

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het eerste kwartaal van 2021

"Onze activiteiten zijn zeer goed van start gegaan in 2021. Ons opbrengstenresultaat was beter dan vóór de pandemie, met een stijging van de biervolumes met 2.8% ten opzichte van 1Q19 en een gezonde groei van de opbrengst per hl. De EBITDA kende een stijging van 14.2% jaar op jaar, zelfs in de context van de aanhoudende beperkingen door COVID-19.

Vandaag hebben we aangekondigd dat ik na 32 ongelooflijke jaren afscheid zal nemen van AB InBev, met ingang van 1 juli. Michel Doukeris zal mij opvolgen als de volgende CEO van AB InBev. Mijn trotste momenten tijdens deze jaren waren de groei van onze mensen en de ontwikkeling van ons bedrijf. Samen hebben we de toonaangevende en meest winstgevende wereldwijde brouwer uitgebouwd, met de beste merken, en nog belangrijker, de beste mensen. Het is een voorrecht en een eer geweest om deel uit te maken van dit team van 164 000 inspirerende collega's over de hele wereld. Ik ben zeer enthousiast over de toekomst van ons bedrijf onder Michel's leiding en feliciteer hem met de benoeming tot CEO van deze geweldige onderneming " - Carlos Brito, CEO

Totaal Volume

+13.3%

De totale volumes namen met 13.3% toe, waarbij het volume eigen bieren met 14.9% toenam en het volume niet-bieren met 4.0%.

Totale opbrengsten

+17.2%

De opbrengst steeg met 17.2%, met een groei van de opbrengst per hl met 3.7% onder impuls van de verdere premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer

Opbrengst van Wereldwijde Merken

Merken

+46.4% (buiten hun thuismarkten)

De gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken
–Budweiser, Stella Artois en Corona–
stegen met 29.5% en met 46.4% buiten hun respectievelijke thuismarkten.

Genormaliseerde EBITDA

+14.2%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 14.2%, met een daling van de marge met 91 basispunten tot 34.7%.

Onderliggende Winst

1 099 miljoen USD

De onderliggende winst (genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van AB InBev exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 1 099 miljoen USD in 1Q21 vergeleken met 1 015 miljoen USD in 1Q20. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 013 miljoen USD in 1Q21 vergeleken met -845 miljoen USD in 1Q20.

Onderliggende WPA

0.55 USD

De onderliggende WPA (genormaliseerde WPA exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 0.55 USD in 1Q21, een stijging ten opzichte van 0.51 USD in 1Q20. De genormaliseerde WPA bedroeg 0.51 USD in 1Q21, een stijging ten opzichte van -0.42 USD in 1Q20.

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 marktmissbruik, 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.

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

Zeer sterke start in 2021 met een evenwichtige volume- en opbrengstengroei, die zich vertaalt in een tweecijferige groei van de EBITDA.

Onze activiteiten hebben in 2021 een zeer goede start gekend. Onze succesvolle commerciële strategie, onze uitzonderlijke merkenportefeuille, onze digitale platforms en onze operationele uitmuntendheid hebben in de meerderheid van onze belangrijkste markten tot een groei van ons marktaandeel geleid. We behaalden een evenwichtige volume- en opbrengstengroei van 17.2%, met een totale volumegroei van 13.3% en een groei van 3.7% van de opbrengst per hl, onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Vergeleken met de cijfers van 1Q19 realiseerden we een groei van de eigen biervolumes van 2.8% ondanks de maatregelen die werden genomen in het kader van COVID-19, zoals de beperkingen voor de horeca in onze markten (vooral in Europa) en het verbod op de verkoop van alcohol gedurende een maand in Zuid-Afrika.

De gezonde opbrengstengroei vertaalde zich in een stijging van de EBITDA met 14.2%. Onze gunstige merkenmix en de aanhoudende kostendiscipline werden gedeeltelijk tenietgedaan door de verwachte druk van ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen, de kanalen- en verpakkingsmix en een stijging van onze verkoop-, algemene en administratieve kosten als gevolg van hogere voorzieningen voor variabele compensatie, die per kwartaal op het niveau van de zones worden vastgelegd, afhankelijk van de bedrijfsresultaten.

