

Bijgaande informatie betreft gereglementeerde informatie in de zin van het Belgische Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt.

Tenzij anders aangegeven, zijn onderstaande toelichtingen gebaseerd op organische groeicijfers en verwijzen ze naar 4Q16 en FY16 referentiebasis vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Zie pagina 23 en 24 voor belangrijke disclaimers en een beschrijving van de referentiebasis.

Anheuser-Busch InBev publiceert resultaten voor het volledige jaar en het vierde kwartaal van 2016

HOOGTEPUNTEN

- **Opbrengsten:** De opbrengsten stegen met 2,4% in FY16 en met 0,2% in 4Q16, en de opbrengsten per hl namen toe met 4,5% in FY16 en met 3,9% in 4Q16. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,1% in FY16 en met 3,1% in 4Q16 onder impuls van initiatieven op het vlak van premiumisatie en opbrengstenbeheer, die de geanticipeerde lage netto-opbrengsten per hl in Brazilië ten gevolge van moeilijke vergelijkbare cijfers ten opzichte van het vorige jaar deels teniet deden.
- **Volume:** In FY16 namen de totale volumes met 2,0% af, waarbij het volume eigen bieren met 1,4% daalde en het volume niet-bieren een daling van 6,2% kende. In 4Q16 namen de totale volumes met 3,3% af, waarbij het volume eigen bieren met 3,0% daalde en het volume niet-bieren een daling van 4,4% kende. Op een meerderheid van onze sleutelmarkten hebben we een opwaartse trend gezien op het vlak van marktaandeel.
- **Wereldwijde merken:** De gecombineerde opbrengsten van onze drie wereldwijde merken, Budweiser, Stella Artois en Corona, stegen met 6,5% in FY16 en met 2,8% in 4Q16. De wereldwijde opbrengsten van Budweiser stegen met 2,8%. Stella Artois en Corona presteerden ook sterk in FY16 met een groei van de wereldwijde opbrengsten met respectievelijk 6,3% en 14,3%.
- **Kostprijs Verkochte Goederen (KVG):** In FY16 steeg de KVG met 1,8%, en met 4,6% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in FY16 met 4,4%. In 4Q16 steeg de KVG met 0,7%, en met 5,2% per hl. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in 4Q16 met 5,3%.
- **De EBITDA** daalde in FY16 lichtjes met 0,1% tot 16 753 miljoen USD ten gevolge van een heel zwak resultaat in Brazilië in de tweede helft van het jaar. De EBITDA-marge daalde met 92 basispunten tot 36,8% in FY16. In 4Q16 daalde de EBITDA met 3,6% tot 5 248 miljoen USD. Indien geen rekening gehouden wordt met Brazilië, steeg de EBITDA met 6,3% in FY16 en met 6,4% in 4Q16.
- **Netto financiële kosten:** De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële opbrengsten/kosten) bedroegen 5 208 miljoen USD in FY16 vergeleken met 1 239 miljoen USD in FY15; de stijging houdt vooral verband met de uitgifte van obligaties in 1Q16 gekoppeld aan de financiering van de combinatie met SABMiller en een negatieve aanpassing aan de marktwaaarde gelinkt aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's in 4Q16. De netto financiële kosten bedroegen 2 037 miljoen USD in 4Q16 vergeleken met 34 miljoen USD aan inkomsten in 4Q15.
- **Belastingen:** In FY16 bedroegen de belastingen 1 613 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 20,9% tegenover 2 594 miljoen USD aan belastingen in FY15 met een genormaliseerde EAV van 19,1%.
- **Winst:** De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 4 853 miljoen USD in FY16 in vergelijking met 8 513 miljoen USD in FY15 ten gevolge van hogere netto financiële kosten en ongunstige valuta-omrekeningsverschillen. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 919 miljoen USD in 4Q16, in vergelijking met 2 561 miljoen USD in 4Q15.
- **Winst per aandeel:** De genormaliseerde winst per aandeel (WPA) daalde van 5,20 USD in FY15 tot 2,83 USD in FY16, en daalde van 1,56 USD in 4Q15 tot 0,43 USD in 4Q16. In beide gevallen was er een daling met 79% door ongebruikelijke posten zoals geïllustreerd in de tabellen 12 en 13.

- **Dividend:** De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een slotdividend van 2,00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 26 april 2017. Samen met het in november 2016 uitbetaalde interimdividend van 1,60 EUR per aandeel zal het totale dividend voor FY16 3,60 EUR per aandeel bedragen. Een tijdslijn met indicatie van de ex-coupondata, de registratiedata en de betalingsdata is terug te vinden op pagina 22.
- **Synergieën:** Tussen 1 april 2016 en 31 december 2016 werd er 282 miljoen USD aan synergieën en kostenbesparingen gerealiseerd naar aanleiding van de combinatie met SABMiller bovenop de 547 miljoen die door SABMiller gerapporteerd werden tot en met 31 maart 2016. Onze bijgewerkte verwachting voor de totale synergieën wordt toegelicht in de vooruitzichten voor 2017.
- **Het financieel verslag voor het volledige jaar 2016** is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten (miljoen USD)

