

Brussel – 28 juli 2022 - 7:00am CET

 Voorkennis/Gereguleerde informatie<sup>1</sup>

# Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal van 2022

## Voortgezet momentum zorgde voor tweecijferige opbrengstengroei

*“Ons bedrijf realiseerde een aanhoudende rendabele groei. Onze volumes groeiden met 3.4%, de opbrengsten met 11.3% en de EBITDA met 7.2%. Dankzij de consistente uitvoering van onze strategie, de kracht van onze merken en de versnelde digitale transformatie konden we het momentum behouden in een blijvende dynamische bedrijfsomgeving.” - Michel Doukeris, CEO*

### Totale opbrengsten

# +11.3%

De opbrengsten stegen in 2Q22 met 11.3%, met een groei van de opbrengsten per hl van 7.5%. De opbrengsten stegen met 11.5% in HY22, met een groei van de opbrengsten per hl van 7.9%.

**9.7% stijging** van de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken, Budweiser, Stella Artois en Corona, buiten de thuismarkten van de merken in 2Q22, en 7.9% in HY22.

**Ongeveer 55%** van onze inkomsten nu gegenereerd via B2B digitale platformen, waarbij het aantal maandelijks actieve gebruikers van BEES per 30 juni 2022 tot 2.9 miljoen was gestegen.

**Meer dan 385 miljoen USD** aan opbrengsten en meer dan 16 miljoen digitale bestellingen via ons direct-to-consumer ecosysteem in 2Q22.

### Totaal volume

# +3.4%

De totale volumes namen in 2Q22 met 3.4% toe, waarbij het volume eigen bieren met 2.7% en het volume niet-bieren met 8.2% toenam. De totale volumes namen in HY22 met 3.1% toe, waarbij het volume eigen bieren met 2.4% en het volume niet-bieren met 7.1% toenam.

### Genormaliseerde EBITDA

# +7.2%

De genormaliseerde EBITDA van 5 096 miljoen USD betekent een stijging met 7.2% in 2Q22, waarbij de marge met 127 basispunten daalde tot 34.5%. De genormaliseerde EBITDA steeg met 7.5% in HY22 tot 9 583 miljoen USD, waarbij de marge met 122 basispunten daalde tot 34.2%. De cijfers van de genormaliseerde EBITDA voor HY22 en HY21 houden rekening met een impact van 201 miljoen USD en 226 miljoen USD aan belastingverminderingen in Brazilië. Zie pagina 11 voor meer informatie.

<sup>1</sup> Bijgaande 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. Voor belangrijke disclaimers en meer informatie met betrekking tot de grondslag voor het opstellen van de financiële resultaten, zie pagina 17.

### Onderliggende winst

# 1 468 miljoen USD

De onderliggende winst (genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 468 miljoen USD in 2Q22 vergeleken met 1 507 miljoen USD in 2Q21, en 2 672 miljoen USD in HY22 vergeleken met 2 606 miljoen USD in HY21.

### Onderliggende WPA

# 0.73 USD

De onderliggende WPA bedroeg 0.73 USD in 2Q22, een daling ten opzichte van 0.75 USD in 2Q21 en bedroeg 1.33 USD in HY22, een stijging ten opzichte van 1.30 USD in HY21.

### Verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA

# 3.86x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 3.86x op 30 juni 2022 ten opzichte van 3.96x op 31 december 2021.

*Het financieel verslag voor de eerste helft van 2022 is beschikbaar op onze website [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com).*

## Commentaar van het management

### Voortgezet momentum zorgde voor tweecijferige opbrengstengroei

We kenden een opbrengstengroei van 11.3%, waarbij de volumes met 3.4% en de opbrengst per hl met 7.5% stegen dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, voortgezette premiumisering en uitbreiding van de biercategorie in de meeste van onze belangrijke markten. Dit alles werd ondersteund door hogere investeringen in onze merken. De EBITDA steeg met 7.2% ondanks de verwachte hogere grondstofprijzen en hogere toeleveringsketenkosten.

Tijdens het Cannes Lions International Festival of Creativity van 2022 wonnen we 50 Leeuwen, een echt record voor ons bedrijf.

### Consistente uitvoering van onze strategie

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



**1 Leiderschap en groei van de categorie:**  
Dit kwartaal kenden we een volumegroei in meer dan 60% van onze markten, zodat het totale volume 3.4% hoger lag.

**2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**  
BEES is nu beschikbaar in 18 markten en bereikte 2.9 miljoen maandelijks actieve gebruikers per 30 juni 2022, een stijging van 7% tegenover 1Q22. BEES Marketplace is nu beschikbaar in 12 landen. 40% van de BEES-klanten hebben nu ook een gebruikersaccount.

**3 Optimalisatie van onze activiteiten:**  
We bouwden onze schulden verder af, waardoor de verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA afgenomen is van 3.96x op 31 december 2021 tot 3.86x voor de periode van 12 maanden eindigend op 30 juni 2022. De brutoschuld verminderde met 5,5 miljard USD in HY22.

### 1 Leiderschap en groei van de categorie

We maken gebruik van vijf bewezen en schaalbare hefboomen om categorie-uitbreiding te stimuleren:

- **Inclusieve Categorie:** In 2Q22 is de interesse van consumenten in onze portefeuille volgens onze schattingen in het merendeel van onze belangrijke markten gestegen dankzij innovaties op vlak van merken, verpakkingen en smaken. Zo hebben we in Colombia bijvoorbeeld ons lokaal, makkelijk drinkbaar pilsmerk Costeña Bacana verder opgeschaald, met een groei die voornamelijk te danken is aan de categorie van de 18- tot 24-jarigen, die de wettelijke leeftijd voor de consumptie van alcohol bereikt hebben. In Brazilië zorgt

de combinatie van ons digitaal direct-to-consumer (DTC) platform, Zé Delivery, en het gebruik van herbruikbare glazen flessen van 300ml voor een stijgende thuisconsumptie.

