

Brussel – 31 oktober 2023 - 7:00u CET

 Gereguleerde informatie / Voorkennis¹

AB InBev publiceert resultaten voor het derde kwartaal van 2023

Aanhoudend wereldwijd momentum, gedeeltelijk gematigd door resultaten in de VS, leidde tot gemiddelde eencijferige opbrengsten- en winstgroei

“De kracht van onze wereldwijde aanwezigheid zorgde dit kwartaal opnieuw voor opbrengsten- en winstgroei. De opbrengsten stegen met 5.0% en de EBITDA nam met 4.1% toe. We blijven investeren in onze strategische prioriteiten op lange termijn.” - Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Totale opbrengsten

+5.0%

De opbrengsten stegen met 5.0% in 3Q23, waarbij de opbrengsten per hl met 9.0% toenamen, en met 8.3% in 9M23, waarbij de opbrengsten per hl met 10.1% stegen.

Een **stijging met 15.1%** van de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois, Corona en Michelob Ultra buiten hun thuismarkten in 3Q23, en 16.2% in 9M23.

Ongeveer 66% van de inkomsten gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van BEES tot 3.4 miljoen steeg.

Meer dan 125 miljoen USD aan opbrengsten via ons digitale direct-to-consumer ecosysteem.

Totaal volume

-3.4%

De totale volumes namen in 3Q23 met 3.4% af, waarbij het volume eigen bieren met 4.0% daalde en het volume niet-bieren met 1.4% steeg. De totale volumes namen in 9M23 met 1.4% af, waarbij het volume eigen bieren met 1.9% daalde en het volume niet-bieren met 1.8% steeg.

Genormaliseerde EBITDA

+4.1%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 4.1% in 3Q23 tot 5 431 miljoen USD, met een inkrimping van de genormaliseerde EBITDA-marge met 29 basispunten tot 34.9%. De genormaliseerde EBITDA steeg met 7.3% in 9M23 tot 15 099 miljoen USD, met een inkrimping van de genormaliseerde EBITDA-marge met 31 basispunten tot 33.6%. De cijfers van de genormaliseerde EBITDA voor 9M22 houden rekening met een impact van 201 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië.

Onderliggende winst

1 735 miljoen USD

De onderliggende winst (winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief niet-onderliggende elementen en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 735 miljoen USD in 3Q23 vergeleken met 1 682 miljoen USD in 3Q22, en 4 497 miljoen USD in 9M23 tegenover 4 354 miljoen USD in 9M22.

Onderliggende WPA

0.86 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.86 USD in 3Q23, een toename tegenover 0.84 USD in 3Q22 en bedroeg 2.23 USD in 9M23, een stijging tegenover 2.16 USD in 9M22.

Kapitaalallocatie

3 miljard USD Schuldaflossing	1 miljard USD Aandeleninkoopprogramma
----------------------------------	--

De vennootschap heeft een terugkoopbieding in cash voor een maximale totale aankoopprijs van 3 miljard USD van uitstaande obligaties goedgekeurd en de Raad van Bestuur van AB InBev heeft een aandeleninkoopprogramma van 1 miljard USD goedgekeurd dat binnen de volgende 12 maanden zal worden uitgevoerd. Meer details vindt u in het gedeelte Recente Gebeurtenissen op pagina 15.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op voorkennis in de zin van Verordening (EU) nr. 596/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende marktmisbruik, evenals gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die mogen worden verhandeld op een gereguleerde markt. Zie pagina 16 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Commentaar van het management

Aanhoudend wereldwijd momentum, gedeeltelijk gematigd door resultaten in de VS, leidde tot gemiddelde eencijferige opbrengsten- en winstgroei

We tekenden een opbrengstengroei op van 5.0%, waarbij er op ongeveer 80% 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 daalden met 3.4%, daar de groei in de regio's Midden-Amerika, Afrika en APAC voornamelijk werd gematigd door de resultaten in de VS en de zwakke sector in Europa. De EBITDA steeg met 4.1% met een inkrimping van de marge met 29 basispunten, waarbij een gedisciplineerd beheer van de overheadkosten en een efficiënte toekenning van middelen hogere verkoop- en marketinginvesteringen mogelijk maakten en de verwachte ongunstige grondstofprijsschommelingen gedeeltelijk matigden. De onderliggende WPA bedroeg 0.86 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:**
In dit kwartaal kenden we een opbrengstengroei in ongeveer 80% van onze markten.
- 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**
BEES was goed voor ongeveer 10.4 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (GMV), een stijging met 27% ten opzichte van 3Q22, waarbij 66% van onze opbrengsten werd gegenereerd via B2B digitale kanalen. BEES Marketplace is beschikbaar op 15 markten en genereerde ongeveer 1.7 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde per jaar. Maar liefst 65% van de BEES-klanten heeft nu ook een Marketplace-gebruikersaccount.
- 3 Optimalisatie van onze activiteiten:**
We blijven ons richten op schuldafbouw en hebben een terugkoopbieding in cash goedgekeurd voor een maximale totale aankoopprijs van 3 miljard USD van uitstaande obligaties. Daarnaast, als onderdeel van onze doelstelling om waardecreatie te maximaliseren, heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma van 1 miljard USD goedgekeurd dat binnen de volgende 12 maanden uitgevoerd zal worden.

