

Brussel – 3 augustus 2023 – 07u00 CET

 Gereguleerde informatie¹

AB InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal van 2023

Aanhoudend wereldwijd momentum, gedeeltelijk gematigd door resultaten in de VS, leidde tot hoge eencijferige opbrengstengroei

“Onze onderneming leverde dit kwartaal opnieuw rendabele groei. De opbrengsten stegen met 7.2% en de EBITDA nam met 5.0% toe. We blijven investeren in onze strategische prioriteiten op lange termijn.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Totale opbrengsten

+7.2%

De opbrengsten stegen met 7.2% in 2Q23, waarbij de opbrengsten per hl met 9.0% toenamen, en met 10.0% in HY23, waarbij de opbrengsten per hl met 10.6% toenamen.

Een **stijging van 18.4%** van de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois en Corona buiten hun thuismarkten in 2Q23, en 16.9% in HY23.

Ongeveer 64% van de inkomsten gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van BEES tot 3.3 miljoen steeg.

Meer dan 115 miljoen USD aan opbrengsten via ons digitale direct-to-consumer ecosysteem.

Totaal volume

-1.4%

De totale volumes namen in 2Q23 met 1.4% af, waarbij het volume eigen bieren met 1.8% daalde en het volume niet-bieren met 0.5% steeg. De totale volumes namen in HY23 met 0.3% af, waarbij het volume eigen bieren met 0.8% daalde en het volume niet-bieren met 2.1% steeg.

Genormaliseerde EBITDA

+5.0%

De genormaliseerde EBITDA steeg in 2Q23 met 5.0% tot 4 909 miljoen USD, met een inkrimping van de genormaliseerde EBITDA-marge met 69 basispunten tot 32.5%. De genormaliseerde EBITDA steeg met 9.1% in HY23 tot 9 668 miljoen USD, met een inkrimping van de genormaliseerde EBITDA-marge met 29 basispunten tot 33.0%. De cijfers van de genormaliseerde EBITDA voor HY22 houden rekening met een impact van 201 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië.

Onderliggende winst

1 452 miljoen USD

De onderliggende winst (winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief niet-onderliggende elementen en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 452 miljoen USD in 2Q23 vergeleken met 1 468 miljoen USD in 2Q22, en 2 762 miljoen USD in HY23 tegenover 2 672 miljoen USD in HY22.

Onderliggende WPA

0.72 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.72 USD in 2Q23, een daling tegenover 0.73 USD in 2Q22 en bedroeg 1.37 USD in HY23, een stijging tegenover 1.33 USD in HY22.

Verhouding tussen de netto schuld en de EBITDA

3.70x

De verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 3.70x op 30 juni 2023 ten opzichte van 3.86x op 30 juni 2022 en 3.51x op 31 december 2022.

Het financieel verslag voor de eerste helft van 2023 is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die mogen worden verhandeld op een gereguleerde markt. Voor belangrijke disclaimers en meer informatie met betrekking tot de grondslag voor het opstellen van de financiële resultaten, zie pagina 16.

Commentaar van het management

Aanhoudend wereldwijd momentum, gedeeltelijk gematigd door resultaten in de VS, leidde tot hoge eencijferige opbrengstengroei

We tekenden een opbrengstengroei op van 7.2%, waarbij er in meer dan 85% van onze markten opbrengstengroei was, onder impuls van een stijging van de opbrengsten per hl met 9.0% ten gevolge van prijszettingsacties, aanhoudende premiumisering en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes namen met 1.4% af doordat de groei in de meeste markten teniet gedaan werd door de resultaten in de VS. De EBITDA steeg met 5.0%, terwijl de marge met 69 basispunten kromp door verwachte ongunstige grondstofprijsschommelingen en hogere verkoop- en marketinginvesteringen. De onderliggende WPA bedroeg 0.72 USD.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

We blijven inzetten op en investeren in de drie belangrijkste strategische pijlers om een consistente groei en waardecreatie op lange termijn mogelijk te maken.



1

Leiderschap en groei van de categorie:

Dit kwartaal leverden we volumegroei in de meeste van onze markten en opbrengstengroei in ruim 85% van onze markten.

2

Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:

BEES was goed voor ongeveer 9.2 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV), een stijging met 30% ten opzichte van 2Q22, waarbij 64% van onze opbrengsten werd gegenereerd via B2B digitale kanalen. BEES Marketplace is beschikbaar in 15 markten en genereerde ongeveer 1.3 miljard USD aan GMV per jaar. Maar liefst 63% van de BEES-klanten heeft nu ook een Marketplace-gebruikersaccount.

3

Optimalisatie van onze activiteiten:

In HY23 stelden gedisciplineerd beheer van de overheadkosten en efficiënte toewijzing van middelen ons in staat ongeveer 2.1 miljard USD aan kapitaalinvesteringen en 3.5 miljard USD aan verkoop- en marketinginvesteringen te doen voor een verdere organische groei van onze activiteiten. We blijven focussen op de afbouw van de verhouding tussen de netto schuld en de EBITDA tot 3.70x in vergelijking met 3.86x op 30 juni 2022.

1

Leiderschap en groei van de categorie

In HY23 investeerden we circa 3.5 miljard USD in verkoop en marketing, een stijging met 12.8% tegenover HY22, wat leidde tot een groei van de merkaantrekkingskracht van onze portefeuille in ongeveer 60% van onze belangrijkste markten. We maken gebruik van onze vijf bewezen en schaalbare hefboomen om categorie-uitbreiding te stimuleren:

- **Inclusieve Categorie:** In 2Q23 steeg, volgens onze schattingen, het percentage consumenten dat onze merkenportefeuille kocht in onze sleutelmarkten in Latijns Amerika en Afrika. Die participatietoename werd geleid door vrouwelijke consumenten en lage-inkomensgroepen, onder impuls van de voortdurende innovatie van merken en verpakkingen.