- **Core-superioriteit:** Onze portefeuille pilsmerken deed het in 2Q22 volgens onze schattingen opnieuw beter dan de sector in de meeste van onze belangrijkste markten en kende een hoge eencijferige opbrengstengroei dankzij de uitzonderlijke prestaties in Brazilië, Mexico en Colombia.
- **Gelegenheidsontwikkeling:** Ons wereldwijde merk Stella Artois kende een opbrengstengroei van 7.7% buiten de thuismarkt dankzij een focus op consumptie tijdens de maaltijd in belangrijke markten zoals Brazilië en Colombia. Ook onze portefeuille alcoholvrije bieren blijft groeien onder impuls van de succesvolle introductie van Corona Sunbrew in Canada.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-merken kende dit kwartaal een opbrengstengroei van ongeveer 12% onder impuls van Michelob ULTRA, dat in de VS en Mexico opnieuw een tweecijferige groei kende, en de uitbreiding van Spaten in Brazilië. De opbrengsten van onze wereldwijde merken kenden een stijging met 9.7% buiten hun thuismarkten, waarbij Corona en Stella Artois de sterkste groei kenden, met respectievelijk 18.2% en 7.7%. Budweiser noteerde een groei van 6.1% ondanks de impact van COVID-19-bepalingen in China, de grootste markt voor dit merk.
- **Niet-bieren:** In dit kwartaal leverden onze wereldwijde niet-bieractiviteiten 425 miljoen USD aan opbrengsten op. Binnen het segment van de kant-en-klare sterke dranken blijft onze portefeuille in de VS sneller groeien dan de sector, voornamelijk dankzij Cutwater en NÜTRL vodka seltzer. In Zuid-Afrika hebben Brutal Fruit en Flying Fish de tweecijferige groei van het verkochte volume voortgezet.

## 2 Digitalisering en monetaarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met onze ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Het platform BEES bracht in 2Q22 ongeveer 7.4 miljard USD aan bruto koopwaarde (GMV) op en er werden meer dan 24 miljoen bestellingen geplaatst, wat in vergelijking met 2Q21 respectievelijk een groei van meer dan 60% en 40% betekent. Ons e-commerce-platform voor de verkoop van producten van derden, BEES Marketplace, is nu beschikbaar in 12 landen en 40% van de BEES-klanten zijn nu ook Marketplace kopers.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem voor digitale en fysieke DTC-producten genereerde bijna 385 miljoen USD aan opbrengsten in 2Q22. Onze digitale DTC-merken verwerkten dit kwartaal meer dan 16 miljoen bestellingen dankzij Zé Delivery in Brazilië en de verdere uitbouw van ons on demand-platform in 10 bijkomende markten in Latijns-Amerika.

## 3 Optimalisatie van onze activiteiten

In HY22 zetten we verder in op de efficiënte toewijzing van middelen voor al onze activiteiten. Op die manier konden we blijven investeren in de organische groei van ons bedrijf met meer dan 5.3 miljard USD aan investeringen in verkoop en marketing waarbij we vooral inzetten op onze capaciteit en mogelijkheden om de categorie te leiden en te doen groeien, op creatieve marketing en op een snellere digitale transformatie. We hebben onze brutoschuld van 88.8 miljard USD per 31 december 2021 afgebouwd tot 83.3 miljard USD per 30 juni 2022, wat leidt tot een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van 3.86x. Dankzij onze inspanningen om onze brutoschuld af te bouwen, is onze netto rentelast met bijna 134 miljoen USD gedaald in vergelijking met HY21.

## Ontwikkeling van onze ESG-prioriteiten

We spannen ons verder in om onze ESG-doelstellingen te bereiken. In juni zijn we in onze eerste EverGrain-vestiging in St. Louis gestart met de upcycling van gerst die tijdens het brouwproces gebruikt wordt zodat die een bron van hoogwaardige, duurzame eiwitten wordt. Jaarlijks zullen we 7 000 ton hiervan kunnen produceren. Om op grote schaal duurzame innovatie te promoten, hebben we dit kwartaal meer dan 250 van onze toeleveranciers samengebracht door middel van de lancering van ons wereldwijde samenwerkingsproject Eclipse. Samen met onze CPG-partners hebben we de derde editie van de jaarlijkse demodag van ons 100+ Accelerator-programma georganiseerd. Tijdens deze dag

presenteerden 34 startups oplossingen voor onze duurzaamheidsuitdagingen op het vlak van waterbeheer, klimaatmaatregelen, slimme landbouw, upcycling en circulaire verpakkingen.

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

Ons bedrijf bouwt verder momentum op en realiseert zelfs binnen de huidige dynamische bedrijfsomgeving een consistente, rendabele groei. Dankzij onze uitzonderlijke merkenportefeuille, versnelde digitale transformatie en wereldwijd ecosysteem beschikken we over een uniek platform dat ons in de beste positie plaatst om de biercategorie te leiden en te laten groeien en op lange termijn blijvende waarde te creëren.

## Vooruitzichten voor 2022

---

- (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 FY22 weerspiegelen onze huidige analyse van de schaal en omvang van de COVID-19-pandemie, die onderhevig is aan verandering naarmate we de huidige ontwikkelingen blijven opvolgen.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de periodotoerekeningskosten tussen 170 en 200 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de valuta- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY22 ongeveer 4.0% zal bedragen. De netto financiële kosten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- (iii) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY22 tussen 28% en 30% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde programma's. 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 FY22.

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

	2Q21	2Q22	Interne groei
<b>Volumes (duizend hl)</b>	<b>144 845</b>	<b>149 729</b>	<b>3.4%</b>
AB InBev eigen bieren	128 625	131 107	2.7%
Niet-biervolumes	15 299	17 544	8.2%
Producten van derden	921	1 079	17.2%
<b>Opbrengsten</b>	<b>13 539</b>	<b>14 793</b>	<b>11.3%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>7 819</b>	<b>7 997</b>	<b>4.9%</b>
Brutomarge	57.8%	54.1%	-329 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 846</b>	<b>5 096</b>	<b>7.2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.8%	34.5%	-127 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>3 655</b>	<b>3 811</b>	<b>6.0%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	27.0%	25.8%	-123 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 862	1 597	
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 911</b>	<b>1 519</b>	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 507</b>	<b>1 468</b>	
Winst per aandeel (USD)	0.93	0.79	
<b>Genormaliseerde winst per aandeel (USD)</b>	<b>0.95</b>	<b>0.75</b>	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>0.75</b>	<b>0.73</b>	