		FY15 Gerapporteerd	FY15 Referentiebasis	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)		457 317	502 246	500 242	-2,0%
	AB InBev eigen bieren	409 949	439 158	433 925	-1,4%
	Niet-biervolumes	44 103	58 521	61 906	-6,2%
	Producten van derden	3 265	4 567	4 412	-8,9%
Opbrengsten		43 604	46 928	45 517	2,4%
Brutowinst		26 467	28 584	27 715	2,8%
Brutomarge		60,7%	60,9%	60,9%	24 bps
Genormaliseerde EBITDA		16 839	18 145	16 753	-0,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge		38,6%	38,7%	36,8%	-92 bps
Genormaliseerde EBIT		13 768	14 882	13 276	-2,9%
Genormaliseerde EBIT-marge		31,6%	31,7%	29,2%	-162 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		8 273		1 241	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		8 513		4 853	
Winst per aandeel (USD)		5,05		0,72	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		5,20		2,83	
		4Q15 Gerapporteerd	4Q15 Referentiebasis	4Q16	Interne groei
Volumes (duizend hls)		111 424	156 353	159 439	-3,3%
	AB InBev eigen bieren	98 524	127 733	123 975	-3,0%
	Niet-biervolumes	12 147	26 565	33 444	-4,4%
	Producten van derden	754	2.055	2.020	-6,8%
Opbrengsten		10 723	14 047	14 202	0,2%
Brutowinst		6 692	8 809	8 795	-
Brutomarge		62,4%	62,7%	61,9%	-17 bps
Genormaliseerde EBITDA		4 313	5 619	5 248	-3,6%
Genormaliseerde EBITDA-marge		40,2%	40,0%	37,0%	-152 bps
Genormaliseerde EBIT		3 539	4 653	4 148	-7,0%
Genormaliseerde EBIT-marge		33,0%	33,1%	29,2%	-236 bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		2 287		400	
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten		2 561		919	
Winst per aandeel (USD)		1,40		0,21	
Winst per aandeel vóór eenmalige opbrengsten/(kosten) (USD)		1,56		0,43	

Tabel 2. Volumes (duizend hls)

	FY15 Referentiebasis	Scope	Interne groei	FY16	Totale volume	Interne groei Volume eigen bieren
Noord-Amerika	118 151	671	-1 932	116 890	-1,6%	-1,6%
Latijns-Amerika West	61 096	-1 087	3 609	63 618	6,0%	5,9%
Latijns-Amerika Noord	124 106	1 210	-7 304	118 012	-5,9%	-6,0%
Latijns-Amerika Zuid	34 009	41	-1 893	32 158	-5,6%	-2,1%
EMEA	69 158	7 859	-1 670	75 348	-2,4%	-1,4%
Azië	93 203	153	-1 079	92 278	-1,2%	-1,1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	2 522	- 730	147	1 940	8,2%	3,9%
AB InBev Wereldwijd	502 246	8 118	-10 121	500 242	-2,0%	-1,4%
	4Q15 Referentiebasis	Scope	Interne groei	4Q16	Totale volume	Interne groei Volume eigen bieren
Noord-Amerika	27 316	186	- 963	26 539	-3,5%	-3,5%
Latijns-Amerika West	28 675	-	634	29 309	2,2%	1,3%
Latijns-Amerika Noord	35 941	335	-2 388	33 888	-6,6%	-6,6%
Latijns-Amerika Zuid	10 065	2	- 206	9 861	-2,0%	0,6%
EMEA	34 554	8 080	-1 431	41 204	-4,1%	-2,8%
Azië	19 071	-135	- 881	18 055	-4,7%	-5,1%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	729	-206	59	582	11,3%	2,4%
AB InBev Wereldwijd	156 353	8 262	-5 176	159 439	-3,3%	-3,0%

COMMENTAAR VAN HET MANAGEMENT

In oktober 2016 hebben we onze combinatie met SABMiller voltooid, waardoor we nu de eerste echt wereldwijde brouwer en een van de belangrijkste bedrijven actief in consumptiegoederen ter wereld zijn. We zijn verheugd het team van SABMiller welkom te heten. Nu we veel van onze nieuwe collega's ontmoet hebben, zijn we verheugd om samen te werken en enthousiast over de vaardigheden, de passie, het engagement en de gedrevenheid van ons gecombineerde wereldwijde arsenaal van talent.

Samen meer bereiken

De beweegreden voor deze transactie is eenvoudig. SABMiller was een grote speler die onze hoge prestatienormen en onze focus op het realiseren van aandeelhouderswaarde deelde. We waren ervan overtuigd dat we samen meer konden bereiken dan elk afzonderlijk. We bouwen nu verder op de sterktes van beide bedrijven en verwachten dat het resultaat een transformerend effect zal hebben op ons bedrijf en op ons vermogen om onze Droom om mensen samen te brengen voor een betere wereld te realiseren.

We verwachten dat de combinatie aanzienlijke groeikansen zal genereren, wat onze stakeholders ten goede komt. We zijn nu actief op nagenoeg elke belangrijke biermarkt. We hebben onze positie verstevigd in groeiregio's en hebben uitstekende groeivoorzichten voor Azië, Centraal- en Zuid-Amerika en Afrika, die in de toekomst een belangrijke rol zullen spelen in ons bedrijf.