1 Leiderschap en groei van de categorie

Gedreven door onze portfolio van megamerken, maken we gebruik van onze vijf bewezen en schaalbare hefboomen om categorie-uitbreiding te stimuleren:

- **Categorie participatie:** In 3Q23 steeg, volgens onze schattingen, het percentage consumenten dat onze merkenportefeuille kocht, of bleef het stabiel, in de meerderheid van onze markten. De toename in dit kwartaal werd vooral gedreven door vrouwelijke consumenten in sleutelmarkten in Afrika en Europa.

- **Core-superioriteit:** In 3Q23 kende onze portefeuille pilsmerken een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei, waarbij de tweecijferige groei in Zuid-Afrika, Colombia en de Dominicaanse Republiek 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 de meerderheid van onze sleutelmarkten.
- **Gelegenheidsontwikkeling:** Onze wereldwijde portefeuille alcoholvrije bieren noteerde dit kwartaal een opbrengstengroei van meer dan 10% onder impuls van Budweiser Zero in Brazilië en de groei van Corona Cero in Canada, Mexico en Europa. Door gebruik te maken van onze digitale direct-to-consumer producten, ontwikkelen we nieuwe consumenteninzichten en consumptiegelegenheden. Zo maken Zé Delivery en TaDa het in Latijns-Amerika mogelijk het thuisverbruik van producten in herbruikbare glazen flessen te verhogen dankzij een grotere beschikbaarheid en gebruiksgemak.
- **Premiumisering:** In 3Q23 kende onze portefeuille Above Core-biermerken een hoge eencijferige opbrengstengroei, onder impuls van onze wereldwijde merken, die een opbrengstengroei van 15.1% realiseerden buiten hun thuismarkten. Corona noteerde een opbrengstengroei van 18.8%, Budweiser steeg met 11.8%, Stella Artois met 20.3% en Michelob Ultra met 11.5%.
- **Niet-bieren:** Onze wereldwijde niet-bieractiviteiten genereerden dit kwartaal ongeveer 385 miljoen USD aan inkomsten, een gemiddelde eencijferige stijging ten opzichte van 3Q22, waarbij de wereldwijde groei gedeeltelijk gematigd werd door de zwakke sector voor seltzer op basis van mout in de VS. De wereldwijde groei was voornamelijk te danken aan de uitbreiding van Flying Fish 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 september 2023 is BEES beschikbaar op 25 markten, waarbij in 3Q23 ongeveer 66% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 3Q23 had BEES 3.4 miljoen maandelijks actieve gebruikers en bracht ongeveer 10.4 miljard USD aan bruto koopwaarde (GMV) op, een toename met respectievelijk 11% en 27% tegenover 3Q22. BEES Marketplace is nu beschikbaar op 15 markten. 65% van de BEES-klanten heeft nu ook een BEES Marketplace-gebruikersaccount. Marketplace was dit kwartaal goed voor ongeveer 420 miljoen USD aan GMV uit de verkoop van producten van derden, een groei met 52% in vergelijking met 3Q22.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde in 3Q23 ruim 390 miljoen USD aan opbrengsten. Onze DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa en PerfectDraft zijn beschikbaar in 21 markten, genereerden dit kwartaal 16.9 miljoen online bestellingen en ruim 125 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 9% in vergelijking met 3Q22.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** Het doel van onze prioriteiten op het gebied van dynamische kapitaalallocatie is het maximaliseren van de waardecreatie voor onze aandeelhouders. We blijven onze schuldportefeuille proactief beheren en hebben een terugkoopbieding in cash goedgekeurd voor een maximale totale aankoopprijs van 3 miljard USD van uitstaande obligaties. Daarnaast, als gevolg van ons aanhoudend wereldwijd momentum en sterke vrije kasstroomgeneratie, heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma van 1 miljard USD goedgekeurd dat binnen de volgende 12 maanden uitgevoerd zal worden. Onze onderliggende WPA bedroeg dit kwartaal 0,86 USD, een stijging van 0,02 USD per aandeel ten opzichte van 3Q22, dankzij de nominale EBITDA-groei en de voortdurende optimalisatie van onze netto-financieringskosten.

Meer details over de terugkoopbieding in cash en het aandeleninkoopprogramma vindt u in het gedeelte Recente Gebeurtenissen op pagina 15.

- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** We bleven innoveren en vooruitgang boeken inzake onze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025 via belangrijke lokale initiatieven met het potentieel om wereldwijd op te schalen. Op het vlak van Klimaatactie, en in het kader van onze Scope 3 inspanningen,

organiseerden we in al onze sleutelmarkten evenementen waarbij we onze leveranciers opleidden en tot samenwerking aanzetten. Op het vlak van Duurzame Landbouw verwelkomden we meer dan 200 landbouwers op onze jaarlijkse telersdag in de VS om de resultaten van ons onderzoek naar gerstvariëteiten en gewasbeheer te delen. Op het vlak van Waterbeheer zijn we een partnerschap aangegaan met WaterAid in Ghana voor een watertoevoersysteem op zonne-energie, om de beschikbaarheid van zuiver en veilig water voor gemeenschappen in nood te verbeteren. Op het vlak van Circulaire Verpakkingen blijven we ons programma in Mexico voor het recupereren van flessen die anders naar de stortplaats zouden gaan opschalen. In 3Q23 hebben we meer dan 145 miljoen flessen gerecupereerd.