- **Core-superioriteit:** In 2Q23 kende onze portefeuille pilsmerken een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei, waarbij de tweecijferige groei in Zuid-Afrika en Colombia gedeeltelijk gematigd werd door de opbrengstendaling van Bud Light in de VS. Volgens onze schattingen vergrootten of behielden onze pilsmerken hun aandeel binnen het segment in twee derde van onze sleutelmarkten.
- **Gelegenheidsontwikkeling:** Onze wereldwijde portefeuille alcoholvrije bieren noteerde dit kwartaal een opbrengstengroei van ongeveer 30% onder impuls van Budweiser Zero in Brazilië en de groei van Corona Cero in Canada en Europa. Door gebruik te maken van onze digitale direct-to-consumer producten, investeren we in en ontwikkelen we nieuwe consumptiegelegenheden. In Brazilië bijvoorbeeld, faciliteerde Zé Delivery de lancering van Corona Sunset Hours, een dagelijkse activering die consumenten ertoe aanzet te ontkoppelen van het werk en 's avonds te genieten met vrienden.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-merken kende een opbrengstengroei van meer dan 10% in 2Q23 onder impuls van onze wereldwijde merken en de tweecijferige groei van Modelo in Mexico en Spaten in Brazilië. Onze wereldwijde merken noteerden een opbrengstengroei van 18.4% buiten hun thuismarkten, met Corona voorop, dat recent erkenning kreeg van Kantar BrandZ als het snelst groeiende wereldwijde biermerk qua waarde, met een stijging van 23.7%. Budweiser zette een opbrengstenstijging van 16.9% neer met breed gespreide groei in 25 markten, en Stella Artois steeg met 14.5%.
- **Niet-bieren:** Onze wereldwijde niet-bieractiviteiten genereerden dit kwartaal meer dan 385 miljoen USD aan inkomsten en kenden een gemiddelde eencijferige stijging, waarbij de wereldwijde groei gedeeltelijk teniet werd gedaan door de zwakke resultaten van de markt van seltzer op basis van mout in de VS. De wereldwijde groei kwam voornamelijk van de uitbreiding van Brutal Fruit in Afrika en de Vicky-portefeuille in Mexico.

2 Digitalisering en monetaarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Sinds 30 juni 2023 is BEES beschikbaar in 23 markten, waarbij in 2Q23 ongeveer 64% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 2Q23 bereikte BEES 3.3 miljoen maandelijks actieve gebruikers en bracht ongeveer 9.2 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV) op, een toename met respectievelijk 15% en 30% tegenover 2Q22. BEES Marketplace is nu beschikbaar in 15 markten, en 63% van de BEES-klanten is ook een koper op BEES Marketplace. Marketplace was dit kwartaal goed voor ongeveer 340 miljoen USD aan GMV uit de verkoop van producten van derden, een groei van 41% in vergelijking met 2Q22.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde in 2Q23 ruim 385 miljoen USD aan opbrengsten. Onze digitale DTC-producten Zé Delivery, TaDa en PerfectDraft zijn beschikbaar in 20 markten en genereerden dit kwartaal 16.5 miljoen online bestellingen en ruim 115 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 18% versus 2Q22.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

In HY23 stelden gedisciplineerd beheer van de overheadkosten en efficiënte toewijzing van middelen aan onze activiteiten ons in staat ongeveer 2.1 miljard USD aan kapitaalinvesteringen en 3.5 miljard USD aan verkoop- en marketingvesteringen te doen met het oog op een verdere organische groei van onze activiteiten, waarbij we de hogere kostomgeving beheerden. De verhouding tussen onze netto schuld en onze EBITDA bereikte 3.70x vergeleken met 3.86x op 30 juni 2022, een stijging ten opzicht van 3.51x op 31 december 2022 wegens de seizoensgebondenheid van onze kasstroomgenerering. De onderliggende WPA bedroeg 0.72 USD, een daling met 0.01 USD per aandeel versus 2Q22 ten gevolge van een netto voordeel van 0.04 USD per aandeel uit belastingverminderingen in Brazilië jaar op jaar.

Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten

We bleven innoveren en vooruitgang boeken inzake onze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025 via belangrijke lokale initiatieven die het potentieel hebben om wereldwijd op te schalen. Op het vlak van *Klimaatactie* investeerden we in een biomassaverwerker in onze Belgische Jupille-brouwerij om thermische energie te produceren uit het kaf van mout, die naar verwachting ons gasverbruik met meer dan 15% zal doen dalen en onze koolstofuitstoot zal verlagen. Op het vlak

van *Duurzame Landbouw* leverden we technische en financiële opleidingen aan ruim 900 kleine gersttelers in Oeganda om lokale toeleveringsketens te versterken. Op het vlak van *Waterbeheer* installeerden we nieuwe vacuümpomptechnologie in brouwerijen in meerdere markten om het waterverbruik bij flessenvullers met zo'n 50% te verminderen. Voor *Circulaire Verpakkingen* lanceerde ons bedrijf in Brazilië een nationale campagne rond herbruikbare flessen om het gebruik van herbruikbare verpakkingen te promoten door middel van betaalbaarheid en duurzaamheid.

Op een toekomst met meer momenten om te vieren

In HY23 noteerden we een opbrengstengroei van 10.0% en EBITDA-groei van 9.1% terwijl we op lange termijn bleven investeren in onze merken, vestigingen en digitale transformatie. We blijven gefocust op het brouwen van kwaliteitsvol bier, het bieden van een uitstekende dienstverlening aan onze klanten, waardecreatie voor onze stakeholders en het verwezenlijken van ons doel om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren.

Vooruitzichten voor 2023

- (i) **Algemeen resultaat:** We verwachten dat onze EBITDA overeenkomstig de vooruitzichten op middellange termijn een groei zal kennen van 4 à 8% en dat onze opbrengsten sneller zullen stijgen dan de EBITDA dankzij een gezond evenwicht tussen volume en prijs. De vooruitzichten voor FY23 weerspiegelen onze huidige beoordeling van de inflatie en andere macro-economische omstandigheden.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de periodetoerekeningskosten tussen 200 en 230 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de valuta- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY23 ongeveer 4% zal bedragen.
- (iii) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV voor FY23 tussen 27% en 29% zal liggen. De vooruitzichten met betrekking tot de EAV houden geen rekening met de impact van potentiële toekomstige wetswijzigingen.
- (iv) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 4.5 en 5.0 miljard USD zullen liggen in FY23.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	2Q22	2Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	149 729	147 583	-1.4%
AB InBev eigen bieren	131 107	128 750	-1.8%
Niet-biervolumes	17 544	17 636	0.5%
Producten van derden	1 079	1 197	12.9%
Opbrengsten	14 793	15 120	7.2%
Brutowinst	7 997	8 101	5.5%
Brutomarge	54.1%	53.6%	-86 bps
Genormaliseerde EBITDA	5 096	4 909	5.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.5%	32.5%	-69 bps
Genormaliseerde EBIT	3 811	3 569	2.2%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.8%	23.6%	-114 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 597	339	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 468	1 452	
Winst per aandeel (USD)	0.79	0.17	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.73	0.72	