Onze gezamenlijke portefeuille van meer dan 500 bieren omvat zeven van de 10 belangrijkste wereldwijde biermerken en 18 merken die meer dan 1 miljard USD aan consumentenwaarde creëren. Door onze merken via een grotendeels complementair distributienetwerk te verdelen, zullen we meer consumenten over de hele wereld meer keuzemogelijkheden bieden.

Deze bedrijfscombinatie is uniek omdat het aanzienlijke intellectuele synergieën oplevert, wat ons in staat stelt de beste praktijken van beide bedrijven te delen en te integreren. We hebben een grote waardering ontwikkeld voor de complementaire kennis, initiatieven en ideeën die onze nieuwe collega's op tafel leggen, waaronder:

- allesomvattende ideeën om de biercategorie uit te breiden door deze op meer gelegenheden aantrekkelijker te maken voor de consument;
- inzichten in hoe consumptiepatronen evolueren in groei regio's en wat dat betekent voor onze inspanningen op het vlak van premiumisatie; en
- reproduceerbare modellen om de waarde van pilsmerken te ontsluiten.

Het integratieproces is in volle gang, en bijgevolg passen we onze verwachting inzake 2,45 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen aan naar 2,8 miljard USD bij constante wisselkoersen vanaf augustus 2016. Het originele totaalbedrag van 2,45 miljard USD omvatte 1,4 miljard USD aan synergieën uit de transactie zoals door ons aangekondigd en 1,05 miljard USD aan kostenbesparingsinitiatieven zoals eerder aangekondigd door SABMiller. Van dit totale bedrag werd 547 miljoen USD door SABMiller gerapporteerd tot en met 31 maart 2016 en werd 282 miljoen USD tussen 1 april 2016 en 31 december 2016 gerealiseerd. Het resterende saldo van circa 2,0 miljard USD zal naar verwachting in de komende drie of vier jaar gerealiseerd worden.

Ten slotte zal het samenbrengen van onze innovatieve capaciteiten ons in staat stellen om aantrekkelijke nieuwe producten op de markt te brengen. We hebben toegang tot enkele van de belangrijkste sportieve, muzikale en andere marketinggerelateerde evenementen ter wereld, waaronder de FIFA World Cup, de NFL en toonaangevende wereldwijde muziekfestivals, waardoor we over uitstekende opportuniteiten beschikken om diepe banden te smeden met de consument.

Een uitdagend jaar op het vlak van prestaties, met enkele lichtpunten

Op het vlak van opbrengstengroei was FY16 een moeilijk jaar, waarin de netto-opbrengsten met 2,4% toenamen. Een uitdagende omgeving in Brazilië heeft de consument onder druk gezet en onze resultaten beïnvloed. Heel wat initiatieven, zoals premiumisatie en de groei van herbruikbare glazen flessen in het thuisverbruiksegment, werden positief onthaald, maar de biervolumes in Brazilië daalden, de opbrengsten namen af en de kostprijs verkochte goederen steeg ten opzichte van FY15 ten gevolge van de devaluatie van de Braziliaanse real. Indien geen rekening gehouden wordt met Brazilië, zijn de netto-opbrengsten in FY16 met 4,0% toegenomen.

Tabel 3. Prestatie indicatoren exclusief Brazilië				
	4Q16 Totaal AB InBev	4Q16 AB InBev (excl. Brazilië)	FY16 Totaal AB InBev	FY16 AB InBev (excl. Brazilië)
Volumes eigen bieren	-3,0%	-2,0%	-1,4%	-0,1%
Netto-opbrengsten	+0,2%	+2,4%	+2,4%	+4,0%
EBITDA	-3,6%	+6,4%	-0,1%	+6,3%

Onze vooruitzichten voor Brazilië blijven positief. We zijn al bijna 30 jaar actief in het land en begrijpen dat het groeitraject op lange termijn onvermijdelijk gepaard gaat met periodes van volatiliteit. Gunstige demografische ontwikkelingen, het wegwerken van regionale verschillen in het inkomen per hoofd van de bevolking en de vraag van de consument naar innovatieve en premiumproducten zouden ons moeten helpen om op lange termijn groei te realiseren. Bovendien zijn we ervan overtuigd dat we de opportuniteiten die zich voordoen in uitdagende omgevingen moeten benutten. We blijven altijd getalenteerde medewerkers aanwerven, en de Braziliaanse economie biedt nu unieke opportuniteiten om de beste mensen aan te trekken aangezien bedrijven over het algemeen minder aanwerven. We zijn ook blijven investeren in onze merken in Brazilië, wat ons langdurig engagement weerspiegelt.

Hoewel Brazilië een moeilijk jaar kende, waren er wereldwijd een aantal lichtpunten. We zetten sterke resultaten neer op andere belangrijke markten, waaronder opbrengstengroei met dubbele cijfers in Mexico en een toename in de algemene voorkeur voor onze merken. In Europa stegen onze opbrengsten in FY15 met 4,5% ten gevolge van de evolutie van onze premiummerken. In de VS bleven we het goed

doen met een EBITDA-groei van 2,2% in FY16. Ondanks een daling van de volumes van de biersector in China hebben we verder vooruitgang geboekt op het vlak van marktaandeel en winstgevendheid.

