

## Anheuser-Busch InBev publiceert de resultaten van het vierde kwartaal en het volledige jaar 2020

*“Onze teams hebben zich van hun beste kant laten zien in een extreem uitdagend jaar. We hebben het jaar afgesloten met momentum op onze belangrijkste markten door onze fundamentele sterktes als onderneming te benutten en voordeel te halen uit de investeringen die we reeds jaren hebben gedaan in onze portefeuille en in snel groeiende platformen zoals BEES en Zé Delivery. We hebben nu meer dan ooit een nauwe band met de ruim 6 miljoen klanten en meer dan 2 miljard consumenten die we wereldwijd bedienen via onze duidelijke commerciële strategie, ons vernieuwd innovatieproces, onze digitale platformen en onze voortdurende operationele uitmuntendheid.” – Carlos Brito, CEO*

### KERNCIJFERS

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen in 4Q20 met 4.5%, dankzij de positieve impact van een aanhoudend volumeherstel en een groei van de opbrengsten per hl met 2.7%. De opbrengsten namen in FY20 met 3.7% af, met een stijging van de opbrengsten per hl met 2.1%.
- **Volume:** De totale volumes namen in 4Q20 met 1.6% toe, met een stijging van het volume eigen bieren met 1.8% en van het volume niet-bieren met 1.7%. De totale volumes daalden in FY20 met 5.7%, waarbij het volume eigen bieren met 5.8% en het volume niet-bieren met 3.8% afnamen. De daling was hoofdzakelijk te wijten aan de impact van de COVID-19-pandemie.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken stegen in 4Q20 met 1.5% wereldwijd en met 1.3% buiten hun respectievelijke thuismarkten. In FY20 daalden de gecombineerde opbrengsten van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois en Corona met 5.0% wereldwijd en met 5.3% buiten hun respectievelijke thuismarkten.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** De KVG steeg met 7.9% in 4Q20 en met 6.4% per hl. De KVG steeg met 3.1% in FY20 en met 9.8% per hl, hoofdzakelijk wegens de operationele schuldafbouw ten gevolge van de impact van COVID-19 op onze volumes en als gevolg van aanpassingen aan de toeleveringsketen om aan de veranderende vraag tegemoet te komen.
- **EBITDA:** De EBITDA van 5 066 miljoen USD vertegenwoordigt een daling met 2.4% in 4Q20, waarbij de EBITDA-marge met 261 basispunten daalde tot 39.7%. In FY20 daalde de EBITDA met 12.9% tot 17 321 miljoen USD en kromp de EBITDA-marge met 382 basispunten tot 36.9%.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 422 miljoen USD in 4Q20, vergeleken met 2 309 miljoen USD in 4Q19. De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) stegen van 4 355 miljoen USD in FY19 naar 5 959 miljoen USD in FY20. De stijging in FY20 was voornamelijk te wijten aan een marktwaardeverlies van 1 211 miljoen USD, gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een winst van 898 miljoen USD in FY19, resulterend in een variatie van 2 109 miljoen USD.
- **Belastingen:** Onze genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) steeg van 24.5% in 4Q19 naar 24.8% in 4Q20. Als geen rekening wordt gehouden met de impact van winst en verlies gekoppeld aan de afdekking van onze op

<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.

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 4Q20 vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina's 26 en 27 voor belangrijke disclaimers.

aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, bedroeg onze genormaliseerde EAV 29.4% in 4Q20 tegenover 17.2% in 4Q19. De genormaliseerde EAV steeg van 23.0% in FY19 tot 30.9% in FY20, en indien geen rekening wordt gehouden met de impact van winst en verlies gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, steeg onze genormaliseerde EAV van 24.9% in FY19 tot 26.2% in FY20.

- **Eenmalige opbrengsten en kosten:** De genormaliseerde EBIT is exclusief 215 miljoen USD aan eenmalige kosten in 4Q20 en 1 184 miljoen USD in FY20.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigen-vermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 154 miljoen USD in 4Q20 vergeleken met 962 miljoen USD in 4Q19, en 3 807 miljoen USD in FY20 tegenover 8 086 miljoen USD in FY19. 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 1 616 miljoen USD in 4Q20 vergeleken met 1 729 miljoen USD in 4Q19, en 5 022 miljoen USD in FY20 tegenover 7 196 miljoen USD in FY19.
- **Winst per aandeel (WPA):** De genormaliseerde WPA bedroeg 1.08 USD in 4Q20, een stijging ten opzichte van 0.48 USD in 4Q19. De genormaliseerde WPA bedroeg 1.91 USD in FY20, een daling ten opzichte van 4.08 USD in FY19. De onderliggende WPA (genormaliseerde WPA exclusief marktwaardewinsten gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de impact van hyperinflatie) bedroeg 0.81 USD in 4Q20, een daling ten opzichte van 0.87 USD in 4Q19, en bedroeg 2.51 USD in FY20, een daling ten opzichte van 3.63 USD in FY19.
- **Impact van belastingverminderingen in Brazilië:** In 4Q20 voltooide onze dochteronderneming Ambev de berekening van haar belastingverminderingen op basis van een gerechtelijke beslissing in verband met de uitsluiting van belasting over de toegevoegde waarde (ICMS) uit de belastbare basis van sociale bijdragen op bruto-inkomsten (PIS en COFINS). De beslissing heeft betrekking op de periode van november 2009 tot april 2015. Ingevolge die gerechtelijke beslissing en andere belastingverminderingaanpassingen erkende Ambev 481 miljoen USD van haar inkomsten als overige bedrijfsopbrengsten voor het jaar eindigend op 31 december 2020. De effecten worden voorgesteld als een scope. Daarnaast erkende Ambev 315 miljoen USD van haar interestopbrengsten als financiële opbrengsten voor het jaar eindigend op 31 december 2020. De belastingverminderingen en te ontvangen interesten van Ambev zullen naar verwachting geïnd worden gedurende meer dan 12 maanden na de balansdatum. Vanaf 31 december 2020 bedragen dergelijke belastingverminderingen en te ontvangen interesten in totaal 997 miljoen USD. De onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en de onderliggende WPA ondergingen een positieve impact van 325 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen.
- **Dividend:** De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2020 van 0.5 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 28 april 2021. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is terug te vinden op pagina 24.
- **Afbouw schuldpositie:** De verhouding van de nettoschuld tot de genormaliseerde EBITDA was 4.8x voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2020, doordat de COVID-19-pandemie een aanzienlijke impact had op onze resultaten.
- Het **Financieel verslag voor het volledige jaar 2020** en het **MSG-verslag 2020** zijn beschikbaar op onze website [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com).

## COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

---

### **Aan onze Aandeelhouders:**

Het afgelopen jaar bracht uitzonderlijke omstandigheden mee voor ons bedrijf, onze medewerkers en onze gemeenschappen.

We willen onze immense waardering uitspreken voor al wie in de frontlinie staat, met name de zorgverstrekkers, die zich engageren om ons allen te beschermen, en onze teams die blijk geven van een enorme veerkracht en flexibiliteit naarmate we ons aan de huidige onzekere omstandigheden blijven aanpassen. We zijn ervan overtuigd dat een gezond en duurzaam herstel slechts mogelijk is door samen te werken met onze partners, gemeenschappen en consumenten.

De uitdagingen waarvoor we het afgelopen jaar stonden, hebben ons doen inzien dat het belangrijk is om even stil te staan en aandacht te hebben voor de levens rondom ons en voor degenen die ons door de pandemie ontvallen zijn. Jammer genoeg hebben we familieleden, vrienden en collega's verloren. We zullen al het mogelijke blijven doen om onze collega's te steunen in deze moeilijke periode.

### **Ons doel om Mensen Samen te Brengen voor een Betere Wereld is relevanter dan ooit**

Ons doel is nog nooit zo relevant geweest als vandaag, ook al ziet "samen" er nu anders uit. In de context van de COVID-19-pandemie betekent dit dat we al het mogelijke doen om de gezondheid en de veiligheid van onze mensen en gemeenschappen te beschermen en dat we de kracht van onze waardeketen centraal stellen bij het socio-economische herstel. In normale tijden is bier een fantastische motor voor economische groei; in een wereld na COVID-19 kan bier een cruciale motor voor herstel zijn.

Onze bieren zijn bijna volledig van lokale oorsprong en worden ter plaatse gebrouwen en geconsumeerd, wat ons nauw verbindt met de gemeenschappen waarin we wonen en werken. Dit betekent dat we het voortouw moeten nemen in de ondersteuning van de strijd tegen de pandemie en onze bijdrage moeten leveren aan het economische herstel. In 2020 hebben we in ruim 20 landen miljoenen flessen desinfecterende handgel en in ruim 10 landen miljoenen blikjes nooddrinkwater geproduceerd en geschonken. In Colombia, Peru en Ecuador hebben we ons vrachtwagenpark gemobiliseerd om voedsel en medisch materiaal te leveren. We droegen bij tot de verbetering van essentiële gezondheidszorginfrastructuur, waaronder vier nieuwe ziekenhuizen in Mexico, Brazilië, Colombia en Peru, evenals een vaccinfabriek in Brazilië. Om het levensonderhoud van ruim 20 000 directe landbouwers in onze wereldwijde toeleveringsketen te ondersteunen en hen zelfredzaam te maken, zijn we ons engagement nagekomen om gewassen te kopen op markten zoals Mexico en India, ook al lagen onze brouwactiviteiten stil.

### **Succesvolle aanpassing aan een complexe omgeving met een klant- en consumentgerichte aanpak**

Na een sterk begin van het jaar ondervonden onze algemene resultaten in 2020 een sterke impact van de verstoring ten gevolge van de COVID-19-pandemie. In FY20 daalden de volumes met 5.7%, de opbrengsten met 3.7% en de EBITDA met 12.9%, waarbij de EBITDA-marge met 382 basispunten kromp tot 36.9%.

De consument paste zich snel aan de nieuwe realiteit aan door meer thuis van onze producten te genieten, meer gebruik te maken van het e-commerce kanaal en nieuwe manieren te zoeken om met anderen contact te hebben, wat ons vertrouwen in het potentieel op lange termijn van de biercategorie versterkt. Ook onze teams hebben zich snel aan de veranderende omgeving aangepast, waardoor we een groei van het biervolume met 2.2% konden realiseren in 2H20, ook al bleven de externe omstandigheden zeer onvoorspelbaar. Dat was te danken aan een klant- en consumentgerichte aanpak die ondersteund wordt door de fundamentele sterke punten van ons bedrijf op lange termijn:

- **Duidelijke commerciële strategie uitgevoerd met een portefeuille van topmerken in alle bierstijlen en prijscategorieën:**
  - *Bevordering van premiumisering:* We hebben 's werelds grootste portefeuille luxemerken gecreëerd en blijven die voortdurend verbeteren om op de steeds meer gefragmenteerde gelegenheden en noden van de consument in te spelen. Na een uitdagend begin van het jaar stegen de opbrengsten van onze High End Company met 4.1% en de opbrengsten van onze wereldwijde merken met 4.7% buiten hun respectievelijke thuismarkten in 2H20. We nemen het voortouw in de uitbreiding van het Core Plus-segment op opkomende en volwassen markten, met merken zoals Modelo in Mexico en Michelob ULTRA in de VS.
  - *Differentiatie van Core-merken & slimme betaalbaarheid:* Onze Core-merken boekten in 2H20 ook een gezonde volumegroei, waaruit het consumentenvertrouwen in onze ongeëvenaarde portefeuille blijkt. Onze initiatieven voor slimme betaalbaarheid, waaronder onze bieren op basis van lokale gewassen op markten zoals Brazilië, Peru, Ecuador en Oeganda, lokken nieuwe consumenten naar de biercategorie, terwijl we ook onze gemeenschappen dienen door lokale landbouwers te ondersteunen.
  - *Uitbouwen van raakvlakken:* Onze portefeuille niet-bieren, die categorieën omvat zoals hard seltzer, kant-en-klare cocktails, wijn en sterke dranken, heeft nu meer dan 1 miljard USD aan opbrengsten bereikt en kende een tweecijferige groei in 2020.
- **Innovatiestrategie gebaseerd op klantgerichtheid en aanpassingsvermogen:** Onze innovaties droegen in 2020 ruim 5 miljard USD bij aan onze wereldwijde opbrengsten, wat een toename is ten opzichte van vorig jaar ondanks de enorme verstoring. Onze innovatiepijplijn bevatte succesvolle lanceringen zoals Brahma Duplo Malte in Brazilië, Bud Light Seltzer in de VS en Nuestra Siembra in Ecuador. We passen onze innovatiestrategie aan om op een snellere en flexibelere manier superieure producten aan onze consumenten te leveren, wat in de huidige omstandigheden van uitzonderlijk groot belang is gebleken.
- **Schaalvergroting van onze e-commerce platformen om waarde te creëren voor onze klanten en consumenten:** We zijn ervan overtuigd dat de digitalisering van de relaties met klanten en consumenten een essentiële factor voor toekomstige groei is – een trend die zich steeds sneller doorzet doordat men banden moet smeden op afstand. We investeren reeds vele jaren in die mogelijkheden en zagen in 2020 een zeer sterke stijging van het aantal gebruikers van onze platformen.
  - *Digitalisering van onze relatie met onze ruim 6 miljoen sterke, wereldwijde klantenkring:* Ons eigen B2B platform BEES combineert onze ongeëvenaarde logistieke en verkoopsystemen met nieuwe digitale capaciteiten (waaronder algoritmen op basis van artificiële intelligentie), waardoor we onze klanten gebruiksgemak, naadloze communicatie en betere commerciële resultaten kunnen bieden. BEES leverde in FY20 ruim 3 miljard USD aan bruto verkoopwaarde, waarvan meer dan 2 miljard werd geleverd in 4Q20, aangezien zowel de acceptatie als het gebruik versnelden. Ons groeiende bestand van maandelijks actieve gebruikers bereikte in december ongeveer 900 000 gebruikers op 9 markten, en we hebben plannen om het platform in 2021 op verschillende nieuwe markten te lanceren naarmate we snel uitbreiden.
  - *Leiderspositie op het vlak van online bierverkoop:* Onze ruim 20 direct-to-consumer e-commerce initiatieven wereldwijd bieden gebruiksgemak voor onze consumenten en leveren ons waardevolle gegevens op die ons toelaten opkomende trends steeds een stap voor te zijn. Zé Delivery is nu

aanwezig in alle 27 deelstaten van Brazilië en kende een significante versnelling met meer dan 27 miljoen geleverde bestellingen in FY20. In Europa groeide onze portefeuille van eigen e-commerce bierwinkels sneller dan de markt, waarbij we nieuwe huishoudens bereikten. Als aanvulling op onze eigen platformen versterken we ook strategische partnerschappen met derden-kleinhandelaars waardoor we een leiderspositie op het vlak van e-commerce konden innemen en ons wereldwijde marktaandeel konden vergroten. Dat wordt geïllustreerd door China, waar we de grootste ten opzichte van de andere brouwers zijn op 's werelds belangrijkste e-commerce markt.

- *Nieuwe manieren vinden voor onze merken om bekendheid te verwerven bij meer dan 2 miljard consumenten wereldwijd:* Samen met ons interne agentschap draftLine creëren we op de consument gerichte marketingcampagnes met een grotere flexibiliteit en relevantie. Onze reeks online concerten “lives” in Brazilië, die met succes onze topmerken en -innovaties zoals Brahma Duplo Malte activeerden, was goed voor ruim 350 concerten en werd 678 miljoen keer bekeken in 12 weken. Onze “Save Pub Life” campagne in het VK, een geschenkkartenprogramma ter ondersteuning van lokale pubs en bars, bracht 1.2 miljoen GBP aan donaties op toen de behoefte eraan het grootst was, en werd vervolgens een wereldwijd programma dat bars en restaurants over de hele wereld hielp.
- **Een niet-aflatend engagement voor operationele uitmuntendheid en aanpassingsvermogen vormen de sleutel voor de groei van ons marktaandeel:** Dankzij een uitstekende wereldwijde toeleveringsketen en een ongeëvenaarde schaal blinken we uit op het vlak van dienstverlening en productbeschikbaarheid. We wonnen aan marktaandeel in de meerderheid van onze belangrijkste markten dankzij onze sterke activiteiten in combinatie met een succesvolle commerciële strategie en een merkenportefeuille die zijn gelijke niet kent.

## Focus op schuldafbouw en proactief beheer van onze schuldenlast

Ons engagement op het vlak van financiële discipline blijft sterk. Het efficiënte gebruik van onze middelen is een kerncompetentie. Het is een belangrijke reden waarom ons rendement het hoogste in de sector is en geeft ons een goede positie om sterker uit deze crisis te komen. Daarnaast blijven we de factoren waarop we invloed kunnen uitoefenen proactief beheren om onze liquiditeit in deze onzekere tijd zorgvuldig te behouden en tegelijk de groei van onze activiteiten op lange termijn te ondersteunen.

- **Engagement voor schuldafbouw:** De verhouding van de nettoschuld tot de genormaliseerde EBITDA was 4.8x voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2020, doordat de COVID-19-pandemie een aanzienlijke impact had op onze resultaten. We blijven ons engageren om onze schulden af te bouwen tot ongeveer 2x en zullen bepalen welke schulden prioritair behandeld moeten worden om deze doelstelling te halen.
- **Proactief beheer van onze schuldenlast vermindert het risico:** In 2020 namen we een reeks risicobeheerinitiatieven om het risico van onze balans verder te verminderen en waarde te creëren. We hebben de opbrengst van de verkoop van onze Australische dochteronderneming ten bedrage van 10.8 miljard USD en de opbrengst van de uitgifte van obligaties ten bedrage van ongeveer 11 miljard USD gebruikt om de brutoschuld met vervaldata in de volgende vijf jaar met ongeveer 18 miljard USD af te bouwen. Die acties hebben de gewogen gemiddelde looptijd van onze obligaties verlengd van ongeveer 14 jaar in 2019 tot meer dan 16 jaar in 2020.

- **Onze sterke liquiditeitspositie verbeteren terwijl we ons aan onzekerheid aanpassen:** We hebben belangrijke maatregelen getroffen om een sterke liquiditeitspositie te behouden in een meer onzekere omgeving, en tegelijkertijd ons schuldprofiel proactief te beheren. Aan het einde van het jaar bedroeg onze totale liquiditeitspositie ongeveer 24.3 miljard USD. Deze bestaat voor 9.0 miljard dollar uit een onbenutte doorlopende kredietfaciliteit (RCF) en voor 15.3 miljard USD uit liquide middelen. Deze liquide middelen omvatten de opbrengst van de uitgifte van een minderheidsbelang in onze metalen-drinkverpakkingsactiviteiten in de VS ten bedrage van ongeveer 3 miljard USD, die we in januari 2021 gebruikt hebben om ongeveer hetzelfde bedrag aan obligaties in EUR en AUD die respectievelijk in 2024 en 2025 vervallen, af te lossen. Onze liquiditeitspositie blijft hoger dan gewoonlijk in het licht van de huidige onzekerheid, waarbij ons kassaldo ruim voldoende is om de vervaldagen van onze obligaties tot in 2026 te dekken. We zullen de externe omgeving blijven opvolgen om ons aan de wijzigende omstandigheden aan te passen.
- **Leiderspositie op het vlak van duurzame financiering:** Op 18 februari 2021 kondigden we de succesvolle ondertekening aan van een nieuwe hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid (SLL RCF) ten bedrage van 10.1 miljard USD ter vervanging van onze bestaande hernieuwbare kredietfaciliteit ten bedrage van 9.0 miljard USD. De faciliteit heeft een initiële looptijd van vijf jaar en omvat een prijszettingsmechanisme dat verbetering stimuleert in kritische prestatiedomeinen die zijn afgestemd op en bijdragen tot onze Duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025. Bekijk voor meer details het desbetreffende [persbericht](#).

## Fundamentele sterktes geven ons een gunstige positie voor een sterk herstel

Hoewel de toekomst onzeker blijft, geven onze fundamentele sterktes ons een gunstige positie voor een sterk herstel. We hebben een diverse geografische voetafdruk met activiteiten op bijna 50 markten en verkoop in ruim 150 landen, en we zijn sterk aanwezig in regio's met een sterke groei. Dankzij onze duidelijke commerciële strategie hebben we de middelen ter beschikking om de wereldwijde biercategorie te leiden en te doen groeien en beste praktijken over de markten heen op te schalen. We hebben de meest waardevolle biermerken ter wereld in onze portefeuille, waardoor we meer consumenten bij meer gelegenheden kunnen bereiken. We zijn het meest rendabele bedrijf in de sector en kunnen daardoor periodes van extreme verstoring doorstaan. Dankzij onze investeringen in capaciteiten zoals B2B-verkoop, e-commerce en digitale marketing bevinden we ons in een gunstige positie om deze snel opkomende trends ten volle te benutten.

Wat nog meer van belang is, is het feit dat we een bedrijf van eigenaars zijn en op lange termijn denken. Onze ongeveer 164 000 collega's over de hele wereld gaan elke dag opnieuw de uitdaging aan en geven daarbij blijk van vindingrijkheid, passie en veerkracht. Het verheugt ons dat de jaarlijkse score voor het engagement van onze medewerkers in dit enorm uitdagende jaar met 3 procentpunten is gestegen. 2020 heeft ons vertrouwen in het potentieel van de biercategorie en ons bedrijf versterkt. We zullen op onze fundamentele sterktes blijven vertrouwen en blijven ernaar streven om een echte klant- en consumentgerichte organisatie te worden.

We kijken ernaar uit om onze klanten, consumenten en gemeenschappen de komende 100 jaar en daarna te blijven dienen.

## VOORUITZICHTEN VOOR 2021

---

- (i) **Algemeen resultaat:** Hoewel de huidige verstoring ten gevolge van de COVID-19-pandemie onzekerheid blijft creëren, verwachten we dat onze volume- en opbrengstenresultaten in FY21 aanzienlijk zullen verbeteren ten opzichte van FY20. We verwachten opbrengstengroei dankzij een gezonde combinatie tussen volume en prijs, resulterend in volumegroei. We zullen efficiënt gebruik blijven maken van onze middelen en investeringen in onze merken blijven stimuleren. Een ongunstige kanalen- en verpakkingsmix gekoppeld aan hoge grondstofprijzen en ongunstige valuta-omrekeningsverschillen zal onze EBITDA-marge in FY21 echter onder druk zetten. 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 ontwikkelingen 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 periodetoerekeningskosten, inclusief wijzigingen onder IFRS 16 (leaserapportage), zullen naar verwachting tussen 150 en 170 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 EAV in FY21 hoger zal liggen dan in FY20 en FY19, wegens factoren zoals de geleidelijke opheffing van tijdelijke COVID-19-maatregelen evenals fiscale en wetswijzigingen 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 44% 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)