	HY22	HY23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	289 074	288 131	-0.3%
AB InBev eigen bieren	251 692	249 810	-0.8%
Niet-biervolumes	35 488	36 223	2.1%
Producten van derden	1 894	2 098	12.5%
Opbrengsten	28 027	29 333	10.0%
Brutowinst	15 243	15 796	8.8%
Brutomarge	54.4%	53.9%	-60 bps
Genormaliseerde EBITDA	9 583	9 668	9.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.2%	33.0%	-29 bps
Genormaliseerde EBIT	7 105	7 072	8.3%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.4%	24.1%	-39 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 692	1 977	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 672	2 762	
Winst per aandeel (USD)	0.84	0.98	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	1.33	1.37	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	2Q22	Scope	Interne groei	2Q23	Interne groei	
					Volumes	Eigen
Noord-Amerika	27 361	35	-3 854	23 542	-14.1%	-14.5%
Midden-Amerika	37 775	-	118	37 893	0.3%	-1.0%
Zuid-Amerika	36 421	7	- 691	35 737	-1.9%	-1.5%
EMEA	22 838	60	-14	22 884	-0.1%	-0.3%
Azië-Pacific	25 097	-	2 378	27 475	9.5%	9.3%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	238	-102	-84	51	-62.3%	-
AB InBev Wereldwijd	149 729	-	-2 147	147 583	-1.4%	-1.8%
	HY22	Scope	Interne groei	HY23	Interne groei	
					Volumes	Eigen
Noord-Amerika	51 448	51	-4 104	47 395	-8.0%	-8.2%
Midden-Amerika	72 024	-	141	72 164	0.2%	-0.8%
Zuid-Amerika	76 815	-	- 791	76 023	-1.0%	-1.7%
EMEA	42 962	104	- 224	42 842	-0.5%	-0.9%
Azië-Pacific	45 385	-	4 204	49 589	9.3%	9.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	440	-155	-168	117	-58.9%	-
AB InBev Wereldwijd	289 074	-	- 943	288 131	-0.3%	-0.8%

Prestaties in de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Opbrengstendaling met 10.5% geïmpacteerd door volumeresultaten

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** De opbrengsten daalden met 10.5% en de opbrengst per hl steeg met 5.2% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 15.0%. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) nam met 14.0% af, wat slechter is dan de sector, in de eerste plaats door de volumedaling van Bud Light. De EBITDA verminderde met 28.2%, waarbij ongeveer twee derde van deze daling te wijten is aan de verkleining van het marktaandeel en het overige deel te wijten is aan productiviteitsverlies, hogere verkoop- en marketinginvesteringen en steunmaatregelen voor onze groothandelspartners.
 - **HY23:** De opbrengsten daalden met 3.6%, waarbij de opbrengsten per hl met 5.4% stegen. Onze VAG daalde met 8.6% en onze VAK nam met 9.2% af. De EBITDA nam met 14.8% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef veerkracht tonen in 2Q23 met een opbrengstengroei van 2.3%, terwijl de volumes met 2.5% afnamen volgens Circana. Ons totale aandeel in de biersector verminderde dit kwartaal, maar is vanaf de laatste week van april tot eind juni stabiel gebleven. Vanaf april zijn we via een extern onderzoeksbureau actief in contact gegaan met 170 000 consumenten verspreid over het hele land. De data toont aan dat de meeste consumenten die ondervraagd werden gunstig staan tegenover het merk Bud Light en ongeveer 80% gunstig tot neutraal. Als deel van ons langetermijnplan hebben we de investeringen opgevoerd in onze belangrijkste merken en in maatregelen ter ondersteuning van onze groothandelaars en sleutelinitiatieven voortgezet, zoals partnerschappen met NFL, NBA, Folds of Honor en Farm Rescue.

Mexico: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei met voortgezette marktaandeelwinst

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** De opbrengsten kenden een lage tweecijferige groei door een lage tweecijferige groei in opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat beter is dan de sector, die impact ondervond van een vroeger Paasfeest. De EBITDA steeg met ongeveer 15% en de marge groeide met meer dan 175 basispunten.
 - **HY23:** De opbrengsten kenden een lage tweecijferige groei, waarbij de opbrengst per hl een lage tweecijferige groei kende en de volumes stabiel bleven. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties dit kwartaal werden gestuurd door de continue ontwikkeling van onze portefeuille en onze digitale transformatie. Onze Above Core-portefeuille bleef betere resultaten behalen dan de sector, met een opbrengstengroei van ongeveer 15% onder impuls van de sterke resultaten van Modelo, Michelob Ultra en Pacifico. We zetten dit kwartaal onze digitale en fysieke DTC-initiatieven verder met ons digitale DTC-platform TaDa, dat nu actief is in meer dan 60 grote steden en maandelijks gemiddeld meer dan 300 000 bestellingen verwerkt, en de opening van 150 bijkomende Modelorama-winkels.

Colombia: Hoge eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** We noteerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei en we bleven in de markt van de alcoholhoudende

dranken aan marktaandeel winnen in een verbeterende consumentenomgeving. De EBITDA steeg iets meer dan 20%, aangedreven door opbrengstengroei en omwille van een verlies toe te schrijven aan de verkoop van niet-essentiële activa in 2Q22.

HY23: De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een hoge eencijferige groei. De volumes kenden een lage eencijferige daling. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.

- **Commerciële hoogtepunten:** Onze portefeuille toonaangevende pilsmerken was de drijvende kracht achter onze resultaten dit kwartaal, met een uitzonderlijk sterk resultaat van Poker, waarvan de volumes met circa 15% stegen.