We handelen vanuit een gevoel van ownership en zijn ervan overtuigd dat de drijfveren van het management in het verlengde van de belangen van de aandeelhouders moeten liggen. Wanneer we onze doelstellingen niet behalen, nemen we daar verantwoordelijkheid voor. De resultaten waren teleurstellend in FY16; bijgevolg zullen de meeste leden van onze Executive Board of Management dit jaar geen bonussen krijgen.

Onze ownership-cultuur stelt ons echter ook in staat om ons bedrijf op lange termijn te bekijken. Wanneer we in een bepaald jaar onze doelstellingen niet bereiken, werken we hard om daaruit te leren en manieren te vinden om te verbeteren. Dat zijn de momenten waarop leiders hun verantwoordelijkheid opnemen en waarop onze cultuur op haar best is. In 2016 hebben we een stevige basis gelegd, en in 2017, ons eerste volledige jaar als een nieuw bedrijf, zullen we een brug bouwen van het oude AB InBev naar het bedrijf dat we willen zijn. Op basis van ons sterke team, ons vermogen om te leren en ons aan te passen en ons jarenlange succes hebben we alle vertrouwen in onze toekomst.

Duurzame focus op opbrengstengroei

Consistente, winstgevende opbrengstengroei realiseren is onze eerste prioriteit. Onze initiatieven zijn gericht op vier speerpunten die ons in staat zullen stellen om onze groei te versnellen, in onze toekomst te investeren en waarde voor onze aandeelhouders te creëren.

Onze wereldwijde merken verder laten groeien: Op het unieke imago en de unieke positionering van Budweiser, Stella Artois en Corona voortbouwen om de band met de consument te versterken.

Bier premiumiseren en versterken: Ondersteund door onze marketingactiviteiten meer opwinding rond de biercategorie genereren via onze uitgebreide portefeuille van speciaalbieren en premiummerken.

Core-pilsbier opwaarderen: Op dit belangrijke segment focussen om pilsbier op meer gelegenheden voor meer consumenten aantrekkelijker te maken, met bijzondere nadruk op het engageren van consumenten uit de milleniumgeneratie aan de hand van gedifferentieerde communicatie en grootschalige activeringen.

Het segment van merken die nauw aansluiten bij de biercategorie ontwikkelen: De ervaring van de consument verbeteren door innovatieve keuzes aan te bieden, waaronder alcoholarme en alcoholvrije bieren.

Dankzij gerichte inspanningen in 2016 hebben we vooruitgang geboekt op het vlak van deze prioriteiten. De opbrengsten van onze wereldwijde merken zijn met 6,5% toegenomen. De wereldwijde opbrengsten van Budweiser zijn er met 2,8% op vooruit gegaan en het merk kent wereldwijd een sterke merkgezondheid, in het bijzonder in China, Rusland en Brazilië. Stella Artois kende een aanhoudende sterke opbrengstengroei met 6,3% en deed het bijzonder goed in de VS en Zuid-Korea. Corona groeide ondertussen wereldwijd met 14,3% en kende een opbrengstengroei met dubbele cijfers in 23 landen.

We hebben ook innovatieve oplossingen ontwikkeld om banden te smeden met de consument en groei te bevorderen. We hadden een aantal activeringen gekoppeld aan Budweiser en tien andere merken op Tomorrowland 2016, een van de grootste festivals van elektronische muziek ter wereld. We hebben in vier steden vier multi-sensorische Stella Artois *Le Savoir*-evenementen georganiseerd waarbij de sterke band tussen het merk en eten centraal stond. We blijven onze wereldwijde portefeuille van ambachtelijke bieren verder ontwikkelen en werken eraan om de omvang van onze organisatie te benutten om deze speciaalbieren aan een breder publiek voor te stellen.

Aan de basis van deze commerciële prioriteiten ligt het besef dat we groei moeten stimuleren in de biercategorie. We zullen ons focussen om core pilsbier een nieuwe dynamiek te geven op meer ontwikkelde markten en op groeiemarkten met aantrekkelijke groeivoorzichten en lage consumptiecijfers per hoofd.

Een betere wereld bouwen

Onze wereldwijde aanwezigheid is een opportuniteit om een kracht voor het goede te zijn. Dit is nog een ander raakvlak met onze nieuwe collega's, aangezien zowel AB InBev als SABMiller reeds over krachtige platforms beschikten om de duurzaamheid te verhogen en onze gemeenschappen te versterken.

In oktober hebben we ons geactualiseerde platform voor een betere wereld geïntroduceerd. Dit platform combineert het beste van beide bedrijven en stemt onze ecologische, sociale en gemeenschapsgebonden inspanningen af op drie centrale principes. Aan de hand van onze omvang, middelen en energie komen we aan de noden van onze gemeenschappen tegemoet door het bouwen van:

Een groeiende wereld, waar iedereen de kans heeft om zijn bestaan te verbeteren;

Een schonere wereld, waar natuurlijke hulpbronnen voor iedereen toegankelijk en veilig zijn; en

Een gezondere wereld, waar elke ervaring met bier positief is, voor levens die goed geleefd worden.