	4Q19	4Q20	Interne groei
<b>Volumes (duizend hls)</b>	<b>141 979</b>	<b>144 455</b>	<b>1.6%</b>
AB InBev eigen bieren	124 025	126 388	1.8%
Niet-biervolumes	17 170	17 434	1.7%
Producten van derden	785	633	-25.6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>13 334</b>	<b>12 767</b>	<b>4.5%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>8 065</b>	<b>7 485</b>	<b>2.2%</b>
Brutomarge	60.5%	58.6%	-129 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 343</b>	<b>5 066</b>	<b>-2.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.1%	39.7%	-261 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>4 128</b>	<b>3 867</b>	<b>-4.7%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	31.0%	30.3%	-267 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	-1	2 266	
Winst toe te rekenen aan houders	114	2 266	
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>962</b>	<b>2 154</b>	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 729</b>	<b>1 616</b>	
Winst per aandeel (USD)	0.06	1.13	
<b>Genormaliseerde winst per aandeel (USD)</b>	<b>0.48</b>	<b>1.08</b>	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>0.87</b>	<b>0.81</b>	
	<b>FY19</b>	<b>FY20</b>	<b>Interne groei</b>
<b>Volumes (duizend hls)</b>	<b>561 427</b>	<b>530 644</b>	<b>-5.7%</b>
AB InBev eigen bieren	495 423	467 416	-5.8%
Niet-biervolumes	62 296	59 865	-3.8%
Producten van derden	3 709	3 363	-20.6%
<b>Opbrengsten</b>	<b>52 329</b>	<b>46 881</b>	<b>-3.7%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>31 967</b>	<b>27 247</b>	<b>-8.2%</b>
Brutomarge	61.1%	58.1%	-280 bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>21 078</b>	<b>17 321</b>	<b>-12.9%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.3%	36.9%	-382 bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>16 421</b>	<b>12 723</b>	<b>-18.3%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	31.4%	27.1%	-472 bps
Winst van voortgezette bedrijfsactiviteiten toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	8 748	-650	
Winst toe te rekenen aan houders	9 171	1 405	
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>8 086</b>	<b>3 807</b>	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>7 196</b>	<b>5 022</b>	
Winst per aandeel (USD)	4.62	0.70	
<b>Genormaliseerde winst per aandeel (USD)</b>	<b>4.08</b>	<b>1.91</b>	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>3.63</b>	<b>2.51</b>	



Tabel 2. Volumes (duizend hl)

	4Q19	Scope	Interne groei	4Q20	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	25 489	26	-176	25 340	-0.7%	-0.7%
Midden-Amerika	35 544	208	736	36 487	2.1%	3.0%
Zuid Amerika	41 209	46	3 899	45 154	9.5%	11.4%
EMEA	23 867	-33	-1 556	22 277	-6.5%	-6.0%
Azië-Pacific	15 481	-67	-470	14 944	-3.0%	-3.1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	389	-29	-109	252	-31.7%	-35.4%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>141 979</b>	<b>151</b>	<b>2 324</b>	<b>144 455</b>	<b>1.6%</b>	<b>1.8%</b>

	FY19	Scope	Interne groei	FY20	Interne groei	
					Volumes	Eigen bieren
Noord-Amerika	108 133	237	-1 525	106 846	-1.4%	-1.4%
Midden-Amerika	133 538	1 072	-13 810	120 800	-10.3%	-10.9%
Zuid Amerika	139 664	93	4 452	144 209	3.2%	4.9%
EMEA	85 888	-115	-9 566	76 207	-11.2%	-10.8%
Azië-Pacific	93 168	-62	-11 456	81 649	-12.3%	-12.4%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	1 036	-55	-48	933	-5.1%	-7.8%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>561 427</b>	<b>1 170</b>	<b>-31 954</b>	<b>530 644</b>	<b>-5.7%</b>	<b>-5.8%</b>

## PRESTATIES OP DE BELANGRIJKSTE MARKTEN

### Verenigde Staten

#### *Opbrengstengroei en consistente verbetering van marktaandeeltrend dankzij succesvolle toepassing van commerciële strategie*

Onze activiteiten in de VS zorgden in 2020 voor volume- en opbrengstengroei evenals voor een voortdurende verbetering van de marktaandeeltrend. Dat was te danken aan de consequente toepassing van onze op de consumenten gerichte commerciële strategie, waarbij we ons concentreren op premiumisering, gezondheid en welzijn en innovatie evenals op het behalen van de doelstellingen inzake onze vijf commerciële prioriteiten. Volgens IRI stonden we in FY20 op kop van de Amerikaanse biersector op het vlak van groei in dollar. Onze geavanceerde plannings- en analytische capaciteiten en wereldwijde toeleveringsketen stelden ons in staat om onze klanten en consumenten efficiënt te dienen ondanks de voortdurende druk op de sector en de onzekerheid veroorzaakt door de COVID-19-pandemie.

In FY20 nam onze verkoop aan kleinhandelaars (VAK) met 0.2% af, hetgeen iets lager is dan de daling van de sector met 0.1%. Dat leidde tot een geschat marktaandeelverlies van 5 basispunten, waarbij onze Above Core-portefeuille naar schatting met 110 basispunten steeg terwijl onze pilsmerken naar schatting 115 basispunten verloren. Onze verkoop aan groothandelaars (VAG) verminderde met 1.7% en de opbrengsten per hl stegen met 2.6%, wat leidde tot een opbrengstengroei van 0.8%.

In 4Q20 ondervond de sector de impact van de tweede golf van de COVID-19-pandemie en de bijbehorende restricties voor het horecasement. Onze VAK daalde met 1.6% in een sector die naar onze schatting met 1.4% kromp, hetgeen tot een geschatte daling van het marktaandeel met 15 basispunten heeft geleid. Onze Above Core-portefeuille steeg naar schatting met 105 basispunten terwijl het marktaandeel van onze portefeuille pilsmerken naar schatting met 120 basispunten daalde. Onze VAG daalde met 0.5% en de opbrengsten per hl stegen met 3.9%, dankzij de sterke

herbalancering van onze portefeuille en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer, hetgeen versneld werd door een gunstige merkenmix ten gevolge van de timing van onze leveringen, resulterend in een opbrengstengroei van 3.4%.

Onze portefeuille Above Core-merken bleef het zeer goed doen onder invloed van het voortdurende momentum van Michelob ULTRA en succesvolle innovaties zoals Bud Light Seltzer. Volgens IRI was Michelob ULTRA in waarde uitgedrukt opnieuw het op één na best verkopende bier in de VS na Bud Light, en de snelste stijger op het vlak van marktaandeel in de biercategorie exclusief gearomatiseerde moutdranken in FY20. Bovendien groeide onze portefeuille Seltzer-merken tweemaal zo snel als de sector dankzij de succesvolle lancering van Bud Light Seltzer. Door de voortgezette toepassing van onze commerciële strategie is het marktaandeel van het pilssegment stabiel gebleven in FY20 en met 40 basispunten gestegen in 4Q20.

Onze EBITDA steeg in FY20 met 0.2%, waarbij de marge met 24 basispunten kromp tot 40.4%, doordat de opbrengstengroei, een gunstige merkenmix en de voortzetting van kostenbesparingen gedeeltelijk werden tenietgedaan door de moeilijke vergelijkbare basis voor eenmalige winsten in overige bedrijfsopbrengsten van het vorige jaar. De EBITDA daalde in 4Q20 met 4.1%, waarbij de marge met 295 basispunten kromp tot 38.2%, doordat de gezonde opbrengstengroei werd tenietgedaan door de fasering van verkoop- en marketinginvesteringen, hogere kosten voor de inkoop en optimalisering van de levering van blikjes en een krappere vervoersmarkt.

## Mexico

### ***Betere prestaties dan de sector versterkt door sterke volume- en opbrengstengroei in de tweede helft van het jaar***

Onze activiteiten in Mexico zetten in FY20 erg gezonde resultaten neer in de context van een onzekere externe omgeving. De opbrengsten kenden een lage eencijferige daling als gevolg van een hoge eencijferige volumedaling wegens een twee maanden durende, door de overheid opgelegde onderbreking van onze activiteiten in 2Q20. We hebben onze activiteiten snel hervat en deden het beter dan de rest van de sector in de loop van het jaar, waardoor we opnieuw marktaandeel veroverden. De opbrengsten per hl kenden een gemiddelde eencijferige groei boven de inflatie dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een positieve merkenmix op basis van de groei van onze portefeuille Above Core-merken. Onze activiteiten bleven het in 4Q20 goed doen en kenden een lage eencijferige volumegroei, een hoge eencijferige opbrengstengroei en een gemiddelde eencijferige groei van de opbrengsten per hl boven de inflatie.

We blijven focussen op de ontwikkeling van onze portefeuille in lijn met het kader voor de uitbreiding van de categorie. We blijven onze Core-merken versterken, waarbij de gecombineerde groei van Corona en Victoria beter presteerde dan de sector in 2020. Onze portefeuille Above Core-merken groeit in snel tempo, waarbij de portefeuille van Modelo-merken de grootste absolute volumegroei realiseert in de biercategorie. Michelob ULTRA zette ook sterke resultaten neer, vooral in 4Q20 met een grotere groei dan de sector. Gebruik makend van de uitstraling en waarde van het merk, hebben we onlangs pilootprojecten voor Michelob ULTRA Hard Seltzer gelanceerd, aangezien we focussen op sectorgroei door het voortouw te nemen in nieuwe segmenten. We blijven onze klanten steunen via reactiveringsprogramma's voor de handel en digitale oplossingen, zoals de lancering van BEES, dat in de loop van het jaar meer dan dubbel zo groot werd.

Onze eigen kleinhandelsketen, Modelorama, breidde haar voetafdruk met ruim 600 nieuwe locaties uit en telt in totaal circa 9 500 verkooppunten in het hele land. We hebben ook met succes de derde en vierde golf voltooid van onze uitbreiding naar de grootste keten van gemakswinkels in het land, OXXO, waardoor onze merken in ruim 7 700 winkels

beschikbaar zijn. In lijn met ons plan lanceerden we de volgende fase van de uitrol in om en bij de 1 100 bijkomende winkels in januari 2021. We blijven enthousiast over het groeipotentieel op lange termijn van deze opportuniteiten.

De EBITDA kende in FY20 een lage eencijferige daling, waarbij de marge met 85 basispunten toenam, vooral wegens de twee maanden durende, door de overheid opgelegde onderbreking van onze activiteiten in 2Q20, waarna we onze activiteiten snel hervatten en volume- en opbrengstengroei neerzetten met een groei van de marge in 2H20. In 4Q20 steeg de EBITDA met ongeveer 15% en kende de EBITDA-marge een groei van bijna 300 basispunten dankzij een gezonde opbrengstengroei en operationele efficiëntie.

## Colombia

### ***Sterk jaareinde met momentum in heel onze portefeuille, ondanks grote impact van restricties op resultaten in FY20***

Onze opbrengsten en totale volumes kenden in FY20 een hoge eencijferige daling, waarbij de volumes van zowel bieren als niet-bieren afnamen. De opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige daling, hoofdzakelijk ten gevolge van de kanalenmix. Na de geleidelijke versoepeling van de lockdown en de beperkingen voor het horecasegment herstelden onze activiteiten in Colombia zich sterk in 4Q20 met momentum in heel de portefeuille, waarbij iedere maand van het kwartaal zich kenmerkte door onze hoogste maandelijkse biervolumes ooit. De opbrengsten kenden een hoge eencijferige stijging in het kwartaal met een hoge eencijferige groei van het biervolume en stabiele opbrengsten per hl. Onze teams blijven nauw samenwerken met lokale overheden om de veilige heropening van het horecasegment te ondersteunen.

We blijven het premiumsegment met succes uitbreiden, met als grootste uitschieter onze portefeuille wereldwijde merken, die in FY20 een groei van bijna 20% kende. Onze Core-merken herstelden zich sterk in 4Q20 en kenden een hoge eencijferige groei, met als grootste uitschieter Aguila en ondersteund door onze recente innovatie voor vlot drinkende pilsbieren, Costeña Bacana. Binnen het kader van onze digitale transformatie hebben we de uitrol van BEES versneld, dat nu gebruikt wordt door honderdduizenden klanten en het grootste deel van onze opbrengsten digitaal zal omzetten tegen het einde van het jaar.