Op een toekomst met meer momenten om te vieren

In 9M23 noteerden we een opbrengstengroei van 8.3%, met een opbrengstengroei per hl van 10.1%, en een EBITDA-groei van 7.3% terwijl we op lange termijn blijven investeren in onze merken, capaciteit en digitale transformatie. De biercategorie is groot en blijft groeien, en dankzij onze unieke wereldwijde leiderschapsvoordelen, herhaalbare groeifactoren en superieure winstgevendheid bevinden we ons in een uitstekende positie om waarde te creëren voor onze stakeholders en ons doel te verwezenlijken 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 periodoerekeningskosten 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 bedragen in FY23.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	3Q22	3Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	157 284	151 891	-3.4%
AB InBev eigen bieren	137 796	132 325	-4.0%
Niet-biervolumes	18 332	18 589	1.4%
Producten van derden	1 156	977	-14.2%
Opbrengsten	15 091	15 574	5.0%
Brutowinst	8 232	8 394	4.1%
Brutomarge	54.5%	53.9%	-44 bps
Genormaliseerde EBITDA	5 313	5 431	4.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.2%	34.9%	-29 bps
Genormaliseerde EBIT	4 055	4 027	2.7%
Genormaliseerde EBIT-marge	26.9%	25.9%	-57 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 433	1 472	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 682	1 735	
Winst per aandeel (USD)	0.71	0.73	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.84	0.86	
	9M22	9M23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	446 358	440 021	-1.4%
AB InBev eigen bieren	389 488	382 135	-1.9%
Niet-biervolumes	53 820	54 812	1.8%
Producten van derden	3 050	3 075	2.4%
Opbrengsten	43 118	44 907	8.3%
Brutowinst	23 475	24 190	7.2%
Brutomarge	54.4%	53.9%	-55 bps
Genormaliseerde EBITDA	14 896	15 099	7.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.5%	33.6%	-31 bps
Genormaliseerde EBIT	11 160	11 099	6.2%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.9%	24.7%	-48 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 126	3 450	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 354	4 497	
Winst per aandeel (USD)	1.55	1.71	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	2.16	2.23	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	3Q22	Scope	Interne groei	3Q23	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	27 775	-19	-4 749	23 007	-17.1%	-17.9%
Midden-Amerika	37 314	-	617	37 931	1.7%	0.9%
Zuid-Amerika	40 644	-	- 911	39 733	-2.2%	-2.6%
EMEA	23 724	49	-367	23 407	-1.5%	-1.6%
Azië-Pacific	27 610	-	62	27 672	0.2%	0.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	217	-30	-46	141	-24.4%	23.2%
AB InBev Wereldwijd	157 284	-	-5 393	151 891	-3.4%	-4.0%
	9M22	Scope	Interne groei	9M23	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	79 223	31	-8 853	70 401	-11.2%	-11.6%
Midden-Amerika	109 338	-	757	110 095	0.7%	-0.2%
Zuid-Amerika	117 459	-	-1 703	115 756	-1.4%	-2.0%
EMEA	66 686	153	- 591	66 249	-0.9%	-1.1%
Azië-Pacific	72 995	-	4 266	77 261	5.8%	5.7%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	657	-185	-214	259	-45.2%	-48.5%
AB InBev Wereldwijd	446 358	-	-6 336	440 021	-1.4%	-1.9%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Opbrengstendaling met 13.5% geïmpacteerd door volumeresultaten

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** De opbrengsten daalden met 13.5% en de opbrengst per hl steeg met 4.9% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Onze verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 17.6%. Onze verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 16.6%, hoofdzakelijk als gevolg van de volumedaling van Bud Light en de fasering van de leveringen vóór de invoering van de prijsstijging in oktober vorig jaar. De EBITDA kromp met 29.3% met ongeveer twee derde van die daling toe te schrijven aan marktaandeelresultaten, hogere verkoop- en marketinginvesteringen en steunmaatregelen voor onze groothandelspartners.
 - **9M23:** De opbrengsten daalden met 7.1%, waarbij de opbrengsten per hl met 5.3% stegen. Onze VAG daalde met 11.7% en onze VAK nam met 11.8% af. De EBITDA nam met 20.0% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef veerkrachtig in 3Q23, met een opbrengstengroei van 3.3% en een toename van het marktaandeel wat de alcoholische dranken in hun geheel betreft op basis van waarde in het thuisverbruiksegment, volgens Circana. Ons totale marktaandeel wat bieren betreft, is tussen de laatste week van april en eind september stabiel gebleven. Ter ondersteuning van onze langetermijnstrategie blijven we investeren in onze mega-merken, de maatregelen ter ondersteuning van de groothandelaars en onze belangrijke partnerschappen zoals de NFL en Folds of Honor, evenals in nieuwe activeringen in studentenvoetbal en de NBA. Bij onze niet-biermerken kende onze portefeuille kant-en-klare sterke dranken opnieuw een sterke tweecijferige volumegroei, wat beter is dan de sector.