Brazilië: Hoge eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** De opbrengsten stegen met 9.4% en de opbrengst per hl nam met 12.2% toe dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De biervolumes daalden met 2.6%, wat naar onze schatting slechter is dan de sector, na de sterke resultaten van 2Q22 die gebaseerd waren op het herstel na COVID. De volumes niet-bieren namen met 2.2% af, met als gevolg een totale volumedaling van 2.5%. De EBITDA nam met 29.0% toe, en de marge groeide met ongeveer 400 basispunten.
 - **HY23:** De totale volumes bleven stabiel, waarbij de biervolumes met 0.9% daalden en het volume niet-bieren met 2.5% steeg. Zowel de opbrengsten als de opbrengst per hl namen met 12.4% toe. De EBITDA steeg met 27.7%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze premium- en super premiummerken bleven het dit kwartaal uitzonderlijk goed doen, met een volumegroei van ongeveer 35%, voornamelijk dankzij Original, Spaten en Corona. BEES Marketplace bleef uitbreiden en heeft nu meer dan 700 000 klanten, een stijging met 29% ten opzichte van 2Q22, waarbij de GMV met 64% groeide. Ons digitale DTC-platform, Zé Delivery, telt nu 4.6 miljoen maandelijks actieve gebruikers, een stijging van 12% tegenover 2Q22, waarbij de GMV met 12% groeide.

Europa: Hoge eencijferige groei van opbrengsten en winst

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** De opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei, waarbij de opbrengsten per hl met ongeveer 15% toenamen, dankzij prijszettingssacties en de aanhoudend momentum van onze premium- en super premiummerken. De volumes noteerden een gemiddelde eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector in de meeste van onze belangrijkste markten. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.
 - **HY23:** De dubbelcijferige opbrengstengroei werd aangedreven door de stijging van de opbrengst per hl met ongeveer 15%. De volumes kenden een lage eencijferige daling. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven inzetten op premiumisering in heel Europa. Onze premium- en super premiummerken boekten dubbelcijferige opbrengstengroei dit kwartaal onder impuls van Corona en Budweiser.

Zuid-Afrika: Tweecijferige opbrengstengroei met voortgezette marktaandeelwinst

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** De opbrengsten stegen met bijna 20% en de opbrengst per hl nam met meer dan 10% toe, dankzij prijszettingssacties en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze volumes kenden een hoge eencijferige groei, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, aangedreven

door een sterke consumentenvraag naar onze merken en een gunstige vergelijkbare basis wegens productiebeperkingen in 2Q22. De EBITDA bleef stabiel, aangezien de opbrengstengroei grotendeels teniet werd gedaan door de verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen.

- **HY23:** De opbrengsten kenden een lage tweecijferige groei, met een hoge eencijferige toename van de opbrengst per hl en een gemiddelde eencijferige stijging van de volumes. De EBITDA noteerde een lage eencijferige daling.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven een sterke consumentenvraag naar onze portefeuille zien, met winst in marktaandeel in zowel de biermarkt als de totale alcoholmarkt, volgens onze schattingen. Carling Black Label, het best verkopende biermerk in het land, leverde dit kwartaal de beste resultaten met een hoge tweecijferige volumegroei en de volumes van onze wereldwijde merken stegen met meer dan 50% onder impuls van Corona.

China: Tweecijferige volume- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q23:** De volumes stegen met 11.0%, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector. De opbrengst per hl nam met 7.6% toe dankzij het herstel van de horeca en aanhoudende premiumisering, wat leidde tot een opbrengstengroei van 19.4%. De EBITDA steeg met 21.8%.
 - **HY23:** De volumes stegen met 9.4% en de opbrengst per hl nam met 5.4% toe, hetgeen leidde tot een stijging van de totale opbrengsten met 15.3%. De EBITDA steeg met 17.4%.
- **Commerciële hoogtepunten:** We noteerden dit kwartaal volumegroei in alle segmenten van onze portefeuille, met een volumegroei van ongeveer 25% in zowel onze premium- als onze super premiumportefeuille. De uitrol en gebruik van het BEES-platform hield aan, waardoor BEES nu aanwezig is in meer dan 220 steden en ruim 45% van onze inkomsten in juni tot stand kwam via digitale kanalen.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten kenden dit kwartaal een lage eencijferige groei, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes kenden een gemiddelde eencijferige daling, lager dan de zwakke sector.
- **Peru:** We noteerden dit kwartaal een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een lage tweecijferige groei van de opbrengst per hl, vooral ten gevolge van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige daling.
- **Ecuador:** De opbrengsten kenden in 2Q23 een hoge eencijferige groei met een lage eencijferige stijging van de volumes dankzij voortgezette groei van ons aandeel in de totale markt van alcoholhoudende dranken. Onze Above Core-merken bleven onze groei aandrijven met een tweecijferige opbrengstengroei.
- **Argentinië:** De opbrengsten kenden in 2Q23 een hoge eencijferige groei op een gerapporteerde basis in USD en een groei van meer dan 100% op organische basis, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving sterk onderhevig aan inflatie. De biervolumes kenden een lage eencijferige groei, waarbij de totale volumes een lage eencijferige daling ondergingen.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria stegen onze opbrengsten dit kwartaal met ongeveer 15% en kenden de totale volumes een hoge eencijferige daling, onder invloed van een zwakke sector die de impact ondervond van een uitdagende operationele omgeving. In onze andere markten noteerden de totale volumes een hoge eencijferige stijging in 2Q23, voornamelijk onder impuls van Tanzania, Ghana en Oeganda.
- **Zuid-Korea:** De totale opbrengsten noteerden een hoge eencijferige daling ten gevolge van een lage eencijferige volumedaling volgend op het herstel na COVID in 2Q22. De opbrengst per hl kende een gemiddelde eencijferige daling, vooral ten gevolge van een accijnsverhoging.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	2Q22	2Q23	Interne groei
Opbrengsten	14 793	15 120	7.2%
Kostprijs verkochte goederen	-6 796	-7 019	-9.2%
Brutowinst	7 997	8 101	5.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 500	-4 707	-9.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	314	175	47.8%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	3 811	3 569	2.2%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-9	-60	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 252	-1 283	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	72	-1 078	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	74	55	
Belastingen	-721	-595	
Winst	1 975	607	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	378	269	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 597	339	
Genormaliseerde EBITDA	5 096	4 909	5.0%
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 468	1 452	
	HY22	HY23	Interne groei
Opbrengsten	28 027	29 333	10.0%
Kostprijs verkochte goederen	-12 784	-13 536	-11.5%
Brutowinst	15 243	15 796	8.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-8 616	-9 051	-9.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	478	327	26.2%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	7 105	7 072	8.3%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-105	-107	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-2 444	-2 520	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	176	-703	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	129	105	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-1 143	-	
Belastingen	-1 244	-1 192	
Winst	2 474	2 655	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	782	678	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 692	1 977	
Genormaliseerde EBITDA	9 583	9 668	9.1%
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 672	2 762	

