

Brussel – 31 oktober 2024 - 7:00u CET

 Gereguleerde informatie / Voorkennis¹

AB InBev publiceert resultaten voor het derde kwartaal van 2024

Onze gediversifieerde wereldwijde voetafdruk en de consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 7.1% en een toename van de onderliggende WPA met 14%

“Bier is een passie voor consumenten. De vraag van de consument naar onze megamerken, en de verdere uitwerking van onze megaplatformen, zorgde ook dit kwartaal voor een toename van zowel de opbrengsten als de winst en de winstmarge. Onze teams en partners blijven onze strategie uitvoeren en we hebben vertrouwen in ons vermogen om onze verhoogde FY24 EBITDA groei vooruitzichten tussen 6 en 8% te halen.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Totale opbrengsten

+ 2.1%

De opbrengsten stegen met 2.1% in 3Q24, waarbij de opbrengst per hl met 4.6% toenam. De opbrengsten stegen met 2.5% in 9M24, waarbij de opbrengst per hl met 3.9% toenam.

Een stijging met 3.1% van de gecombineerde opbrengsten van onze megamerken, onder impuls van Corona dat in 3Q24 met 10.2% groeide buiten de thuismarkt.

72% van onze opbrengsten werd gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van BEES 3.9 miljoen bereikte in 3Q24.

Ongeveer 140 miljoen USD aan opbrengsten werd gegenereerd via ons digitale direct-to-consumer ecosysteem in 3Q24.

Totaal volume

- 2.4%

De totale volumes namen in 3Q24 met 2.4% af, waarbij het volume eigen bieren met 3.1% daalde en het volume niet-bieren met 0.6% steeg.

De totale volumes namen in 9M24 met 1.3% af, waarbij het volume eigen bieren met 1.9% daalde en het volume niet-bieren met 2.5% steeg.

Kapitaalallocatie

2 miljard USD Aandeleninkoopprogramma

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een aandeleninkoopprogramma ten belope van 2 miljard USD goedgekeurd, uit te voeren in de volgende 12 maanden. Voor verdere details verwijzen we naar de Recente Gebeurtenissen rubriek 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 zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt. Zie pagina 16 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Genormaliseerde EBITDA

+ 7.1%

In 3Q24 steeg de genormaliseerde EBITDA met 7.1% tot 5 424 miljoen USD, waarbij de genormaliseerde EBITDA-marge met 169 basispunten steeg tot 36.0%.

In 9M24 steeg de genormaliseerde EBITDA met 7.6% tot 15 712 miljoen USD, waarbij de genormaliseerde EBITDA-marge met 166 basispunten steeg tot 35.0%.

Onderliggende winst

1 971 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 1 971 miljoen USD in 3Q24 vergeleken met 1 735 miljoen USD in 3Q23, en 5 291 miljoen USD in 9M24 tegenover 4 497 miljoen USD in 9M23.

Onderliggende WPA

0.98 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.98 USD in 3Q24, een stijging tegenover 0.86 USD in 3Q23, en 2.64 USD in 9M24, een stijging tegenover 2.23 USD in 9M23.

Commentaar van het management

Onze gediversifieerde wereldwijde voetafdruk en de consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 7.1% en een toename van de onderliggende WPA met 14%

De opbrengsten stegen met 2.1%, waarbij er in meer dan 60% van onze markten opbrengstengroei was. De opbrengstengroei werd gedreven door een stijging van de opbrengst per hl met 4.6% als gevolg van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. We schatten dat we in 60% van onze markten ons marktaandeel hebben behouden of aan marktaandeel hebben gewonnen, waarbij de volumes in 50% van deze markten gestegen zijn. De volumeresultaten werden echter in het algemeen negatief beïnvloed door een moeilijke consumentenomgeving in China en Argentinië, wat tot een algemene daling met 2.4% heeft geleid. De EBITDA steeg met 7.1%, waarbij besparingen op productiekosten en gedisciplineerd beheer van de overheadkosten resulteerden in een groei van de EBITDA-marge met 169 basispunten. De onderliggende WPA bedroeg 0.98 USD, een stijging met 14% tegenover 3Q23, hoofdzakelijk dankzij de nominale groei van de EBIT en de aanhoudende optimalisatie van onze netto financiële kosten.

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:**
Volgens onze schattingen wonnen we dit kwartaal aan marktaandeel of hebben we ons marktaandeel behouden in 60% van onze markten, met blijvende investeringen in onze merken die leiden tot een stijging van de merkwaarde van onze portefeuille.
- 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**
BEES was goed voor 12.1 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (BKW), een stijging met 14% ten opzichte van 3Q23, waarbij 72% van onze opbrengsten werd gegenereerd via B2B digitale kanalen. BEES Marketplace bracht 630 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 51% ten opzichte van 3Q23.
- 3 Optimalisatie van onze activiteiten:**
De onderliggende WPA steeg met 14% tot 0.98 USD, hoofdzakelijk dankzij de nominale groei van de EBIT, de verbetering van de marge en de optimalisatie van onze netto financiële kosten. Door de grotere flexibiliteit in onze keuzes inzake kapitaalallocatie heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma ten belope van 2 miljard goedgekeurd, uit te voeren in de volgende 12 maanden.