Mexico: Gemiddelde eencijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** We noteerden een gemiddelde 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 daling, iets lager dan de zwakke marktprestatie, ten opzichte van een sterke groei van het marktaandeel in 3Q22. De EBITDA kende een gemiddelde eencijferige groei.
 - **9M23:** De opbrengsten kenden een groei van meer dan 10%, waarbij de opbrengst per hl een lage tweecijferige groei kende en de volumes vrij stabiel bleven. De EBITDA kende een lage tweecijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Dit kwartaal noteerden onze core-merken een gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en onze portefeuille Above Core-merken bleef betere resultaten behalen dan de sector, vooral dankzij de sterke prestaties van Modelo en Pacifico. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij ons Vendo-platform in BEES nu in meer dan 90 000 verkooppunten digitale betalingen voor nutsvoorzieningen en mobiele data-aankopen mogelijk maakt en in 3Q23 meer dan 170 000 transacties genereerde.

Colombia: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** De opbrengsten kenden een gemiddelde tweecijferige groei, met een lage eencijferige volumegroei en een lage tweecijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
9M23: De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een hoge eencijferige groei. De volumes bleven min of meer stabiel. De EBITDA steeg met meer dan 10%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze portefeuille core-merken was dit kwartaal verantwoordelijk voor onze resultaten, met een gemiddelde tweecijferige opbrengstengroei en bijzonder sterke resultaten voor Poker, waarvan de volumes een hoge eencijferige groei kenden. In het segment van de Above Core-merken deed Corona het beter dan de sector met een lage tweecijferige volumegroei.

Brazilië: Gemiddelde eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei met 628bps margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** De opbrengsten stegen met 5.3%, met een groei van de opbrengst per hl van 5.5% dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving met gematigde inflatie. De totale volumes bleven stabiel, terwijl biervolumes daalden met 1.1%, iets onder der marktprestaties terwijl we in 3Q22 ongeëvenaard hoge kwartaalvolumes neerzetten. De volumes niet-bieren stegen met 3.7%. De EBITDA steeg met 30.5%, waarbij de marge met 628 basispunten groeide.
 - **9M23:** De totale volumes bleven stabiel, waarbij de biervolumes met 1.0% daalden en het volume niet-bieren met 3.0% steeg. Zowel de opbrengsten als de opbrengst per hl namen met 9.9% toe. De EBITDA steeg met 28.7%, waarbij de marge met 435 basispunten groeide.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze premium- en super premiummerken bleven het dit kwartaal uitzonderlijk goed doen, met een lage tweecijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Original, Spaten en Corona. De prestaties van de niet-bieren worden vooral bepaald door onze portefeuille suikerarme en suikervrije dranken, die een volumegroei van meer dan 20% kenden. BEES Marketplace bleef uitbreiden en heeft nu meer dan 750 000 klanten, een stijging met 15% ten opzichte van 3Q22, waarbij de GMV met 32% groeide. Ons digitale DTC-platform, Zé Delivery, telt nu 4.7 miljoen maandelijks actieve gebruikers, een stijging van 9% tegenover 3Q22, waarbij de GMV met 8% groeide.

Europa: Lage eencijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** De opbrengsten kenden een lage eencijferige groei, waarbij de opbrengsten per hl met ongeveer 15% toenamen, dankzij prijszettingsacties en de aanhoudend sterke resultaten van onze premium- en super premiummerken. De volumes noteerden een hoge eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector in meer dan 80% van onze belangrijkste markten. De EBITDA kende een lage eencijferige groei.
 - **9M23:** De hoge eencijferige opbrengstengroei was toe te schrijven aan de stijging van de opbrengst per hl met ongeveer 15%. De volumes kenden een gemiddelde eencijferige daling. De EBITDA noteerde een gemiddelde eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven inzetten op premiumisering in heel Europa. Onze prestaties in dit kwartaal werden vooral bepaald door onze premium- en super premiummerken, met een gemiddelde eencijferige

opbrengstengroei onder impuls van Leffe en Stella Artois. Onze digitale transformatie in Europa wordt voortgezet, en BEES is nu actief in het VK, Duitsland en de Canarische Eilanden.

Zuid-Afrika: Tweecijferige opbrengstengroei en gemiddelde eencijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** De opbrengstengroei bedroeg bijna 20%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en blijvende premiumisering. Onze volumes kenden een hoge eencijferige groei, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, en ondersteund door de fasering van verzendingen voorafgaand aan onze prijsverhoging in oktober. De EBITDA kende een gemiddelde eencijferige groei omdat de opbrengstengroei deels gematigd werd door verwachte ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen.
 - **9M23:** De opbrengsten kenden een gemiddelde tweecijferige groei, met een hoge eencijferige toename van de opbrengst per hl en een gemiddelde eencijferige stijging van de volumes. De EBITDA kende een lage eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze groei zette zich door met recordvolumes dit kwartaal en onze portefeuille bleef marktaandeel winnen, zowel wat bier als wat de alcoholische dranken in hun geheel betreft, volgens onze schattingen. Onze kernportfolio bleef boven verwachting presteren met een hoge eencijferige volumegroei, en de volumes van onze wereldwijde merken stegen met meer dan 35% onder impuls van Corona en Stella Artois.