Duidelijke commerciële strategie gebaseerd op klant- en consumentgerichtheid:

- **Meer consumenten bij meer gelegenheden bereiken via een portefeuillebenadering:**
 - *Een portefeuille luxemerken die voor een betekenisvolle volume- en opbrengstengroei zorgt:* Onze portefeuille luxemerken kende in 1Q21 een groei van 28% en vertegenwoordigt meer dan 30% van onze opbrengst, met een hogere winst per hectoliter dan onze basismerken. Vooral onze wereldwijde merken –Budweiser, Stella Artois en Corona– droegen bij tot deze groei en waren goed voor een opbrengstengroei van 46% buiten hun respectievelijke thuismarkten, waar ze gewoonlijk aan een hogere prijs worden verkocht. In vergelijking met 1Q19 kenden deze merken een groei van 24% buiten hun thuismarkten.
 - *Winst aan marktaandeel voor de basismerken en de goedkope merken:* We kenden een gezonde winst aan marktaandeel voor de basismerken en de goedkope merken in al onze markten, nog versterkt door hoogwaardige initiatieven op het vlak van innovatie en slimme betaalbaarheid.
 - *Uitbreiding van de categorie:* Onze portefeuille niet-bieren, met merken als Mike's Hard Seltzer, Flying Fish en Bud Light Seltzer, was goed voor een omzet van ruim 1 miljard USD in 2020 en kende een groei van meer dan 40% in 1Q21.
- **Opscaling van onze digitale platformen om toegevoegde waarde te creëren voor klanten en consumenten:**
 - *Het digitaliseren van onze relatie met onze meer dan 6 miljoen klanten wereldwijd:* In 1Q21 bracht ons B2B platform, BEES, meer dan 3 miljard USD aan bruto koopwaarwaarde op (GMV), een toename met meer dan 50% ten opzichte van 4Q20. In maart 2021 hadden we meer dan 1.5 miljoen maandelijkse actieve gebruikers (MAU), een stijging met meer dan 60% ten opzichte van december 2020. BEES zorgde voor een opbrengstengroei via een combinatie van een versnelde groei van onze basismerken en de uitbreiding van het aanbod nieuwe producten via het platform. Meer informatie is beschikbaar op www.bees.com.
 - *Leiderspositie op het vlak van online bierverkoop:* Dit kwartaal verviervoudigden onze eigen e-commerce activiteiten in omvang. Onze platformen voor bezorging via koerier zijn nu beschikbaar in

negen markten en 220 steden met in totaal bijna 120 miljoen consumenten. In Brazilië blijft Zé Delivery een exponentiële groei kennen en handelde in 1Q21 meer dan 14 miljoen bestellingen af, meer dan de helft van de leveringen over heel het jaar 2020.

Enthousiast over de toekomst van ons bedrijf

Dankzij onze toonaangevende merkenportefeuille zijn we verbonden met meer consumenten bij meer gelegenheden, zoals blijkt uit de aanhoudende volume- en opbrengstengroei. Via onze digitale platformen voldoen we aan echte noden van klanten en consumenten en creëren we een nauwere band met de personen die we wereldwijd bedienen. Naarmate de COVID-19-pandemie wereldwijd overwonnen wordt, is ons doel om Mensen Samen te Brengen voor een Betere Wereld relevanter dan ooit.

VOORUITZICHTEN VOOR 2021

- (i) **Algemeen Resultaat:** We verwachten dat onze genormaliseerde EBITDA voor FY21 een groei tussen 8 en 12% zal kennen en dat onze opbrengsten sneller zullen stijgen dan de EBITDA dankzij een gezond evenwicht tussen volume en prijs. De vooruitzichten voor FY21 weerspiegelen onze huidige analyse van de schaal en omvang van de COVID-19-pandemie, die onderhevig is aan verandering naarmate we de huidige ontwikkeling blijven opvolgen.
- (ii) **Netto Financiële Kosten:** We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY21 ongeveer 4.0% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periode toerekeningkosten, inclusief wijzigingen onder IFRS 16 (leaserapportage), zullen naar verwachting tussen 140 en 160 miljoen USD per kwartaal bedragen, afhankelijk van wisselkoersschommelingen. 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 FY21 tussen de 28% en 30% zal liggen, exclusief potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. De stijging tegenover 2020 is het gevolg van verschillende factoren, onder meer de geleidelijke opheffing van tijdelijke COVID-19-maatregelen evenals wijzigingen van de fiscale kenmerken op bepaalde belangrijke markten.
- (iv) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 4.5 en 5.0 miljard USD zullen bedragen in FY21 aangezien we de investeringen in innovatie en andere consumentgerichte initiatieven opdrijven om ons momentum aan te zwengelen.
- (v) **Schuld:** Ongeveer 49% van onze brutoschuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van rond de 2x.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