1 Leiderschap en groei van de categorie

We maken gebruik van onze vijf 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 voor een stijging van de opbrengsten met 3.1% zorgden in 3Q24.

- **Categorieparticipatie:** Door in te zetten op innovaties op het vlak van merken, verpakkingen en producten, steeg het percentage bierconsumenten dat onze merken kocht in 3Q24 volgens onze schattingen in een meerderheid van onze markten. De toename werd voornamelijk gedreven door verbeteringen bij alle consumentengroepen in de VS.
- **Core-superioriteit:** Onze mainstreamportefeuille kende een lage eencijferige opbrengstengroei in 3Q24, hoofdzakelijk dankzij een tweecijferige groei in Zuid-Korea en de Dominicaanse Republiek.
- **Ontwikkeling van gelegenheden:** Onze wereldwijde portefeuille alcoholvrije bieren behaalde dit kwartaal een opbrengstengroei van circa 35%. Corona Cero, de officiële bierpartner van de Olympische Spelen kende een driecijferige volumegroei in 3Q24 en Budweiser Zero kende een volumegroei van iets meer dan 20%.
- **Premiumisering:** In 3Q24 kende het merk Corona globaal een opbrengstengroei van 10.2% buiten Mexico. In het algemeen kende onze portefeuille Above Core-merken een lage eencijferige opbrengstengroei die werd ingeperkt door een zwakke sector in China.
- **Niet-bieren:** Onze wereldwijde niet-bieractiviteiten genereerden in 3Q24 ongeveer 365 miljoen USD aan opbrengsten, een lage eencijferige daling ten opzichte van 3Q23, waarbij de groei van belangrijke merken zoals Brutal Fruit, Cutwater, Nutrl en Beats voornamelijk teniet werd gedaan door zwakke resultaten van seltzer op moutbasis in Noord-Amerika.

2 Digitalisering en monetaarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Sinds 30 september 2024 is BEES nu beschikbaar in 28 markten, waarbij 72% van de opbrengsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. BEES had 3.9 miljoen maandelijks actieve gebruikers in 3Q24 en bracht 12.1 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde (BKW) op, een toename van telkens 14% ten opzichte van 3Q23.

BEES Marketplace genereerde 9.5 miljoen bestellingen en bracht 630 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden in 3Q24, een toename van respectievelijk 31% en 51% ten opzichte van 3Q23.

- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel DTC ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde ongeveer 350 miljoen USD aan opbrengsten in 3Q24. Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft zijn beschikbaar in 21 markten en genereerden dit kwartaal 18.6 miljoen online bestellingen en ongeveer 140 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 11% in vergelijking met 3Q23.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** Onze onderliggende WPA bedroeg dit kwartaal 0.98 USD, een stijging met 14% tegenover 3Q23, hoofdzakelijk dankzij de nominale groei van de EBIT en de optimalisatie van onze netto financiële kosten. Dankzij ons aanhoudend wereldwijd momentum en sterke vrije-kasstroomgeneratie heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma ten belope van 2 miljard USD goedgekeurd, uit te voeren in de volgende 12 maanden.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Op het vlak van Klimaatactie bedroeg onze Scope 1 en 2 uitstoot per geproduceerde hectoliter in 9M24 4.48 kgCO₂e/hl, een daling met 46% ten opzichte van ons referentiepunt in 2017. Op het vlak van Waterbeheer verbeterde onze efficiëntieratio voor watergebruik tot 2.47 hl per hl in 9M24 vergeleken met 2.53 hl per hl in 9M23, waarmee we onze ambitie willen waarmaken om 2.50 hl per hl op jaarbasis te bereiken tegen 2025.

Op een toekomst met meer momenten om te vieren

Ons bedrijf kende dit kwartaal opnieuw een rendabele groei, met een EBITDA-stijging van 7.1%. Een groei van de opbrengst per hl, een stijging van de nominale EBIT en de verdere optimalisatie van onze activiteiten zorgden voor een tweecijferige toename van de onderliggende WPA in zowel 3Q24 als 9M24. Onze prestaties zijn een bewijs van de kracht van de biercategorie, onze gediversifieerde wereldwijde voetafdruk en de voortdurende toewijding en het harde werk van onze mensen. 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 een toekomst te creëren met meer momenten om te vieren.