	HY21	HY22	Interne groei
<b>Volumes (duizend hl)</b>	<b>280 398</b>	<b>289 074</b>	<b>3.1%</b>
AB InBev eigen bieren	247 635	251 692	2.4%
Niet-biervolumes	31 243	35 488	7.1%
Producten van derden	1 519	1 894	24.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>25 832</b>	<b>28 027</b>	<b>11.5%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>14 869</b>	<b>15 243</b>	<b>6.1%</b>
Brutomarge	57.6%	54.4%	-277 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>9 114</b>	<b>9 583</b>	<b>7.5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%	34.2%	-122 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>6 768</b>	<b>7 105</b>	<b>7.1%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	26.2%	25.4%	-100 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 458	1 692	
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>2 924</b>	<b>2 860</b>	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>2 606</b>	<b>2 672</b>	
Winst per aandeel (USD)	1.23	0.84	
<b>Genormaliseerde winst per aandeel (USD)</b>	<b>1.46</b>	<b>1.42</b>	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>1.30</b>	<b>1.33</b>	

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

	2Q21	Scope	Interne groei	2Q22	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	28 115	-	-754	27 361	-2.7%	-2.9%
Midden-Amerika	34 916	13	2 847	37 775	8.2%	9.5%
Zuid Amerika	33 465	80	2 876	36 421	8.6%	6.2%
EMEA	22 875	22	-59	22 838	-0.3%	-0.6%
Azië-Pacific	25 205	1	-109	25 097	-0.4%	-0.2%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	269	-116	85	238	55.7%	58.5%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>144 845</b>	<b>-</b>	<b>4 885</b>	<b>149 729</b>	<b>3.4%</b>	<b>2.7%</b>

	HY21	Scope	Interne groei	HY22	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	53 252	-	-1 804	51 448	-3.4%	-3.0%
Midden-Amerika	67 980	22	4 022	72 024	5.9%	7.0%
Zuid Amerika	71 929	151	4 735	76 815	6.6%	3.7%
EMEA	40 540	29	2 392	42 962	5.9%	5.7%
Azië-Pacific	46 081	1	-698	45 385	-1.5%	-1.5%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	615	-204	29	440	6.9%	6.4%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>280 398</b>	<b>-</b>	<b>8 676</b>	<b>289 074</b>	<b>3.1%</b>	<b>2.4%</b>

## Prestaties op de belangrijkste markten

---

### Verenigde Staten: Voortgezette opbrengstengroei en stabiele winst

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** De opbrengsten stegen met 2.7% en de opbrengst per hl met 5.5% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 2.7%. De leveringen aan kleinhandelaars (VAK) zijn met 3.4% gedaald, wat volgens onze schattingen minder is dan de sector. De EBITDA nam met 0.5% af.
  - **HY22:** De opbrengsten stegen met 2.4%. Onze VAG daalde met 3.2%, waarbij de opbrengsten per hl met 5.8% stegen. Onze VAK daalde met 3.9%. De EBITDA nam met 0.2% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleek veerkrachtig te zijn ook in een situatie met een hogere inflatie. Ondanks onze slechtere prestaties in vergelijking met de sector hebben we vertrouwen in onze commerciële strategie om onze portefeuille te richten op snel groeiende segmenten. Onze portefeuilles Above Core-merken en kant-en-klare sterke dranken groeien sneller dan de sector, voornamelijk dankzij Michelob ULTRA dat een tweecijferige groei kende en Cutwater en NÜTRL vodka seltzer, die een sterke tweecijferige groei realiseerden.

### Mexico: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** We realiseerden een opbrengstengroei van bijna 20%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, voornamelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een hoge eencijferige groei, een snellere groei dan de sector, dankzij de huidige uitbreiding van onze verkoopkanalen en portefeuille én de gefaseerde impact van een later Paasfeest. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
  - **HY22:** De opbrengsten groeiden met ongeveer 15%, met een gemiddelde eencijferige stijging van de volumes en een hoge eencijferige toename van de opbrengsten per hl. De EBITDA kende een lage tweecijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties hebben we te danken aan de continue ontwikkeling van onze portefeuille, de uitbreiding van de verkoopkanalen en onze digitale transformatie. Onze Core-merken noteerden een hoge eencijferige volumegroei en onze Above Core-merken kenden opnieuw een tweecijferige groei onder impuls van Modelo en Michelob ULTRA. We blijven onze distributiecapaciteit verder uitbreiden met de opening van meer dan 150 nieuwe Modelorama-winkels en de voortzetting van onze OXXO-uitrol, waardoor er ongeveer 800 nieuwe winkels bijgekomen zijn. Meer van 60% van onze BEES-klienten zijn nu ook BEES Marketplace-kopers.

### Colombia: Tweecijferige opbrengstengroei en sterke eencijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** We realiseerden een opbrengstengroei van bijna 30%, met een groei van de opbrengst per hl net boven 10%, voornamelijk dankzij de voortgezette initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Onze volumes groeiden met ongeveer 15% dankzij een gunstige vergelijkbare basis en onze inspanningen om de biercategorie uit te breiden. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei, maar ondervond een negatieve impact door verliezen bij de verkoop van niet-essentiële activa.
  - **HY22:** De opbrengsten stegen met ongeveer 25% met een volumegroei van meer dan 10% en een groei van de opbrengst per hl van iets meer dan 10%. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biercategorie blijft groeien, waardoor dit kwartaal opnieuw een record qua consumptie per inwoner werd genoteerd. Onze Premium- en Superpremiummerken realiseerden een recordvolume, met een volumegroei van meer dan 40% onder impuls van onze wereldwijde merken en ons lokale Premiummerk, Club Colombia. Meer van 30% van onze BEES-klienten zijn nu ook BEES Marketplace kopers.



## Brazilië: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** De opbrengsten stegen met 26.8%, waarbij het volume met 10.4% groeide en de opbrengsten per hl met 14.9% toenamen. Onze biervolumes stegen naar onze schattingen opnieuw sneller dan de sector, met een groei van 8.5%. Het volume niet-bieren steeg met 16.2%. We hebben onze resultaten te danken aan de consistente uitvoering van onze strategische prioriteiten, de verdere toename van gelegenheden om buitenshuis te consumeren en de uitbreiding van onze verkoopkanalen. De EBITDA steeg met 34.3%.
  - **HY22:** De totale volumes namen met 7.9% toe, waarbij het biervolume met 5.2% en het volume niet-bieren met 16.5% steeg. De opbrengsten stegen met 21.6%, waarbij de opbrengsten per hl met 12.7% toenamen. De EBITDA steeg met 15.0%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze Premium- en Superpremiummerken behaalden dit kwartaal een volumegroei van meer dan 20%. Onze portefeuille Core-merken hield het momentum vast en noteerde een volumegroei van meer dan 10%. We bleven bovendien investeren in de ontwikkeling van onze Core Plus-merken. Meer dan 60% van onze BEES-klanten zijn nu ook BEES Marketplace kopers. Ons digitaal DTC-platform, Zé Delivery, handelde bijna 15 miljoen bestellingen af in 2Q22, en telt 4.2 miljoen maandelijks actieve gebruikers.

