

Brussel - 8 mei 2024 - 7u00 CET

 Gereguleerde informatie<sup>1</sup>

# AB InBev publiceert resultaten voor het eerste kwartaal van 2024

**Consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 5.4%, grotere marges en 16% groei van de onderliggende WPA**

*“De sterkte van de biercategorie, onze gediversifieerde globale voetafdruk en het aanhoudend momentum van onze megamerken hebben ervoor gezorgd dat we dit kwartaal opnieuw een toename van zowel de opbrengsten als de winst kenden. De resultaten zijn bemoedigend om het jaar mee te starten, en de consistente uitvoering door onze teams en partners versterkt onze overtuiging dat we onze groeiambities in 2024 zullen bereiken.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev*

## Totale opbrengsten

+ 2.6%

De opbrengsten stegen met 2.6%, waarbij de opbrengst per hl met 3.3% toenam.

Een **stijging met 6.7%** van de gecombineerde opbrengsten van onze megamerken, hoofdzakelijk dankzij de groei van Corona met 15.5% buiten de thuismarkt.

**Ongeveer 70%** van de inkomsten gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van BEES 3.6 miljoen bedroeg.

**Ongeveer 130 miljoen USD** aan opbrengsten gegenereerd via ons digitale direct-to-consumer ecosysteem.

## Totaal volume

- 0.6%

De totale volumes namen met 0.6% af, waarbij het volume eigen bieren met 1.3% daalde en het volume niet-bieren met 3.5% steeg.

## Genormaliseerde EBITDA

+ 5.4%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 5.4% tot 4 987 miljoen USD, waarbij de genormaliseerde EBITDA-marge met 90 basispunten steeg tot 34.3%.

## Onderliggende winst

1 509 miljoen USD

De onderliggende winst (winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief niet-onderliggende opbrengsten en kosten en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 509 miljoen USD in 1Q24, tegenover 1 310 miljoen USD in 1Q23.

## Onderliggende WPA

0.75 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.75 USD in 1Q24, een stijging tegenover 0.65 USD in 1Q23.

<sup>1</sup>Bijgaande 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. Zie pagina 13 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

## Commentaar van het management

### Consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 5.4%, grotere marges en 16% groei van de onderliggende WPA

De opbrengsten stegen met 2.6%, waarbij er in ongeveer 75% van onze markten opbrengstengroei was. De opbrengstengroei werd gedreven door een stijging van de opbrengsten per hl met 3.3% als gevolg van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De volumes namen met 0.6% af doordat de groei in de regio's Midden-Amerika, Zuid-Amerika, Afrika en Europa teniet werd gedaan door de resultaten in APAC en Noord-Amerika. De EBITDA steeg met 5.4%, waarbij een gedisciplineerd beheer van de overheadkosten hogere verkoop- en marketinginvesteringen in onze merken en een uitbreiding van de EBITDA-marge met 90 basispunten mogelijk maakte. De onderliggende WPA bedroeg 0.75 USD, een stijging van 16% tegenover 1Q23, hoofdzakelijk dankzij de nominale EBITDA-groei en de continue optimalisatie van onze activiteiten.

### 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:**  
 We behaalden een groei in totale volumes en wonnen marktaandeel in het merendeel van onze markten, volgens onze schattingen.
- 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**  
 BEES was goed voor 11.3 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (BKW), een stijging met 23% ten opzichte van 1Q23, waarbij ongeveer 70% van onze inkomsten werd gegenereerd via B2B digitale kanalen. BEES Marketplace is beschikbaar op 19 markten en bracht ongeveer 465 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging van 47% ten opzichte van 1Q23.
- 3 Optimalisatie van onze activiteiten:**  
 De onderliggende WPA steeg met 16% tot 0.75 USD, hoofdzakelijk dankzij de nominale groei van de EBITDA, de verbetering van de marge en de optimalisatie van onze netto financiële kosten.