	1Q20	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	119 683	135 553	13.3%
AB InBev eigen bieren	103 435	119 010	14.9%
Niet-biervolumes	15 383	15 944	4.0%
Producten van derden	864	598	-22.5%
Opbrengsten	11 003	12 293	17.2%
Brutowinst	6 431	7 050	14.8%
Brutomarge	58.4%	57.3%	-122 bps
Genormaliseerde EBITDA	3 949	4 267	14.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.9%	34.7%	-91 bps
Genormaliseerde EBIT	2 805	3 113	18.4%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.5%	25.3%	26 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-2 375	595	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-2 250	595	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-845	1 013	
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 015	1 099	
Winst per aandeel (USD)	-1.13	0.30	
Genormaliseerde winst per aandeel (USD)	-0.42	0.51	
Onderliggende winst per aandeel (USD)	0.51	0.55	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	1Q20	Scope	Interne groei	1Q21		Interne groei	
				Volumes	Eigen bieren	Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	24 383	52	702	25 137	2.9%	1.8%	
Midden-Amerika	29 937	-	3 127	33 064	10.4%	12.2%	
Zuid Amerika	34 260	58	4 145	38 463	12.1%	15.1%	
EMEA	18 087	-51	-371	17 665	-2.1%	-0.1%	
Azië-Pacific	12 781	-	8 096	20 876	63.3%	64.1%	
Globale Export en Holdingmaatschappijen	236	-32	143	347	70.1%	67.9%	
AB InBev Wereldwijd	119 683	27	15 843	135 553	13.3%	14.9%	

PRESTATIES OP DE BELANGRIJKSTE MARKTEN

Verenigde Staten: Consistente toepassing van onze commerciële strategie zorgt voor volume- en opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:** Onze verkoop aan groothandelaars (VAG) steeg met 2.9% en de opbrengst per hl steeg met 2.4%, wat een totale opbrengstengroei van 5.4% opleverde. Onze VAK daalde met 0.8% en was naar schatting lager dan de VAK van de volledige sector. Dat was grotendeels te wijten aan moeilijk vergelijkbare cijfers als gevolg van het hamstergedrag in maart 2020. De impact hiervan was tijdelijk, daar een gezonde volumegroei in april 2021 ertoe geleid heeft dat onze VAK in totaliteit voor de eerste vier maanden van 2021 opnieuw toeneemt. De EBITDA nam met 1.3% toe in het kwartaal.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven onze portefeuille versterken en premiumiseren, waarbij we een nieuw evenwicht zoeken met het oog op de groei van onze Above Core-merken. Onze resultaten voor 1Q21 werden beïnvloed door onze innovaties. Op dat vlak nemen we in de sector een leiderspositie in. Ons aanbod Above Core-bieren blijven het zeer goed doen, zoals blijkt uit de sterke groei van Michelob ULTRA en onze ambachtelijke merken. Onze seltzer-portefeuille blijft sneller groeien dan de sector volgens IRI, en we kenden een driecijferige groei van Cutwater, ons merk van cocktails in blikjes.

Mexico: Sterke en evenwichtige opbrengsten- en volumegroei, groter dan die van de volledige sector

- **Bedrijfsresultaten:** In Mexico kenden we een hoge ééncijferige volume- en opbrengstengroei dankzij een gezond evenwicht tussen volume en opbrengst per hl. Beiden kenden een gemiddelde ééncijferige groei, waarbij de volumes sneller stegen dan de sector. De EBITDA bleef stabiel jaar op jaar en werd negatief beïnvloed door een hogere kostprijs verkochte goederen, hoofdzakelijk als gevolg van de ongunstige valutaschommelingen en de verpakkingsmix.
- **Commerciële hoogtepunten:** We realiseerden een sterke groei in onze volledige portefeuille van zowel basismerken als Above Core-merken. Michelob ULTRA Hard Seltzer doet het zeer goed en neemt een duidelijke leiderspositie in binnen de seltzer portefeuille, die in volle ontwikkeling is. We hebben ook met succes de vijfde golf voltooid van onze uitbreiding naar de grootste keten van gemakswinkels in het land, OXXO, waardoor onze merken nu in bijna 9 000 winkels beschikbaar zijn. Onze eigen kleinhandelsketen Modelorama kende jaar op jaar een hoge ééncijferige groei van de vergelijkbare winkelomzet en de ontwikkeling van ons thuisbezorgingsplatform Modelorama Now is op schema voor de nationale lancering. Bestellingen via ons BEES platform maken nu meer dan 50% van onze opbrengsten uit.

