90	89.28	100.55	93.13
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	96.71	86.50	96.71	86.50
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	47.1	46.9	47.1	46.9

Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	- 125	- 10	- 71	- 127
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties	-	- 146	-	- 244
Andere aanpassing aan marktwaarde	- 114	- 9	- 69	- 123
Overige	- 71	-	- 71	-
Enmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 310	- 165	- 211	- 494

De eenmalige netto financiële kosten in 2Q18 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangaan ter afdekking van de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB alsook 146 miljoen USD aan premies die binnen het kader van de vervroegde terugbetaling van bepaalde obligaties.

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	102.90	89.28	100.55	93.13
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	96.71	86.50	96.71	86.50
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	45.3	45.5	45.3	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Belastingen	575	761	994	1 436
Effectieve Aanslagvoet	24.7%	25.6%	22.4%	29.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	21.3%	24.8%	20.9%	26.3%

Onze genormaliseerde effectieve aanslagvoet steeg van 21,3% in 2Q17 naar 24,8% in 2Q18, en groeide van 20,9% in HY17 tot 26,3% in HY18. Dit was vooral te wijten aan de landenmix alsook aan bijkomende niet-afrekbare marktwaardeverliezen en wijzigingen in de fiscale wetgeving in bepaalde landen waar wij actief zijn.

Genormaliseerde winst en winst

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
vermogensinstrumenten	1 502	1 937	2 908	2 955
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	66	100	287	197
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	309	164	211	494
Eenmalige belastingen	-	-42	-37	-45
Eenmalige minderheidsbelangen	-5	4	-9	3
Resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten	-	-	-28	-
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 872	2 163	3 331	3 605
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten exclusief aanpassing aan marktwaarde	2 138	2 179	3 466	3 863

Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Basis-WPA	0.76	0.98	1.48	1.50
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.03	0.05	0.15	0.10
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0.16	0.08	0.11	0.25
Eenmalige belastingen	-	-0.02	-0.02	-0.02
Eenmalige minderheidsbelangen	-	-	-	-
Resultaten van beëindigde bedrijfsactiviteiten	-	-	-0.01	-
Genormaliseerde WPA	0.95	1.10	1.69	1.83
Genormaliseerde WPA exclusief aanpassing aan marktwaarde	1.09	1.10	1.76	1.96

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

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Genormaliseerde EBIT	2.20	2.29	4.09	4.29
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.13	-0.01	-0.07	-0.13
Netto financiële kosten	-0.70	-0.64	-1.52	-1.30
Belastingen	-0.29	-0.41	-0.52	-0.75
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.13	-0.14	-0.29	-0.28
Genormaliseerde WPA	0.95	1.10	1.69	1.83

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 13. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)

	2Q17	2Q18	HY17	HY18
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	1 502	1 937	2 908	2 955
Minderheidsbelangen	327	311	692	640
Winst	1 829	2 248	3 600	3 595
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-	-28	-
Winst van beëindigde activiteiten	1 829	2 248	3 572	3 595
Belastingen	575	761	994	1 436
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-70	-37	-124	-93
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 628	1 271	3 120	2 816
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/kosten	310	164	211	494
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT	66	100	287	196
Genormaliseerde EBIT	4 338	4 509	8 059	8 444
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 016	1 059	2 103	2 113
Genormaliseerde EBITDA	5 354	5 568	10 162	10 557

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.

FINANCIËLE POSITIE

Tabel 14. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	HY17	HY18
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	3 600	3 595
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	6 379	6 752
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	9 979	10 347
Verandering in bedrijfskapitaal	-2 352	-2 298
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	- 288	- 282
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	-3 381	-4 583
Ontvangen dividenden	60	38
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	4 018	3 222
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-1 579	-1 972
Netto ontvangsten uit de aan SAB transactie gerelateerde verkoop van activa	5 130	- 430
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van investeringen in kortetermijn schuldinstrumenten	- 448	- 72
Netto ontvangsten na belastingen uit de verkoop van activa aangehouden voor verkoop	2 788	1 299
Overige	223	- 75
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	6 114	-1 250
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-4 475	-5 132
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-5 239	1 703
Overige (onder meer aankoop van minderheidsbelangen)	- 361	-1 210
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	-10 075	-4 640
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	57	-2 668