#### 1 Leiderschap en groei van de categorie

We maken gebruik van onze vijf bewezen en repliceerbare hefboomen om categorie-uitbreiding te stimuleren. Onze prestaties, op het vlak van elk van deze hefboomen, werden in de eerste plaats gedreven door onze megamerken, die het merendeel van onze opbrengsten vertegenwoordigen en voor een stijging van de opbrengsten met 6.7% zorgden.

- Categorieparticipatie:** Door in te zetten op innovaties op het vlak van merken, verpakkingen en smaken, steeg het percentage consumenten dat onze merkenportefeuille kocht op ongeveer 40% van onze markten, volgens onze schattingen. De toename werd vooral gedreven door vrouwelijke consumenten op de belangrijkste markten in Latijns-Amerika en Europa.
- Core-superioriteit:** Onze portefeuille pilsmerken kende een lage eencijferige opbrengstengroei, hoofdzakelijk dankzij een tweecijferige groei in Zuid-Afrika, Colombia en de Dominicaanse Republiek.

- **Ontwikkeling van gelegenheden:** Onze wereldwijde portefeuille alcoholvrije bieren kende een opbrengstengroei van bijna 20% onder impuls van Corona Cero en Budweiser Zero. De combinatie van onze digitale direct-to-consumer (DTC) producten en onze megamerken creëert nieuwe consumptiegelegenheden. In Brazilië voerde Zé Delivery een campagne rond carnaval gericht op het faciliteren van thuishoevenementen met in-app promoties, terwijl de ervaring buitenshuis werd verbeterd met toegang tot exclusieve festivalevenementen.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-biermerken kende een lage eencijferige opbrengstengroei onder impuls van onze wereldwijde merken en kende een tweecijferige groei van andere lokale megamerken zoals Leffe in Europa en Spaten in Brazilië. Onze wereldwijde merken noteerden een opbrengstengroei van 5.2% buiten hun thuismarkten onder leiding van Corona, dat met 15.5% groeide.
- **Niet-bieren:** Onze wereldwijde niet-bieractiviteiten genereerden ongeveer 320 miljoen USD aan inkomsten, met een lage eencijferige volumegroei ten opzichte van 1Q23, aangezien de wereldwijde groei gedeeltelijk teniet werd gedaan door de zwakke sector voor seltzer op moutbasis in de VS. De groei was voornamelijk te danken aan onze portefeuilles van kant-en-klare sterke dranken en gearomatiseerde moutdranken in de VS en de steeds betere resultaten van Brutal Fruit in Afrika.

## 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 31 maart 2024 is BEES beschikbaar op 26 markten, waarbij in 1Q24 ongeveer 70% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. BEES had 3.6 miljoen maandelijks actieve gebruikers in 1Q24 en bracht 11.3 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (BKW) op, een toename met respectievelijk 16% en 23% ten opzichte van 1Q23.

BEES Marketplace is beschikbaar in 19 markten, genereerde 7.3 miljoen bestellingen en bracht 465 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een toename met respectievelijk 35% en 47% ten opzichte van 1Q23.

- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel DTC ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde ongeveer 350 miljoen USD aan opbrengsten. Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa en PerfectDraft zijn beschikbaar op 21 markten, genereerden 18.1 miljoen online bestellingen en ongeveer 130 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met iets meer dan 10% in vergelijking met 1Q23.