## Europa: Hoge eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** De opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei, met een lage eencijferige volumegroei en een hoge eencijferige stijging van de opbrengsten per hl, mede dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, de lopende premiumisering en het verdere herstel van de horeca. De EBITDA steeg met meer dan 10%. In vergelijking met 2Q19 kenden de opbrengsten een groei van ongeveer 5% hoewel de horeca nog niet volledig hersteld is tot op het niveau van vóór de pandemie.
  - **HY22:** De opbrengsten groeiden met ruim 10%, met een hoge eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een lage eencijferige stijging van de volumes. De EBITDA steeg met ongeveer 15%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Dit kwartaal hebben we onze groei vooral te danken aan onze wereldwijde en Superpremiummerken, die een hoge eencijferige opbrengstengroei realiseerden. Ons DTC-product PerfectDraft heeft gezorgd voor een uitbreiding van het actieve klantenbestand met meer dan 25% ten opzichte van 2Q21.

## Zuid-Afrika: Hoge eencijferige opbrengstengroei en tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** De opbrengsten kenden een groei van 7.6% met een groei van 7.5% van de opbrengsten per hl en stabiele volumes. Deze resultaten zijn volgens onze schattingen echter slechter dan de sector aangezien onze Prospecton-brouwerij in april en mei zwaar te lijden had onder productiebeperkingen gelinkt aan de overstromingen. De EBITDA kende een lage tweecijferige groei.
  - **HY22:** De opbrengsten kenden een tweecijferige groei, met een hoge eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een lage tweecijferige stijging van de volumes. De EBITDA kende een groei van ongeveer 25%.
- **Commerciële hoogtepunten:** De onderliggende vraag naar onze portefeuille blijft hoog. Onze Premium- en Superpremiummerken en niet-bieren behaalden dit kwartaal de beste resultaten en noteerden allen een tweecijferige opbrengstengroei. Onze belangrijkste Core-merken zetten hun opbrengstengroei voort. Onder impuls van BEES vertegenwoordigen digitale kanalen nu 91% van onze opbrengst.

## China: Sector getroffen door COVID-19-beperkingen, maar geleidelijke verbetering tijdens het kwartaal

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **2Q22:** Door de COVID-19-beperkingen kromp de sector als geheel met ongeveer 5%. Onze belangrijkste regio's en verkoopkanalen werden onevenredig hard getroffen door de beperkingen zodat we 6.5% minder volume verkochten waardoor we het volgens onze schattingen slechter deden dan de sector. De bedrijfsomgeving verbeterde zich geleidelijk in de loop van het kwartaal zodat we in juni in vergelijking met vorig jaar een hoge eencijferige volumegroei kenden. De opbrengsten per hl namen in 2Q22 met 1.5% toe, wat resulteerde in een daling van de totale opbrengsten met 5.1%. De EBITDA nam met 11.8% af.
  - **HY22:** De volumes daalden met 5.5% en de opbrengsten per hl stegen met 2.4%, hetgeen leidde tot een totale opbrengstenvermindering van 3.3%. De EBITDA nam met 6.5% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De onderliggende consumentenvraag naar onze merken blijft hoog. Na de versoepeling van de beperkingen in juni tekenden zowel onze Premium- als onze Superpremiummerken een tweecijferige volumegroei op.

## Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De totale opbrengsten kenden een lage eencijferige stijging. Onze biervolumes stegen dit kwartaal sneller dan de zwakke sector onder impuls van onze Core-portefeuille, die een groei van ongeveer 5% kende.
- **Peru:** We realiseerden een tweecijferige opbrengstengroei in 2Q22, met een evenwicht tussen een volumegroei van ongeveer 25% en een opbrengstengroei per hl van meer dan 10% onder impuls van de lopende transformatie van de portefeuille, uitbreiding van onze toegang tot de markt en het verdere herstel na COVID-19. Meer dan 50% van onze BEES-klanten zijn nu ook BEES Marketplace kopers.
- **Ecuador:** We realiseerden dit kwartaal een opbrengstengroei van ongeveer 35% met een volumegroei van iets meer dan 20% dankzij de lopende uitbreiding van de biercategorie en het verdere herstel na COVID-19. Meer dan 60% van onze BEES-klanten zijn nu ook BEES Marketplace kopers.
- **Argentinië:** De opbrengsten kenden een tweecijferige groei in 2Q22, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie, met min of meer stabiele volumes.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden we dit kwartaal een opbrengstengroei van 25% dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, hoewel de volumes lager lagen door aanhoudende problemen in de toeleveringsketen. In andere belangrijke markten zien we een blijvende sterke consumentenvraag naar onze merken, die tot een tweecijferige volume- en opbrengstengroei heeft geleid in 2Q22, vooral in Tanzania, Zambia en Oeganda.
- **Zuid-Korea:** In 2Q22 kenden de volumes een hoge eencijferige groei dankzij de verdere stijging van ons marktaandeel in de horeca en in de kanalen voor thuisverbruik en de aanhoudende verbetering van de bedrijfsomgeving. De opbrengsten per hl kenden een hoge eencijferige groei, wat leidde tot een tweecijferige opbrengstengroei.

## Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	2Q21	2Q22	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>13 539</b>	<b>14 793</b>	<b>11.3%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 720	-6 796	-19.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 819</b>	<b>7 997</b>	<b>4.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 511	-4 500	-4.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	347	314	3.4%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)</b>	<b>3 655</b>	<b>3 811</b>	<b>6.0%</b>
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-150	-9	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-755	-1 217	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	64	36	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	69	74	
Belastingen	-702	-721	
<b>Winst</b>	<b>2 182</b>	<b>1 975</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	319	378	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 862	1 597	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 846</b>	<b>5 096</b>	<b>7.2%</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 911</b>	<b>1 519</b>	
	<b>HY21</b>	<b>HY22</b>	<b>Interne groei</b>
<b>Opbrengsten</b>	<b>25 832</b>	<b>28 027</b>	<b>11.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-10 963	-12 784	-18.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>14 869</b>	<b>15 243</b>	<b>6.1%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-8 571	-8 616	-5.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	470	478	9.3%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)</b>	<b>6 768</b>	<b>7 105</b>	<b>7.1%</b>
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-217	-105	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-2 047	-2 282	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-299	14	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	100	129	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-1 143	
Belastingen	-1 231	-1 244	
<b>Winst</b>	<b>3 074</b>	<b>2 474</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	616	782	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 458	1 692	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>9 114</b>	<b>9 583</b>	<b>7.5%</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>2 924</b>	<b>2 860</b>	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(kosten) zijn in FY22 met 9.3% gestegen, voornamelijk als gevolg van hogere overheidssubsidies. In HY22 boekte Ambev 201 miljoen USD aan opbrengsten in Andere Bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen (HY21: 226 miljoen USD). De netto impact wordt weergegeven als een scope en heeft geen effect op de voorgestelde interne groeicijfers.