De EBITDA kende in FY20 een gemiddelde tweecijferige daling met een inkrimping van de marge met ongeveer 400 basispunten. De EBITDA kende in 4Q20 een lage eencijferige groei, waarbij de marge met ongeveer 240 basispunten kromp ten gevolge van ongunstige valuta- en grondstofprijsschommelingen in combinatie met een ongunstige verpakkingsmix wegens een toename van eenmalige verpakkingen en in het bijzonder blikjes.

## Brazilië

### ***Sterk opbrengstenresultaat dit jaar dankzij een succesvolle commerciële strategie en operationele uitmuntendheid***

Onze bieractiviteiten zetten dit jaar in Brazilië een sterke prestatie neer in een uitdagende omgeving. Onze biervolumes stegen met 5.6% in FY20 en met 11.9% in 4Q20, hetgeen in beide periodes beter was dan de sector, dankzij de succesvolle toepassing van onze klant- en consumentgerichte strategie en door operationele uitmuntendheid te stimuleren. Onze portefeuille luxemerken deed het beter dan de sector; we stabiliseerden de resultaten van onze Core-merken en leverden zeer succesvolle innovaties zoals Brahma Duplo Malte, een merk dat het voorheen onderontwikkelde Core Plus-segment sterk heeft uitgebreid. We blijven vorderingen maken met de digitale transformatie van onze activiteiten, waarbij onze online B2B-markt- en direct-to-consumer initiatieven uitzonderlijk snel

groeien en zich over het land verspreiden. Bijna de helft van onze actieve klanten maakt momenteel gebruik van BEES. Zé Delivery, ons belangrijkste direct-to-consumer initiatief, is nu aanwezig in alle 27 deelstaten van Brazilië en kende een significante versnelling met meer dan 27 miljoen geleverde bestellingen in FY20. Onze resultaten werden van april tot december ook positief beïnvloed door overheidssubsidies die het beschikbare inkomen van de consumenten verhoogden, wat leidde tot een grotere consumentenvraag.

Onze volumes niet-bieren bleven stabiel in FY20 en stegen met 6.6% in 4Q20, naarmate de consumptiegelegenheden terugkwamen in de tweede helft van het jaar.

Alle activiteiten samen waren goed voor een volumegroei van 4.2% en een totale opbrengstengroei van 7.1% in FY20. De opbrengst per hl steeg met 2.8%, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige categoriemix, wat gedeeltelijk werd tenietgedaan door een ongunstige kanalenmix en geografische mix. Onze volumes stegen met 10.6% en de totale opbrengsten stegen met 19.4% in 4Q20. De opbrengst per hl steeg met 7.9%, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in zowel onze bieractiviteiten als onze niet-bieractiviteiten.

Daarnaast voltooide onze dochteronderneming Ambev in 4Q20 de berekening van haar belastingverminderingen op basis van een gerechtelijke beslissing in verband met de uitsluiting van belasting over de toegevoegde waarde (ICMS) uit de belastbare basis van sociale bijdragen op bruto-inkomsten (PIS en COFINS). De beslissing heeft betrekking op de periode van november 2009 tot april 2015. Ingevolge die gerechtelijke beslissing en andere belastingverminderingaanpassingen erkende Ambev 481 miljoen USD van haar inkomsten als overige bedrijfsopbrengsten voor het jaar eindigend op 31 december 2020. De effecten worden voorgesteld als een scope. Zie pagina 2 voor meer details over de impact op de onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev en de onderliggende winst per aandeel.

De EBITDA nam in FY20 met 6.2% af, waarbij de marge met 521 basispunten kromp ten gevolge van ongunstige valutaschommelingen en een ongunstige verpakkingsmix, met een jaar-op-jaar stijging van eenmalige verpakkingen en in het bijzonder blikjes. De EBITDA steeg in 4Q20 met 12.8% terwijl de marge met 388 basispunten afnam. Onze absolute EBITDA-marges van 41.9% in FY20 en 63.7% in 4Q20 werden positief beïnvloed door belastingverminderingen.

## Europa

### ***Marktaandeelwinst op de meeste markten, maar prestatie ondergaat impact van huidige restricties in verband met COVID-19***

Onze opbrengsten en volumes kenden in Europa een hoge eencijferige daling in FY20. De opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige daling, die te wijten is aan de kanalenmix als gevolg van de algemene sluiting van het horecasegment in het tweede en vierde kwartaal, gedeeltelijk gecompenseerd door de aanhoudende sterke resultaten van onze premiummerken en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Volgens onze schattingen hebben we over het volledige jaar marktaandeel veroverd op de meeste van onze belangrijkste markten, en dan in het bijzonder in Frankrijk, Duitsland en Nederland.

In 4Q20 ondervonden onze resultaten een grote impact van de sluiting van het horecasegment en mobiliteitsbeperkingen, resulterend in een daling van de opbrengsten met bijna 20%, waarbij de opbrengsten per hl stabiel bleven. Onze volumes in het thuisverbruiksegment bleven stijgen dankzij de kracht van onze portefeuille

wereldwijde merken en met name Budweiser, dat een hoge eencijferige groei kende met een bijzonder sterk resultaat in het VK en Nederland.

De EBITDA kende een tweecijferige daling zowel in het jaar als in het kwartaal ten gevolge van de operationele afbouw en de kanalenmix in het licht van de sluiting van de horeca, aangezien het horecasegment zich kenmerkt door hogere EBITDA-marges op het Europese vasteland.

## Zuid-Afrika

### ***Meerdere verboden op alcohol beïnvloedden resultaten, maar onderliggende consumentenvraag blijft sterk***

Onze activiteiten in Zuid-Afrika ondervonden een aanzienlijke impact van drie totale verboden op de verkoop van alcohol die de overheid in de loop van 2020 oplegde en die leidden tot een tweecijferige daling van het volume, de opbrengsten en de EBITDA evenals een significante inkrimping van de EBITDA-marge. Naast die verboden zagen we het hele jaar een sterke onderliggende consumentenvraag naar onze portefeuille, waardoor we naar schatting ons aandeel op zowel de bier- als de totale alcoholmarkt hebben vergroot. In 4Q20 zetten we een lage eencijferige volume- en opbrengstengroei neer met een groei van de EBITDA-marge. De volumes namen lichtjes af in het kwartaal, aangezien de overheid op 29 december 2020 een derde verbod op alcohol oplegde, wat een impact had op een belangrijke week voor de bierverkoop.

De opbrengsten per hl kenden in zowel FY20 als 4Q20 een lage eencijferige stijging, hoofdzakelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Dit werd gedeeltelijk tenietgedaan door de kanalenmix doordat consumenten overschakelden op goedkopere merken en herbruikbare bulkverpakking, waar vooral onze Core-merken zoals Carling Black Label voordeel uit halen. Onze gearomatiseerde alcoholische dranken Brutal Fruit en Flying Fish zetten dit jaar sterke resultaten neer en toonden zo de voordelen aan van een diverse merkenportefeuille om te voldoen aan de noden van de consument in verschillende stijlen en prijspunten.

Het derde verbod op alcohol dat op 29 december 2020 inging, werd op 1 februari 2021 opgeheven, en we hervatten onze activiteiten op 2 februari 2021. Het derde verbod op alcohol zal een significante impact hebben op onze resultaten in 1Q21. Onze topprioriteit blijft de veiligheid en het welzijn van onze mensen en gemeenschappen, en we zullen met de overheid blijven samenwerken aan zinvolle, rechtmatige maatregelen om de pandemie te bestrijden (zoals een avondklok, capaciteitsbeperkingen en limieten op de handelstijden). We zijn er echter van overtuigd dat een volledig verbod op de verkoop van alcohol aanzienlijke schade toebrengt aan de Zuid-Afrikaanse economie, het levensonderhoud van ruim één miljoen mensen die in de waardeketen van de alcoholindustrie werken bedreigt en de illegale handel in alcohol verankert, die verwoestende gevolgen heeft voor de gezondheid en de economie.

## China

### ***Blijvend succes van onze premiumiseringsstrategie versterkt door leiderschap in het groeiende e-commerce kanaal***

De volumes namen in FY20 met 10.0% af en de opbrengsten per hl daalden met 1.1%, wat leidde tot een afname van de totale opbrengsten met 11.0%. De opbrengsten stegen in 4Q20 met 1.1% waarbij er een volumegroei van 0.9% was dankzij de kleinere voorraden van het kanaal wegens de latere timing van Chinees Nieuwjaar in 2021. De opbrengsten per hl namen lichtjes toe in 4Q20 doordat een gunstige merkenmix dankzij voortgezette premiumisering werd tenietgedaan door grotere groothandelskortingen per hl als gevolg van een afname van de voorraadniveaus van het kanaal.

Hoewel we tussen februari en april 2020 heel wat marktaandeel verloren door de impact van COVID-19 op het horecasement, hebben we ons snel hersteld dankzij onze doeltreffende commerciële acties en toewijzing van middelen. We hebben consequent marktaandeel gewonnen in elk daarop volgend kwartaal, vooral in 4Q20 met een geschatte marktaandeelwinst van 140 basispunten. Daardoor konden we het marktaandeelverlies in FY20 beperken tot naar schatting 55 basispunten. Premiumisering blijft een essentiële factor voor groei en onze portefeuille luxemerken en Super Premium-merken kende in 4Q20 een gemiddelde eencijferige groei, met als grootste uitschieter Budweiser. We schatten dat we onze leiderschapspositie in de biercategorie behouden in het e-commerce kanaal met een marktaandeel dat dubbel zo groot is als de volgende brouwer en benutten dit groeiende kanaal om onze innovatieve producten te lanceren.

In FY20 daalde de EBITDA met 20.6% met een EBITDA-marge van 33.4%. In 4Q20 nam de EBITDA met 5.7% af wegens een moeilijke vergelijkbare basis voor overige bedrijfsopbrengsten.

## Hoogtepunten van onze andere markten

Onze activiteiten in **Canada** kenden in FY20 een lage eencijferige volumegroei die groter was dan de sector, dankzij de consequente toepassing van onze commerciële strategie. Dit was een gevolg van de sterke resultaten van onze Above Core-merken, met als grootste uitschieters Corona en Michelob ULTRA. Corona kende een hoge eencijferige groei en Michelob ULTRA was voor het tweede jaar op rij het snelst groeiende biermerk. Onze portefeuille niet-bieren steeg met meer dan 25% dankzij succesvolle innovaties in de merkenfamilie Mike's Hard en de uitbreiding van de Hard Seltzer-categorie. De opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige daling die te wijten was aan de sluiting van de horeca wegens de COVID-19-restricties, wat resulteerde in stabiele jaar-op-jaar opbrengstenresultaten. De volumes kenden een lage eencijferige daling en de opbrengsten kenden een gemiddelde eencijferige afname in 4Q20, doordat de tweede golf van de COVID-19-pandemie tot een herinvoering van restricties leidde.

In **Peru** kenden de opbrengsten en volumes een tweecijferige daling wegens een door de overheid opgelegde sluiting in maart en april en een lockdown in de daarop volgende maanden. Onze resultaten verbeterden echter geleidelijk aan naarmate de restricties werden opgeheven. We blijven focussen op de uitvoering van ons kader voor de uitbreiding van de categorie, waarbij de opbrengsten stabiel bleven in 4Q20 ten gevolge van ons sterke herstel in de laatste twee maanden van het jaar en de biervolumes een hoger eindniveau haalden dan in het voorgaande jaar. Onze wereldwijde merken sloten het jaar af met een sterk resultaat en realiseerden een hoge dubbelcijferige stijging. Golden, ons initiatief voor slimme betaalbaarheid dat consumenten een unieke combinatie van maïs en gerst biedt tegen betaalbare prijzen, blijft goede resultaten neerzetten. We kondigden ook aan dat we alle maïs die we nodig hebben voor Golden bij lokale landbouwers aankopen om het economische herstel van het land te blijven steunen.