We hebben aanzienlijke vooruitgang geboekt op het vlak van belangrijke initiatieven ter ondersteuning van deze doelstellingen:

- Ons 4e-programma heeft meer dan 20.000 winkeliers in zes landen geholpen om de vaardigheden te ontwikkelen die ze nodig hebben om de duurzaamheid van hun bedrijf te verbeteren en hun levenskwaliteit te verhogen;
- Ons *SmartBarley*-programma werkt samen met meer dan 4.500 telers in negen landen om gerst van de hoogste kwaliteit met de beste opbrengst en laagste kostprijs te produceren;
- Het *Buy a Lady a Drink*-programma van Stella Artois en water.org heeft tot doel de wereldwijde watercrisis te bedwingen en heeft bijna 800.000 mensen in ontwikkelingslanden van schoon water helpen voorzien;
- We blijven vooruitgang boeken op het vlak van onze Global Smart Drinking Goals en stellen de consument in staat om verstandige consumptiekeuzes te maken en hun gedrag te veranderen door een verschuiving van de sociale normen.

Ons bedrijf op de juiste manier laten groeien

Naarmate we wereldwijd uitbreiden, worden we met opportuniteiten en uitdagingen geconfronteerd. We engageren ons om de hoogste normen op het vlak van compliance na te streven en ons bedrijf op de juiste manier te laten groeien. We hebben een sterk wereldwijd compliance-team ontwikkeld en doelstellingen op het vlak van compliance in belangrijke aspecten van ons bedrijf geïntegreerd. Een wereldwijde klokkenluiderslijn garandeert dat onze collega's anoniem hun bekommernissen kenbaar kunnen maken in een beschermde omgeving. We passen ook initiatieven, zoals technologische oplossingen, toe om een proactieve benadering van compliance te ondersteunen en de risico's op enkele van onze meer uitdagende markten tot een minimum te beperken.

Samen werken aan een veelbelovende toekomst

In 2017 kijken we ernaar uit om onze iconische wereldwijde merken naar nog niet eerder bediende markten uit te breiden en nieuwe groeiopportuniteiten voor onze internationale premiummerken en lokale kampioenen te bestuderen.

Als de leidinggevende brouwer nemen we onze verantwoordelijkheid als toezichthouder van de sector heel ernstig. Onze circa 200.000 collega's in meer dan 50 landen halen elke dag inspiratie uit ons Droom-Mensen-Cultuur-platform om samen te werken om opwinding te genereren rond onze bieren en nieuwe consumptiegelegenheden tot stand te brengen. We bouwen verder op ons sterk erfgoed, onze passie voor brouwen en onze uitgebreide merkenportefeuille en helpen landbouwers, kleinhandelaars, ondernemers en gemeenschappen om succesvol te zijn.

Samen met onze nieuwe collega's blijven we de droom koesteren om een duurzame onderneming te bouwen – niet enkel voor het volgende decennium, maar wel voor de volgende 100 jaar.

VOORUITZICHTEN VOOR 2017

- (i) **Opbrengsten:** Hoewel we de toegenomen volatiliteit op bepaalde van onze sleutelmarkten erkennen, verwachten we dat de groei van de totale opbrengsten in FY17 zal versnellen onder impuls van stevige groei van onze wereldwijde merken en degelijke commerciële plannen, waaronder initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer.
- (ii) **Kostprijs Verkochte Goederen:** We verwachten dat de KVG per hl bij een constante geografische basis een lage eencijferige stijging zal kennen ondanks ongunstige wisselkoersresultaten en groei bij onze premiummerken.
- (iii) **Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten:** We verwachten dat de VAA-kosten over het algemeen stabiel zullen blijven naarmate we verder op zoek gaan naar besparingen op de overheadkosten om in onze merken te investeren.
- (iv) **Synergieën:** We passen onze verwachting inzake 2,45 miljard USD aan synergieën en kostenbesparingen aan naar 2,8 miljard USD bij constante wisselkoersen vanaf augustus 2016. Van dit totale bedrag werd 547 miljoen USD door SABMiller gerapporteerd tot en met 31 maart 2016 en werd 282 miljoen USD tussen 1 april 2016 en 31 december 2016 gerealiseerd. Het resterende saldo van circa 2,0 miljard USD zal naar verwachting in de komende drie tot vier jaar gerealiseerd worden.
- (v) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de gemiddelde coupon op de nettoschuld in FY17 tussen 3,5% en 4,0% zal bedragen. De netto-interestkosten voor pensioenen en de periodetoerekeningskosten zullen naar verwachting respectievelijk circa 30 en 150 miljoen USD per kwartaal bedragen. De overige financiële resultaten zullen invloed blijven ondervinden van potentiële winsten en verliezen die verband houden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.
- (vi) **Effectieve aanslagvoet:** We verwachten dat de genormaliseerde EAV in FY17 tussen 24% en 26% zal liggen, exclusief eventuele winsten of verliezen gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's. Deze verwachting houdt rekening met de impact van de verandering in landenmix ten gevolge van de combinatie met SABMiller en de verwachte fiscale gevolgen van de financiering van de combinatie.
- (vii) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven in FY17 ongeveer 3,7 miljard USD zullen bedragen.
- (viii) **Schuld:** Ongeveer een derde van AB InBevs brutoschuld is uitgedrukt in andere valuta dan de Amerikaanse dollar, hoofdzakelijk in euro. Onze optimale kapitaalstructuur blijft een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van rond de 2x.
- (ix) **Dividenden:** We blijven ervan uitgaan dat de dividenden in de loop van de tijd zullen toenemen, ook al wordt verwacht dat de groei beperkt zal blijven gezien het belang van schuldafbouw.