Colombia: Aanhoudend herstel met volume- en opbrengstengroei van meer dan 20%

- **Bedrijfsresultaten:** We blijven een zeer goed herstel van onze activiteiten in Colombia noteren. In vergelijking met 1Q19 kenden onze volumes in 1Q21 elke maand van het kwartaal een tweecijferige groei. Jaar op jaar kenden de volumes een groei van iets meer dan 20%, wat tot een groei van de opbrengsten van ongeveer 25% heeft geleid. De EBITDA kende een groei van iets meer dan 20% met een gezonde volume- en opbrengstengroei die gedeeltelijk werd tenietgedaan door ongunstige valutaschommelingen.
- **Commerciële hoogtepunten:** We hebben voor onze volledige portefeuille een sterke prestatie neergezet. Onze basismerken Aguila en Poker kenden een dubbelcijferige groei en onze wereldwijde merken, onder impuls van Corona en Budweiser, groeiden zelfs nog sneller. We blijven vorderingen maken met de digitale transformatie

van onze activiteiten. Bestellingen via ons BEES platform zijn momenteel goed voor meer dan 70% van onze opbrengst.

Brazilië: Sterk momentum met volumes die sneller groeien dan in 2019

- **Bedrijfsresultaten:** Onze activiteiten in Brazilië kenden een sterke start van het jaar, met een opbrengstengroei van 24.0% tijdens het kwartaal. Onze biervolumes stegen naar onze schatting opnieuw sneller dan de sector, met een groei van 15.8% ten opzichte van 1Q20 en boven het niveau van 1Q19. De opbrengst per hl steeg met 10.7%, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix. Het volume niet-bieren steeg met 1.0% en werd negatief beïnvloed door de beperkingen voor de horeca. De EBITDA steeg met 20.3%, waarbij de sterke volume- en opbrengstengroei gedeeltelijk werd tenietgedaan door ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen en de verpakkingsmix.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze innovaties zoals Brahma Duplo Malte kenden een blijvend succes en het segment van de luxemerken, in het bijzonder onze wereldwijde merken, kende een groei van bijna 20%. BEES breidt zich snel uit over het land en wordt nu gebruikt door meer dan 65% van onze actieve klanten. Zé Delivery, ons direct-to-consumer platform, handelde in 1Q21 meer dan 14 miljoen bestellingen af, met een recordaantal van 5.1 miljoen bestellingen in maart 2021.

Europa: Sterke groei van de volumes in het thuisverbruiksegment dankzij premiumisering

- **Bedrijfsresultaten:** Onze activiteiten in Europa blijven de impact ondervinden van strikte COVID-19-beperkingen, in het bijzonder in de horeca, wat tot een lage ééncijferige daling van het totale volume heeft geleid. Onze volumes eigen bieren, met uitsluiting van producten van derden, waren jaar op jaar stabiel, en we hebben in het thuisverbruiksegment een tweecijferige groei gerealiseerd. De opbrengst per hl kende een lage ééncijferige daling, aangezien de gunstige merkenmix als gevolg van de zeer sterke resultaten van onze luxemerken werd tenietgedaan door de kanalenmix. Dat heeft tot een gemiddelde ééncijferige daling van de opbrengsten geleid. De EBITDA kende een tweecijferige daling als gevolg van de volume- en opbrengstendaling en de kanalenmix, aangezien het horecasegment zich kenmerkt door aanzienlijk hogere marges op het Europese vasteland.
- **Commerciële hoogtepunten:** We hebben bijzonder sterke resultaten geboekt in het VK, België, Italië en Frankrijk. Onze portefeuille wereldwijde merken bleef sterke prestaties neerzetten en kende in het kwartaal een lage tweecijferige stijging, met name dankzij Budweiser.

Zuid-Afrika: Het alcoholverbod in januari had een impact op de volumes, maar kostendiscipline leidde tot een opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:** Onze activiteiten in Zuid-Afrika werden zwaar getroffen door een door de overheid opgelegd verbod op de verkoop van alcohol gedurende een maand. Na het opheffen van het verbod was er een duidelijke onderliggende consumentenvraag naar onze merken. De volumes daalden licht tijdens het kwartaal, en vergeleken met 1Q19 bleven onze volumes stabiel, in lijn met de sector. De opbrengst per hl kende een lage ééncijferige groei dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix. Hoewel het verbod op de verkoop van alcohol dit kwartaal een impact had op onze volume- en opbrengstenprestaties, zagen we de EBITDA stijgen dankzij de waardevolle lessen die we geleerd hebben in 2020 en de aanhoudende kostendiscipline.