China: Hoge eencijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q23:** De opbrengsten stegen met 7.1%, met een stijging van de opbrengst per hl van 7.3%, mede dankzij het herstel van het horecasegment en de blijvende premiumisering. De volumes bleven vrij stabiel, beter dan de zwakkere sectorresultaten. De EBITDA nam met 9.6% toe.
 - **9M23:** De volumes stegen met 5.7% en de opbrengst per hl nam met 6.4% toe, hetgeen leidde tot een stijging van de totale opbrengsten met 12.5%. De EBITDA steeg met 14.8%.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven in onze commerciële strategie investeren, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie. Dit kwartaal werden onze prestaties hoofdzakelijk bepaald door onze premium- en super premiummerken, die een volumegroei van meer dan 10% kenden dankzij het herstel van het horecasegment en de uitbreiding naar nieuwe steden. De uitrol en toepassing van het BEES-platform hield aan, waardoor BEES nu aanwezig is in meer dan 230 steden en ruim 65% van onze inkomsten in september tot stand kwam via digitale kanalen.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten kenden dit kwartaal een hoge eencijferige daling, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes kenden een lage tweecijferige daling, wat slechter is dan de zwakke sector.
- **Peru:** We realiseerden dit kwartaal een opbrengstengroei van meer dan 10%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, voornamelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei dankzij de prestaties van ons leidinggevende core-merk Pilsen Callao en onze portefeuille niet-bieren.
- **Ecuador:** De opbrengsten kenden dit kwartaal een gemiddelde eencijferige groei ondanks een lage eencijferige daling van de volumes, waarbij de sector de gevolgen ondervond van de periode van vier dagen waarin geen alcohol verkocht mocht worden in het kader van de verkiezingen. Onze Above Core-merken bleven onze groei aandrijven met een hoge eencijferige opbrengstengroei.

- **Argentinië:** De opbrengsten kenden in 3Q23 een groei van meer dan 100% op organische basis, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig was aan inflatie. De volumes kenden een gemiddelde tweecijferige daling, aangezien de algemene consumentenvraag beïnvloed werd door de inflatiedruk.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria noteerden we dit kwartaal een opbrengstengroei van meer dan 30% dankzij prijszettingssacties en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De biervolumes daalden met meer dan 10% als gevolg van een zwakke sector die de impact bleef ondervinden van een uitdagende operationele omgeving. In onze andere markten noteerden de totale volumes een hoge eencijferige stijging in 3Q23, hoofdzakelijk onder impuls van Mozambique, Tanzania en Oeganda.
- **Zuid-Korea:** De totale opbrengsten noteerden een hoge eencijferige daling dit kwartaal, met een gemiddelde eencijferige daling van de volumes, lager dan de zwakke marktresultaten die in 3Q22 een sectorherstel na COVID-19 kende. De opbrengst per hl kende een lage eencijferige daling, vooral ten gevolge van een accijnsverhoging eerder in het jaar.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	3Q22	3Q23	Interne groei
Opbrengsten	15 091	15 574	5.0%
Kostprijs verkochte goederen	-6 860	-7 180	-6.0%
Brutowinst	8 232	8 394	4.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 347	-4 583	-6.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	170	217	18.8%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	4 055	4 027	2.7%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-165	-352	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 313	-1 223	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-144	84	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	81	95	
Belastingen	-688	-666	
Winst	1 825	1 966	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	392	494	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 433	1 472	
Genormaliseerde EBITDA	5 313	5 431	4.1%
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 682	1 735	
	9M22	9M23	Interne groei
Opbrengsten	43 118	44 907	8.3%
Kostprijs verkochte goederen	-19 644	-20 717	-9.6%
Brutowinst	23 475	24 190	7.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-12 963	-13 635	-8.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	648	544	23.4%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	11 160	11 099	6.2%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-270	-458	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-3 757	-3 743	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	32	-619	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	210	201	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-1 143	-	
Belastingen	-1 933	-1 858	
Winst	4 299	4 621	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 174	1 171	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 126	3 450	
Genormaliseerde EBITDA	14 896	15 099	7.3%
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 354	4 497	

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 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 3Q23 1.6% bedragen, tegenover de gerapporteerde 5.0%. Voor 9M23 zou de opbrengstengroei voor AB InBev 4.9% bedragen, tegenover de gerapporteerde 8.3%.

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in 3Q23 met 23.4% gestegen, voornamelijk dankzij hogere overheidssubsidies. In 9M22 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 groei cijfers.