Vooruitzichten voor 2024

- (i) **Algemeen resultaat:** We verwachten een stijging van onze FY24 EBITDA tussen 6 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)

	3Q23	3Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	151 891	148 039	-2.4%
AB InBev eigen bieren	132 325	128 124	-3.1%
Niet-biervolumes	18 589	18 691	0.6%
Producten van derden	977	1 223	25.2%
Opbrengsten	15 574	15 046	2.1%
Brutowinst	8 394	8 366	5.6%
Brutomarge	53.9%	55.6%	183bps
Genormaliseerde EBITDA	5 431	5 424	7.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.9%	36.0%	169bps
Genormaliseerde EBIT	4 027	4 091	8.9%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.9%	27.2%	171bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	2 071	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 735	1 971	
Winst per aandeel (USD)	0.73	1.03	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.86	0.98	
	9M23	9M24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	440 021	433 877	-1.3%
AB InBev eigen bieren	382 135	374 438	-1.9%
Niet-biervolumes	54 812	56 157	2.5%
Producten van derden	3 075	3 282	6.7%
Opbrengsten	44 907	44 927	2.5%
Brutowinst	24 190	24 827	5.1%
Brutomarge	53.9%	55.3%	140bps
Genormaliseerde EBITDA	15 099	15 712	7.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.6%	35.0%	166bps
Genormaliseerde EBIT	11 099	11 638	8.6%
Genormaliseerde EBIT-marge	24.7%	25.9%	147bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 450	4 635	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 497	5 291	
Winst per aandeel (USD)	1.71	2.31	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	2.23	2.64	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	3Q23	Scope	Interne groei	3Q24	Interne groei	
					Totaal	Eigen bieren
Noord-Amerika	23 007	-159	-83	22 764	-0.4%	0.0%
Midden-Amerika	37 931	-4	- 819	37 107	-2.2%	-1.7%
Zuid-Amerika	39 733	-	- 231	39 502	-0.6%	-1.6%
EMEA	23 407	-	632	24 039	2.7%	0.9%
Azië-Pacific	27 672	-	-3 158	24 514	-11.4%	-11.5%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	141	-	-29	112	-20.5%	-49.4%
AB InBev Wereldwijd	151 891	- 163	-3 688	148 039	-2.4%	-3.1%
	9M23	Scope	Interne groei	9M24	Interne groei	
					Totaal	Eigen bieren
Noord-Amerika	70 401	-470	-3 175	66 756	-4.5%	-5.1%
Midden-Amerika	110 095	-13	1 097	111 179	1.0%	1.4%
Zuid-Amerika	115 756	-	61	115 818	0.1%	-1.0%
EMEA	66 249	-	2 672	68 921	4.0%	3.1%
Azië-Pacific	77 261	-	-6 303	70 958	-8.2%	-8.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	259	-	-14	244	-5.6%	1.3%
AB InBev Wereldwijd	440 021	- 484	-5 661	433 877	-1.3%	-1.9%

Verenigde Staten: Verbeterde marktaandeeltrend en productiviteitsinitiatieven resulteren in lage eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** De opbrengsten stegen met 1.8% en de opbrengst per hl steeg met 2.0% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 0.2% ondersteund door één extra verkoopdag tijdens het kwartaal. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 3.0% gecorrigeerd voor het aantal verkoopdagen, waarmee we het volgens onze schattingen beter doen dan de sector. De EBITDA steeg met 13.7% met margeverbetering van ongeveer 375 basispunten, onder impuls van productiviteitsinitiatieven en VAA-efficiënties.
 - **9M24:** De opbrengsten daalden met 2.8%, waarbij de opbrengst per hl met 1.8% toenam. Onze VAG daalde met 4.5% en onze VAK nam met 6.8% af. De EBITDA nam met 2.9% toe.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef in 3Q24 veerkrachtig, met een verbetering in zowel volume- als opbrengsttrends kwartaal na kwartaal volgens Circana, mede dankzij de fasering van belangrijke feestdagen. We hebben dit kwartaal volgens onze schattingen aandeel gewonnen op de biermarkt, onder impuls van Michelob Ultra en Busch Light, twee van de top drie volumeaandeelwinnaars in de sector. Bij onze niet-biermerken kende onze portefeuille op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken een volumegroei van circa 15%, wat beter is dan de sector.

Mexico: Verhoogd marktaandeel met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** De opbrengsten bleven stabiel met een lage eencijferige stijging van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat beter is dan de sector, die negatief werd beïnvloed door ongunstige weersomstandigheden en een zwakke consumentenvraag. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei en de marge bleef verder stijgen.
 - **9M24:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei en de opbrengst per hl noteerde een lage eencijferige stijging. De volumes kenden een lage eencijferige groei en deden het beter dan de sector. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze portefeuille Above Core-merken leverde betere resultaten dan de sector en de volumegroei zette zich dit kwartaal door, vooral dankzij de sterke prestaties van Modelo en Pacifico. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging kende van de BKW met 14% tegenover 3Q23 en ons digitale DTC-platform TaDa Delivery ongeveer 1.1 miljoen bestellingen genereerde, een groei van 36% vergeleken met 3Q23.