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

<b>Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT en niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen (miljoen USD)</b>				
	<b>2Q21</b>	<b>2Q22</b>	<b>HY21</b>	<b>HY22</b>
COVID-19 kosten	-31	-4	-54	-13
Herstructurering	-64	-14	-97	-51
Verkoop van activiteiten en activa	24	10	14	6
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-6	-	-6	-
AB InBev Efes-gerelateerde kosten	-	-1	-	-47
Zenzele scheme	-73	-	-73	-
<b>Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat</b>	<b>-150</b>	<b>-9</b>	<b>-217</b>	<b>-105</b>
<b>Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-1 143</b>

De EBIT is exclusief negatieve niet-onderliggende kosten ten bedrage van 9 miljoen USD in 2Q22 en 105 miljoen USD in HY22.

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

<b>Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)</b>				
	<b>2Q21</b>	<b>2Q22</b>	<b>HY21</b>	<b>HY22</b>
Netto-interestkosten	-903	-838	-1 817	-1 683
Netto-interestkosten voor pensioenen	-19	-19	-37	-37
Periode toerekeningkosten	-142	-185	-265	-336
Aanpassing aan marktwaarde	441	35	348	162
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	71	65	76	113
Overige financiële resultaten	-204	-275	-353	-501
<b>Netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>-755</b>	<b>-1 217</b>	<b>-2 047</b>	<b>-2 282</b>

In HY22 en HY21 werden de netto financiële kosten positief beïnvloed door de marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de start- en slotkoers van de aandelen worden weergegeven in onderstaande tabel 6.

<b>Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's</b>				
	<b>2Q21</b>	<b>2Q22</b>	<b>HY21</b>	<b>HY22</b>
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	53.75	54.26	57.01	53.17
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	60.81	51.36	60.81	51.36
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	55.0	55.0	55.0	55.0

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

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
Aanpassing aan marktwaarde	360	29	283	134
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-295	7	-582	-120
<b>Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>64</b>	<b>36</b>	<b>-299</b>	<b>14</b>

De niet-onderliggende netto financiële kosten in HY22 en HY21 omvatten marktwaardewinsten op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

Een overzicht van het aantal aandelen die opgenomen zijn in de afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen en van de beperkte aandelen wordt samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 8.

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	53.75	54.26	57.01	53.17
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	60.81	51.36	60.81	51.36
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

## Belastingen

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
Belastingen	702	721	1 231	1 244
Effectieve aanslagvoet	24.9%	27.5%	29.3%	26.3%
Genormaliseerde effectieve aanslagvoet	25.6%	29.9%	27.3%	27.2%
Genormaliseerde effectieve aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	30.2%	30.3%	29.5%	28.2%

De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 2Q22 in vergelijking met 2Q21 en de daling in HY22 in vergelijking met HY21 is vooral het gevolg van de landenmix.

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
<b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 862</b>	<b>1 597</b>	<b>2 458</b>	<b>1 692</b>
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	50	-78	466	1 168
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 911</b>	<b>1 519</b>	<b>2 924</b>	<b>2 860</b>
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 507</b>	<b>1 468</b>	<b>2 606</b>	<b>2 672</b>

Zowel de genormaliseerde winst als de onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten ondervonden in 2Q21 en HY21 een positieve impact, na belastingen en minderheidsbelangen, van 123 miljoen USD, en in 2Q22 en HY22 van respectievelijk 115 miljoen USD en 152 miljoen USD gelieerd aan belastingverminderingen in Brazilië.

## Basis-, genormaliseerde en onderliggende WPA

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
<b>Basiswinst per aandeel</b>	<b>0.93</b>	<b>0.79</b>	<b>1.23</b>	<b>0.84</b>
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	0.02	-0.05	0.24	0.58
<b>Genormaliseerde WPA</b>	<b>0.95</b>	<b>0.75</b>	<b>1.46</b>	<b>1.42</b>
<b>Onderliggende winst per aandeel</b>	<b>0.75</b>	<b>0.73</b>	<b>1.30</b>	<b>1.33</b>
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 004	2 012	2 004	2 012

De genormaliseerde WPA in 2Q22 en 2Q21 omvatte een marktwaardewinst op de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's van respectievelijk 0.02 USD en 0.22 USD. De genormaliseerde WPA in HY22 en HY21 omvatte een marktwaardewinst op de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's van respectievelijk 0.08 USD en 0.17 USD.

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

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
<b>Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie</b>	<b>1.82</b>	<b>1.90</b>	<b>3.39</b>	<b>3.55</b>
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-	-0.01	-0.01	-0.02
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>1.82</b>	<b>1.90</b>	<b>3.38</b>	<b>3.53</b>
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.22	0.02	0.17	0.08
Netto financiële kosten	-0.60	-0.62	-1.20	-1.21
Belastingen	-0.37	-0.39	-0.64	-0.65
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.13	-0.15	-0.26	-0.32
<b>Genormaliseerde WPA</b>	<b>0.95</b>	<b>0.75</b>	<b>1.46</b>	<b>1.42</b>
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.22	-0.02	-0.17	-0.08
Hyperinflatie impact op WPA	0.02	-0.01	0.02	-0.01
<b>Onderliggende WPA</b>	<b>0.75</b>	<b>0.73</b>	<b>1.30</b>	<b>1.33</b>
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 004	2 012	2 004	2 012

## Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

**Tabel 13. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)**

	2Q21	2Q22	HY21	HY22
<b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 862</b>	<b>1 597</b>	<b>2 458</b>	<b>1 692</b>
Minderheidsbelangen	319	378	616	782
<b>Winst</b>	<b>2 182</b>	<b>1 975</b>	<b>3 074</b>	<b>2 474</b>
Belastingen	702	721	1 231	1 244
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-69	-74	-100	-129
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	-	1 143
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	755	1 217	2 047	2 282
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-64	-36	299	-14
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	150	9	217	105
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>3 655</b>	<b>3 811</b>	<b>6 768</b>	<b>7 105</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 191	1 286	2 345	2 477
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 846</b>	<b>5 096</b>	<b>9 114</b>	<b>9 583</b>

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

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met de onderstaande effecten op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) inkomstenbelasting, (iii) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (iv) niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (v) netto financiële kosten, (vi) niet-onderliggende netto financiële kosten, (vii) niet-onderliggende opbrengsten en kosten boven EBIT en (viii) afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen.

Genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT zijn geen boekhoudkundige maatstaven binnen IFRS en mogen niet als een alternatief gezien worden voor de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten als een maatstaf voor bedrijfsprestaties of een alternatief voor de kasstroom als een maatstaf voor liquiditeit. Er bestaat geen vaste berekeningsmethode voor genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT, en de definitie die AB InBev voor genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT hanteert, kan afwijken van de definitie die gebruikt wordt door andere bedrijven.

## Financiële positie

Tabel 14. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)		
	HY21	HY22
<b>Operationele activiteiten</b>		
Winst van de periode	3 074	2 474
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	6 062	7 015
<b>Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen</b>	<b>9 134</b>	<b>9 489</b>
Verandering in bedrijfskapitaal	-1 327	-3 339
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-258	-195
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	-3 696	-3 823
Ontvangen dividenden	86	50
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>3 939</b>	<b>2 182</b>
<b>Investeringsactiviteiten</b>		
Netto-investeringsuitgaven	-2 104	-1 939
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	-203	-44
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	98	66
<b>Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>-2 209</b>	<b>-1 917</b>
<b>Financieringsactiviteiten</b>		
Uitgekeerde dividenden	-1 382	-1 276
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-7 999	-3 452
Leasebetalingen	-256	-286
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-470	-378
<b>Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>-10 107</b>	<b>-5 392</b>
<b>Netto toename/(afname) van liquide middelen</b>	<b>-8 377</b>	<b>-5 128</b>

In HY22 was er een daling van de liquide middelen van 5 128 miljoen USD in vergelijking met een daling met 8 377 miljoen USD in HY21, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 2 182 miljoen USD in HY22 vergeleken met 3 939 miljoen USD in HY21. Deze daling was vooral te wijten aan veranderingen in bedrijfskapitaal voor HY22 ten opzichte van HY21, aangezien de cijfers voor 2021 beïnvloed werden door de lagere investeringsuitgaven en bonussen in 2020. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2022 en 2021 weerspiegelen bovendien hogere bedrijfskapitaalniveaus op het einde van juni dan op het einde van het jaar ten gevolge van seizoensgebondenheid.
- **De netto uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 1 917 miljoen USD in HY22 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 2 209 miljoen USD in HY21. De daling van de kasstroom uit investeringsactiviteiten hing vooral samen met de lagere netto investeringsuitgaven en lagere uitgaande kasstroom voor de verwerving van dochterondernemingen in HY22 vergeleken met HY21. Ongeveer 32% van de totale kapitaalinvesteringen in HY22 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 49% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 19% werd gependend om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **De netto uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 5 392 miljoen USD in HY22 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 10 107 miljoen USD in HY21. Deze daling is vooral te wijten aan een lagere schuldaflossing in HY22 vergeleken met HY21.

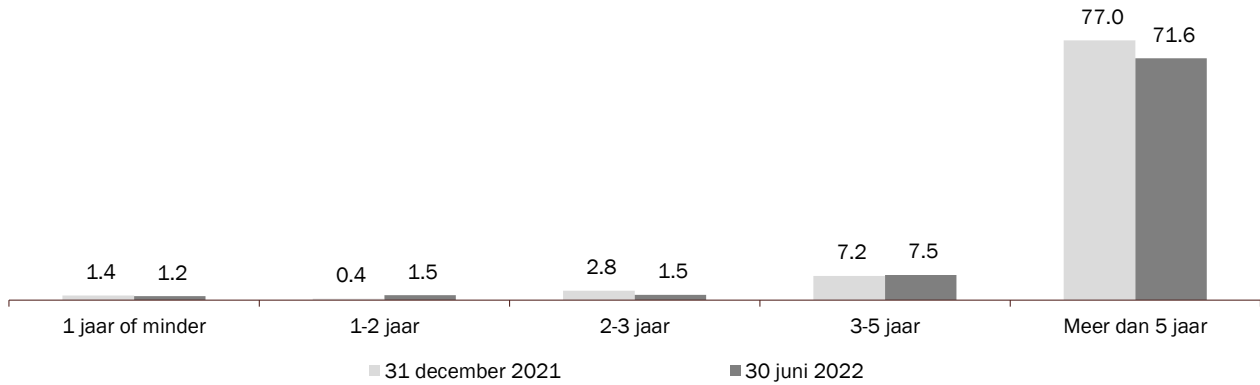
Per 30 juni 2022 bedroeg onze nettoschuld 75.9 miljard USD, een daling in vergelijking met 76.2 miljard USD per 31 december 2021.

Per 30 juni 2022 was de verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA 3.86x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We zullen onze schuldenlast proactief blijven beheren. Na de terugbetaling van obligaties in januari 2022 bestaat onze schuldenlast voor 94% uit schulden aan een vaste rentevoet. 44% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroomgeneratie hadden we per 30 juni 2022 een totale liquiditeit van 17.0 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 6.9 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten verminderd met kortetermijnschulden bij kredietinstellingen.

**Tabel 15. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2022 (miljard USD)**





## Toelichtingen

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op 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. Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Verwijzingen naar de High End Company betreffen een business unit met een portefeuille van wereldwijde merken, ambachtelijke merken en merken van speciaalbieren in meer dan 30 landen. 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 de bekendmaking van de resultaten voor 3Q18, waarin we verslag uitbrachten over de impact van de hyperinflatie voor de eerste negen maanden van 2018, 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 maar afzonderlijk vermeld in de bijlagen in de kolom genaamd "Herformulering van de resultaten binnen het kader van hyperinflatie". In HY22 rapporteerden we een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 26 miljoen USD. De impact op de genormaliseerde winst per aandeel was -0,01 USD in HY22. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 2Q22 en HY22 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 012 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 004 miljoen aandelen voor 2Q21 en HY21.