Na de categorisering van Argentinië als een land met een cumulatief inflatiecijfer van meer dan 100% over drie jaar tijd rapporteren we de activiteiten van onze Argentijnse dochterondernemingen sinds 2018 met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie krachtens IAS 29. In Argentinië is de inflatie tijdens de laatste 12 maanden zeer snel gestegen, wat een grotere impact op de interne opbrengstengroei van AB InBev heeft dan in het verleden. Ter illustratie: met uitsluiting van alle Argentijnse activiteiten zou de interne opbrengstengroei van AB InBev in 2Q23 4.6% bedragen, tegenover de gerapporteerde 7.2%. Voor HY23 zou de opbrengstengroei voor AB InBev 6.7% bedragen, tegenover de gerapporteerde 10.0%.

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in 2Q23 met 26.2% gestegen, voornamelijk dankzij hogere overheidssubsidies en de verkoop van niet-essentiële activa jaar op jaar. In HY22 boekte Ambev 201 miljoen USD aan opbrengsten in andere bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen. De impact jaar op jaar wordt weergegeven als een scope en heeft geen effect op de voorgestelde interne groeicijfers.

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT & Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT en niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen (miljoen USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
COVID-19 kosten	-4	-	-13	-
Herstructurering	-14	-22	-51	-50
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingverliezen)	10	-19	6	-38
Juridische kosten	-	-19	-	-19
AB InBev Efes-gerelateerde kosten	-1	-	-47	-
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-9	-60	-105	-107
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-1 143	-

De EBIT is exclusief negatieve niet-onderliggende kosten ten bedrage van 60 miljoen USD in 2Q23 en 107 miljoen USD in HY23.

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen in HY22 omvat de non-cash waardevermindering van 1 143 miljoen USD die de vennootschap heeft geboekt op haar investering in AB InBev Efes in 1Q22.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Netto-interestkosten	-838	-824	-1 683	-1 630
Netto-interestkosten voor pensioenen	-19	-21	-37	-42
Periode toerekeningkosten	-185	-202	-336	-385
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	65	47	113	78
Overige financiële resultaten	-275	-283	-501	-540
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 252	-1 283	-2 444	-2 520

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Aanpassing aan marktwaarde		65	-1 078	296
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere		7	-	-120
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)		72	-1 078	176

De niet-onderliggende netto financiële kosten in HY23 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 de beperkte aandelen wordt samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 7.

Tabel 7. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	54.26	61.33	53.17	56.27
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	51.36	51.83	51.36	51.83
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen (miljoen USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Belastingen	721	595	1 244	1 192
Effectieve Aanslagvoet	27.5%	51.9%	26.3%	31.9%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	30.3%	27.8%	28.2%	27.3%

De daling van de genormaliseerde EAV in 2Q23 in vergelijking met 2Q22 en de daling in HY23 in vergelijking met HY22 houden vooral verband met de resultatenmix van de landen.

Tabel 9. Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 597	339	1 692	1 977
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	- 114	1 091	1 006	750
Hyperinflation impacts in underlying profit	- 15	22	- 26	35
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 468	1 452	2 672	2 762

De onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten ondervond in 2Q22 en HY22 een positieve impact van respectievelijk 115 miljoen USD en 152 miljoen USD, en in 2Q23 en HY23 respectievelijk van 29 miljoen USD en 48 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen in verband met belastingverminderingen in Brazilië.

Basis- en onderliggende WPA

Tabel 10. Winst per aandeel (USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Basis-WPA	0.79	0.17	0.84	0.98
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	-0.07	0.54	0.50	0.37
Hyperinflatie impact op WPA	-0.01	0.01	-0.01	0.02
Onderliggende WPA	0.73	0.72	1.33	1.37
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 012	2 016	2 012	2 016

Tabel 11. Belangrijkste drijfveren van de onderliggende WPA in USD				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.90	1.78	3.55	3.54
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-0.01	-0.02	-0.03
Genormaliseerde EBIT	1.90	1.77	3.53	3.51
Netto financiële kosten	-0.62	-0.64	-1.21	-1.25
Belastingen	-0.39	-0.31	-0.65	-0.62
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.15	-0.11	-0.32	-0.29
Hyperinflatie impact op WPA	-0.01	0.01	-0.01	0.02
Onderliggende WPA	0.73	0.72	1.33	1.37
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 012	2 016	2 012	2 016

Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten

Tabel 12. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	2Q22	2Q23	HY22	HY23
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 597	339	1 692	1 977
Minderheidsbelangen	378	269	782	678
Winst	1 975	607	2 474	2 655
Belastingen	721	595	1 244	1 192
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-74	-55	-129	-105
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	1 143	-
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 252	1 283	2 444	2 520
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-72	1 078	-176	703
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	9	60	105	107
Genormaliseerde EBIT	3 811	3 569	7 105	7 072
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 286	1 340	2 477	2 596
Genormaliseerde EBITDA	5 096	4 909	9 583	9 668

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 de onderstaande effecten op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) inkomstenbelasting, (iii) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (iv) niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (v) netto financiële opbrengsten of kosten, (vi) niet-onderliggende netto financiële opbrengsten of kosten, (vii) niet-onderliggende opbrengsten en kosten boven EBIT 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 13. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)		
	HY22	HY23
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	2 474	2 655
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	7 015	7 512
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	9 489	10 167
Verandering in bedrijfskapitaal	-3 339	-4 615
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-195	-192
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-3 823	-3 806
Ontvangen dividenden	50	43
Kasstroom uit operationele activiteiten	2 182	1 597
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-1 939	-2 063
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	-44	-8
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	66	10
Kasstroom uit / (gebruikt voor) investeringsactiviteiten	-1 917	-2 061
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-1 276	-1 923
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-3 452	155
Leasebetalingen	-286	-359
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-378	-696
Kasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	-5 392	-2 823
Netto toename/(afname) van liquide middelen	-5 128	-3 287