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)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
COVID-19 kosten	-2	-	-16	-
Herstructurering	-13	-28	-63	-78
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingverliezen)	-149	-324	-143	-361
Juridische kosten	-	-	-	-19
AB InBev Efes-gerelateerde kosten	-1	-	-48	-
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-165	-352	-270	-458
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-1 143	-

De EBIT is exclusief negatieve niet-onderliggende kosten ten bedrage van 352 miljoen USD in 3Q23 en 458 miljoen USD in 9M23. In 3Q23 boekten we een verlies van ongeveer 300 miljoen USD na de verkoop van een portefeuille van acht bier- en drankenmerken en de daarmee verbonden activa in de VS aan Tilray Brands, Inc.

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen in 9M22 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)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Netto-interestkosten	-826	-789	-2 509	-2 419
Netto-interestkosten voor pensioenen	-18	-22	-55	-64
Periode toerekeningkosten	-215	-194	-551	-579
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	34	29	146	107
Overige financiële resultaten	-287	-247	-788	-787
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 313	-1 223	-3 757	-3 743

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Aanpassing aan marktwaarde	-144	84	152	-619
Winst/verlies op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-	-	-120	-
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-144	84	32	-619

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 9M23 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangaan 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.

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

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	51.36	51.83	53.17	56.27
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	46.75	52.51	46.75	52.51
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen (miljoen USD)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Belastingen	688	666	1 933	1 858
Effectieve Aanslagvoet	28.3%	26.3%	27.0%	29.6%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	26.3%	25.2%	27.5%	26.5%

De daling van de genormaliseerde EAV in 3Q23 in vergelijking met 3Q22 en de daling in 9M23 in vergelijking met 9M22 houden vooral verband met de resultatenmix van de landen.

Tabel 9. Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 433	1 472	3 126	3 450
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	274	224	1 280	973
Hyperinflatie impact op onderliggende winst	- 26	39	- 52	74
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 682	1 735	4 354	4 497

De onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten ondervond in 3Q22 en 9M22 een positieve impact van respectievelijk 21 miljoen USD en 172 miljoen USD, en in 3Q23 en 9M23 van respectievelijk 18 miljoen USD en 66 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen in verband met belastingverminderingen in Brazilië.

Basis- en onderliggende WPA

Tabel 10. Winst per aandeel (USD)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Basis-WPA	0.71	0.73	1.55	1.71
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	0.13	0.11	0.63	0.48
Hyperinflatie impact op WPA	-0.01	0.02	-0.03	0.04
Onderliggende WPA	0.84	0.86	2.16	2.23
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 012	2 016	2 012	2 016

Tabel 11. Belangrijkste drijfveren van de onderliggende WPA (USD)

	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	2.02	2.02	5.58	5.56
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-0.03	-0.03	-0.06
Genormaliseerde EBIT	2.02	2.00	5.55	5.51
Netto financiële kosten	-0.65	-0.61	-1.87	-1.86
Belastingen	-0.36	-0.35	-1.01	-0.97
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.15	-0.20	-0.48	-0.49
Hyperinflatie impact op WPA	-0.01	0.02	-0.03	0.04
Onderliggende WPA	0.84	0.86	2.16	2.23
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)				
	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 433	1 472	3 126	3 450
Minderheidsbelangen	392	494	1 174	1 171
Winst	1 825	1 966	4 299	4 621
Belastingen	688	666	1 933	1 858
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-81	-95	-210	-201
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	1 143	-
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 313	1 223	3 757	3 743
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	144	-84	-32	619
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	165	352	270	458
Genormaliseerde EBIT	4 055	4 027	11 160	11 099
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 259	1 403	3 736	3 999
Genormaliseerde EBITDA	5 313	5 431	14 896	15 099

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.

Recente Gebeurtenissen

Aankondiging van een terugkoopbieding in cash van 3 miljard USD

Op 31 oktober 2023 keurde de vennootschap de lancering goed van een terugkoopbieding in cash voor een maximale totale aankoopprijs van 3 miljard USD van uitstaande obligaties. Bijkomende details zullen worden verstrekt in het persberichtgedeelte van onze website op <https://www.ab-inbev.com/news-media/press-releases/>.

Aankondiging van een aandeleninkoopprogramma van 1 miljard USD dat binnen de volgende 12 maanden uitgevoerd zal worden

Op 30 oktober 2023 heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma van 1 miljard USD goedgekeurd dat binnen de volgende 12 maanden uitgevoerd zal worden. Het aandeleninkoopprogramma zal worden uitgevoerd in overeenstemming met *industry best practices* en met de toepasselijke regels en voorschriften inzake terugkoop. Hiertoe zal een onafhankelijke financiële tussenpersoon worden aangesteld om aandelen in te kopen op basis van een discretionair mandaat. De exacte tijdstippen van inkoop van aandelen onder het programma zullen afhangen van verschillende factoren, waaronder de marktomstandigheden. Tijdens het aandeleninkoopprogramma zal de vennootschap regelmatig persberichten publiceren over de geboekte vooruitgang (indien van toepassing), zoals wettelijk vereist. Deze informatie zal ook beschikbaar zijn op de investeerdersrelaties (*investor relations*) pagina's van onze website onder de uitbetalingssectie (*payouts*) (<https://www.ab-inbev.com/investors/payouts/>). Het is momenteel onze bedoeling om de verworven aandelen aan te houden als eigen aandelen om te voldoen aan toekomstige verplichtingen tot toekenning van aandelen in het kader van de aandelenplannen. Het programma zal worden uitgevoerd overeenkomstig de machtiging die werd verleend tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 28 april 2021.