In **Ecuador** kenden de opbrengsten en volumes in FY20 een tweecijferige daling ten gevolge van de COVID-19-pandemie en de bijbehorende overheidsrestricties. In 4Q20 realiseerden we een opeenvolgende verbetering van het volume en de opbrengsten tegenover het voorgaande kwartaal, hoewel we voorzichtig blijven in het licht van de restricties die de overheid in heel het land opnieuw oplegde in de laatste twee maanden van het jaar. We blijven focussen op de uitbreiding van de biercategorie en hebben reeds succes behaald met onze premiumiseringsinitiatieven. Onze wereldwijde merken sloten het jaar sterk af, vooral dankzij de groei van Corona en Stella Artois, en we hebben onlangs onze portefeuille luxemerken versterkt met de lancering van Beck's. Daarnaast is het onze focus om meer consumenten naar de categorie te lokken via aantrekkelijke prijspunten en kwaliteitsvolle producten zoals onze innovatie rond lokale gewassen, Nuestra Siembra, die sterke resultaten blijft leveren.

In **Argentinië** realiseerden we in FY20 een lichte volumegroei en deden we het beter dan de sector, zelfs in de context van een uitdagende consumentenomgeving. Dit was mogelijk door gebruik te maken van onze diverse merkenportefeuille en vooral dankzij de tweecijferige groei van onze luxemerken en Core Plus-merken in combinatie met onze ongeëvenaarde schaal, operationele uitmuntendheid en de digitale transformatie van onze activiteiten via direct-to-consumer initiatieven. De opbrengst per hl en de opbrengsten kenden een tweecijferige groei in FY20 ondanks de hoge inflatie, hoewel initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer ingeperkt blijven door de prijscontroles van de overheid in de volledige voedings- en drankensector. Onze volumes kenden in 4Q20 een lage eencijferige groei dankzij de aanhoudende premiumisering van onze portefeuille, met als grootste uitschieters Corona en Andes Origen, en de groei van nieuw innovaties zoals Quilmes 0.0 en Patagonia Solcitra, een nieuwe variëteit van Patagonia op basis van citrusshop.

In **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika** ondervonden onze activiteiten een negatieve impact van de COVID-19-pandemie; toch zagen we een robuuste consumentenvraag op meerdere van onze markten naarmate de restricties werden versoepeld. We zagen in FY20 een gezonde volumegroei in Mozambique en Zambia. De volumes namen af in Tanzania en Oeganda, aangezien beide markten te lijden hadden van een aanhoudende uitdagende economische omgeving. In Nigeria realiseerden we een lage eencijferige volumegroei in FY20 en een hoge eencijferige volumegroei in 4Q20, dankzij succesvolle investeringen in de ontwikkeling van onze merkenportefeuille en de verbetering van onze mogelijkheden om toegang tot de markt te krijgen.

**Zuid-Korea** werd in 4Q20 geconfronteerd met de ernstigste uitbraak van COVID-19 en bijgevolg met het hoogste niveau van restricties tot nu toe, hetgeen een negatieve impact had op onze opbrengsten en volumes. We schatten dat ons totale marktaandeel met ongeveer 220 basispunten afnam in FY20, waarvan meer dan de helft te wijten was aan een verschuiving in de kanalenmix die hoofdzakelijk toe te schrijven was aan de COVID-19-pandemie. In FY20 steeg ons marktaandeel in het groeiende thuisverbruiksegment volgens Nielsen. Hoewel we in FY20 naar schatting marktaandeel verloren in het horecasegment, verbeterde de trend in de loop van het jaar met winst in 4Q20 dankzij het toenemende momentum van Cass. We bleven aan kop staan van het segment luxemerken en schatten dat we het daar beter deden dan de sector.

## GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	4Q19	4Q20	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>13 334</b>	<b>12 767</b>	<b>4.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 269	-5 282	-7.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>8 065</b>	<b>7 485</b>	<b>2.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 149	-4 169	-7.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	213	551	-29.3%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>	<b>4 128</b>	<b>3 867</b>	<b>-4.7%</b>
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-166	-215	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-2 309	-422	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)	-899	132	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	58	75	
Belastingen	-454	-830	
<b>Winst uit voortgezette activiteiten</b>	<b>359</b>	<b>2 607</b>	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	114	-	
<b>Winst</b>	<b>474</b>	<b>2 607</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	360	342	
Winst toe te rekenen aan houders	114	2 266	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 343</b>	<b>5 066</b>	<b>-2.4%</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>962</b>	<b>2 154</b>	
	<b>FY19</b>	<b>FY20</b>	<b>Interne groei</b>
<b>Opbrengsten</b>	<b>52 329</b>	<b>46 881</b>	<b>-3.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-20 362	-19 634	-3.1%
<b>Brutowinst</b>	<b>31 967</b>	<b>27 247</b>	<b>-8.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-16 421	-15 368	0.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	875	845	-46.2%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)</b>	<b>16 421</b>	<b>12 723</b>	<b>-18.3%</b>
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	-323	-3 103	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-4 355	-5 959	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)	882	-1 738	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	152	156	
Belastingen	-2 786	-1 932	
<b>Winst uit voortgezette activiteiten</b>	<b>9 990</b>	<b>147</b>	
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	424	2 055	
<b>Winst</b>	<b>10 414</b>	<b>2 202</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 243	797	
Winst toe te rekenen aan houders	9 171	1 405	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>21 078</b>	<b>17 321</b>	<b>-12.9%</b>
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>8 086</b>	<b>3 807</b>	

De geconsolideerde overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten) namen in FY20 met 46.2% af, hoofdzakelijk ten gevolge van lagere overige bedrijfsopbrengsten in FY20 wegens de COVID-19-pandemie en eenmalige winsten in FY19 die zich niet herhaalden in FY20. Daarnaast voltooide onze dochteronderneming Ambev in 4Q20 de berekening van haar belastingverminderingen op basis van een gerechtelijke beslissing in verband met de uitsluiting van belasting over de toegevoegde waarde (ICMS) uit de belastbare basis van sociale bijdragen op bruto-inkomsten (PIS en COFINS). De beslissing heeft betrekking op de periode van november 2009 tot april 2015. Ingevolge die gerechtelijke beslissing en andere belastingverminderingaanpassingen erkende Ambev 481 miljoen USD van haar inkomsten als overige bedrijfsopbrengsten voor het jaar eindigend op 31 december 2020. De effecten worden voorgesteld als een scope.



## Enmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

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

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
Bijzondere waardevermindering op goodwill	-	-	-	-2 500
COVID-19 kosten	-	-50	-	-182
Herstructurering	-85	-60	-170	-157
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	-19	-84	-50	-239
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	12	-21	-23	-25
Brazilië Fiscale Amnestie	-74	-	-74	-
Kosten gerelateerd aan de notering van minderheidsbelang van Budweiser APAC	-	-	-6	-
<b>Enmalige opbrengsten/(kosten) uit voortgezette bedrijfsactiviteiten</b>	<b>-166</b>	<b>-215</b>	<b>-323</b>	<b>-3 103</b>
Opbrengsten uit de verkoop van Australië (in stopgezette bedrijfsactiviteiten)	-	-	-	1 919
<b>Totaal eenmalige impact op het bedrijfsresultaat</b>	<b>-166</b>	<b>-215</b>	<b>-323</b>	<b>-1 184</b>

De EBIT is exclusief 215 miljoen USD aan eenmalige kosten in 4Q20 en 1 184 miljoen USD in FY20. Hier inbegrepen zijn eenmalige kosten van 50 miljoen USD in 4Q20 en 182 miljoen USD in FY20 die te maken hebben met COVID-19. Die kosten houden hoofdzakelijk verband met persoonlijke beschermingsmiddelen voor onze werknemers en met schenkingen aan goede doelen.

Daarnaast rapporteerden we een non-cash waardevermindering op goodwill van 2.5 miljard USD in 2Q20, die gedeeltelijk werd gecompenseerd door de opbrengst van 1.9 miljard USD uit de verkoop van de Australische activiteiten, zoals opgenomen in de "Resultaten van beëindigde activiteiten".

## Netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
Netto-interestkosten	-940	-950	-3 857	-3 854
Netto-interestkosten voor pensioenen	-24	-21	-95	-82
Periode toerekeningkosten	-195	-150	-650	-564
Aanpassing aan marktwaarde	-774	536	898	-1 211
Nettorente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	8	341	118	315
Overige financiële resultaten	-384	-179	-769	-563
<b>Netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>-2 309</b>	<b>-422</b>	<b>-4 355</b>	<b>-5 959</b>

In FY20 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 de aandelen worden weergegeven in onderstaande tabel 6.

Tabel 6. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	87.42	46.23	57.70	72.71
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	72.71	57.01	72.71	57.01
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	54.0	55.0	54.0	55.0

Daarnaast voltooide onze dochteronderneming Ambev in 4Q20 de berekening van haar belastingverminderingen op basis van een gerechtelijke beslissing in verband met de uitsluiting van belasting over de toegevoegde waarde (ICMS) uit de belastbare basis van sociale bijdragen op bruto-inkomsten (PIS en COFINS). De beslissing heeft betrekking op de periode van november 2009 tot april 2015. Ingevolge die gerechtelijke beslissing en andere belastingverminderingaanpassingen erkende Ambev 315 miljoen USD van haar interestopbrengsten als financiële opbrengsten voor het jaar eindigend op 31 december 2020.

## Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	-385	228	445	-511
Andere aanpassing aan marktwaarde	-374	222	433	-497
Kosten gerelateerd aan vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-140	-318	4	-730
<b>Enmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>-899</b>	<b>132</b>	<b>882</b>	<b>-1 738</b>

De eenmalige netto financiële kosten in FY20 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.

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	87.42	46.23	57.70	72.71
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	72.71	57.01	72.71	57.01
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	45.5	45.5	45.5	45.5

## Belastingen

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
Belastingen	454	830	2 786	1 932
Effectieve Aanslagvoet	59.6%	24.7%	22.1%	100.4%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	24.5%	24.8%	23.0%	30.9%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet exclusief aanpassing aan marktwaarde	17.2%	29.4%	24.9%	26.2%

De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in FY20 houdt vooral verband met de landenmix. De stijging van onze genormaliseerde EAV exclusief marktwaardewinsten en -verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 4Q20 houdt vooral verband met de verminderde aanspraken op rente op eigen vermogen in Brazilië en voorzieningen voor belastingvorderingen.

## Winst, genormaliseerde winst en onderliggende winst

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
<b>Winst toe te rekenen aan houders</b>	<b>114</b>	<b>2 266</b>	<b>9 171</b>	<b>1 405</b>
Enmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	166	215	323	3 103
Enmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	899	-132	-882	1 738
Enmalige belastingen	8	-25	6	-155
Enmalige minderheidsbelangen	-111	-170	-108	-228
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	-114	-	-424	-2 055
<b>Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>962</b>	<b>2 154</b>	<b>8 086</b>	<b>3 807</b>
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 729</b>	<b>1 616</b>	<b>7 196</b>	<b>5 022</b>

## Basiswinst, Genormaliseerde Winst en Onderliggende WPA

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
<b>Basiswinst per aandeel</b>	<b>0.06</b>	<b>1.13</b>	<b>4.62</b>	<b>0.70</b>
Eenmalige opbrengsten en kosten, voor belastingen	0.08	0.11	0.16	1.55
Eenmalige financiële (opbrengsten)/kosten, voor belastingen	0.45	-0.07	-0.44	0.87
Eenmalige belastingen	-	-0.01	-	-0.08
Eenmalige minderheidsbelangen	-0.05	-0.09	-0.05	-0.11
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	-0.06	-	-0.21	-1.03
<b>Genormaliseerde WPA</b>	<b>0.48</b>	<b>1.08</b>	<b>4.08</b>	<b>1.91</b>
<b>Onderliggende winst per aandeel</b>	<b>0.87</b>	<b>0.81</b>	<b>3.63</b>	<b>2.51</b>

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
<b>Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie</b>	<b>2.08</b>	<b>1.95</b>	<b>8.34</b>	<b>6.41</b>
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-	-0.01	-0.06	-0.04
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>2.08</b>	<b>1.94</b>	<b>8.28</b>	<b>6.37</b>
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	-0.39	0.27	0.45	-0.61
Netto financiële kosten	-0.77	-0.48	-2.65	-2.38
Belastingen	-0.22	-0.43	-1.40	-1.04
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.22	-0.22	-0.60	-0.43
<b>Genormaliseerde WPA</b>	<b>0.48</b>	<b>1.08</b>	<b>4.08</b>	<b>1.91</b>
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0.39	-0.27	-0.45	0.61
Hyperinflatie impact op WPA	-	-	-	-
<b>Onderliggende WPA</b>	<b>0.87</b>	<b>0.81</b>	<b>3.63</b>	<b>2.51</b>

De onderliggende winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en de onderliggende WPA ondergingen een positieve impact van 325 miljoen USD na belastingen en minderheidsbelangen in verband met de belastingverminderingen van Ambev.