In HY23 was er een daling van de liquide middelen met 3 287 miljoen USD vergeleken met een daling van 5 128 miljoen USD in HY22, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 1 597 miljoen USD in HY23 vergeleken met 2 182 miljoen USD in HY22. Die daling was het gevolg van wijzigingen in bedrijfskapitaal voor HY23 in vergelijking met HY22. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2023 en 2022 weerspiegelen hogere bedrijfskapitaalniveaus op het einde van juni dan op het einde van het jaar door seizoensgebondenheid.
- **De netto uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 2 061 miljoen USD in HY23 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 1 917 miljoen USD in HY22. De stijging in de uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten was hoofdzakelijk het gevolg van hogere netto-investeringsuitgaven in HY23 vergeleken met HY22. Ongeveer 33% van de totale kapitaalinvesteringen in HY23 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 49% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 18% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **De netto uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 2 823 miljoen USD in HY23 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 5 392 miljoen USD in HY22. Deze daling is vooral te wijten aan een lagere schuldaflossing in HY23 vergeleken met HY22.

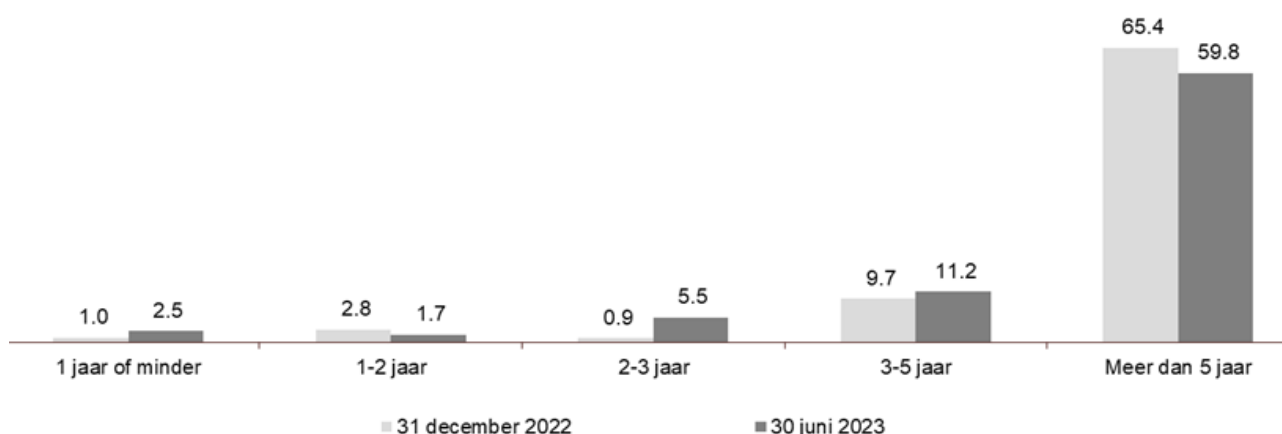
Op 30 juni 2023 bedroeg onze netto schuld 73.8 miljard USD, vergeleken met 69.7 miljard USD op 31 december 2022.

Op 30 juni 2023 was de verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA 3.70x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de netto schuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We blijven inzetten op proactief beheer van onze schuldportefeuille, die voor 96% uit vastrentende schulden bestaat. 42% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en de vervaldagen van onze schulden zijn goed verspreid over de komende jaren.

Op 30 juni 2023 hadden we een totale liquiditeit van 16.9 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 6.8 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min geldkredieten.

Tabel 14. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2023 (miljard USD)



Toelichting

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 organische groei van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois en Corona omvat niet de export naar Australië, waarvoor een eeuwigdurende vergunning werd verleend aan een derde na de verkoop van de Australische activiteiten in 2020. Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór niet-onderliggende elementen. Niet-onderliggende opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. Vanaf 1 januari 2023 worden marktwaardewinsten/(verliezen) op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's gerapporteerd in de niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten). De presentatie van 2022 werd gewijzigd om in lijn te zijn met de presentatie van 2023. Sinds 3Q18 rapporteren we de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de voorlopige resultaten herformuleren op basis van de gewijzigde algemene koopkracht van de lokale munteenheid, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. Deze factoren worden niet meegenomen in de organische berekening. In HY23 rapporteerden we een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 35 miljoen USD. De impact op de onderliggende WPA in HY23 bedroeg -0.02 USD. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 2Q23 en HY23 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 016 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 012 miljoen aandelen voor 2Q22 en HY22.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBev's jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 17 maart 2023. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door een mogelijke verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat, het huidige conflict in Rusland en Oekraïne en de COVID-19-pandemie. 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 samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBev's meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 6, 8, 9, 12 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2023 (2Q23) en het eerste half jaar van 2023 (HY23) 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 2023; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabel 7, 10, 11 en 14 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2023 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals www.bees.com, zijn bedoeld als hulpmiddel om deze inhoud te vinden en zijn niet als verwijzing opgenomen in dit document.

Telefonische conferentie en webcast

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 3 augustus 2023:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 2Q23 & HY23 Webcast](#)

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

Gratis: +1 877-407-8029

Betalend: +1 201-689-8029

Investeerders

Shaun Fullalove

Tel: +1 212 573 9287

E-mail: shaun.fullalove@ab-inbev.com

Maria Glukhova

Tel: +32 16 276 888

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

Cyrus Nentin

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: cyrus.nentin@ab-inbev.com

Media

Fallon Buckelew

Tel: +1 310 592 6319

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

Michaël Cloots

Tel: +32 497 167 183

E-mail: michael.cloots@ab-inbev.com

Over Anheuser-Busch InBev (AB InBev)

Anheuser-Busch InBev (AB 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). Als onderneming dromen we groots om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. We zijn steeds op zoek naar nieuwe manieren om in te spelen op levensmomenten, onze sector verder te ontwikkelen en een betekenisvolle impact te hebben op de wereld. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® en Michelob ULTRA®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiemarkten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 167 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2022 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 57.8 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1: Gesegmenteerde informatie (2Q)