OVERZICHT VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN

In de **Verenigde Staten** zijn de leveringen aan kleinhandelaars (VAK) gecorrigeerd voor het aantal verkooppdagen in de sector volgens onze schatting met 1,0% gedaald in FY16 en met 1,6% afgenomen in 4Q16. Onze eigen VAK is met 2,0% gedaald in FY16, en met 2,7% in 4Q16. Onze VAG daalde met 1,7% in FY16, en met 3,6% in het kwartaal. We schatten dat ons totale marktaandeel, gebaseerd op de VAK, zowel in FY16 als in het kwartaal met ongeveer 50 basispunten is gedaald. Dit is een trendmatige verbetering met 15 basispunten ten opzichte van FY15.

De VAK van Bud Light kende zowel in 4Q16 als in FY16 een gemiddelde eencijferige daling, en we schatten dat het totale marktaandeel van het merk met 50 basispunten gedaald is, met beperkt marktaandeelverlies in het segment van de premium lightbieren. Hoewel de resultaten van Bud Light nog niet aan onze verwachtingen voldoen, hebben we bemoedigende positieve resultaten geboekt in een merendeel van de staten, waarbij de marktaandeeltrends van Bud Light verbeteren. Niettemin wachten er ons nog uitdagingen in een aantal grote en belangrijke Amerikaanse staten. In FY17 verwachten we dat de marktaandeelresultaten van het merk zullen verbeteren onder impuls van de recent gelanceerde "Famous Among Friends"-campagne en een toegenomen focus op activeringen gekoppeld aan muziek, sport en de NFL.

Budweiser heeft zijn unieke stem verder versterkt met de voortzetting van de "Brewed the Hard Way"-campagne. Het merk noteerde een gemiddelde eencijferige daling van de VAK in het kwartaal en over het volledige jaar, en kende een geschat totaal marktaandeelverlies van 30 basispunten in 4Q16 en 25 basispunten in FY16. In FY17 zal het merk verder voortbouwen op succesvolle initiatieven zoals de "America"-verpakking en de overwinning van de Cubs in de World Series, en aandacht besteden aan het verhaal van Adolphus Busch, de stichter van Budweiser. Dat verhaal werd vorige maand in de vorm van een reclamespot gelanceerd, en die was de best bekeken reclamespot van de Super Bowl 51.

Onze portefeuille van Above Premium-merken bleef het beter doen dan de markt in FY16 met een gemiddelde eencijferige groei van de VAK, waarbij we volgens onze schattingen ongeveer 45 basispunten van het totale marktaandeel veroverd hebben. De sterkste resultaten waren afkomstig van Michelob Ultra en Stella Artois. Op het vlak van beste biermerkresultaten is Michelob Ultra nu al zeven kwartalen op rij het merk dat het meeste marktaandeel wint in de VS, en bekleedt Stella Artois consistent een plek in de top 5. Goose Island en onze regionale ambachtelijke partners veroverden ook marktaandeel en noteerden een dubbelcijferige groei van de VAK over het volledige jaar.

De opbrengsten over het volledige jaar waren stabiel, waarbij de lagere volumes gecompenseerd werden door een stijging van de opbrengsten per hl ten gevolge van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix. Onze Amerikaanse activiteiten zetten solide financiële resultaten neer, waarbij de bruto winstmarge met 220 basispunten steeg in een zevende opeenvolgend jaar van margegroei. De EBITDA steeg met 2,2% tot 5 554 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 84 basispunten toenam tot 40,1%.

Onze activiteiten in **Mexico** kenden opnieuw een uitmuntend jaar met een sterke volumegroei ten gevolge van verhoogde investeringen in onze core-merken en verdere expansie in het Noorden, en ondervinden voordeel van een gunstige macro-economische omgeving. Bud Light en Victoria hebben bijzonder sterke resultaten neergezet onder impuls van succesvolle merkactiveringen. Volgens onze schattingen is ons marktaandeel op de biermarkt met 20 basispunten toegenomen in FY16.

De stijging van de opbrengsten per hl met 2,2% in FY16 (1,7% in 4Q16) was voornamelijk het gevolg van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en de verpakkingsmix. In Mexico is de EBITDA dit jaar met 6,5% gestegen (met 8,4% in 4Q16) dankzij het sterke opbrengstenresultaat, dat gedeeltelijk teniet gedaan werd door bijkomende investeringen in onze merken en ongunstige transactionele wisselkoersafdekkingen die een impact hadden op de kostprijs verkochte goederen. Onze EBITDA-marge voor het volledige jaar is met 213 basispunten gedaald.