- **Commerciële hoogtepunten:** Onze portefeuille luxemerken nam het voortouw, vooral onder impuls van Corona en onze gearomatiseerde alcoholische dranken. We blijven ook vorderingen maken met de digitale transformatie van onze activiteiten, en ongeveer 50% van onze opbrengst wordt momenteel via digitale verkoop gerealiseerd.

China: Sterk momentum met opbrengsten en EBITDA die sneller groeiden dan in 2019

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengst steeg met meer dan 90% en overtrof daarmee het pre-COVID-19-niveau van 2019. De blijvende goede prestaties leidden tot een sterke volumegroei van bijna 85%, wat naar schatting beter is dan de volledige sector, en werden nog versterkt door een succesvolle campagne rond het Chinese Nieuwjaar. De opbrengst per hl steeg met 4.1% onder invloed van het aanhoudende succes van de premiumiseringsstrategie. De EBITDA steeg ten opzichte van zowel 1Q20 als 1Q19, met een groei van meer dan 200% in vergelijking met 1Q20.
- **Commerciële hoogtepunten:** De opbrengst van Budweiser is verdubbeld ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar en kende een tweecijferige groei in vergelijking met 1Q19. Onze Super Premium-merken kenden een sterke tweecijferige opbrengstengroei ten opzichte van zowel 1Q20 als 1Q19. Om de premiumisering verder te zetten, hebben we twee nieuwe exclusieve distributieovereenkomsten afgesloten: een met Sazerac voor Fireball Whisky en andere premium sterke dranken, en een met Red Bull, de producent van de wereldwijd toonaangevende premium energiedrank.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** Dit kwartaal deden we het opnieuw beter dan de volledige sector dankzij de sterke prestatie van onze Above Core-merken, in het bijzonder onze portefeuille niet-bieren. Zowel de volumes als de opbrengsten kenden een lage ééncijferige groei, daar de sluiting van de horeca ruimschoots werd gecompenseerd door de resultaten van het thuisverbruiksegment.
- **Peru:** De volumes en de opbrengsten kenden een tweecijferige groei dankzij gunstige vergelijkbare cijfers. In februari 2021 werden onze resultaten negatief beïnvloed door nieuwe beperkingen, die geleid hebben tot lagere volumes tijdens dit kwartaal in vergelijking met 1Q19. Onze wereldwijde en lokale luxemerken blijven het goed doen en kenden een sterke tweecijferige groei. We hebben BEES naar het hele land uitgebreid, en het grootste deel van onze opbrengst wordt nu via dit platform gerealiseerd.
- **Ecuador:** We boekten een tweecijferige opbrengstengroei, met een gemiddelde ééncijferige groei van de volumes en de opbrengst per hl, voornamelijk dankzij gunstige vergelijkbare cijfers. Dit kwartaal waren onze volumes lager dan in 1Q19, daar de aanhoudende beperkingen een impact blijven hebben op onze prestaties. We versnellen de digitale transformatie van onze activiteiten in Ecuador, en ongeveer 80% van onze opbrengst via BEES gerealiseerd.
- **Argentinië:** Onze volumes kenden een lage tweecijferige groei en bereikten in 1Q21 een record wat kwartaalvolumes betreft. Onze luxemerken en Core Plus-merken kenden een tweecijferige groei onder impuls van Corona, waarvan de volumes bijna verdubbelden ten opzichte van vorig jaar. De opbrengst per hl kende een sterke tweecijferige groei dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** De onderliggende consumentenvraag blijft robuust in veel van onze markten, hoewel het ondernemingsklimaat als gevolg van de aanhoudende beperkingen in de context van

COVID-19 uitdagend blijft. In Nigeria boekten we een gemiddelde ééncijferige biervolumegroei, hoewel deze groei werd tegengehouden door beperkingen in de toeleveringsketen. De volumes stegen ook in Mozambique en Zambia, terwijl ze daalden in Tanzania en Oeganda.