In HY18 was er een daling van de liquide middelen met 2 668 miljoen USD vergeleken met een stijging van 57 miljoen USD in HY17, met de volgende verschuivingen:

- Onze kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg 3 222 miljoen USD in de eerste helft van 2018 vergeleken met 4 018 miljoen USD in de eerste helft van 2017. De daling is vooral het gevolg van het tijdstip waarop belastingen betaald werden in 2018 vergeleken met 2017 en de betaling in 2018 van belastingen die betrekking hadden op eerdere periodes. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2018 en 2017 weerspiegelen hogere bedrijfskapitaalniveaus op het einde van juni dan op het einde van het jaar ten gevolge van seizoensgebondenheid.
- De netto inkomende kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 1 250 miljoen USD in de eerste helft van 2018 vergeleken met een netto inkomende kasstroom ten bedrage van 6 114 miljoen USD in de eerste helft van 2017. De kasstroom uit investeringsactiviteiten in 2017 weerspiegelt hoofdzakelijk de opbrengsten van de aangekondigde verkoop van activiteiten van SAB, die in de loop van 2017 werd afgerond, exclusief de belastingen betaald in 2017 op de verkoop van activiteiten in het voorgaande jaar, welke niet van toepassing waren in de eerste helft van 2018.

- De uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg 4 640 miljoen USD in de eerste helft van 2018, tegenover een uitgaande kasstroom van 10 075 miljoen USD in de eerste helft van 2017. In de eerste helft van 2017 betaalden we een openstaand bedrag van 8 miljard USD terug binnen het kader van Termijnlening B. Deze termijnlening was het resterende saldo van de 75 miljard USD aan senior faciliteiten die in oktober 2015 afgesloten werden om de combinatie met SAB te financieren.

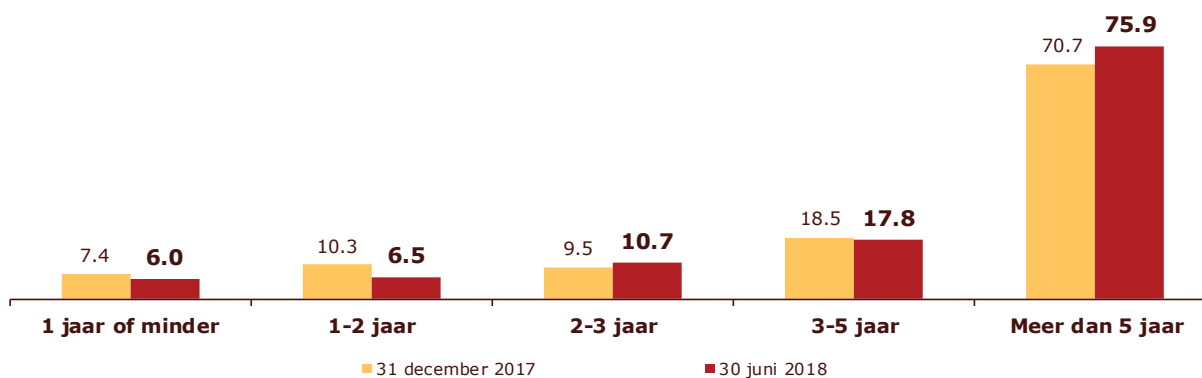
Onze nettoschuld steeg van 104,4 miljard USD op 31 december 2017 tot 108,8 miljard USD op 30 juni 2018. Dit ligt in de lijn van eerdere stijgingen in de eerste helft van het jaar aangezien het merendeel van onze kasstroom in de tweede helft van het jaar wordt gegenereerd.

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA steeg van 4,80 x op 31 december 2017 tot 4,87 x op 30 juni 2018 ten gevolge van de seizoensgebondenheid van onze kasstroom enerzijds en negatieve wisselkoersschommelingen bij de omzetting van onze EBITDA anderzijds. Bij de berekening van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA wordt geen rekening gehouden met de EBITDA van activiteiten van CCBA voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2017. We blijven ons engageren om onze schulden af te bouwen tot ongeveer 2x. We zitten nog altijd op de goede weg om onze schulden af te bouwen.