Colombia: Tweecijferige winstgroei met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** We noteerden een hoge eencijferige opbrengstengroei met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij prijszettingsacties en andere initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De biervolumes bleven stabiel terwijl de totale volumes een lage eencijferige daling kenden, aangezien de dienstverlening in de sector beïnvloed werd door een nationale staking van de vrachtwagenchauffeurs in september, die een week heeft geduurd. De EBITDA steeg met iets meer dan 20%, met een margeverbetering.

- **9M24:** De opbrengsten stegen met iets meer dan 10% en de opbrengst per hl noteerde een hoge eencijferige groei. De volumes kenden een lage eencijferige groei. De EBITDA noteerde een stijging van bijna 20% met een margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biercategorie bleef dit kwartaal veerkrachtig, en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel bleef stijgen. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiummerken, die een volumegroei van bijna 20% kenden onder impuls van Corona en Stella Artois. Onze portefeuille Core-merken bleef groeien, met een lage eencijferige opbrengstengroei.

Brazilië: Tweecijferige winstgroei met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** De opbrengsten stegen met 5.2% en de opbrengst per hl nam met 3.8% toe dankzij premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De totale volumes namen met 1.3% toe, waarbij de biervolumes een groei van 0.6% kenden. Het volume niet-bieren steeg met 3.4%. De EBITDA nam met 10.9% toe, en de marge groeide met 174 basispunten.
 - **9M24:** De totale volumes namen met 3.2% toe, waarbij het biervolume met 2.3% steeg en het volume niet-bieren een groei van 5.8% kende. De opbrengsten namen met 6.3% toe, met een stijging van de opbrengst per hl met 2.9%. De EBITDA nam met 17.6% toe, en de marge groeide met 309 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze premium- en superpremiummerken bleven dit kwartaal onze groei aandrijven, met een volumegroei van iets meer dan 20%, dankzij Corona, Spaten en Original. Binnen het segment van de Core-biermerken bleef Brahma sterke resultaten neerzetten met een hoge eencijferige volumegroei. De prestaties van de niet-bieren werden vooral bepaald door onze portefeuille suikerarme en suikervrije dranken, die een volumegroei van iets meer dan 20% kenden. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging kende van de BKW met 43% tegenover 3Q23, en ons digitale DTC-platform Zé Delivery in 3Q24 ruim 16 miljoen bestellingen genereerde, een groei van 8% vergeleken met 3Q23.

Europa: Aanhoudende premiumisering met margeherstel

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** De opbrengsten bleven stabiel, met een lichte toename van de opbrengst per hl dankzij de aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector in de meerderheid van onze belangrijkste markten. De EBITDA kende een lage eencijferige groei met margeherstel.
 - **9M24:** De volumes noteerden een lage eencijferige stijging, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector in de meerderheid van onze belangrijkste markten. Zowel de opbrengsten als de opbrengst per hl noteerden een lage eencijferige stijging. De EBITDA noteerde een groei van iets meer dan 10% met margeherstel, mede dankzij de opbrengstengroei en kostenefficiënties.
- **Commerciële hoogtepunten:** We bleven onze portefeuille in Europa premiumiseren, waarbij onze premium- en superpremiummerken goed waren voor ongeveer 57% van onze opbrengsten in 3Q24. Onze prestaties waren dit kwartaal vooral te danken aan onze megamerken, onder impuls van Corona, dat dit kwartaal opnieuw verantwoordelijk was voor een tweecijferige volumegroei. In het segment van de alcoholvrije bieren was Corona Cero, de officiële bierpartner van de Olympische Spelen, goed voor een driecijferige volumegroei.

Zuid-Afrika: Aanhoudend momentum leverde tweecijferige opbrengsten- en winstgroei met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** De opbrengsten kenden dit kwartaal een groei van iets meer dan 10%, met een lage eencijferige volumegroei en een hoge eencijferige stijging van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De EBITDA noteerde een stijging van circa 15% met margeverbetering.
 - **9M24:** De opbrengsten noteerden een stijging met iets meer dan 10%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl en een mid-eencijferige volumegroei, wat beter is dan de sector wat zowel de bieren als de niet-bieren betreft volgens onze schattingen. De EBITDA steeg met iets meer dan 20%, met een margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Het momentum van onze activiteiten zette zich door, waarbij het marktaandeel van zowel onze premiumbieren als onze niet-bieren volgens onze schattingen groeide in hun respectievelijke segmenten. Onze prestaties werden hoofdzakelijk bepaald door onze Above Core-biermerken, die een volumegroei van bijna 20% kenden onder impuls van Corona en Stella Artois. Bij de niet-bieren kende onze portefeuille een hoge eencijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Flying Fish.