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, 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. 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 9M23 rapporteerden we een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 74 miljoen USD. De impact op de onderliggende WPA in 9M23 bedroeg -0.04 USD. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 3Q23 en 9M23 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 016 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 012 miljoen aandelen voor 3Q22 en 9M22.

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 het Midden-Oosten 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 worden 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 tabellen 3 tot 5, 6, 8, 9 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2023 (3Q23) en de eerste negen maanden van 2023 (9M23) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2023; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabellen 7, 10 en 11 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2023 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals www.ab-inbev.com of 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 dinsdag 31 oktober 2023:

14u00 Brussel / 13u00 Londen / 9u00 New York

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 3Q23 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®, 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 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 (3Q)

AB InBev Wereldwijd	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	157 284	-	-	-	-5 393	151 891	-3.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	137 796	17	-	-	-5 488	132 325	-4.0%
Opbrengsten	15 091	-16	-494	248	745	15 574	5.0%
Kostprijs verkochte goederen	-6 860	1	257	-171	-408	-7 180	-6.0%
Brutowinst	8 232	-15	-237	77	337	8 394	4.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 347	-10	116	-82	-259	-4 583	-6.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	170	9	3	2	32	217	18.8%
Genormaliseerde EBIT	4 055	-16	-119	-3	110	4 027	2.7%
Genormaliseerde EBITDA	5 313	-6	-145	53	216	5 431	4.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.2%					34.9%	-29 bps

Noord-Amerika	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	27 775	-19	-	-	-4 749	23 007	-17.1%
Opbrengsten	4 442	-1	-15	-	-564	3 863	-12.7%
Kostprijs verkochte goederen	-1 800	-	5	-	140	-1 656	7.8%
Brutowinst	2 642	-1	-10	-	-424	2 207	-16.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 142	-2	5	-	-29	-1 168	-2.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	6	-	3	-	-10	-2	-
Genormaliseerde EBIT	1 506	-3	-2	-	-463	1 038	-30.8%
Genormaliseerde EBITDA	1 686	-3	-3	-	-449	1 231	-26.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.9%					31.9%	-608 bps

Midden-Amerika	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	37 314	-	-	-	617	37 931	1.7%
Opbrengsten	3 574	-	368	-	396	4 338	11.1%
Kostprijs verkochte goederen	-1 395	-7	-134	-	-186	-1 722	-13.3%
Brutowinst	2 180	-7	234	-	210	2 617	9.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-880	-6	-98	-	-11	-995	-1.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	8	2	-	3	16	-
Genormaliseerde EBIT	1 303	-5	137	-	203	1 637	15.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 631	3	181	-	236	2 051	14.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	45.6%					47.3%	141 bps

Zuid-Amerika	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	3Q23	Interne groei
Volumes (duizend hls)	40 644	-	-	-	-911	39 733	-2.2%
Opbrengsten	2 887	1	-688	248	658	3 106	23.4%
Kostprijs verkochte goederen	-1 522	-	297	-171	-188	-1 586	-12.8%
Brutowinst	1 364	1	-391	77	470	1 521	35.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-854	-3	185	-82	-128	-882	-15.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	64	5	1	2	32	105	47.5%
Genormaliseerde EBIT	574	2	-204	-3	375	744	64.7%
Genormaliseerde EBITDA	795	2	-258	53	421	1 013	54.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	27.5%					32.6%	674 bps

EMEA	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	3Q23	Interne groei
				voor	hyperinflatie			
Volumes (duizend hls)	23 724	49	-	-	-	-367	23 407	-1.5%
Opbrengsten	2 110	17	-73	-	-	212	2 266	9.9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 065	-10	49	-	-	-155	-1 181	-14.4%
Brutowinst	1 045	7	-24	-	-	57	1 085	5.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-627	-12	8	-	-	-21	-652	-3.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	50	-3	-1	-	-	17	62	35.7%
Genormaliseerde EBIT	468	-8	-17	-	-	53	496	11.5%
Genormaliseerde EBITDA	744	-8	-28	-	-	45	752	6.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%						33.2%	-121 bps