## 3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** Onze onderliggende WPA bedroeg 0.75 USD, een stijging met 16% tegenover 1Q23, hoofdzakelijk dankzij de nominale groei van de EBITDA, de verbetering van de marge en de aanhoudende optimalisatie van onze netto financiële kosten. We blijven onze schuldenlast proactief beheren. In april 2024 voltooiden we een terugkoopbod in contanten van 2.5 miljard USD voor uitstaande obligaties volgend op de uitgifte van 4 miljard Euro en 1 miljard USD aan nieuwe obligaties in maart 2024. Door deze transacties konden we de looptijd van onze schulden verlengen en ervoor zorgen dat onze gewogen gemiddelde coupon op de brutoschuld op ongeveer 4% bleef. Dankzij de verhoogde flexibiliteit in onze keuzes voor kapitaaltoewijzingen, voltooiden we ons op 31 oktober 2023 aangekondigde aandelen terugkoopplan ten belope van 1 miljard USD en realiseerden we een bijkomende terugkoop van aandelen van Altria voor 200 miljoen USD.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Op het vlak van Klimaatactie, bedroeg onze Scope 1 en 2 uitstoot per geproduceerde hectoliter in 1Q24 4.25 kgCO<sub>2</sub>e, een daling met ongeveer 6% ten opzichte van 1Q23. Rond Waterbeheer blijven we werken aan ons doel om een efficiëntieratio voor watergebruik van 2.5 hl per hl te bereiken tegen 2025, dankzij een efficiëntieratio van 2.55 hl/hl in 1Q24 tegenover 2.56 hl/hl in 1Q23. Samenwerking is essentieel om een duurzamere toekomst te bereiken: dit kwartaal werden we door CDP uitgeroepen tot een toonaangevende "Leider op het vlak van Leveranciersengagement" voor 2023.

## **Op een toekomst met meer momenten om te vieren**

Ons bedrijf kende dit kwartaal opnieuw een rendabele groei, met een stijging van de EBITDA met 5.4%, een groei van de marge met 90 basispunten en een tweecijferige stijging van de onderliggende WPA. We doen investeringen op lange termijn en blijven bouwen aan ons platform om waarde te creëren voor onze stakeholders. De biercategorie is groot en blijft groeien, en dankzij onze unieke wereldwijde leiderschapsvoordelen, onze repliceerbare groeifactoren en onze superieure winstgevendheid bevinden we ons in een uitstekende positie om ons doel te verwezenlijken om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren.

## Vooruitzichten voor 2024

---

- (i) **Algemeen resultaat:** We verwachten een stijging van onze EBITDA in lijn met onze vooruitzichten op middellange termijn, namelijk tussen 4 en 8%. De vooruitzichten voor FY24 weerspiegelen onze huidige inschatting van de inflatie en andere macro-economische omstandigheden.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten tussen 220 en 250 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de valuta- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY24 ongeveer 4% zal bedragen.
- (iii) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV voor FY24 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 4.0 en 4.5 miljard USD zullen bedragen in FY24.

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

	1Q23	1Q24	Interne groei
<b>Volumes (duizend hls)</b>	<b>140 548</b>	<b>139 536</b>	<b>-0.6%</b>
AB InBev eigen bieren	121 060	119 387	-1.3%
Niet-biervolumes	18 587	19 230	3.5%
Producten van derden	901	919	2.0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 213</b>	<b>14 547</b>	<b>2.6%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>7 696</b>	<b>7 894</b>	<b>2.7%</b>
Brutomarge	54.1%	54.3%	3 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 759</b>	<b>4 987</b>	<b>5.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.5%	34.3%	90 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>3 503</b>	<b>3 642</b>	<b>5.0%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	24.6%	25.0%	56 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 639	1 091	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 310</b>	<b>1 509</b>	
Winst per aandeel (USD)	0.81	0.54	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>0.65</b>	<b>0.75</b>	

**Tabel 2. Volumes (duizend hls)**

	1Q23	Scope	Interne groei	1Q24	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	23 853	- 155	-2 345	21 353	-9.9%	-11.1%
Midden-Amerika	34 271	- 5	1 424	35 690	4.2%	4.5%
Zuid-Amerika	40 286	-	61	40 347	0.2%	-0.6%
EMEA	19 958	-	1 072	21 030	5.4%	4.8%
Azië-Pacific	22 114	-	-1 069	21 045	-4.8%	-4.7%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	66	-	4	70	5.7%	7.5%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>140 548</b>	<b>- 160</b>	<b>- 853</b>	<b>139 536</b>	<b>-0.6%</b>	<b>-1.3%</b>