### 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 effecten van de COVID-19-pandemie en de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 18 maart 2022. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door de COVID-19-pandemie en het huidige conflict in Rusland en Oekraïne en de daarmee samenhangende verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen. De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 13 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2022 (2Q22) en het eerste half jaar van 2022 (HY22) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2022; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabel 6, 8, 11, 12 en 15 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2022 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals [www.bees.com](http://www.bees.com), zijn bedoeld als hulpmiddel om deze inhoud te vinden en zijn niet als verwijzing opgenomen in dit document.

## Telefonische conferentie en webcast

---

### Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 28 juli 2022:

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

#### Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast Resultaten AB InBev 2Q & HY22](#)

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

**Maria Glukhova**

Tel: +32 16 276 888

E-mail: [maria.glukhova@ab-inbev.com](mailto:maria.glukhova@ab-inbev.com)

**Cyrus Nentin**

Tel: +1 646 746 9673

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

#### Media

**Kate Laverge**

Tel: +1 917 940 7421

E-mail: [kate.laverge@ab-inbev.com](mailto:kate.laverge@ab-inbev.com)

**Ana Zenatti**

Tel: +1 646 249 5440

E-mail: [ana.zenatti@ab-inbev.com](mailto:ana.zenatti@ab-inbev.com)

**Fallon Buckelew**

Tel: +1 310 592 6319

E-mail: [fallon.buckelew@ab-inbev.com](mailto:fallon.buckelew@ab-inbev.com)

#### Over Anheuser-Busch InBev

Anheuser-Busch InBev is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met secundaire noteringen op de Mexicaanse (MEXBOL: ANB) en Zuid-Afrikaanse (JSE: ANH) beurzen en met American Depositary Receipts op de New York Stock Exchange (NYSE: BUD). Als onderneming dromen we groots om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. We zijn steeds op zoek naar nieuwe manieren om in te spelen op levensmomenten, onze sector verder te ontwikkelen en een betekenisvolle impact te hebben op de wereld. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® en Michelob ULTRA®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwergoed 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 169 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2021 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 54.3 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

## Bijlage 1

AB InBev Wereldwijd	2Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	144 845	-	-	-	4 885	149 729	3.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	128 625	-914	-	-	3 395	131 107	2.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>13 539</b>	<b>-126</b>	<b>-210</b>	<b>72</b>	<b>1 517</b>	<b>14 793</b>	<b>11.3%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 720	1	91	-31	-1 138	-6 796	-19.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 819</b>	<b>-124</b>	<b>-118</b>	<b>41</b>	<b>380</b>	<b>7 997</b>	<b>4.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 511	117	89	-17	-179	-4 500	-4.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	347	-38	6	-5	4	314	3.4%
Genormaliseerde EBIT	3 655	-46	-23	20	204	3 811	6.0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 846</b>	<b>-52</b>	<b>-52</b>	<b>21</b>	<b>333</b>	<b>5 096</b>	<b>7.2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.8%					34.5%	-127 bps

Noord-Amerika	2Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	28 115	-	-	-	-754	27 361	-2.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>4 289</b>	<b>-</b>	<b>-17</b>	<b>-</b>	<b>118</b>	<b>4 390</b>	<b>2.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 628	-3	6	-	-161	-1 785	-9.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 661</b>	<b>-3</b>	<b>-11</b>	<b>-</b>	<b>-43</b>	<b>2 604</b>	<b>-1.6%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 257	-1	7	-	42	-1 209	3.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	9	3	-	-	-4	7	-38.0%
Genormaliseerde EBIT	1 413	-1	-4	-	-5	1 402	-0.4%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 611</b>	<b>-</b>	<b>-6</b>	<b>-</b>	<b>-9</b>	<b>1 597</b>	<b>-0.6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.6%					36.4%	-121 bps

Midden-Amerika	2Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	34 916	13	-	-	2 847	37 775	8.2%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 053</b>	<b>-13</b>	<b>-4</b>	<b>-</b>	<b>558</b>	<b>3 594</b>	<b>18.4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 074	4	2	-	-368	-1 435	-34.4%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 979</b>	<b>-8</b>	<b>-1</b>	<b>-</b>	<b>190</b>	<b>2 159</b>	<b>9.6%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-809	6	2	-	-74	-874	-9.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1	-	2	-	-17	-14	-
Genormaliseerde EBIT	1 171	-3	3	-	100	1 271	8.5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 454</b>	<b>-2</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>155</b>	<b>1 610</b>	<b>10.7%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.6%					44.8%	-311 bps

Zuid Amerika	2Q21	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	2Q22	Interne groei
Volumes (duizend hls)	33 465	80	-	-	2 876	36 421	8.6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>1 898</b>	<b>26</b>	<b>59</b>	<b>72</b>	<b>570</b>	<b>2 626</b>	<b>30.2%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 013	-6	-43	-31	-326	-1 419	-32.4%
<b>Brutowinst</b>	<b>885</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>41</b>	<b>245</b>	<b>1 207</b>	<b>27.7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-638	-33	-22	-17	-145	-855	-21.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	254	-42	6	-5	30	243	91.9%
Genormaliseerde EBIT	501	-54	-	20	129	595	51.0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>684</b>	<b>-54</b>	<b>5</b>	<b>21</b>	<b>165</b>	<b>820</b>	<b>37.9%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.0%					31.2%	132 bps

<b>EMEA</b>	<b>2Q21</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Geherformuleerd voor hyperinflatie</b>	<b>Interne groei</b>	<b>2Q22</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	22 875	22	-	-	-59	22 838	-0.3%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 196</b>	<b>-71</b>	<b>-168</b>	<b>-</b>	<b>184</b>	<b>2 140</b>	<b>8.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 007	-3	85	-	-162	-1 087	-16.0%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 188</b>	<b>-74</b>	<b>-83</b>	<b>-</b>	<b>22</b>	<b>1 054</b>	<b>2.0%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-838	74	62	-	21	-680	2.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	44	1	-4	-	8	49	18.7%
Genormaliseerde EBIT	395	1	-24	-	52	423	13.1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>658</b>	<b>-7</b>	<b>-45</b>	<b>-</b>	<b>87</b>	<b>692</b>	<b>13.3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.9%					32.3%	132 bps