China: Tweecijferige daling van de opbrengsten geïmpacteerd door een zwakke sector

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q24:** De opbrengstenresultaten ondervonden de impact van een zwakke sector, in het bijzonder van de blijvende zwakke resultaten van het on-premise kanaal. De opbrengsten daalden met 16.1%, de volumes met 14.2% en de opbrengst per hl met 2.2%. De EBITDA nam met 20.1% af, waarbij de marge daalde met ongeveer 175 basispunten.
 - **9M24:** De opbrengsten daalden met 11.7%, de opbrengst per hl met 1.2% en de volumes met 10.6%. De EBITDA nam met 12.2% af, waarbij de marge daalde met 26 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** We bleven in onze commerciële strategie investeren, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie, zelfs in de context van een zwakke sector. We geloven dat we goed gepositioneerd zijn om de premiumisering van de biercategorie door te voeren, aangezien onze portefeuille premium- en superpremiummerken goed was voor ongeveer twee derde van onze opbrengsten in 9M24. De sterke merkwaarde van onze portefeuille, in combinatie met het groeipotentieel op lange termijn door geografische uitbreiding en premiumisering van de sector, blijft een aantrekkelijke kans voor waardecreatie. De uitrol en toepassing van het BEES-platform hield aan, waardoor BEES vanaf september 2024 beschikbaar is in 306 steden en ongeveer 70% van onze opbrengsten tot stand kwam via digitale kanalen.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten bleven dit kwartaal stabiel, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige daling, waarbij de biervolumes naar schatting in lijn liggen met de sector. Het momentum van onze portefeuille zette zich door, en vier van onze biermerken bevonden zich dit kwartaal in de top vijf van de snelst groeiende merken van het land, aangevoerd door Michelob Ultra, dat op nummer één stond.
- **Peru:** We noteerden dit kwartaal een lage eencijferige stijging van de opbrengsten, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een mid-eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan de zwakke sector, die de negatieve impact ondervond van het slechte weer.
- **Ecuador:** Zowel de opbrengsten als de volumes kenden in 3Q24 een hoge eencijferige daling, wat naar onze schattingen in lijn is met een zwakke sector, die de negatieve impact ondervond van roterende stroomonderbrekingen en een laag consumentenvertrouwen.
- **Argentinië:** De volumes kenden in 3Q24 een daling van circa 15%, 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. Op die basis kenden de opbrengsten een hoge eencijferige groei.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden onze totale volumes dit kwartaal een hoge eencijferige groei als gevolg van een zwakke sector in 3Q23. De opbrengsten kenden een sterke tweecijferige groei, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. In onze andere markten in Afrika noteerden de totale opbrengsten een hoge eencijferige stijging in 3Q24, onder impuls van Tanzania, Mozambique, Zambia en Ghana.
- **Zuid-Korea:** De opbrengsten groeiden in 3Q24 met bijna 20%, met een stijging van de opbrengst per hl met iets meer dan 10%, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een positieve mix van merken en verpakkingen. De volumes kenden een mid-eencijferige stijging, wat beter is dan de sector voor zowel de on-premise als in-home kanalen, waarbij ons megamerck Cass het best presteerde.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	3Q23	3Q24	Interne groei
Opbrengsten	15 574	15 046	2.1%
Kostprijs verkochte goederen	-7 180	-6 680	2.0%
Brutowinst	8 394	8 366	5.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 583	-4 490	-2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	217	215	5.6%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	4 027	4 091	8.9%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	-352	-125	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 223	-1 043	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	84	236	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	95	89	
Belastingen	-666	-758	
Winst	1 966	2 489	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	494	418	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	2 071	
Genormaliseerde EBITDA	5 431	5 424	7.1%
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 735	1 971	
	9M23	9M24	Interne groei
Opbrengsten	44 907	44 927	2.5%
Kostprijs verkochte goederen	-20 717	-20 100	0.6%
Brutowinst	24 190	24 827	5.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-13 635	-13 738	-2.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	544	548	0.4%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	11 099	11 638	8.6%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	-458	-244	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-3 743	-3 400	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-619	-294	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	201	226	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	104	
Belastingen	-1 858	-2 304	
Winst	4 621	5 725	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 171	1 090	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 450	4 635	
Genormaliseerde EBITDA	15 099	15 712	7.6%
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 497	5 291	

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

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT & niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen (miljoen USD)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Herstructurering	-28	-38	-78	-97
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	-324	-87	-361	-147
Juridische kosten	-	-	-19	-
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	-352	-125	-458	-244
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-	104

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van 9M24 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)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Netto-interestkosten	-789	-719	-2 419	-2 179
Netto-interestkosten voor pensioenen	-22	-22	-64	-67
Periode toerekeningkosten	-194	-163	-579	-545
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	29	34	107	95
Overige financiële resultaten	-247	-173	-787	-704
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 223	-1 043	-3 743	-3 400

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Aanpassing aan marktwaarde	84	236	-619	-271
Winst/verlies op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-	-	-	-23
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	84	236	-619	-294

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 9M24 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.