We zullen blijven inzetten op proactief beheer van onze schuldportefeuille, die voor 93% uit vastrentende schulden bestaat. 42% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en de vervaldagen van onze schulden zijn mooi verspreid over de komende jaren.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroombenadering hadden we op 30 juni 2018 een totale liquiditeit van 16,9 miljard USD, bestaande uit 9,0 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 7,9 USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortetermijnschulden bij kredietinstellingen. Hoewel we dergelijke bedragen kunnen lenen om aan onze liquiditeitsnoden te voldoen, doen we hoofdzakelijk een beroep op kasstromen uit operationele activiteiten om onze doorlopende activiteiten te financieren.

Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2018 (miljard USD)



RECENTE GEBEURTENISSEN

Devaluatie van de Argentijnse peso

In mei 2018 was er sprake van een forse devaluatie van de Argentijnse peso. In 2017 waren de Argentijnse activiteiten goed voor 3,6% van onze geconsolideerde opbrengsten en 4,1% van onze geconsolideerde genormaliseerde EBITDA. De Argentijnse resultaten voor het volledige jaar 2017 en voor de eerste helft van 2018 werden omgezet aan een gemiddelde wisselkoers van respectievelijk 16,580667 en 20,303664 Argentijnse peso's per US dollar. We bekijken momenteel de vereisten om IAS 29 Financiële verslaggeving in economieën met hyperinflatie toe te passen in toekomstige verslagperioden.

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 interne 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.

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 interne 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.

Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór eenmalige elementen en 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 2Q18 en HY18 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 975 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 970 miljoen aandelen voor 2Q17 en HY17.

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 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2018 (2Q18) en de eerste helft van 2018 (HY18) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2018; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCVBA 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 zes maanden eindigend op 30 juni 2018 (met uitzondering van de volume-informatie).

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op woensdag 26 juli 2018:

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

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren)

<https://bit.ly/2NpRkA0>

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

Aimee Baxter

Tel: +1 718 650 4003

E-mail: aimee.baxter@ab-inbev.com

Ingvild Van Lysebetten

Tel: +32 16 276 608

E-mail: Ingvild.vanLysebetten@ab-inbev.com

Investeerders

Lauren Abbott

Tel: +1 212 573 9287

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

Mariusz Jamka

Tel: +32 16 276 888

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

Over Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met secundaire noteringen op de Mexicaanse (MEXBOL: ANB) en Zuid-Afrikaanse (JSE: ANH) beurzen en met American Depositary Receipts op de New York Stock Exchange (NYSE: BUD). We koesteren de Droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld. Bier, het oorspronkelijke sociale netwerk, brengt reeds sedert duizenden jaren mensen samen. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste natuurlijke ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; de multi-nationale merken Beck's®, Castle®, Castle Lite®, Hoegaarden® en Leffe®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Cristal®, Harbin®, Jupiter®, Michelob Ultra®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerijgoed 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 180 000 medewerkers in meer dan 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	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	157 679	-15 187	-	1 193	143 685	0.8%
waarvan AB InBev eigen bieren	130 483	-3 939	-	1 088	127 632	0.9%
Opbrengsten	14 182	- 766	- 37	635	14 014	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	-5 444	466	15	- 232	-5 196	-4.7%
Brutowinst	8 738	- 300	- 22	403	8 818	4.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 551	217	- 5	- 154	-4 493	-3.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	151	- 18	16	34	183	24.3%
Genormaliseerde EBIT	4 338	- 101	- 12	284	4 509	6.7%
Genormaliseerde EBITDA	5 354	- 139	- 14	367	5 568	7.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.7%				39.7%	85 bps
Noord-Amerika	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	31 320	28	-	-1 536	29 813	-4.9%
Opbrengsten	4 271	11	26	- 127	4 181	-3.0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 550	3	- 8	15	-1 540	1.0%
Brutowinst	2 722	14	18	- 112	2 642	-4.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 155	- 19	- 8	7	-1 175	0.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	5	-	-	- 4	1	-84.3%
Genormaliseerde EBIT	1 571	- 4	9	- 109	1 467	-7.0%
Genormaliseerde EBITDA	1 778	- 4	10	- 124	1 660	-7.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	41.6%				39.7%	-172 bps
Latijns-Amerika West	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	27 657	- 1	-	1 292	28 948	4.7%
Opbrengsten	2 284	-	2	207	2 492	9.1%
Kostprijs verkochte goederen	- 641	- 1	2	- 62	- 702	-9.7%
Brutowinst	1 643	- 1	3	145	1 790	8.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 726	2	-	- 10	- 734	-1.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	9	-	-	10	20	105.7%
Genormaliseerde EBIT	927	1	3	145	1 076	15.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 077	1	3	159	1 240	14.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.2%				49.7%	245 bps
Latijns-Amerika Noord	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	26 131	- 64	-	528	26 595	2.0%
Opbrengsten	2 031	- 8	-174	207	2 056	10.2%
Kostprijs verkochte goederen	- 823	4	65	- 20	- 774	-2.5%
Brutowinst	1 207	- 4	-109	187	1 281	15.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 677	1	59	- 79	- 695	-11.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	66	-	- 7	13	72	20.4%
Genormaliseerde EBIT	596	- 3	- 57	121	658	20.5%
Genormaliseerde EBITDA	798	- 3	-73	130	851	16.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.3%				41.4%	216 bps