AB InBev Wereldwijd	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	149 729	-	-	-	-2 147	147 583	-1.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	131 107	19	-	-	-2 376	128 750	-1.8%
Opbrengsten	14 793	-20	-870	153	1 065	15 120	7.2%
Kostprijs verkochte goederen	-6 796	12	430	-41	-625	-7 019	-9.2%
Brutowinst	7 997	-8	-440	111	440	8 101	5.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 500	-11	264	-38	-421	-4 707	-9.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	314	-186	-15	1	61	175	47.8%
Genormaliseerde EBIT	3 811	-205	-191	75	80	3 569	2.2%
Genormaliseerde EBITDA	5 096	-205	-263	38	243	4 909	5.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.5%					32.5%	-69 bps

Noord-Amerika	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	27 361	35	-	-	-3 854	23 542	-14.1%
Opbrengsten	4 390	-	-42	-	-395	3 953	-9.0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 785	-1	15	-	27	-1 745	1.5%
Brutowinst	2 604	-1	-28	-	-367	2 208	-14.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 209	-2	14	-	-18	-1 215	-1.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	-	-	3	10	36.0%
Genormaliseerde EBIT	1 402	-3	-14	-	-383	1 003	-27.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 597	-3	-16	-	-389	1 189	-24.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.4%					30.1%	-616 bps

Midden-Amerika	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	37 775	-	-	-	118	37 893	0.3%
Opbrengsten	3 594	-	122	-	368	4 084	10.2%
Kostprijs verkochte goederen	-1 435	1	-39	-	-98	-1 571	-6.8%
Brutowinst	2 159	1	83	-	270	2 513	12.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-874	-8	-35	-	-68	-985	-7.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-14	-	-	-	23	10	-
Genormaliseerde EBIT	1 271	-6	48	-	225	1 538	17.8%
Genormaliseerde EBITDA	1 610	-6	65	-	247	1 916	15.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	44.8%					46.9%	210 bps

Zuid-Amerika	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	36 421	7	-	-	-691	35 737	-1.9%
Opbrengsten	2 626	-	-651	153	615	2 742	23.8%
Kostprijs verkochte goederen	-1 419	-	295	-41	-258	-1 423	-18.4%
Brutowinst	1 207	-	-356	111	357	1 319	30.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-855	-6	205	-38	-232	-926	-27.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	243	-184	-14	1	35	81	59.3%
Genormaliseerde EBIT	595	-190	-165	75	160	475	41.0%
Genormaliseerde EBITDA	820	-190	-221	38	290	737	47.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.2%					26.9%	440 bps

EMEA	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		2Q23	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	22 838	60	-	-	-14	22 884	-0.1%
Opbrengsten	2 140	22	-173	-	259	2 248	12.0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 087	-12	100	-	-208	-1 207	-18.9%
Brutowinst	1 054	10	-74	-	51	1 041	4.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-680	-17	44	-	-9	-662	-1.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	49	-3	-1	-	1	47	2.5%
Genormaliseerde EBIT	423	-9	-31	-	43	426	10.4%
Genormaliseerde EBITDA	692	-9	-52	-	49	680	7.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.3%					30.3%	-134 bps

Azië-Pacific	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		2Q23	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	25 097	-	-	-	2 378	27 475	9.5%
Opbrengsten	1 835	-2	-125	-	266	1 973	14.5%
Kostprijs verkochte goederen	-881	-	58	-	-105	-927	-11.9%
Brutowinst	954	-2	-67	-	161	1 046	17.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-531	1	37	-	-90	-584	-17.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	-	-1	-	-5	21	-17.3%
Genormaliseerde EBIT	449	-1	-31	-	66	483	14.8%
Genormaliseerde EBITDA	620	-1	-41	-	66	645	10.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.8%					32.7%	-113 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		2Q23	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	238	-102	-	-	-84	51	-62.3%
Opbrengsten	208	-41	-	-	-48	119	-28.8%
Kostprijs verkochte goederen	-189	24	2	-	17	-147	10.3%
Brutowinst	19	-17	2	-	-31	-27	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-350	21	-2	-	-4	-336	-1.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	-	1	-	3	7	-
Genormaliseerde EBIT	-330	4	1	-	-32	-357	-9.8%
Genormaliseerde EBITDA	-242	4	2	-	-21	-257	-8.6%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (HY)

AB InBev Wereldwijd	HY22	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	289 074	-	-	- 943	288 131	-0.3%
waarvan AB InBev eigen bieren	251 692	29	-	-1 911	249 810	-0.8%
Opbrengsten	28 027	-39	-1 459	2 804	29 333	10.0%
Kostprijs verkochte goederen	-12 784	21	690	-1 463	-13 536	-11.5%
Brutowinst	15 243	-18	-769	1 340	15 796	8.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-8 616	-16	426	-845	-9 051	-9.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	478	-204	-19	72	327	26.2%
Genormaliseerde EBIT	7 105	-239	-362	567	7 072	8.3%
Genormaliseerde EBITDA	9 583	-239	-524	848	9 668	9.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.2%				33.0%	-29 bps

Noord-Amerika	HY22	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	51 448	51	-	-4 104	47 395	-8.0%
Opbrengsten	8 192	2	-67	-201	7 926	-2.5%
Kostprijs verkochte goederen	-3 349	-2	23	-92	-3 420	-2.7%
Brutowinst	4 844	-	-44	-293	4 506	-6.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-2 279	-28	25	-71	-2 354	-3.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	28	-	-	-10	18	-35.6%
Genormaliseerde EBIT	2 592	-29	-19	-374	2 171	-14.6%
Genormaliseerde EBITDA	2 975	-29	-23	-385	2 539	-13.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.3%				32.0%	-391 bps

Midden-Amerika	HY22	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	72 024	-	-	141	72 164	0.2%
Opbrengsten	6 693	-	173	707	7 573	10.6%
Kostprijs verkochte goederen	-2 625	1	-58	-245	-2 926	-9.3%
Brutowinst	4 068	2	114	463	4 646	11.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 631	-12	-53	-167	-1 863	-10.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-12	-	-	19	8	-
Genormaliseerde EBIT	2 425	-10	62	315	2 792	13.0%
Genormaliseerde EBITDA	3 060	-10	89	355	3 494	11.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	45.7%				46.1%	44 bps