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				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	51.83	54.12	56.27	58.42
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	52.51	59.38	52.51	59.38
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen (miljoen USD)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Belastingen	666	758	1 858	2 304
Effectieve Aanslagvoet	26.3%	24.0%	29.6%	29.9%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	25.2%	25.5%	26.5%	26.6%

De effectieve aanslagvoet voor 3Q23 en 3Q24 werd positief beïnvloed door niet-belastbare winst uit 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.

Bovendien omvat de effectieve aanslagvoet voor 9M24 114 miljoen USD aan niet-onderliggende belastingen, wat voornamelijk de impact reflecteert van 240 miljoen USD (4.5 miljard ZAR) aan niet-onderliggende belastingen als gevolg van de oplossing voor de Zuid-Afrikaanse belastingaangelegenheden beschreven in Toelichting 21 Voorwaardelijke gebeurtenissen en verplichtingen van het Niet-geauditeerd Tussentijds Verslag van HY24, en de vrijgave van belastingvoorzieningen.

Tabel 9. Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	2 071	3 450	4 635
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	224	-133	973	542
Hyperinflatie impact op onderliggende winst	39	33	74	114
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 735	1 971	4 497	5 291

Basis- en onderliggende WPA

Tabel 10. Winst per aandeel (USD)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Basis-WPA	0.73	1.03	1.71	2.31
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	0.11	-0.07	0.48	0.27
Hyperinflatie impact op WPA	0.02	0.02	0.04	0.06
Onderliggende WPA	0.86	0.98	2.23	2.64
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 016	2 004	2 016	2 004

Tabel 11. Belangrijkste drijfveren van de onderliggende WPA (USD)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	2.02	2.06	5.56	5.84
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.03	-0.02	-0.06	-0.04
Genormaliseerde EBIT	2.00	2.04	5.51	5.81
Netto financiële kosten	-0.61	-0.52	-1.86	-1.70
Belastingen	-0.35	-0.39	-0.97	-1.09
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.20	-0.17	-0.49	-0.43
Hyperinflatie impact op WPA	0.02	0.02	0.04	0.06
Onderliggende WPA	0.86	0.98	2.23	2.64
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 016	2 004	2 016	2 004

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)				
	3Q23	3Q24	9M23	9M24
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	2 071	3 450	4 635
Minderheidsbelangen	494	418	1 171	1 090
Winst	1 966	2 489	4 621	5 725
Belastingen	666	758	1 858	2 304
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-95	-89	-201	-226
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-	- 104
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 223	1 043	3 743	3 400
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-84	-236	619	294
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	352	125	458	244
Genormaliseerde EBIT	4 027	4 091	11 099	11 638
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 403	1 333	3 999	4 074
Genormaliseerde EBITDA	5 431	5 424	15 099	15 712

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 het aandeleninkoopprogramma van 2 miljard USD dat binnen de volgende 12 maanden uitgevoerd zal worden

Op 30 oktober 2024 heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma ten belope van 2 miljard USD goedgekeurd dat binnen de volgende 12 maanden uitgevoerd zal worden. Op basis van de slotkoers van het AB InBev aandeel op Euronext Brussel bij het sluiten van de markt op 30 oktober, vertegenwoordigde dit bedrag ongeveer 31.7 miljoen aandelen. Dit aantal aandelen zal schommelen in functie van de fluctuaties van de aandelenprijzen. Het aandeleninkoopprogramma zal worden uitgevoerd in overeenstemming met de beste praktijken in de sector en met de toepasselijke regels en voorschriften voor terugkoop van aandelen. Hiertoe zal een onafhankelijke financiële tussenpersoon worden aangesteld om de aandelen in te kopen op basis van een discretionair mandaat. Het exacte tijdstip van de inkoop van aandelen in overeenstemming met het programma zal van een aantal factoren afhangen, waaronder de marktomstandigheden. Tijdens de looptijd van het aandeleninkoopprogramma zal het bedrijf regelmatig persberichten publiceren met updates over de (eventueel) gemaakte vooruitgang, zoals dat bij wet is vereist. Deze informatie zal ook beschikbaar zijn op de investeerdersrelaties (*investor relations*) pagina's van onze website onder de rubriek "return of capital program" (<https://www.ab-inbev.com/investors/share-information/return-of-capital-program>). 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 uitgevoerd worden op basis van de tijdens de Algemene Aandeelhoudersvergadering van 28 april 2021 toegekende bevoegdheden.