In **Brazilië** vielen de financiële resultaten voor FY16 sterk tegen aangezien 4Q16 wederom een uitdagend kwartaal was. De volumeresultaten bleven onder druk staan ten gevolge van een uitdagende consumentenomgeving waarin het reële beschikbare inkomen steeds verder afneemt en de stijgende werkloosheidsgraad het hoogste niveau sinds 1995 bereikt heeft. De opbrengsten per hl stegen tussen het derde en het vierde kwartaal met 17%, maar daalden jaar op jaar met 4,5% ten gevolge van moeilijke vergelijkbare cijfers en de groei in het aantal herbruikbare glazen flessen, die ondanks lagere netto-opbrengsten per hl voor betere marges zorgt. De EBITDA-daling met 19,9% in FY16 (33,2% in 4Q16) is het gevolg van zwakke opbrengstenresultaten en de impact van ongunstige transactionele wisselkoersen op de kostprijs verkochte goederen. We verwachten dat transactionele wisselkoersen gedurende de eerste helft van FY17 nog een negatief effect op de resultaten zullen hebben.

We schatten dat de volumes van de biersector met ongeveer 5,3% afgenomen zijn in FY16 en dat ons marktaandeel met 120 basispunten gedaald is tot 66,3% op basis van gegevens van Nielsen. Ondanks de zwakke sector en de teleurstellende resultaten blijven we ons focussen om onze activiteiten op lange termijn verder uit te bouwen en gebruiken we onze leidinggevende positie om te verzekeren dat de biercategorie gezond blijft. Onze belangrijkste commerciële prioriteiten omvatten: de perceptie en de gezondheid van onze core-merken bevorderen, de groei versnellen van onze portefeuille aan premiummerken en merken die nauw bij de biercategorie aansluiten, de trends op het vlak van thuisconsumptie sturen door het gewicht van herbruikbare glazen verpakkingen binnen het thuisverbruik te vergroten, en gelegenheden voor consumptie buitenshuis te verbeteren door bestaande en nieuwe marketingtroeven te benutten.

Als onderdeel van onze strategie op het vlak van opbrengstenbeheer gebruiken we onze volledige portefeuille aan verpakkingen en merken om in deze moeilijke omgeving aantrekkelijke, meer concurrerende consumentenprijspunten te realiseren. Dit omvat de uitbreiding van ons aanbod aan herbruikbare glazen flessen (HGF's), in het bijzonder in supermarkten, waar dit formaat nu goed is voor ruim 25% van ons volume. Op korte termijn bieden we de consument op die manier betaalbare prijzen, en op lange termijn creëren we zo een economisch levensvatbaar concurrentievoordeel. Hoewel HGF's de netto-opbrengsten per hl negatief beïnvloeden, hebben ze een positief effect op zowel de EBITDA als de marge. We houden vast aan onze algemene strategie om onze prijzen in lijn met de inflatie te verhogen en eventuele belastingsverhogingen na verloop van tijd door te rekenen.

In **China** worden we nog altijd geconfronteerd met een zwakke sector en zijn de totale sectorvolumes naar schatting met ongeveer 3,8% afgenomen in FY16, terwijl onze volumes met slechts 1,2% gedaald zijn. Binnen dit klimaat hebben we dankzij onze strategie om langetermijngroei na te streven in de meest rendabele segmenten core plus, premium en superpremium ongeveer 45 basispunten marktaandeel gewonnen ten gevolge van het stijgende aantal stedelijke consumentenhuishoudens in de middenklasse en de welgestelde klasse. De gecombineerde volumes van onze core plus-, premium- en superpremiummerken zijn nu goed voor meer dan 55% van onze totale volumes in China.

De opbrengsten per hl namen met 2,5% toe in FY16 dankzij de groei van onze portefeuille aan premium- en superpremiummerken, segmenten die 5 tot 9 keer rendabeler zijn dan het segment van de goedkope merken en het segment van de core-merken, alsook een betere regionale mix. De EBITDA is in 2016 toegenomen met 6,6% ten gevolge van opbrengstengroei gecombineerd met gunstige grondstofprijzen, maar in 4Q16 is onze EBITDA in vergelijking met vorig jaar gedaald ten gevolge van stockagepatronen binnen het kader van Chinees nieuwjaar en overheidsincentives die niet vergelijkbaar waren met het vorige jaar.

Onze biervolumes in **Colombia** kenden een daling met 3,2% in 4Q16 ten gevolge van moeilijke vergelijkbare cijfers ten opzichte van vorig jaar. De opbrengsten per hl ondervonden een positief effect van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een gunstige merkenmix die vooral het gevolg was

van de dubbelcijferige groei van de premiummerkenfamilie Club Colombia. De EBITDA-marge daalde ten gevolge van de negatieve impact van wisselkoersen op onze geïmporteerde grondstoffen, een negatieve verpakkingsmix en de timing van bepaalde marketinginvesteringen. We schatten dat het aandeel van de biercategorie op de markt van alcoholhoudende dranken in 4Q16 verder is toegenomen met 100 basispunten.