Bijlage 1						
Latijns-Amerika Zuid	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	6 730	4	-	318	7 052	4.8%
Opbrengsten	650	1	- 142	164	673	25.5%
Kostprijs verkochte goederen	- 251	-5	45	- 35	- 245	-14.1%
Brutowinst	399	- 4	- 97	129	427	32.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 186	- 7	39	- 36	- 190	-19.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	-2	-3	11	8	519.5%
Genormaliseerde EBIT	216	- 13	- 61	103	245	49.2%
Genormaliseerde EBITDA	267	- 13	- 72	116	299	44.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	41.1%				44.4%	612 bps
EMEA	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	36 706	-15 053	-	- 312	21 340	-1.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	23 817	-3 839	-	- 231	19 747	-1.2%
Opbrengsten	2 805	- 800	126	45	2 176	2.3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 279	482	- 44	- 47	- 888	-6.0%
Brutowinst	1 525	- 318	82	- 2	1 288	-0.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en						
administratie kosten	- 921	249	- 44	- 4	- 720	-0.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	15	-	2	18	35	117.6%
Genormaliseerde EBIT	619	- 68	40	12	602	2.1%
Genormaliseerde EBITDA	826	- 106	49	34	802	4.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.4%				36.9%	85 bps
Azië	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	28 885	52	-	868	29 804	3.0%
Opbrengsten	2 055	11	126	136	2 327	6.6%
Kostprijs verkochte goederen	- 823	- 5	- 53	- 77	- 958	-9.4%
Brutowinst	1 232	6	73	58	1 369	4.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 649	- 4	- 41	-48	- 742	-7.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	39	-	3	1	43	1.9%
Genormaliseerde EBIT	622	2	35	11	669	1.8%
Genormaliseerde EBITDA	758	2	47	50	857	6.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.9%				36.8%	0 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	250	- 153	-	35	132	35.6%
Opbrengsten	87	19	-	3	109	3.8%
Kostprijs verkochte goederen	- 77	- 13	7	- 4	- 88	-6.3%
Brutowinst	10	6	7	- 1	22	-8.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 237	-5	- 10	16	- 236	6.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	15	- 16	21	- 15	5	-321.2%
Genormaliseerde EBIT	- 213	- 15	18	-	- 209	0.1%
Genormaliseerde EBITDA	- 150	- 15	21	3	- 141	2.0%