### Toepassing van boekhoudkundige correcties voor de hyperinflatie in Argentinië

Vanaf de bekendmaking van de resultaten van 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 4Q19 en 4Q20 en in FY19 en FY20:

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
<b>Opbrengsten</b>	<b>4Q19</b>	<b>4Q20</b>	<b>FY19</b>	<b>FY20</b>
Indexering <sup>(1)</sup>	112	76	211	146
Slotkoers <sup>(2)</sup>	-43	-91	-284	-227
<b>Totaal</b>	<b>69</b>	<b>-14</b>	<b>-73</b>	<b>-80</b>
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4Q19</b>	<b>4Q20</b>	<b>FY19</b>	<b>FY20</b>
Indexering <sup>(1)</sup>	47	20	89	43
Slotkoers <sup>(2)</sup>	-20	-52	-131	-87
<b>Totaal</b>	<b>27</b>	<b>-32</b>	<b>-43</b>	<b>-45</b>
USDARS gemiddelde koers			47.1963	69.7934
USDARS slotkoers			59.8907	84.1468

(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 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 (d.w.z. de slotkoers op 31 december 2020 en 2019 voor de resultaten van respectievelijk FY20 en FY19).

De resultaten voor het vierde kwartaal worden berekend door de gepubliceerde resultaten voor de periode van negen maanden af te trekken van de resultaten voor het boekjaar. Bijgevolg worden de resultaten in Zuid-Amerika voor 4Q20 op de volgende manier negatief beïnvloed door de herformulering van de resultaten voor de periode van negen maanden:

Zuid Amerika 9M als gerapporteerd <sup>(1)</sup>	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 824</b>	<b>4</b>	<b>-1 443</b>	<b>165</b>	<b>5 550</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 843	-1	699	-545	-2 691
<b>Brutowinst</b>	<b>3 981</b>	<b>3</b>	<b>-744</b>	<b>-381</b>	<b>2 860</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 065	-5	463	-151	-1 758
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	138	-	-24	-28	86
Genormaliseerde EBIT	2 054	-2	-305	-560	1 188
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 765</b>	<b>-2</b>	<b>-459</b>	<b>-528</b>	<b>1 778</b>

Zuid Amerika 9M geherformuleerd tegen FY wisselkoers <sup>(2)</sup>	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 851</b>	<b>4</b>	<b>-1 505</b>	<b>201</b>	<b>5 551</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 849	-1	727	-564	-2 688
<b>Brutowinst</b>	<b>4 003</b>	<b>3</b>	<b>-778</b>	<b>-364</b>	<b>2 864</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 072	-5	481	-161	-1 757
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	134	-	-21	-32	81
Genormaliseerde EBIT	2 065	-2	-318	-558	1 188
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 775</b>	<b>-2</b>	<b>-477</b>	<b>-525</b>	<b>1 773</b>

Impact van 9M Geherformuleerd op 4Q resultaten <sup>(3)</sup>	9M19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M20
<b>Opbrengsten</b>	<b>27</b>	<b>-</b>	<b>-62</b>	<b>36</b>	<b>1</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6	-	28	-19	3
<b>Brutowinst</b>	<b>22</b>	<b>-</b>	<b>-34</b>	<b>17</b>	<b>4</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-7	-	18	-10	1
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-4	-	3	-4	-5
Genormaliseerde EBIT	11	-	-13	2	-
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>-18</b>	<b>3</b>	<b>-5</b>

- (1) Halfjaarlijkse resultaten voor Zuid-Amerika met de resultaten voor Argentinië gerapporteerd in Argentijnse peso (ARS) en geherformuleerd op basis van de koopkracht van september, omgezet aan de slotkoers voor de periode van negen maanden van 57.5593 voor de resultaten van 9M19 en van 76.1720 voor de resultaten van 9M20 (zoals gerapporteerd op 31 oktober 2020)
- (2) Resultaten voor Zuid-Amerika voor de periode van negen maanden met resultaten voor Argentinië gerapporteerd in Argentijnse peso (ARS) geherformuleerd voor jaar tot op heden koopkracht december omgezet aan slotkoers voor december van 59.8907 voor de resultaten van FY19 en 84.1435 voor de resultaten van FY20.
- (3) De impact van de herformulering van de halfjaarlijkse resultaten binnen het kader van hyperinflatie in de resultaten voor het derde kwartaal wordt berekend als het verschil tussen (2) en (1) hierboven

De herformulering van de resultaten voor de periode van negen maanden op basis van de koopkracht in december en de slotkoers van het boekjaar had een positieve impact van 36 miljoen USD op de opbrengsten en van 3 miljoen USD

op de genormaliseerde EBITDA op de in FY20 gerapporteerde organische groei en de in 4Q20 gerapporteerde resultaten. Binnen het kader van de rapportage van de resultaten voor 4Q20 worden deze factoren niet meegenomen in de organische berekening maar afzonderlijk vermeld in de bijlagen bij de resultaten voor 4Q20 in de kolom genaamd "herformulering van de resultaten voor de periode van negen maanden binnen het kader van hyperinflatie". Bij het berekenen van de organische groeipercentages voor 4Q20 wordt gekeken naar de in de bijlagen vermelde 'organische groei' bovenop de referentiebasis voor 4Q19 die aangepast werd op basis van de herformulering van de resultaten van 9M19.

Overeenkomstig IAS 29 moeten we bovendien de niet-monetaire activa en passiva die aan historische kostprijs vermeld worden in de balans van 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 FY20 hebben we een monetaire correctie van 76 miljoen USD onder financiële kosten en een negatieve impact op de winst toerekenbaar aan de houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 10 miljoen USD gerapporteerd. Dit had geen impact op de genormaliseerde WPA in 4Q20 of FY20.

## 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)

	4Q19	4Q20	FY19	FY20
<b>Winst toe te rekenen aan houders</b>	<b>114</b>	<b>2 266</b>	<b>9 171</b>	<b>1 405</b>
Minderheidsbelangen	360	342	1 243	797
<b>Winst</b>	<b>474</b>	<b>2 607</b>	<b>10 414</b>	<b>2 202</b>
Resultaten van stopgezette activiteiten (inclusief eenmalige resultaten)	-114	-	-424	-2 055
<b>Winst uit voortgezette activiteiten</b>	<b>359</b>	<b>2 607</b>	<b>9 990</b>	<b>147</b>
Belastingen	454	830	2 786	1 932
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	-58	-75	-152	-156
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	2 309	422	4 355	5 959
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/kosten	899	-132	-882	1 738
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT	166	215	323	3 103
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>4 128</b>	<b>3 867</b>	<b>16 421</b>	<b>12 723</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 215	1 199	4 657	4 598
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 343</b>	<b>5 066</b>	<b>21 078</b>	<b>17 321</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 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) eenmalige netto financiële kosten, (vii) eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT (inclusief eenmalige 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.

## Financiële positie

Tabel 15. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	FY19	FY20
<b>Operationele activiteiten</b>		
Winst uit voortgezette activiteiten	9 990	147
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	11 029	17 024
<b>Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen</b>	<b>21 019</b>	<b>17 171</b>
Verandering in bedrijfskapitaal	-5	592
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-715	-616
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	-7 063	-6 391
Ontvangen dividenden	160	51
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	640	84
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>14 036</b>	<b>10 891</b>
<b>Investeringsactiviteiten</b>		
Netto-investeringsuitgaven	-4 854	-3 687
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	-252	-510
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	33	-292
Netto ontvangsten uit de verkoop van Australische bedrijfstak	219	10 838
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	-77	-13
<b>Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>-4 931</b>	<b>6 336</b>
<b>Financieringsactiviteiten</b>		
Uitgekeerde dividenden	-5 015	-1 800
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-8 008	-8 294
Leasebetalingen	-441	-461
Netto ontvangsten uit de notering van minderheidsbelang van Budweiser APAC	5 575	-
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-842	2 086
Kasstroom uit de stopgezette bedrijfsactiviteiten van Australië	-24	-6
<b>Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>-8 755</b>	<b>-8 475</b>
<b>Netto toename/(afname) van liquide middelen</b>	<b>350</b>	<b>8 752</b>

In FY20 was er een stijging van de liquide middelen met 8 752 miljoen USD vergeleken met een stijging met 350 miljoen USD in FY19, met de volgende verschuivingen:

- Onze kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg 10 891 miljoen USD in FY20 vergeleken met 14 036 miljoen USD in FY19. De daling was hoofdzakelijk te wijten aan de negatieve impact van de COVID-19-pandemie op onze resultaten.
- De netto kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 6 336 miljoen USD in FY20 vergeleken met 4 931 miljoen USD in FY19. De stijging in de kasstroom uit investeringsactiviteiten was hoofdzakelijk het gevolg van de 10 838 miljoen USD opbrengsten uit de verkoop van de Australische activiteiten. Onze netto-investeringsuitgaven bedroegen 3.7 miljard USD in 2020 en 4.9 miljard USD in 2019. Ongeveer 41% van de totale kapitaalinvesteringen in 2020 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 44% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 15% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- Onze negatieve kasstroom van financieringsactiviteiten bedroeg 8 475 miljoen USD in FY20 tegenover een negatieve kasstroom van 8 755 miljoen USD in FY19.

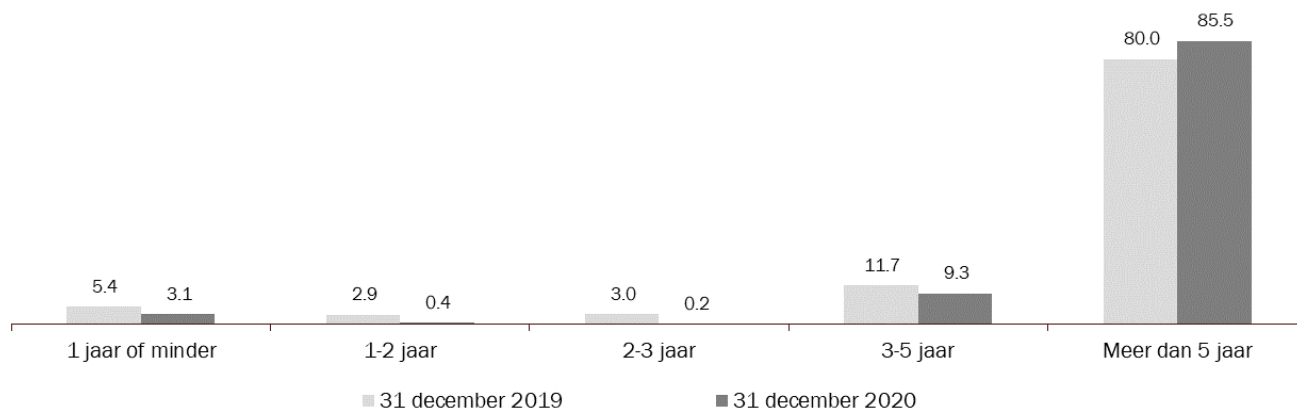
Op 31 december 2020 bedroeg onze nettoschuld 82.7 miljard USD, een daling in vergelijking met 95.5 miljard USD op 31 december 2019.