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 slotkoers van de relevante periode. In 9M24 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 114 miljoen USD. De impact op de basiswinst per aandeel was -0.06 USD in 9M24. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 3Q24 en 9M24 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 004 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 016 miljoen aandelen voor 3Q23 en 9M23.

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 zijn onder voorbehoud van 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 derde kwartaal van 2024 (3Q24) en de eerste negen maanden van 2024 (9M24) 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 2024; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit 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 2024 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals 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 donderdag 31 oktober 2024:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 3Q24 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

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

Ekaterina Baillie

E-mail: ekaterina.baillie@ab-inbev.com

Cyrus Nentin

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

Media

Media Relations

E-mail: media.relations@ab-inbev.com

Over 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 Hoom 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 (3Q)

AB InBev Wereldwijd	3Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	151 891	-163	-	-3 688	148 039	-2.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	132 325	-159	-	-4 041	128 124	-3.1%
Opbrengsten	15 574	76	-931	327	15 046	2.1%
Kostprijs verkochte goederen	-7 180	-171	531	139	-6 680	2.0%
Brutowinst	8 394	-95	-399	467	8 366	5.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 583	-45	262	-123	-4 490	-2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	217	10	-23	11	215	5.6%
Genormaliseerde EBIT	4 027	-131	-161	355	4 091	8.9%
Genormaliseerde EBITDA	5 431	-135	-254	382	5 424	7.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.9%				36.0%	169bps

Noord-Amerika	3Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	23 007	-159	-	-83	22 764	-0.4%
Opbrengsten	3 863	-40	-13	58	3 867	1.5%
Kostprijs verkochte goederen	-1 656	23	5	26	-1 602	1.6%
Brutowinst	2 207	-17	-9	84	2 265	3.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 168	-10	5	79	-1 094	6.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-2	-	-	9	8	-
Genormaliseerde EBIT	1 038	-27	-4	172	1 179	16.5%
Genormaliseerde EBITDA	1 231	-28	-4	160	1 358	12.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.9%				35.1%	363bps

Midden-Amerika	3Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	37 931	-4	-	- 819	37 107	-2.2%
Opbrengsten	4 338	-31	-287	83	4 103	1.9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 722	13	104	142	-1 462	8.3%
Brutowinst	2 617	-18	-183	226	2 641	8.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-995	12	74	-27	-937	-2.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	16	-13	-1	1	3	-
Genormaliseerde EBIT	1 637	-19	-110	199	1 707	12.1%
Genormaliseerde EBITDA	2 051	-35	-139	190	2 068	9.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.3%				50.4%	343bps

Zuid-Amerika	3Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	39 733	-	-	- 231	39 502	-0.6%
Opbrengsten	3 106	167	-516	175	2 932	5.6%
Kostprijs verkochte goederen	-1 586	-213	346	-49	-1 502	-3.1%
Brutowinst	1 521	-46	-170	126	1 430	8.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-882	-116	157	-30	-870	-3.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	105	20	-23	2	104	2.2%
Genormaliseerde EBIT	744	-142	-36	98	664	13.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 013	-127	-86	108	908	10.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.6%				31.0%	156bps

EMEA	3Q23	Wisselkoers-			3Q24	Interne groei
		Scope	effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	23 407	-	-	632	24 039	2.7%
Opbrengsten	2 266	4	-106	187	2 351	8.2%
Kostprijs verkochte goederen	-1 181	-3	74	-77	-1 188	-6.5%
Brutowinst	1 085	-	-32	110	1 163	10.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-652	-27	18	-28	-689	-4.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	62	1	-1	-15	47	-24.5%
Genormaliseerde EBIT	496	-26	-15	67	521	13.3%
Genormaliseerde EBITDA	752	-26	-28	82	780	10.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.2%				33.2%	80bps

Azië-Pacific	3Q23	Wisselkoers-			3Q24	Interne groei
		Scope	effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	27 672	-	-	-3 158	24 514	-11.4%
Opbrengsten	1 878	-1	-8	-178	1 691	-9.5%
Kostprijs verkochte goederen	-886	-7	3	93	-797	10.4%
Brutowinst	993	-8	-5	-86	894	-8.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-567	-18	5	-	-580	-0.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	1	-	-9	27	-26.3%
Genormaliseerde EBIT	460	-25	1	-96	340	-20.8%
Genormaliseerde EBITDA	625	-27	1	-95	503	-15.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.3%				29.8%	-213bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q23	Wisselkoers-			3Q24	Interne groei
		Scope	effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	141	-	-	-29	112	-20.5%
Opbrengsten	122	-22	-1	2	102	2.3%
Kostprijs verkochte goederen	-151	16	-	5	-129	3.9%
Brutowinst	-28	-6	-1	8	-27	22.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-320	114	3	-117	-320	-33.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1	-	1	24	26	-
Genormaliseerde EBIT	-347	108	3	-85	-321	-22.3%
Genormaliseerde EBITDA	-240	107	3	-63	-194	-22.6%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (9M)