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	305 550	-27 946	-	911	278 515	0.3%
waarvan AB InBev eigen bieren	248 212	-3 929	-	1 700	245 983	0.7%
Opbrengsten	27 104	-1 421	193	1 210	27 087	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	-10 674	875	- 90	- 295	-10 184	-3.0%
Brutowinst	16 430	-545	103	915	16 903	5.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-8 779	360	- 113	- 259	-8 791	-3.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	408	- 60	9	- 25	332	-7.0%
Genormaliseerde EBIT	8 059	- 246	-1	631	8 444	8.0%
Genormaliseerde EBITDA	10 162	- 306	26	675	10 557	6.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.5%				39.0%	78 bps
Noord-Amerika	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	57 156	61	-	-2 591	54 627	-4.5%
Opbrengsten	7 786	15	45	- 205	7 641	-2.6%
Kostprijs verkochte goederen	-2 887	12	- 15	47	-2 843	1.6%
Brutowinst	4 899	27	30	- 159	4 797	-3.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 174	- 33	- 17	4	-2 220	0.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	20	-	-	- 18	1	-92.9%
Genormaliseerde EBIT	2 744	- 6	13	- 173	2 578	-6.3%
Genormaliseerde EBITDA	3 149	- 5	15	- 189	2 970	-6.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.4%				38.9%	-140 bps
Latijns-Amerika West	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	53 188	- 21	-	3 443	56 609	6.5%
Opbrengsten	4 259	- 2	87	483	4 828	11.3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 225	- 5	-26	- 128	-1 384	-10.4%
Brutowinst	3 034	- 7	62	355	3 444	11.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 373	7	-28	- 50	-1 444	-3.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	-	0	- 9	26	-25.3%
Genormaliseerde EBIT	1 695	-	34	296	2 026	17.5%
Genormaliseerde EBITDA	1 998	-	40	311	2 349	15.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46.9%				48.7%	178 bps
Latijns-Amerika Noord	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	56 550	-125	-	-2 279	54 146	-4.0%
Opbrengsten	4 365	-16	- 221	206	4 335	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	-1 821	7	83	82	-1 649	4.5%
Brutowinst	2 545	-9	- 138	288	2 686	11.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 410	3	74	- 101	-1 434	-7.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	157	-	- 9	8	157	5.3%
Genormaliseerde EBIT	1 292	- 6	- 73	195	1 409	15.2%
Genormaliseerde EBITDA	1 699	- 6	- 93	201	1 801	11.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38.9%				41.5%	266 bps

Bijlage 2						
Latijns-Amerika Zuid						
	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	15 819	21	-	825	16 666	5.2%
Opbrengsten	1 523	3	- 274	377	1 629	24.9%
Kostprijs verkochte goederen	- 566	-6	86	- 96	- 582	-17.0%
Brutowinst	956	-2	- 188	280	1 046	29.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 394	-7	72	- 93	- 422	-23.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	-2	-2	6	4	240.4%
Genormaliseerde EBIT	565	- 12	- 118	194	629	34.5%
Genormaliseerde EBITDA	666	- 12	- 136	216	735	32.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	43.7%				45.1%	275 bps
EMEA						
	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	69 625	-27 795	-	59	41 889	0.1%
waarvan AB InBev eigen bieren	42 602	-3 835	-	32	38 799	0.1%
Opbrengsten	5 145	-1 459	292	116	4 095	3.2%
Kostprijs verkochte goederen	-2 405	890	- 109	- 99	-1 723	-6.6%
Brutowinst	2 740	- 569	183	18	2 371	0.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en						
administratie kosten	-1 700	416	- 109	- 18	-1 411	-1.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	42	- 3	3	6	47	16.1%
Genormaliseerde EBIT	1 081	- 156	77	6	1 007	0.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 489	- 219	103	39	1 413	3.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	28.9%				34.5%	-2 bps
Azië						
	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	52 568	66	-	1,467	54 101	2.8%
Opbrengsten	3 856	18	263	230	4 367	6.0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 630	- 9	-113	- 78	-1 829	-4.8%
Brutowinst	2 226	10	151	152	2 538	6.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en	-1 249	- 9	-83	- 23	-1 364	-1.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	81	-	6	- 4	84	-4.7%
Genormaliseerde EBIT	1 059	1	74	125	1 258	11.8%
Genormaliseerde EBITDA	1 412	1	98	106	1 617	7.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.6%				37.0%	54 bps
Globale Export en Holdingmaatschappijen						
	HY17	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY18	Interne groei
Volumes (duizend hls)	644	-153	-	-14	478	-2.9%
Opbrengsten	170	19	-	4	193	2.1%
Kostprijs verkochte goederen	- 140	- 14	4	- 22	- 173	-16.5%
Brutowinst	30	5	4	- 19	21	-53.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en	- 479	-18	- 22	22	- 497	4.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	71	- 54	12	- 15	14	-66.8%
Genormaliseerde EBIT	- 378	- 67	- 7	- 11	- 463	-2.6%
Genormaliseerde EBITDA	- 250	- 66	-	- 11	- 326	-3.4%