- **Zuid-Korea:** Onze volumes deden het beter dan de volledige sector, maar kenden een lage ééncijferige daling als gevolg van de beperkingen in het kader van COVID-19. De reactie van de consumenten op de nationale lancering van onze klassieke pils HANMAC was positief. We lanceerden in april ook een "All New Cass"-campagne met een nieuwe doorzichtige fles om de leiderspositie van het merk verder te versterken.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	1Q20	1Q21	Interne groei
Opbrengsten	11 003	12 293	17.2%
Kostprijs verkochte goederen	-4 573	-5 243	-20.6%
Brutowinst	6 431	7 050	14.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 721	-4 060	-12.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	95	123	35.1%
Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	2 805	3 113	18.4%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-44	-68	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-3 160	-1 292	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 561	-363	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	13	31	
Belastingen	-318	-529	
Winst uit voortgezette activiteiten	-2 266	892	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	125	-	
Winst	-2 141	892	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	109	297	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-2 250	595	
Genormaliseerde EBITDA	3 949	4 267	14.2%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-845	1 013	

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT van voortgezette en stopgezette bedrijfsactiviteiten (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
COVID-19 kosten	-12	-23
Herstructurering	-22	-34
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	-8	-10
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-2	-1
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) uit voortgezette bedrijfsactiviteiten	-44	-68

De EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 68 miljoen USD in 1Q21. Hierin begrepen zijn niet-onderliggende kosten van 23 miljoen USD in 1Q21 die te maken hebben met COVID-19. Die kosten houden hoofdzakelijk verband met persoonlijke beschermingsmiddelen voor onze werknemers en met schenkingen aan goede doelen.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
Netto-interestkosten	-894	-909
Netto-interestkosten voor pensioenen	-21	-18
Periode toerekeningkosten	-159	-123
Aanpassing aan marktwaarde	-1 855	-92
Overige financiële resultaten	-231	-149
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-3 160	-1 292

In 1Q21 werden de netto financiële kosten negatief beïnvloed door de marktwaardeverliezen 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 die aandelen wordt weergegeven in onderstaande tabel 6.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's

	1Q20	1Q21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	40.47	53.75
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	54.0	55.0

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 7. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten) (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	-791	-39
Andere aanpassing aan marktwaarde	-770	-38
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-	-287
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 561	-363

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

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

Tabel 8. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten

	1Q20	1Q21
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	72.71	57.01
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	40.47	53.75
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5

Belastingen

Tabel 9. Belastingen (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
Belastingen	318	529
Effectieve Aanslagvoet	-16.2%	38.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	-109.3%	30.0%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	25.9%	28.6%

De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 1Q21 houdt vooral verband met de landenmix en de verminderde voordelen van fiscale kenmerken.

Winst, Genormaliseerde Winst en Onderliggende Winst

Tabel 10. Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
Winst toe te rekenen aan houders	-2 250	595
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	44	68
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	1 561	363
Niet-onderliggende belastingen	-70	-10
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-5	-3
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-125	-
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-845	1 013
Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 015	1 099

Basiswinst, genormaliseerde winst en onderliggende WPA

Tabel 11. Winst per aandeel (USD)

	1Q20	1Q21
Basiswinst per aandeel	-1.13	0.30
Niet-onderliggende opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.02	0.03
Niet-onderliggende financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0.78	0.18
Niet-onderliggende belastingen	-0.04	-0.01
Niet-onderliggende minderheidsbelangen	-	-
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-0.06	-
Genormaliseerde WPA	-0.42	0.51
Onderliggende winst per aandeel	0.51	0.55

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

	1Q20	1Q21
Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie	1.42	1.57
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.01	-0.01
Genormaliseerde EBIT	1.41	1.55
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.93	-0.05
Netto financiële kosten	-0.66	-0.60
Belastingen	-0.20	-0.27
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.05	-0.13
Genormaliseerde WPA	-0.42	0.51
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.93	0.05
Hyperinflatie impact op WPA	-	-
Onderliggende WPA	0.51	0.55

Toepassing van boekhoudkundige correcties voor de hyperinflatie in Argentinië

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.

Hyperinflatie had de volgende impact op onze opbrengsten en genormaliseerde EBITDA in 1Q20 en 1Q21:

Tabel 13. Hyperinflatie impact (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
Opbrengsten		
Indexering ⁽¹⁾	7	15
Slotkoers ⁽²⁾	-36	-32
Totaal	-29	-17
Genormaliseerde EBITDA		
Indexering ⁽¹⁾	-	-1
Slotkoers ⁽²⁾	-9	-4
Totaal	-9	-5
USDARS gemiddelde koers	60.6887	86.7004
USDARS slotkoers	64.4683	91.9843

(1) Indexatie berekend aan slotkoers

(2) Impact van de wisselkoersen als gevolg van hyperinflatie berekend als het verschil tussen de omzetting van de in Argentijnse peso (ARS) uitgedrukte bedragen aan de slotkoers en aan de gemiddelde wisselkoers van elke periode

Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we bovendien de niet-monetaire activa en passiva die aan historische kostprijs vermeld worden in de balans van onze activiteiten in economieën met hyperinflatie herformuleren aan de hand van inflatie-indexen, de resulterende hyperinflatie via de resultatenrekening rapporteren door middel van een specifieke post voor monetaire correcties voor hyperinflatie onder financiële kosten en eventuele uitgestelde belastingen op dergelijke correcties rapporteren.