AB InBev Wereldwijd	9M23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	440 021	- 484	-	-5 661	433 877	-1.3%
waarvan AB InBev eigen bieren	382 135	- 463	-	-7 233	374 438	-1.9%
Opbrengsten	44 907	1 807	-2 900	1 113	44 927	2.5%
Kostprijs verkochte goederen	-20 717	-1 190	1 679	128	-20 100	0.6%
Brutowinst	24 190	617	-1 221	1 241	24 827	5.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-13 635	- 717	908	- 293	-13 738	-2.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	544	20	-18	2	548	0.4%
Genormaliseerde EBIT	11 099	- 80	- 331	950	11 638	8.6%
Genormaliseerde EBITDA	15 099	83	- 606	1 136	15 712	7.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.6%				35.0%	166bps

Noord-Amerika	9M23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	70 401	- 470	-	-3 175	66 756	-4.5%
Opbrengsten	11 789	- 115	- 12	- 338	11 324	-2.9%
Kostprijs verkochte goederen	-5 076	66	4	254	-4 752	5.1%
Brutowinst	6 713	- 49	- 8	- 85	6 572	-1.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-3 521	11	4	226	-3 280	6.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	16	-	-	-17	-1	-
Genormaliseerde EBIT	3 209	- 38	- 3	124	3 291	3.9%
Genormaliseerde EBITDA	3 769	- 42	- 4	98	3 822	2.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.0%				33.8%	183bps

Midden-Amerika	9M23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	110 095	- 13	-	1 097	111 179	1.0%
Opbrengsten	11 911	- 43	206	602	12 677	5.1%
Kostprijs verkochte goederen	-4 648	-	- 78	84	-4 641	1.8%
Brutowinst	7 263	- 42	129	686	8 036	9.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-2 858	16	- 48	- 111	-3 002	-3.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	24	-	1	1	26	-
Genormaliseerde EBIT	4 429	- 27	82	576	5 060	13.0%
Genormaliseerde EBITDA	5 545	- 34	97	564	6 172	10.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46.6%				48.7%	227bps

Zuid-Amerika	9M23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	115 756	-	-	61	115 818	0.1%
Opbrengsten	8 956	1 979	-2 487	502	8 950	5.6%
Kostprijs verkochte goederen	-4 535	-1 244	1 372	- 109	-4 515	-2.4%
Brutowinst	4 421	736	-1 115	393	4 435	8.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-2 686	- 836	820	- 85	-2 787	-3.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	276	16	-14	42	319	15.2%
Genormaliseerde EBIT	2 011	- 85	- 309	350	1 967	17.8%
Genormaliseerde EBITDA	2 779	93	- 535	406	2 742	14.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.0%				30.6%	267bps

EMEA	9M23	Scope	Wisselkoers-		9M24	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	66 249	-	-	2 672	68 921	4.0%
Opbrengsten	6 337	10	- 478	710	6 579	11.2%
Kostprijs verkochte goederen	-3 392	-9	323	- 324	-3 403	-9.5%
Brutowinst	2 945	1	- 155	386	3 176	13.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 959	-34	88	- 89	-1 994	-4.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	145	2	-4	-18	126	-12.0%
Genormaliseerde EBIT	1 131	-31	-71	279	1 308	24.7%
Genormaliseerde EBITDA	1 894	- 31	- 123	330	2 070	17.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.9%				31.5%	167bps

Azië-Pacific	9M23	Scope	Wisselkoers-		9M24	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	77 261	-	-	-6 303	70 958	-8.2%
Opbrengsten	5 557	-2	-131	-349	5 074	-6.3%
Kostprijs verkochte goederen	-2 635	-20	58	216	-2 381	8.1%
Brutowinst	2 921	-22	-73	-133	2 694	-4.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 600	-26	40	12	-1 575	0.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	87	2	-2	-5	82	-5.6%
Genormaliseerde EBIT	1 408	-45	-35	-126	1 202	-9.1%
Genormaliseerde EBITDA	1 897	-49	-47	-113	1 689	-6.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.1%				33.3%	9bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M23	Scope	Wisselkoers-		9M24	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	259	-	-	-14	244	-5.6%
Opbrengsten	358	-22	1	-14	323	-4.2%
Kostprijs verkochte goederen	-431	16	-	7	-408	1.7%
Brutowinst	-73	-6	-	-7	-86	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-1 012	152	5	-246	-1 101	-24.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-4	-	-	-1	-5	-16.5%
Genormaliseerde EBIT	-1 089	146	5	-253	-1 191	-23.3%
Genormaliseerde EBITDA	-786	145	5	-148	-784	-19.0%