<b>Azië-Pacific</b>	<b>2Q21</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Geherformuleerd voor hyperinflatie</b>	<b>Interne groei</b>	<b>2Q22</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	25 205	1	-	-	-109	25 097	-0.4%
<b>Opbrengsten</b>	<b>1 864</b>	<b>-29</b>	<b>-70</b>	<b>-</b>	<b>69</b>	<b>1 835</b>	<b>3.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-810	-	31	-	-101	-881	-12.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 055</b>	<b>-29</b>	<b>-39</b>	<b>-</b>	<b>-32</b>	<b>954</b>	<b>-3.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-591	28	22	-	10	-531	1.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	35	-	-	-	-8	26	-23.4%
Genormaliseerde EBIT	498	-1	-18	-	-30	449	-6.1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>672</b>	<b>-1</b>	<b>-23</b>	<b>-</b>	<b>-27</b>	<b>620</b>	<b>-4.0%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.0%					33.8%	-274 bps

<b>Globale Export en Holdingmaatschappijen</b>	<b>2Q21</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Geherformuleerd voor hyperinflatie</b>	<b>Interne groei</b>	<b>2Q22</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	269	-116	-	-	85	238	55.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>238</b>	<b>-39</b>	<b>-10</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>208</b>	<b>9.3%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-187	9	10	-	-20	-189	-11.3%
<b>Brutowinst</b>	<b>51</b>	<b>-31</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-2</b>	<b>19</b>	<b>-7.8%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-377	43	18	-	-34	-350	-10.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	4	-	3	-	-5	2	-
Genormaliseerde EBIT	-322	12	21	-	-41	-330	-13.4%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-232</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>-37</b>	<b>-242</b>	<b>-17.3%</b>

## Bijlage 2

AB InBev Wereldwijd	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	280 398	-	-	8 676	289 074	3.1%
waarvan AB InBev eigen bieren	247 635	-1 892	-	5 949	251 692	2.4%
<b>Opbrengsten</b>	<b>25 832</b>	<b>-229</b>	<b>-514</b>	<b>2 938</b>	<b>28 027</b>	<b>11.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-10 963	3	224	-2 049	-12 784	-18.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>14 869</b>	<b>-225</b>	<b>-290</b>	<b>889</b>	<b>15 243</b>	<b>6.1%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-8 571	213	188	-447	-8 616	-5.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	470	-18	3	24	478	9.3%
Genormaliseerde EBIT	6 768	-30	-99	466	7 105	7.1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>9 114</b>	<b>-44</b>	<b>-156</b>	<b>670</b>	<b>9 583</b>	<b>7.5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%				34.2%	-122 bps

Noord-Amerika	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	53 252	-	-	-1 804	51 448	-3.4%
<b>Opbrengsten</b>	<b>8 040</b>	<b>-</b>	<b>-18</b>	<b>170</b>	<b>8 192</b>	<b>2.1%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-3 080	-5	6	-270	-3 349	-8.8%
<b>Brutowinst</b>	<b>4 960</b>	<b>-5</b>	<b>-11</b>	<b>-100</b>	<b>4 844</b>	<b>-2.0%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 350	-2	7	66	-2 279	2.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	15	6	-	7	28	34.5%
Genormaliseerde EBIT	2 625	-1	-4	-27	2 592	-1.0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>3 014</b>	<b>-</b>	<b>-6</b>	<b>-33</b>	<b>2 975</b>	<b>-1.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.5%				36.3%	-118 bps

Midden-Amerika	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	67 980	22	-	4 022	72 024	5.9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>5 893</b>	<b>-27</b>	<b>-107</b>	<b>934</b>	<b>6 693</b>	<b>15.9%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 055	9	39	-619	-2 625	-30.3%
<b>Brutowinst</b>	<b>3 838</b>	<b>-18</b>	<b>-68</b>	<b>315</b>	<b>4 068</b>	<b>8.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 577	15	26	-95	-1 631	-6.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	5	-	2	-18	-12	-
Genormaliseerde EBIT	2 266	-3	-40	202	2 425	8.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 824</b>	<b>-3</b>	<b>-48</b>	<b>286</b>	<b>3 060</b>	<b>10.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.9%				45.7%	-239 bps

Zuid Amerika	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	71 929	151	-	4 735	76 815	6.6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>4 146</b>	<b>52</b>	<b>-65</b>	<b>1 200</b>	<b>5 333</b>	<b>28.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 091	-12	17	-706	-2 792	-33.6%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 055</b>	<b>40</b>	<b>-49</b>	<b>494</b>	<b>2 541</b>	<b>23.6%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 254	-60	7	-302	-1 609	-22.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	287	-25	5	45	312	72.4%
Genormaliseerde EBIT	1 088	-45	-37	237	1 244	28.2%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 447</b>	<b>-45</b>	<b>-39</b>	<b>302</b>	<b>1 666</b>	<b>25.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.9%				31.2%	-77 bps

EMEA	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	40 540	29	-	2 392	42 962	5.9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 763</b>	<b>-125</b>	<b>-246</b>	<b>549</b>	<b>3 940</b>	<b>15.1%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 796	-5	124	-323	-2 000	-17.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 966</b>	<b>-130</b>	<b>-123</b>	<b>226</b>	<b>1 939</b>	<b>12.3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 496	128	97	-70	-1 341	-5.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	92	1	-6	-	88	0.4%
Genormaliseerde EBIT	563	-1	-32	156	685	27.8%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 060</b>	<b>-17</b>	<b>-65</b>	<b>214</b>	<b>1 192</b>	<b>20.5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	28.2%				30.3%	134 bps

Azië-Pacific	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	46 081	1	-	-698	45 385	-1.5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 500</b>	<b>-54</b>	<b>-63</b>	<b>88</b>	<b>3 471</b>	<b>2.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 555	-	27	-126	-1 655	-8.1%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 944</b>	<b>-55</b>	<b>-36</b>	<b>-38</b>	<b>1 816</b>	<b>-2.0%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 126	53	22	52	-999	4.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	64	-	-	3	67	5.1%
Genormaliseerde EBIT	882	-2	-14	17	884	1.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 242</b>	<b>-2</b>	<b>-17</b>	<b>9</b>	<b>1 232</b>	<b>0.7%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.5%				35.5%	-64 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY21	Scope	Wisselkoers-		HY22	Interne groei
			effect	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	615	-204	-	29	440	6.9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>491</b>	<b>-74</b>	<b>-15</b>	<b>-3</b>	<b>399</b>	<b>-0.8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-385	17	11	-4	-362	-1.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>106</b>	<b>-58</b>	<b>-4</b>	<b>-8</b>	<b>36</b>	<b>-15.7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-769	80	31	-98	-756	-14.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	2	-14	-5	-
Genormaliseerde EBIT	-656	22	29	-120	-725	-19.1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-473</b>	<b>23</b>	<b>18</b>	<b>-108</b>	<b>-541</b>	<b>-24.3%</b>