## Prestaties op de belangrijkste markten

---

### Verenigde Staten: Hoge eencijferige opbrengstendaling geïmpacteerd door volumeresultaten

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten daalden met 9.1% en de opbrengst per hl steeg met 1.1% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 13.7%, hoofdzakelijk als gevolg van de volumedaling van Bud Light. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 10.1% doordat de leveringen in 1Q24 een aanpassing kenden na de grotere afnames in december 2023. De EBITDA daalde met 17.9%, waarbij de opbrengstresultaten en steunmaatregelen voor onze groothandelspartners gedeeltelijk gecompenseerd werden door initiatieven op het vlak van productiviteit.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef veerkrachtig, waarbij de verkoop in USD bleef groeien, volgens Circana. Ons aandeel op de biermarkt bleef gestaag groeien. Hoewel de volumes pilsbieren daalden, bleven de volumes van onze Above Core megamerken groeien. Bij onze niet-biermerken kende onze portefeuille kant-en-klare sterke dranken een sterke tweecijferige volumegroei, wat beter is dan de sector.

### Mexico: Gemiddelde eencijferige opbrengsten- en winstgroei met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:** We noteerden een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei, wat in lijn is met de sector, dankzij de gefaseerde impact van een vroeger Paasfeest. De EBITDA kende een gemiddelde eencijferige groei en de marge bleef verder stijgen.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze Core-merken kenden een gemiddelde eencijferige volumegroei en onze portefeuille Above Core-merken bleef groeien, vooral dankzij de sterke prestaties van Modelo en Pacifico. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, en ons digitale DTC-platform TaDa heeft nu 100 000 maandelijks actieve gebruikers en handelde in maart meer dan 350 000 bestellingen af.

### Colombia: Recordvolumes leverden tweecijferige opbrengstengroei en hoge eencijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten kenden een groei van rond de 15%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes noteerden een gemiddelde eencijferige groei en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel bleef stijgen. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei omdat de opbrengstengroei deels tenietgedaan werd door verwachte ongunstige valutaschommelingen.
- **Commerciële hoogtepunten:** Dankzij de consistente implementatie van onze hefboomen om de biercategorie uit te breiden, blijft de categorie groeien en bereiken zowel de categorie als onze volumes tijdens het eerste kwartaal een nieuw record. Onze prestaties zijn vooral te danken aan onze portefeuille pilsbieren, die een opbrengstengroei kenden van ongeveer 15%, met sterke resultaten van Aguila. De volumes van onze premium- en superpremiummerken stegen met meer dan 20%, vooral dankzij Corona.

### Brazilië: Recordvolumes leverden gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei met verbetering van de marge met 311 basispunten

- **Bedrijfsresultaten:** We realiseerden een opbrengstengroei van 5.8%, met een groei van de opbrengst per hl van 1.4%, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De totale volumes namen met 4.4% toe, waarbij

de biervolumes een groei van 3.6% kenden, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector. Het volume niet-bieren steeg met 6.5%. De EBITDA nam met 16.9% toe, en de marge groeide met 311 basispunten.

- **Commerciële hoogtepunten:** Onze premium- en super premiummerken bleven het uitzonderlijk goed doen met een lage tweecijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Corona en Spaten, en leverden recordhoge totale volumes in het eerste kwartaal. Onze portefeuille Core-merken bleef gezond, met een lage eencijferige groei van de volumes. Ons digitale DTC-platform, Zé Delivery, genereerde meer dan 16 miljoen bestellingen, een toename met 11% in vergelijking met vorig jaar, met een stijging van de BKW met 12%.

## Europa: Hoge eencijferige opbrengstengroei en sterke tweecijferige winstgroei met margeherstel

- **Bedrijfsresultaten:** We noteerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en een aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei, gedreven door een beter resultaat dan de sector in meer dan 80% van onze sleutelmarkten, volgens onze schattingen, en gedreven door de gefaseerde impact van een vroeger Paasfeest. De EBITDA noteerde een sterke tweecijferige groei met een margeherstel, mede dankzij de opbrengstengroei en kostenefficiënties.
- **Commerciële hoogtepunten:** We bleven onze portefeuille in Europa premiumiseren, waarbij onze premium- en super premiummerken nu goed zijn voor ongeveer 56% van onze opbrengsten. Onze megamerken kenden een tweecijferige opbrengstengroei onder impuls van Corona. Corona Cero, de wereldwijde biersponsor van de Olympische Spelen, is nu beschikbaar in 22 markten in Europa en noteerde een sterke tweecijferige opbrengstengroei.