Azië-Pacific	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	3Q23	Interne groei
				voor	hyperinflatie			
Volumes (duizend hls)	27 610	-	-	-	-	62	27 672	0.2%
Opbrengsten	1 876	-4	-90	-	-	96	1 878	5.1%
Kostprijs verkochte goederen	-889	-	43	-	-	-39	-886	-4.4%
Brutowinst	987	-4	-47	-	-	56	993	5.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-549	2	25	-	-	-46	-567	-8.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	36	-	-2	-	-	1	34	2.8%
Genormaliseerde EBIT	474	-1	-24	-	-	12	460	2.5%
Genormaliseerde EBITDA	638	-1	-33	-	-	21	625	3.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.0%						33.3%	-59 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q22	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd		Interne groei	3Q23	Interne groei
				voor	hyperinflatie			
Volumes (duizend hls)	217	-30	-	-	-	-46	141	-24.4%
Opbrengsten	202	-30	3	-	-	-53	122	-30.6%
Kostprijs verkochte goederen	-189	19	-2	-	-	21	-151	12.3%
Brutowinst	14	-11	1	-	-	-32	-28	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-296	11	-9	-	-	-26	-320	-9.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	12	-	-	-	-	-10	1	-
Genormaliseerde EBIT	-270	-	-9	-	-	-68	-347	-25.4%
Genormaliseerde EBITDA	-181	2	-4	-	-	-58	-240	-32.2%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (9M23)

AB InBev Wereldwijd	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	446 358	-	-	-6 336	440 021	-1.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	389 488	46	-	-7 399	382 135	-1.9%
Opbrengsten	43 118	-56	-1 704	3 549	44 907	8.3%
Kostprijs verkochte goederen	-19 644	22	776	-1 871	-20 717	-9.6%
Brutowinst	23 475	-34	-929	1 678	24 190	7.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-12 963	-27	460	-1 104	-13 635	-8.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	648	-194	-14	104	544	23.4%
Genormaliseerde EBIT	11 160	-255	-483	677	11 099	6.2%
Genormaliseerde EBITDA	14 896	-245	-616	1 064	15 099	7.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.5%				33.6%	-31 bps

Noord-Amerika	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	79 223	31	-	-8 853	70 401	-11.2%
Opbrengsten	12 634	1	-82	-765	11 789	-6.1%
Kostprijs verkochte goederen	-5 149	-3	28	48	-5 076	0.9%
Brutowinst	7 486	-2	-54	-717	6 713	-9.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 421	-30	30	-100	-3 521	-2.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	-	3	-20	16	-
Genormaliseerde EBIT	4 098	-32	-21	-837	3 209	-20.6%
Genormaliseerde EBITDA	4 660	-32	-25	-834	3 769	-18.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.9%				32.0%	-466 bps

Midden-Amerika	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	109 338	-	-	757	110 095	0.7%
Opbrengsten	10 267	-	540	1 103	11 911	10.7%
Kostprijs verkochte goederen	-4 020	-6	-192	-430	-4 648	-10.7%
Brutowinst	6 248	-6	348	673	7 263	10.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 511	-18	-151	-177	-2 858	-7.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-9	9	2	22	24	-
Genormaliseerde EBIT	3 728	-15	199	518	4 429	13.9%
Genormaliseerde EBITDA	4 691	-7	270	591	5 545	12.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	45.7%				46.6%	78 bps

Zuid-Amerika	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	117 459	-	-	-1 703	115 756	-1.4%
Opbrengsten	8 220	1	-1 403	2 138	8 956	26.4%
Kostprijs verkochte goederen	-4 315	-	531	-750	-4 535	-17.6%
Brutowinst	3 905	1	-872	1 388	4 421	36.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 463	-16	383	-590	-2 686	-24.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	376	-196	-10	105	276	58.9%
Genormaliseerde EBIT	1 818	-211	-499	904	2 011	56.7%
Genormaliseerde EBITDA	2 461	-211	-614	1 143	2 779	51.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.9%				31.0%	539 bps

EMEA	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	66 686	153	-	- 591	66 249	-0.9%
Opbrengsten	6 050	55	-409	641	6 337	10.5%
Kostprijs verkochte goederen	-3 066	-30	240	-536	-3 392	-17.3%
Brutowinst	2 984	25	-169	105	2 945	3.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 968	-43	102	-50	-1 959	-2.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	138	-7	-4	18	145	14.0%
Genormaliseerde EBIT	1 154	-24	-71	73	1 131	6.5%
Genormaliseerde EBITDA	1 936	-24	-126	107	1 894	5.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.0%				29.9%	-138 bps

Azië-Pacific	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	72 995	-	-	4 266	77 261	5.8%
Opbrengsten	5 347	-10	-351	571	5 557	10.7%
Kostprijs verkochte goederen	-2 544	-	167	-258	-2 635	-10.1%
Brutowinst	2 803	-10	-184	313	2 921	11.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 548	6	98	-156	-1 600	-10.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	103	-	-6	-9	87	-9.2%
Genormaliseerde EBIT	1 358	-5	-92	148	1 408	10.9%
Genormaliseerde EBITDA	1 870	-5	-124	157	1 897	8.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.0%				34.1%	-73 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M22	Scope	Wisselkoers-effect		9M23	Interne groei
			Interne groei	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	657	-185	-	-214	259	-45.2%
Opbrengsten	601	-104	-	-139	358	-28.0%
Kostprijs verkochte goederen	-551	61	2	56	-431	11.4%
Brutowinst	50	-42	2	-84	-73	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 052	75	-2	-32	-1 012	-3.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	1	-12	-4	-
Genormaliseerde EBIT	-995	33	1	-128	-1 089	-13.3%
Genormaliseerde EBITDA	-722	34	3	-101	-786	-14.7%