In 1Q21 hebben we een monetaire correctie van 41 miljoen USD onder financiële kosten en een positieve impact op de winst toerekenbaar aan de houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 7 miljoen USD gerapporteerd. Dit had geen impact op de genormaliseerde WPA.

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 14. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	1Q20	1Q21
Winst toe te rekenen aan houders	-2 250	595
Minderheidsbelangen	109	297
Winst	-2 141	892
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief niet-onderliggende resultaten)	-125	-
Winst uit voortgezette activiteiten	-2 266	892
Belastingen	318	529
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-13	-31
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	3 160	1 292
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 561	363
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	44	68
Genormaliseerde EBIT	2 805	3 113
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 144	1 154
Genormaliseerde EBITDA	3 949	4 267

De genormaliseerde EBITDA en de genormaliseerde EBIT zijn maatstaven die door AB InBev gebruikt worden om de onderliggende prestaties 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) resultaten van stopgezette activiteiten, (iii) belastingen; (iv) 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 (inclusief niet-onderliggende bijzondere waardeverminderingen) 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 CEO-opvolging: Michel Doukeris benoemd tot CEO vanaf 1 juli 2021. Carlos Brito treedt af na 15 jaar CEO te zijn geweest

Vandaag hebben we aangekondigd dat onze Raad van Bestuur unaniem Michel Doukeris, AB InBev's Zone President North America, heeft benoemd om Carlos Brito op te volgen als Chief Executive Officer met ingang van 1 juli 2021. Brito treedt af na 15 jaar als CEO en 32 jaar bij de onderneming. Een nieuwe Zone President North America zal worden aangekondigd vóór 1 juli 2021.

Meer details over deze aankondiging vindt u in ons persbericht van vandaag: [aankondiging CEO opvolging](#)

AANTEKENINGEN

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 wijzigingen in de consolidatiekring. 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. AB InBev heeft haar resultaten van 2019 geherformuleerd na aankondiging van de overeenkomst om Carlton & United Breweries ('de Australische activiteiten'), haar Australische dochteronderneming, te verkopen aan Asahi Group Holdings, Ltd. AB InBev rapporteert de Australische activiteiten vóór hun verkoop op 1 juni 2020 als stopgezette activiteiten in een afzonderlijke rij van de geconsolideerde resultatenrekening "winst uit stopgezette activiteiten" overeenkomstig de IFRS-regels. Bijgevolg houden alle presentaties van AB InBev's onderliggende resultaten en organische groeicijfers geen rekening met de resultaten van de Australische activiteiten. 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 en beëindigde activiteiten 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. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 1Q21 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 003 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 990 miljoen aandelen voor 1Q20. Volgend op een verslag over het gebruik van alternatieve prestatemaatstaven (d.w.z. niet-IFRS maatstaven of "APM's") door emittenten in de Europese Unie (EU), dat door de Europese Autoriteit voor effecten en markten (ESMA) in december 2019 is gepubliceerd, heeft de onderneming heeft bij de bekendmaking van de resultaten van het eerste kwartaal van 2021 in haar openbaarmakingen "eenmalige" opbrengsten/(kosten) geherlabeld als "niet-onderliggende" opbrengsten/(kosten).

Wettelijke disclaimer

Dit bericht 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 InBev's jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 19 maart 2021. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door de COVID-19-pandemie 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 InBev's meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht worden volledig bepaald door deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 5, 7, 9, 10 en 14 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2021 (1Q21) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2021; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabel 6, 8 en 11 tot 13 zijn ontleend uit de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2021 (met uitzondering van de volume-informatie). Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals www.bees.com, zijn bedoeld als hulpmiddel om deze inhoud te vinden en zijn niet als verwijzing opgenomen in dit document.