## Zuid-Afrika: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei dankzij volumes op recordhoogte, met verbetering van de marge

- **Bedrijfsresultaten:** We noteerden een opbrengstengroei van rond de 15%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en een aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een gemiddelde eencijferige groei, waardoor we het volgens onze schattingen beter blijven doen dan de sector zowel voor de bieren als de niet-bieren. De EBITDA steeg met ongeveer 25%, met een verbetering van de marge.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze groei zette zich door, waarbij onze volumes tijdens het eerste kwartaal opnieuw recordhoogtes bereikten en het marktaandeel van onze portefeuille bleef groeien volgens onze schattingen, zowel voor bier als voor alcoholische dranken in hun geheel. Onze prestaties waren voornamelijk te danken aan onze super-premiumportefeuille, waarvan de volumes met tweecijferige groei toenamen onder impuls van Corona en Stella Artois, en aan de blijvende sterke resultaten van onze Core-merken, die een tweecijferige opbrengstengroei noteerden.

## China: Aanhoudende premiumisering met verbetering van de marge ondanks een zwakke sector

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten daalden met 2.7% terwijl de opbrengst per hl met 3.7% steeg dankzij de aanhoudende premiumisering. De totale volumes daalden met 6.2%, in lijn met de sector volgens onze schattingen, als gevolg van de heropstart van verkoopkanalen in 1Q23 en ongunstige weersomstandigheden in maart 2024. De EBITDA nam met 0.5% toe, waarbij de marge met 137 basispunten groeide.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven in onze commerciële strategie investeren, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie. Onze premiummerken bleven hun



volumes vergroten, gedreven door Budweiser, en het aandeel van ons totale volume dat door onze premium en superpremium portefeuille werd gegenereerd, steeg met 250 basispunten.

## Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten noteerden een gemiddelde eencijferige daling, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De totale volumes kenden een hoge eencijferige daling als gevolg van een zwakke sector en de vergelijking met de sterke resultaten in 1Q23.
- **Peru:** We noteerden een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl, voornamelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei, met een toename van het marktaandeel van de alcoholhoudende dranken als geheel, dankzij de goede resultaten van ons toonaangevende Core-merk Pilsen Callao.
- **Ecuador:** De opbrengsten kenden een lage tweecijferige groei en de volumes noteerden een tweecijferige groei, waarbij het marktaandeel van de alcoholhoudende dranken als geheel bleef stijgen. Onze groei was vooral te danken aan onze Core-biermerken, die voor een volumetoename van rond de 15% zorgden.
- **Argentinië:** De volumes kenden een daling van bijna 20%, aangezien de algemene consumentenvraag beïnvloed werd door de inflatiedruk. Voor FY24 werd de definitie van interne opbrengstengroei in Argentinië aangepast zodat de prijsstijgingen beperkt worden tot maximaal 2% per maand (26.8% jaar-op-jaar). Op die basis kenden de opbrengsten een lage eencijferige groei.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden onze biervolumes een groei van bijna 20%, mede dankzij gunstige vergelijkbare cijfers door de impact op de sector in 1Q23 van tijdelijke tekorten aan deviezen. De opbrengsten stegen meer dan 80%, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. Op onze andere markten in Afrika noteerden de totale inkomsten een hoge eencijferige stijging, onder impuls van Zambia, Botswana, Tanzania en Oeganda.
- **Zuid-Korea:** We noteerden een gemiddelde eencijferige totale opbrengstengroei, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes noteerden een gemiddelde eencijferige daling, wat beter is dan de zwak presterende sector, waarvan de resultaten beïnvloed werden door de vergelijking met de sterke resultaten in 1Q23. Onze resultaten werden gedreven door Cass, dat marktaandeel won in zowel on-premise als in-home kanalen.

## Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	1Q23	1Q24	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 213</b>	<b>14 547</b>	<b>2.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6 517	-6 653	-2.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 696</b>	<b>7 894</b>	<b>2.7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 344	-4 435	-1.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	152	183	18.3%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)</b>	<b>3 503</b>	<b>3 642</b>	<b>5.0%</b>
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT (incl. waardevermindingsverliezen)	-46	-29	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 237	-1 187	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	375	-309	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	50	57	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	104	
Belastingen	-597	-794	
<b>Winst</b>	<b>2 048</b>	<b>1 485</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	409	393	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 639	1 091	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 759</b>	<b>4 987</b>	<b>5.4%</b>
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 310</b>	<b>1 509</b>	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in 1Q24 18.3% gestegen, voornamelijk dankzij hogere overheidssubsidies en de verkoop van niet-essentiële activa.

### 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)

	1Q23	1Q24
Herstructurering	-27	-31
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindingsverliezen)	-19	2
<b>Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat</b>	<b>-46</b>	<b>-29</b>
<b>Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen</b>	<b>-</b>	<b>104</b>

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van 1Q24 houdt rekening met de impact van het toepassen door onze geassocieerde deelneming Anadolu Efes van boekhoudkundige correcties met betrekking tot hyperinflatie overeenkomstig IAS 29 op hun resultaten voor 2023.

## Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)		
	1Q23	1Q24
Netto-interestkosten	-806	-714
Netto-interestkosten voor pensioenen	-21	-22
Periode toerekeningkosten	-183	-191
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	31	36
Overige financiële resultaten	-257	-296
<b>Netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>-1 237</b>	<b>-1 187</b>

## Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)		
	1Q23	1Q24
Aanpassing aan marktwaarde	375	-243
Winst/verlies op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-	-66
<b>Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>375</b>	<b>-309</b>

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 1Q24 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB, en een verlies van 66 miljoen USD uit de waardevermindering van financiële investeringen.

Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van ons op aandelen gebaseerde betalingsprogramma, 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		
	1Q23	1Q24
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	56.27	58.42
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	61.33	56.46
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5

## Belastingen

Tabel 8. Belastingen (miljoen USD)		
	1Q23	1Q24
Belastingen	597	794
Effectieve Aanslagvoet	23.0%	37.5%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	26.8%	27.0%

De effectieve aanslagvoet voor 1Q24 werd negatief beïnvloed door de niet-afrekbare verliezen van afgeleide financiële instrumenten die verband houden met de afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en van de aandelen die zijn uitgegeven in een transactie die verband houdt met de combinaties met Grupo Modelo en SAB, terwijl de effectieve aanslagvoet voor 1Q23 positief werd beïnvloed door de niet-belastbare winsten op deze afgeleide financiële instrumenten.

Bovendien omvat de effectieve aanslag voor 1Q24 240 miljoen USD (4.5 miljard ZAR) aan niet-onderliggende belastingen als gevolg van de oplossing in 1Q24 voor de Zuid-Afrikaanse belastingaangelegenheden beschreven in Toelichting 29 Voorwaardelijke gebeurtenissen en verplichtingen van de 2023 Geconsolideerde Jaarrekening.

Tabel 9. Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)		
	1Q23	1Q24
<b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 639</b>	<b>1 091</b>
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	- 342	363
Hyperinflatie impact op onderliggende winst	13	55
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 310</b>	<b>1 509</b>

## Basis- en onderliggende WPA

Tabel 10. Winst per aandeel (USD)		
	1Q23	1Q24
<b>Basis-WPA</b>	<b>0.81</b>	<b>0.54</b>
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	-0.18	0.18
Hyperinflatie impact op WPA	0.01	0.03
<b>Onderliggende WPA</b>	<b>0.65</b>	<b>0.75</b>
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 015	2 007