Zuid-Amerika	HY22	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	76 815	-	-	- 791	76 023	-1.0%
Opbrengsten	5 333	-	-964	1 480	5 849	28.0%
Kostprijs verkochte goederen	-2 792	-	405	-562	-2 949	-20.2%
Brutowinst	2 541	-	-558	918	2 900	36.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 609	-13	280	-462	-1 804	-28.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	312	-201	-13	73	171	66.0%
Genormaliseerde EBIT	1 244	-213	-292	529	1 268	52.2%
Genormaliseerde EBITDA	1 666	-213	-409	723	1 766	50.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.2%				30.2%	469 bps

EMEA	HY22	Scope	Wisselkoers-		HY23	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	42 962	104	-	- 224	42 842	-0.5%
Opbrengsten	3 940	38	-336	429	4 070	10.8%
Kostprijs verkochte goederen	-2 000	-20	191	-381	-2 210	-18.9%
Brutowinst	1 939	18	-145	48	1 860	2.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 341	-31	94	-29	-1 307	-2.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	88	-4	-3	2	83	1.9%
Genormaliseerde EBIT	685	-16	-55	21	635	3.1%
Genormaliseerde EBITDA	1 192	-15	-97	63	1 142	5.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.3%				28.1%	-146 bps

Azië-Pacific	HY22	Scope	Wisselkoers-		HY23	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	45 385	-	-	4 204	49 589	9.3%
Opbrengsten	3 471	-6	-262	476	3 679	13.7%
Kostprijs verkochte goederen	-1 655	-	125	-219	-1 750	-13.2%
Brutowinst	1 816	-7	-137	257	1 929	14.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	- 999	4	73	-110	-1 033	-11.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	67	-	-4	-10	53	-15.5%
Genormaliseerde EBIT	884	-3	-68	136	949	15.5%
Genormaliseerde EBITDA	1 232	-3	-91	136	1 273	11.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.5%				34.6%	-84 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY22	Scope	Wisselkoers-		HY23	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	440	-155	-	-168	117	-58.9%
Opbrengsten	399	-73	-3	-87	236	-26.6%
Kostprijs verkochte goederen	-362	42	4	35	-281	10.9%
Brutowinst	36	-31	1	-52	-45	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-756	64	7	-6	-692	-0.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-5	-	1	-2	-6	-
Genormaliseerde EBIT	-725	33	10	-60	-742	-8.6%
Genormaliseerde EBITDA	-541	32	7	-43	-545	-8.5%

Bijlage 3: Geconsolideerde balans

Miljoen US dollar	30 juni 2023	31 december 2022
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	27 181	26 671
Goodwill	116 168	113 010
Immateriële activa	40 973	40 209
Investerings in geassocieerde deelnemingen en joint ventures	4 728	4 656
Beleggingen in effecten	179	175
Uitgestelde belastingvorderingen	2 836	2 300
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	11	11
Te ontvangen belastingen	835	883
Afgeleide financiële instrumenten	62	60
Handels- en overige vorderingen	1 895	1 782
Totaal vaste activa	194 868	189 757
Vlottende activa		
Beleggingen in effecten	85	97
Voorraden	6 839	6 612
Te ontvangen belastingen	912	813
Afgeleide financiële instrumenten	157	331
Handels- en overige vorderingen	6 609	5 330
Liquide middelen en kasequivalenten	6 848	9 973
Activa aangehouden voor verkoop	35	30
Totaal vlottende activa	21 483	23 186
Totaal activa	216 352	212 943
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Geplaatst kapitaal	1 736	1 736
Uitgiftepremies	17 620	17 620
Reserves	18 835	15 218
Overgedragen resultaat	39 269	38 823
Eigen vermogen toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	77 460	73 398
Minderheidsbelangen	11 324	10 880
Totaal eigen vermogen	88 783	84 278
Schulden op meer dan één jaar		
Rentedragende leningen	78 323	78 880
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	1 521	1 534
Uitgestelde belastingverplichtingen	12 003	11 818
Te betalen belastingen	595	610
Afgeleide financiële instrumenten	113	184
Handels- en overige schulden	872	859
Voorzieningen	370	396
Totaal schulden op meer dan één jaar	93 796	94 282
Schulden op ten hoogste één jaar		
Korte termijn schulden bij kredietinstellingen	53	83
Rentedragende leningen	2 524	1 029
Te betalen belastingen	1 263	1 438
Afgeleide financiële instrumenten	6 340	5 308
Handels- en overige schulden	23 347	26 349
Voorzieningen	244	176
Totaal schulden op ten hoogste één jaar	33 773	34 383
Totaal passiva	216 352	212 943

Bijlage 4: Geconsolideerd kasstroomoverzicht

Cijfers over zes maanden eindigend op 30 juni Miljoen US dollar	2023	2022
OPERATIONELE ACTIVITEITEN		
Winst van de periode	2 655	2 474
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	2 595	2 477
Netto financiële kosten/(opbrengsten)	3 223	2 268
Kosten m.b.t. in eigenvermogensinstrumenten afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betalingen	286	237
Winstbelastingen	1 192	1 244
Andere niet-kaselementen	321	-225
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-105	1 014
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	10 167	9 489
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	-1 325	-581
Afname/(toename) van voorraden	-228	-833
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	-3 062	-1 925
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-192	-195
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	5 360	5 955
Betaalde interesten	-2 322	-2 082
Ontvangen interesten	512	177
Ontvangen dividenden	43	50
Betaalde winstbelastingen	-1 996	-1 918
Kasstroom uit operationele activiteiten	1 597	2 182
INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Verwerving van materiële vaste activa en immateriële activa	-2 107	-2 002
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en immateriële activa	44	63
Verkoop/(verwerving) van dochterondernemingen, na aftrek van afgestane/verworven liquide middelen	-8	-44
Ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van overige activa	10	66
Kasstroom uit / (gebruikt voor) investeringsactiviteiten	-2 061	-1 917
FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-3	-52
Opnames van leningen	181	68
Terugbetaling van leningen	-26	-3 520
Netto financiële kas(kosten)/opbrengsten, andere dan interesten	-693	-326
Terugbetaling van leaseverplichtingen	-359	-286
Uitgekeerde dividenden	-1 923	-1 276
Kasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	-2 823	-5 392
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	-3 287	-5 128
Netto liquide middelen (inclusief korte termijn schulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	9 890	12 043
Impact wisselkoersfluctuaties	191	-18
Netto liquide middelen (inclusief korte termijn schulden bij kredietinstellingen) op het einde van de periode	6 794	6 897