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 6 mei 2021:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Webcast Resultaten AB InBev 1Q21](#)

Telefonische conferentie (met interactieve V&A):

[Telefonische conferentie AB InBev 1Q21 \(met interactieve V&A\)](#)

Investeerders

Lauren Abbott

Tel: +1 212 573 9287

E-mail: lauren.abbott@ab-inbev.com

Maria Glukhova

Tel: +32 16 276 888

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

Jency John

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: jency.john@ab-inbev.com

Media

Ingvild Van Lysebetten

Tel: +32 16 276 608

E-mail: ingvild.vanlysebetten@ab-inbev.com

Fallon Buckelew

Tel: +1 310 592 6319

E-mail: 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). We koesteren de Droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld. Bier, het oorspronkelijke sociale netwerk, brengt reeds sedert duizenden jaren mensen samen. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste natuurlijke ingrediënten. Onze diverse portefeuille met ruim 500 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona® en Stella Artois®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden®, Leffe® en Michelob ULTRA®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiende markten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 164 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2020 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 46.9 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1

AB InBev Wereldwijd	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	119 683	27	-	15 843	135 553	13.3%
waarvan AB InBev eigen bieren	103 435	172	-	15 403	119 010	14.9%
Opbrengsten	11 003	-13	-583	1 886	12 293	17.2%
Kostprijs verkochte goederen	-4 573	17	250	-937	-5 243	-20.6%
Brutowinst	6 431	4	-333	948	7 050	14.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 721	-9	135	-465	-4 060	-12.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	95	-	-5	33	123	35.1%
Genormaliseerde EBIT	2 805	-5	-203	516	3 113	18.4%
Genormaliseerde EBITDA	3 949	-2	-241	562	4 267	14.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.9%				34.7%	-91 bps

Noord-Amerika	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	24 383	52	-	702	25 137	2.9%
Opbrengsten	3 557	3	15	176	3 751	5.0%
Kostprijs verkochte goederen	-1 355	10	-5	-102	-1 452	-7.7%
Brutowinst	2 202	13	10	74	2 299	3.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 033	-18	-6	-36	-1 093	-3.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-7	-	-	13	6	198.8%
Genormaliseerde EBIT	1 163	-5	4	51	1 212	4.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 370	-3	5	30	1 402	2.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38.5%				37.4%	-102 bps

Midden-Amerika	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	29 937	-	-	3 127	33 064	10.4%
Opbrengsten	2 582	-	-155	413	2 840	16.0%
Kostprijs verkochte goederen	-822	-	52	-211	-981	-25.7%
Brutowinst	1 760	-	-103	202	1 859	11.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-700	-	40	-108	-768	-15.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	-	-	1	4	48.5%
Genormaliseerde EBIT	1 063	-	-63	95	1 095	9.0%
Genormaliseerde EBITDA	1 310	-	-79	139	1 370	10.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50.7%				48.2%	-234 bps

Zuid Amerika	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	34 260	58	-	4 145	38 463	12.1%
Opbrengsten	2 185	3	-574	634	2 248	29.0%
Kostprijs verkochte goederen	-967	-1	266	-375	-1 078	-38.8%
Brutowinst	1 218	2	-308	258	1 170	21.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-693	-	162	-85	-616	-12.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	38	-	-9	3	33	8.6%
Genormaliseerde EBIT	563	2	-155	177	587	31.3%
Genormaliseerde EBITDA	780	2	-200	182	763	23.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.7%				34.0%	-158 bps

EMEA	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	18 087	-51	-	-371	17 665	-2.1%
Opbrengsten	1 577	-32	28	-6	1 567	-0.4%
Kostprijs verkochte goederen	-767	28	-12	-38	-789	-5.2%
Brutowinst	811	-4	16	-44	778	-5.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-622	13	-26	-23	-658	-3.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	44	-	2	2	48	4.4%
Genormaliseerde EBIT	233	9	-8	-65	168	-27.0%
Genormaliseerde EBITDA	463	8	-2	-66	403	-14.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.3%				25.7%	-418 bps

Azië-Pacific	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	12 781	-	-	8 096	20 876	63.3%
Opbrengsten	956	-9	103	585	1 635	61.7%
Kostprijs verkochte goederen	-513	-	-45	-187	-746	-36.4%
Brutowinst	444	-10	58	398	890	91.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-417	9	-32	-94	-534	-23.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	16	-	2	10	29	62.9%
Genormaliseerde EBIT	43	-	27	314	384	738.1%
Genormaliseerde EBITDA	199	-	39	332	570	166.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	20.8%				34.8%	1362 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	1Q20	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q21	Interne groei
Volumes (duizend hls)	236	-32	-	143	347	70.1%
Opbrengsten	146	23	-	85	253	51.0%
Kostprijs verkochte goederen	-150	-19	-6	-24	-198	-14.4%
Brutowinst	-4	4	-6	61	55	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-256	-14	-2	-120	-392	-44.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-	-	-	3	3	771.9%
Genormaliseerde EBIT	-260	-10	-8	-56	-334	-20.6%
Genormaliseerde EBITDA	-173	-10	-4	-55	-241	-30.1%