Tabel 11. Belangrijkste drijfveren van de onderliggende WPA (USD)		
	1Q23	1Q24
<b>Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie</b>	<b>1.76</b>	<b>1.83</b>
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.02	-0.01
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>1.74</b>	<b>1.81</b>
Netto financiële kosten	-0.61	-0.59
Belastingen	-0.30	-0.33
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.18	-0.17
Hyperinflatie impact op WPA	0.01	0.03
<b>Onderliggende WPA</b>	<b>0.65</b>	<b>0.75</b>
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 015	2 007

## 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)		
	1Q23	1Q24
<b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 639</b>	<b>1 091</b>
Minderheidsbelangen	409	393
<b>Winst</b>	<b>2 048</b>	<b>1 485</b>
Belastingen	597	794
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-50	-57
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-104
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 237	1 187
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-375	309
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardevermindervingsverliezen)	46	29
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>3 503</b>	<b>3 642</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 255	1 344
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 759</b>	<b>4 987</b>

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

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met 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.

## 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. Voor FY24 werd de definitie van interne opbrengstengroei zo aangepast dat de prijsstijgingen in Argentinië beperkt worden tot maximaal 2% per maand (26.8% jaar-op-jaar). Alle elementen die verband houden met de resultatenrekening worden overeenkomstig aangepast in de berekeningen van de interne groei via wijzigingen van de scope. Wijzigingen van de scope vertegenwoordigen ook 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, Corona en Michelob Ultra 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. 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 slotkoersen van de relevante periode. In 1Q24 rapporteerden we een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 55 miljoen USD. De impact op de basiswinst per aandeel was -0.03 USD in 1Q24. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 1Q24 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 007 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 015 miljoen aandelen voor 1Q23.

### 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 InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 11 maart 2024. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door een mogelijke verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat, onder meer door de huidige conflicten in Rusland en Oekraïne en het Midden-Oosten, waaronder het conflict in de Rode Zee. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen. De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 6, 8, 9 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2024 (1Q24) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2024; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens in tabel 7, 10 en 11 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2024 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.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 woensdag 8 mei 2024:

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

#### Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 1Q24 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 9.287

E-mail: [shaun.fullalove@ab-inbev.com](mailto:shaun.fullalove@ab-inbev.com)

##### Ekaterina Baillie

Tel: +32 16 276 888

E-mail: [ekaterina.baillie@ab-inbev.com](mailto:ekaterina.baillie@ab-inbev.com)

##### Cyrus Nentin

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: [cyrus.nentin@ab-inbev.com](mailto:cyrus.nentin@ab-inbev.com)

#### Media

##### Media Relations

E-mail: [media.relations@ab-inbev.com](mailto:media.relations@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®, Stella Artois® en Michelob Ultra®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden® en Leffe®; 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 155 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2023 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 59.4 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

## Bijlage 1: Gesegmenteerde informatie

<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>1Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>1Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	140 548	- 160	-	- 853	139 536	-0.6%
waarvan AB InBev eigen bieren	121 060	- 150	-	-1 524	119 387	-1.3%
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 213</b>	<b>1 310</b>	<b>-1 348</b>	<b>372</b>	<b>14 547</b>	<b>2.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6 517	- 624	655	- 166	-6 653	-2.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 696</b>	<b>686</b>	<b>- 693</b>	<b>207</b>	<b>7 894</b>	<b>2.7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 344	- 389	361	- 62	-4 435	-1.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	152	-2	4	29	183	18.3%
Genormaliseerde EBIT	3 503	295	- 329	173	3 642	5.0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 759</b>	<b>391</b>	<b>- 419</b>	<b>255</b>	<b>4 987</b>	<b>5.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.5%				34.3%	90 bps

<b>Noord-Amerika</b>	<b>1Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>1Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	23 853	- 155	-	-2 345	21 353	-9.9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 973</b>	<b>- 37</b>	<b>2</b>	<b>- 346</b>	<b>3 593</b>	<b>-8.8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 675	21	- 1	111	-1 544	6.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 298</b>	<b>- 16</b>	<b>1</b>	<b>- 234</b>	<b>2 049</b>	<b>-10.3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 138	17	- 1	37	-1 085	3.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	8	-	-	-20	-12	-
Genormaliseerde EBIT	1 168	1	-	- 218	951	-18.6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 350</b>	<b>- 1</b>	<b>1</b>	<b>- 224</b>	<b>1 126</b>	<b>-16.6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.0%				31.3%	-293 bps