De verhouding tussen onze nettoschuld en genormaliseerde EBITDA voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2020 bedroeg 4.8x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x. We blijven ons engageren om onze schulden tot ongeveer dat niveau af te bouwen en zullen bepalen welke schulden prioritair behandeld moeten worden om deze doelstelling te halen.

We zullen onze schuldenlast proactief blijven beheren. Na de terugbetaling van obligaties in januari 2021 bestaat onze schuldenlast voor 96% 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 op 31 december 2020 een totale liquiditeit van 24.3 miljard USD, bestaande uit 9.0 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 15.3 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortlopende schulden bij kredietinstellingen. Hoewel we dergelijke bedragen kunnen lenen om aan onze liquiditeitsnoden te voldoen, doen we hoofdzakelijk een beroep op kasstromen uit operationele activiteiten om onze doorlopende activiteiten te financieren. Op 18 februari 2021 kondigden we de succesvolle ondertekening aan van een nieuwe hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid (SLL RCF) met een initiële looptijd van vijf jaar, ten bedrage van 10.1 miljard USD ter vervanging van onze voormelde vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn ten bedrage van 9.0 miljard USD.

Tabel 16. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 december 2020 (miljard USD)



## Voorgesteld dividend voor het volledige jaar 2020

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2020 van 0.5 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 28 april 2021. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is hieronder terug te vinden:

Tijdslijn dividend			
	Ex-coupon datum	Registratiedatum	Betalingsdatum
Euronext	4 mei 2021	5 mei 2021	6 mei 2021
MEXBOL	4 mei 2021	5 mei 2021	6 mei 2021
JSE	5 mei 2021	7 mei 2021	10 mei 2021
NYSE: BUD (ADR programma)	4 mei 2021	5 mei 2021	3 juni 2021
Beperkte aandelen	4 mei 2021	5 mei 2021	6 mei 2021

## RECENTE GEBEURTENISSEN

### Terugbetaling van obligaties

Op 27 januari 2021 en 28 januari 2021 hebben AB InBev en haar volle dochteronderneming Anheuser-Busch InBev Worldwide Inc. ("ABIWW", en samen met AB InBev, de "Emittenten") hun respectieve opties uitgeoefend om de uitstaande hoofdsommen van de volgende reeks obligaties vermeld in de onderstaande tabel terug te betalen:

Emittent	Uitstaande hoofdsom	Totaal terug te betalen hoofdsom	Titel reeks obligaties	ISIN	Aflossingsdatum
AB InBev	EUR 2 147 217 000	EUR 2 147 217 000	1.500% Obligaties met vervaldag 2025 (de "AB InBev Obligaties")	BE6285454482	28 januari 2021
ABIWW	AUD 650 000 000	AUD 650 000 000	3.750% Obligaties met vervaldag 2024 (de "ABIWW Obligaties", en samen met de AB InBev Obligaties, de "Obligaties")	AU3CB0246668	27 januari 2021

### Aankondiging van hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid van 10.1 miljard USD

Op 18 februari 2021 kondigde AB InBev de succesvolle ondertekening aan van een nieuwe hernieuwbare kredietfaciliteit gelieerd aan duurzaamheid ("SLL RCF") ten bedrage van 10.1 miljard USD ter vervanging van haar bestaande hernieuwbare kredietfaciliteit ten bedrage van 9.0 miljard USD. De faciliteit heeft een initiële looptijd van vijf jaar en omvat een prijszettingsmechanisme dat verbetering stimuleert in de volgende kritische prestatiedomeinen die zijn afgestemd op en bijdragen tot de Duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025 van de onderneming:

- Efficiënt watergebruik in onze brouwerijen wereldwijd verder verbeteren, hetgeen de Doelstelling op het vlak van Waterbeheer ondersteunt;
- De hoeveelheid gerecycleerd materiaal in onze primaire PET-verpakkingen verhogen, hetgeen bijdraagt tot de Doelstelling op het vlak van Circulaire Verpakkingen;
- De aangekochte elektriciteit uit hernieuwbare bronnen halen zoals uiteengezet in het engagement inzake RE100; en



- De broeikasgasemissies verminderen in het kader van de wetenschappelijk onderbouwde Klimaatdoelstelling.

De nieuwe faciliteit wordt voorzien door een consortium van 26 vooraanstaande wereldwijde financiële instellingen, waarbij ING en Santander gezamenlijk optreden als Duurzaamheidscoördinatoren.

## Wijzigingen in labels van alternatieve prestatie maatstaven (“APM's”)

Volgend op een verslag over het gebruik van alternatieve prestatie maatstaven (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, zal de onderneming in toekomstige openbaarmakingen “eenmalige” opbrengsten/(kosten) herlabelen als “niet-onderliggende” opbrengsten/(kosten). De wijziging zal in voege treden bij de aankondiging van de resultaten van het eerste kwartaal van 2021.

## RISICOFACTOREN IN VERBAND MET COVID-19

De volgende risicofactoren vormen een aanvulling op de risicofactoren die reeds vermeld werden in periodieke verslagen, waaronder ons Jaarverslag 2019 op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 24 maart 2020.

Onze activiteiten, financiële toestand, kasstromen en bedrijfsresultaten zijn negatief beïnvloed door de COVID-19-pandemie en dat zal misschien zo blijven. De volksgezondheids crisis die de COVID-19-pandemie teweegbracht en de maatregelen die zijn genomen om de pandemie te beheersen of te beperken, hebben onder andere de volgende negatieve gevolgen (niet-exhaustieve opsomming) gehad voor ons bedrijf, die naar verwachting zullen blijven duren:

- We hebben gemerkt dat ons vermogen om onze productiefaciliteiten in bepaalde landen uit te baten verstoord was, en we zullen in de toekomst mogelijk nog onderbrekingen van ons vermogen om onze productiefaciliteiten uit te baten of van onze distributieactiviteiten ervaren ten gevolge van reglementaire beperkingen, veiligheidsprocedures, maatregelen inzake sociale afstand en verstrengde sanitaire maatregelen. Daarnaast kunnen zich vertragingen in de levering van essentiële benodigdheden of onderbrekingen van onze distributieactiviteiten voordoen, hoewel we tot nu toe geen materiële verstoring van de bevoorradingsketen hebben ervaren. Eventuele langdurige onderbrekingen van onze activiteiten, ons distributienetwerk of onze bevoorradingsketen of die van onze zakenpartners, of significante aanhoudende tekorten aan grondstoffen of andere benodigdheden kunnen ons vermogen aantasten om onze producten te produceren, te verdelen of te verkopen en kunnen leiden tot een stijging van onze productie- en distributiekosten.
- De verkoop van onze producten in het horecasegment is aanzienlijk getroffen door de implementatie van maatregelen inzake sociale afstand en lockdown in de meeste van onze markten, met inbegrip van de sluiting van bars, clubs en restaurants evenals de beperking van sportevenementen, muzikfestivals en dergelijke. Hoewel de omzet in het horecasegment is gestegen na de versoepeling van de maatregelen inzake sociale afstand en lockdown in veel van deze markten, is het mogelijk dat deze stijging deels zal worden tenietgedaan door de herinvoering van beperkingen in bepaalde markten. Een nieuwe uitbraak of heropflakking van de COVID-19-pandemie in andere markten, waar momenteel de maatregelen inzake sociale afstand en lockdown worden versoepeld, kan eveneens leiden tot de herinvoering van deze maatregelen en onze verkoop negatief beïnvloeden. Indien de COVID-19-pandemie verhevigt en zich geografisch of in de tijd uitbreidt, kunnen de negatieve gevolgen voor onze verkoop bovendien blijven aanhouden en verergeren. Hoewel we sinds de uitbraak in sommige markten een toename van de verkoop in het thuisverbruiksegment hebben gezien, zullen dergelijke hogere volumes zich mogelijk niet voortzetten op langere termijn en de druk die we ervaren in het horecasegment misschien niet zal compenseren.
- In heel wat rechtsgebieden waar we actief zijn, is de consumptie van bier en andere alcoholische en niet-alcoholische dranken nauw verbonden met de algemene economische omstandigheden, waarbij het consumptieniveau meestal stijgt in periodes van toenemend inkomen per hoofd van de bevolking en daalt in periodes van afnemend inkomen per hoofd van de bevolking. De vraag naar onze producten kan nog afnemen ten gevolge van een verslechtering van de economische en politieke omstandigheden in onze belangrijkste markten die door de COVID-19-pandemie getroffen zijn, bijvoorbeeld in geval van stijgende werkloosheid, een daling van het beschikbaar inkomen, afnemend consumentenvertrouwen en een economische stagnatie of recessie. Zelfs als de door de overheid opgelegde beperkingen worden opgeheven en de economische activiteiten in vele van onze belangrijke markten hernemen, is het mogelijk dat de gevolgen van de COVID-19-pandemie voor de economie en de ermee verbonden problematiek rond de volksgezondheid een blijvende invloed zullen hebben op het consumentengedrag, het uitgavenniveau en de consumentenvoorkeuren.
- De impact van de COVID-19-pandemie op de wereldwijde economische situatie tast de werking van de financiële en kapitaalmarkt aan en beïnvloedt de wisselkoersen, de grondstof- en energieprijzen en de rentevoeten, en dat kan in de toekomst het geval blijven. Een voortdurende of verslechtering van de graad van marktverstoring en -volatiliteit zoals we deze hebben gekend in het recente verleden zou een ongunstig effect kunnen hebben op ons vermogen om toegang te hebben tot kapitaal of leningen of op de daarmee verbonden kosten, op onze activiteiten en liquiditeit, op de verhouding tussen onze netto schuld en onze EBITDA, en op onze kredietrating, bedrijfsresultaten en financiële toestand.
- De naleving van de overheidsmaatregelen die zijn opgelegd naar aanleiding van de COVID-19-pandemie brengt extra kosten met zich mee en zal dat waarschijnlijk blijven doen. Indien we deze maatregelen niet naleven, kunnen we beperkingen op het vlak van onze bedrijfsactiviteiten en boetes of andere sancties ondergaan, hetgeen ons bedrijf negatief kan beïnvloeden. Daarnaast kunnen de reacties op de COVID-19-pandemie tot veranderingen op korte en lange termijn leiden in het fiscale en belastingbeleid van de getroffen rechtsgebieden, zoals een verhoging van de belastingtarieven.

Alle negatieve gevolgen van de COVID-19-pandemie, met inbegrip van diegene die hierboven zijn beschreven, kunnen op zichzelf of in combinatie met andere een aanzienlijk negatief effect hebben op onze bedrijfsresultaten, financiële toestand en kasstromen. De mate waarin de COVID-19-pandemie een negatief effect zal hebben op onze activiteiten, financiële toestand, kasstromen en bedrijfsresultaten zal afhangen van erg onzekere en onvoorspelbare toekomstige ontwikkelingen, zoals de omvang en duur van de pandemie en de acties die overheidsinstanties en andere derden naar aanleiding van de pandemie nemen.

## NOTES

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 haar 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 speciaalbiere 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 eenmalige elementen en beëindigde activiteiten. Eenmalige 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 4Q20 en FY20 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 998 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 984 miljoen aandelen voor 4Q19 en FY19.

### 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 haar jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 24 maart 2020. 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 haar 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, 14 en 15 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het vierde kwartaal van 2020 (4Q20) en het volledige jaar 2020 (FY20) zijn ontleend aan de geauditeerde geconsolideerde financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2020; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de internationale auditnormen zoals die toegepast worden in België en resulteerden in een verklaring zonder voorbehoud. 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 twaalf maanden eindigend op 31 december 2020 (met uitzondering van de volume-informatie).

## TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

---

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 25 februari 2021:

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

### Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[AB InBev 4Q & FY20 Results Webcast](#)

Telefonische conferentie (met interactieve V&A):

[AB InBev 4Q & FY20 Conference Call \(with interactive Q&A\)](#)

### Investeerders

#### Lauren Abbott

Tel: +1 212 573 9287

E-mail: [lauren.abbott@ab-inbev.com](mailto:lauren.abbott@ab-inbev.com)

#### Maria Glukhova

Tel: +32 16 276 888

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

#### Jency John

Tel: +1 646 746 9673

E-mail: [jency.john@ab-inbev.com](mailto:jency.john@ab-inbev.com)

### Media

#### Ingvild Van Lysebetten

Tel: +32 16 276 608

E-mail: [ingvild.vanlysebetten@ab-inbev.com](mailto:ingvild.vanlysebetten@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) 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 groeiemarkten, 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	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	141 979	151	-	-	2 324	144 455	1.6%
waarvan AB InBev eigen bieren	124 025	107	-	-	2 256	126 388	1.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>13 334</b>	<b>-107</b>	<b>-1 090</b>	<b>36</b>	<b>592</b>	<b>12 767</b>	<b>4.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 269	-20	442	-19	-415	-5 282	-7.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>8 065</b>	<b>-127</b>	<b>-648</b>	<b>17</b>	<b>178</b>	<b>7 485</b>	<b>2.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 149	24	270	-10	-304	-4 169	-7.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	213	415	-8	-4	-63	551	-29.3%
Genormaliseerde EBIT	4 128	312	-387	2	-188	3 867	-4.7%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>5 343</b>	<b>313</b>	<b>-467</b>	<b>3</b>	<b>-126</b>	<b>5 066</b>	<b>-2.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.1%					39.7%	-261 bps

Noord-Amerika	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	25 489	26	-	-	-176	25 340	-0.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 635</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>85</b>	<b>3 734</b>	<b>2.4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 375	-1	-1	-	-56	-1 433	-4.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 260</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>29</b>	<b>2 301</b>	<b>1.3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 028	-25	-1	-	-50	-1 104	-4.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	17	-	-	-	-19	-1	-109.3%
Genormaliseerde EBIT	1 249	-14	-	-	-40	1 196	-3.2%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 479</b>	<b>-11</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-73</b>	<b>1 395</b>	<b>-4.9%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.7%					37.4%	-292 bps

Midden-Amerika	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	35 544	208	-	-	736	36 487	2.1%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 231</b>	<b>5</b>	<b>-241</b>	<b>-</b>	<b>146</b>	<b>3 142</b>	<b>4.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-976	-5	77	-	-125	-1 029	-12.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 255</b>	<b>-</b>	<b>-164</b>	<b>-</b>	<b>21</b>	<b>2 113</b>	<b>0.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-774	1	58	-	-65	-780	-8.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	6	-1	-	-	-1	4	-26.7%
Genormaliseerde EBIT	1 487	-	-105	-	-45	1 337	-3.0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 723</b>	<b>-</b>	<b>-128</b>	<b>-</b>	<b>23</b>	<b>1 619</b>	<b>1.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	53.3%					51.5%	-161 bps

Zuid Amerika	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor hyperinflatie	Interne groei	4Q20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	41 209	46	-	-	3 899	45 154	9.5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 965</b>	<b>-91</b>	<b>-863</b>	<b>36</b>	<b>494</b>	<b>2 542</b>	<b>17.4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 165	-1	376	-19	-285	-1 095	-24.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 800</b>	<b>-92</b>	<b>-487</b>	<b>17</b>	<b>210</b>	<b>1 447</b>	<b>12.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-727	-3	238	-10	-156	-659	-21.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	63	413	-11	-4	-25	436	-37.0%
Genormaliseerde EBIT	1 136	317	-261	2	29	1 224	2.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 380</b>	<b>317</b>	<b>-329</b>	<b>3</b>	<b>31</b>	<b>1 402</b>	<b>2.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	46.5%					55.2%	-565 bps

EMEA	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		4Q20	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	23 867	-33	-	-	-1 556	22 277	-6.5%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 135</b>	<b>-2</b>	<b>-42</b>	-	<b>-140</b>	<b>1 952</b>	<b>-6.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 016	1	14	-	45	-956	4.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 119</b>	<b>-</b>	<b>-28</b>	-	<b>-94</b>	<b>997</b>	<b>-8.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-758	-	-6	-	-1	-765	-0.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	63	-	2	-	2	67	2.7%
Genormaliseerde EBIT	424	-	-32	-	-94	298	-22.2%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>678</b>	<b>-</b>	<b>-30</b>	-	<b>-83</b>	<b>564</b>	<b>-12.3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.7%					28.9%	-194 bps

Azië-Pacific	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		4Q20	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	15 481	-67	-	-	-470	14 944	-3.0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>1 211</b>	<b>-29</b>	<b>53</b>	-	<b>-35</b>	<b>1 200</b>	<b>-2.9%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-587	2	-22	-	20	-588	3.3%
<b>Brutowinst</b>	<b>624</b>	<b>-28</b>	<b>31</b>	-	<b>-15</b>	<b>612</b>	<b>-2.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-554	28	-17	-	11	-532	2.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	67	-	1	-	-16	52	-24.1%
Genormaliseerde EBIT	137	-	15	-	-20	132	-14.6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>297</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	-	<b>-13</b>	<b>304</b>	<b>-4.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	24.5%					25.3%	-39 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	4Q19	Scope	Wisselkoers-effect	Geherformuleerd voor		4Q20	Interne groei
				hyperinflatie	Interne groei		
Volumes (duizend hls)	389	-29	-	-	-109	252	-31.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>156</b>	<b>-1</b>	<b>-</b>	-	<b>41</b>	<b>197</b>	<b>27.0%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-150	-16	-1	-	-14	-181	-8.4%
<b>Brutowinst</b>	<b>6</b>	<b>-17</b>	<b>-1</b>	-	<b>27</b>	<b>16</b>	<b>215.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-308	23	-3	-	-42	-329	-14.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-4	2	-	-	-4	-6	-111.8%
Genormaliseerde EBIT	-306	8	-4	-	-19	-320	-6.1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-214</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	-	<b>-10</b>	<b>-218</b>	<b>-4.9%</b>

## Bijlage 2

AB InBev Wereldwijd	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	561 427	1 170	-	-31 954	530 644	-5.7%
waarvan AB InBev eigen bieren	495 423	707	-	-28 714	467 416	-5.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>52 329</b>	<b>-81</b>	<b>-3 410</b>	<b>-1 957</b>	<b>46 881</b>	<b>-3.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-20 362	-121	1 488	-640	-19 634	-3.1%
<b>Brutowinst</b>	<b>31 967</b>	<b>-202</b>	<b>-1 922</b>	<b>-2 596</b>	<b>27 247</b>	<b>-8.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-16 421	26	1 008	19	-15 368	0.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	875	407	-36	-402	845	-46.2%
Genormaliseerde EBIT	16 421	231	-950	-2 980	12 723	-18.3%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>21 078</b>	<b>239</b>	<b>-1 292</b>	<b>-2 704</b>	<b>17 321</b>	<b>-12.9%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	40.3%				36.9%	-382 bps

Noord-Amerika	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	108 133	237	-	-1 525	106 846	-1.4%
<b>Opbrengsten</b>	<b>15 488</b>	<b>44</b>	<b>-23</b>	<b>114</b>	<b>15 622</b>	<b>0.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 789	-20	7	-67	-5 870	-1.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>9 698</b>	<b>23</b>	<b>-17</b>	<b>47</b>	<b>9 752</b>	<b>0.5%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 372	-44	9	39	-4 369	0.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	-	-	-40	-14	-157.7%
Genormaliseerde EBIT	5 352	-21	-8	46	5 369	0.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>6 185</b>	<b>-16</b>	<b>-9</b>	<b>13</b>	<b>6 172</b>	<b>0.2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	39.9%				39.5%	-21 bps

Midden-Amerika	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	133 538	1 072	-	-13 810	120 800	-10.3%
<b>Opbrengsten</b>	<b>11 912</b>	<b>23</b>	<b>-776</b>	<b>-1 127</b>	<b>10 032</b>	<b>-9.4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-3 549	-24	250	-8	-3 331	-0.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>8 363</b>	<b>-1</b>	<b>-526</b>	<b>-1 135</b>	<b>6 701</b>	<b>-13.6%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 049	8	204	127	-2 710	4.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	121	-7	1	-108	6	-95.3%
Genormaliseerde EBIT	5 435	-	-321	-1 117	3 997	-20.5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>6 356</b>	<b>-</b>	<b>-403</b>	<b>-939</b>	<b>5 014</b>	<b>-14.8%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	53.4%				50.0%	-313 bps

Zuid Amerika	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	139 664	93	-	4 452	144 209	3.2%
<b>Opbrengsten</b>	<b>9 790</b>	<b>-142</b>	<b>-2 306</b>	<b>750</b>	<b>8 092</b>	<b>7.8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-4 009	-3	1 075	-849	-3 786	-21.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>5 781</b>	<b>-144</b>	<b>-1 231</b>	<b>-99</b>	<b>4 306</b>	<b>-1.8%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 791	-8	700	-318	-2 417	-11.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	201	413	-35	-56	522	-28.1%
Genormaliseerde EBIT	3 190	261	-566	-473	2 412	-15.6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 145</b>	<b>261</b>	<b>-788</b>	<b>-439</b>	<b>3 179</b>	<b>-11.0%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	42.3%				39.3%	-720 bps

EMEA	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	85 888	-115	-	-9 566	76 207	-11.2%
<b>Opbrengsten</b>	<b>7 911</b>	<b>-7</b>	<b>-234</b>	<b>-835</b>	<b>6 835</b>	<b>-10.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-3 506	5	119	-12	-3 394	-0.3%
<b>Brutowinst</b>	<b>4 404</b>	<b>-2</b>	<b>-115</b>	<b>-847</b>	<b>3 441</b>	<b>-19.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 862	1	69	95	-2 696	3.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	264	-	-	-102	163	-38.5%
Genormaliseerde EBIT	1 807	-1	-46	-853	907	-47.2%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 781</b>	<b>-1</b>	<b>-79</b>	<b>-806</b>	<b>1 895</b>	<b>-29.0%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.2%				27.7%	-724 bps

Azië-Pacific	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	93 168	-62	-	-11 456	81 649	-12.3%
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 544</b>	<b>-</b>	<b>-65</b>	<b>-831</b>	<b>5 648</b>	<b>-12.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-2 919	5	32	277	-2 605	9.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>3 625</b>	<b>5</b>	<b>-33</b>	<b>-554</b>	<b>3 042</b>	<b>-15.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 216	1	24	94	-2 097	4.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	230	-	-1	-83	146	-36.0%
Genormaliseerde EBIT	1 639	6	-11	-543	1 091	-32.8%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 287</b>	<b>6</b>	<b>-18</b>	<b>-538</b>	<b>1 737</b>	<b>-23.4%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.0%				30.8%	-430 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	FY19	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY20	Interne groei
Volumes (duizend hls)	1 036	-55	-	-48	933	-5.1%
<b>Opbrengsten</b>	<b>685</b>	<b>1</b>	<b>-6</b>	<b>-27</b>	<b>652</b>	<b>-4.1%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-590	-84	6	19	-648	2.9%
<b>Brutowinst</b>	<b>95</b>	<b>-83</b>	<b>-</b>	<b>-8</b>	<b>4</b>	<b>-56.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 131	68	2	-18	-1 079	-1.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	35	1	-	-13	22	-35.3%
Genormaliseerde EBIT	-1 001	-14	2	-39	-1 053	-3.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-676</b>	<b>-11</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>-677</b>	<b>0.6%</b>