<b>Midden-Amerika</b>	<b>1Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>1Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	34 271	- 5	-	1 424	35 690	4.2%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 489</b>	<b>- 4</b>	<b>289</b>	<b>278</b>	<b>4 051</b>	<b>8.0%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 355	- 7	- 115	- 109	-1 586	-8.0%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 133</b>	<b>- 11</b>	<b>174</b>	<b>169</b>	<b>2 465</b>	<b>8.0%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	- 878	4	- 71	- 20	- 965	-2.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-2	7	1	6	12	-
Genormaliseerde EBIT	1 254	-	104	155	1 512	12.3%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 578</b>	<b>7</b>	<b>133</b>	<b>168</b>	<b>1 886</b>	<b>10.6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	45.2%				46.6%	111 bps

<b>Zuid-Amerika</b>	<b>1Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>1Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	40 286	-	-	61	40 347	0.2%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 107</b>	<b>1 349</b>	<b>-1 383</b>	<b>159</b>	<b>3 233</b>	<b>5.1%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 526	- 630	602	- 32	-1 586	-2.1%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 581</b>	<b>719</b>	<b>- 780</b>	<b>127</b>	<b>1 647</b>	<b>8.0%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	- 878	- 410	378	- 32	- 941	-3.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	90	-9	14	21	116	23.5%
Genormaliseerde EBIT	793	301	- 388	116	821	14.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 029</b>	<b>392</b>	<b>- 480</b>	<b>144</b>	<b>1 084</b>	<b>14.2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.1%				33.5%	281 bps

EMEA	1Q23	Wisselkoers-			1Q24	Interne groei
		Scope	effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	19 958	-	-	1 072	21 030	5.4%
<b>Opbrengsten</b>	<b>1 823</b>	<b>2</b>	<b>- 195</b>	<b>298</b>	<b>1 927</b>	<b>16.3%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 004	-1	127	- 158	-1 036	-15.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>819</b>	<b>-</b>	<b>- 67</b>	<b>140</b>	<b>892</b>	<b>17.0%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	- 645	- 1	36	- 4	- 614	-0.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	35	-	-3	11	44	32.4%
Genormaliseerde EBIT	209	-	-34	147	322	70.4%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>462</b>	<b>-</b>	<b>- 55</b>	<b>162</b>	<b>569</b>	<b>35.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	25.3%				29.5%	409 bps

Azië-Pacific	1Q23	Wisselkoers-			1Q24	Interne groei
		Scope	effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	22 114	-	-	-1 069	21 045	-4.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>1 705</b>	<b>-</b>	<b>-63</b>	<b>-8</b>	<b>1 634</b>	<b>-0.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	- 823	-7	28	38	- 763	4.6%
<b>Brutowinst</b>	<b>883</b>	<b>-7</b>	<b>-35</b>	<b>30</b>	<b>871</b>	<b>3.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	- 449	-	16	-12	-445	-2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	32	-	-1	-5	26	-16.9%
Genormaliseerde EBIT	465	-7	-19	13	452	2.7%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>628</b>	<b>-7</b>	<b>-25</b>	<b>20</b>	<b>616</b>	<b>3.3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.8%				37.7%	138 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	1Q23	Wisselkoers-			1Q24	Interne groei
		Scope	effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	66	-	-	4	70	5.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>117</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-9</b>	<b>109</b>	<b>-7.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-134	-	12	-16	-138	-11.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>-18</b>	<b>-</b>	<b>13</b>	<b>-25</b>	<b>-29</b>	<b>-</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-356	1	2	-31	-385	-8.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-12	-	-8	17	-3	-
Genormaliseerde EBIT	-386	1	8	-39	-417	-10.2%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-288</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>-16</b>	<b>-295</b>	<b>-5.4%</b>