Onze biervolumes in **Zuid-Afrika** daalden met 5% in het vierde kwartaal door een zwak macro-economisch klimaat en door een aanzienlijke prijsverhoging, veroorzaakt door valutaschommelingen en stijgende grondstofprijzen, hetgeen ook geleid heeft tot een daling van de EBITDA. Niettemin kenden onze premiummerken Castle Lite en Flying Fish een sterke volumegroei.

Hoogtepunten van andere markten

In **Canada** is ons marktaandeel ondanks een zwakke sector lichtjes toegenomen in het vierde kwartaal, vooral ten gevolge van het succes van onze wereldwijde merken en van Bud Light, dat het snelst groeiende merk in Canada was. Onze recent overgenomen activiteiten hebben opnieuw goede resultaten neergezet en hebben tot volumegroei geleid in de portefeuille van ambachtelijke bieren en producten die nauw aansluiten bij de biercategorie. We blijven onze marktaandeelresultaten in evenwicht brengen met de groei van de opbrengsten per hl op een competitieve markt en kennen een lage eencijferige stijging over het hele jaar.

In **Peru** bleven de volumes grotendeels stabiel. We zagen continue groei van ons aandeel op de markt van alcoholhoudende dranken en initiatieven op het vlak van premiumisatie. In **Ecuador** daalden de opbrengsten met dubbele cijfers door lagere volumes die onder druk blijven staan door een recessie versterkt door een aardbeving in april 2016 en de daaropvolgende belastingsverhogingen, die in prijsaanpassingen resulteerden.

In **Latijns-Amerika Zuid** daalden de totale volumes met 2% in 4Q16 en met 5,6% in FY16 door een daling van de consumptie in Argentinië ten gevolge van structurele hervormingen in het land gekoppeld aan hoge inflatie, wat de belangrijkste reden is waarom onze opbrengsten een dubbelcijferige groei kenden. Onze EBITDA-marge steeg zowel in het kwartaal als over het volledige jaar met meer dan 200 basispunten ten gevolge van onze initiatieven op het vlak van kostenbeheersing.

In EMEA kende **Nigeria** opnieuw een dubbelcijferige volumegroei dankzij een hogere capaciteit en verdere marktpenetratie. **Tanzania** noteerde in 4Q16 een lage eencijferige daling van de totale volumes in het vierde kwartaal ten gevolge van druk op het beschikbare consumenteninkomen en moeilijke vergelijkbare cijfers. De totale volumes in **Mozambique** kenden een lage eencijferige groei in 4Q16 aangezien we ondanks een moeilijk macro-economisch klimaat marktaandeel veroverd hebben. In **Zambia** resulteerden economische vertraging en een lager beschikbaar consumenteninkomen ondanks een hoger marktaandeel in een dubbelcijferige volumedaling in 4Q16. **West-Europa** noteerde dit jaar een lage eencijferige stijging van de totale volumes dankzij marktaandeelwinsten in het merendeel van onze markten, terwijl de totale volumes in **Oost-Europa** in FY16 een hoge eencijferige daling kenden die vooral het gevolg was van een zwakke sector en marktaandeelverlies na prijsverhogingen in Rusland die zich vooral binnen het segment van de goedkope merken afspeelden. De totale Europese opbrengsten kenden een gemiddelde eencijferige stijging door premiumisatie, die vooral het gevolg was van de continue groei van onze portefeuille aan wereldwijde merken.

In **Australië** hebben we de distributierechten voor Budweiser, Stella Artois, Corona en andere premiummerken overgenomen als onderdeel van de combinatie met SABMiller. Dankzij de combinatie zijn wij de marktleider van het land geworden, vooral omdat Corona het belangrijkste geïmporteerde premiumbier in het land is. Ondanks een zwak 4Q16 hebben we in FY16 marktaandeel gewonnen in het land.

GECONSOLIDEERDE RESULTATENREKENING

Tabel 4. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)

	FY15 Gerapporteerd	FY15 Referentiebasis	FY16	Interne groei
Opbrengsten	43 604	46 928	45 517	2,4%
Kostprijs verkochte goederen	-17 137	-18 344	-17 803	-1,8%
Brutowinst	26 467	28 584	27 715	2,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-13 732	-14 776	-15 171	-7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1 032	1 074	732	-13,9%
Bedrijfsresultaat (EBIT)				
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	13 768	14 882	13 276	-2,9%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	136		- 394	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-1 239		-5 208	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 214		-3 356	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	10		16	
Belastingen	-2 594		-1 613	
Winst van beëindigde activiteiten	9 867		2 721	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		48	
Winst	9 867		2 769	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 594		1 528	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	8 273		1 241	
Genormaliseerde EBITDA	16 839	18 145	16 753	-0,1%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	8 513		4 853	

	4Q15 Gerapporteerd	4Q15 Referentiebasis	4Q16	Interne groei
Opbrengsten	10 723	14 047	14 202	0,2%
Kostprijs verkochte goederen	-4 031	-5 238	-5 407	-0,7%
Brutowinst	6 692	8 809	8 795	-
Distributiekosten	-3 474	-4 518	-4 811	-3,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	320	362	163	-51,7%
Bedrijfsresultaat (EBIT)				
vóór eenmalige opbrengsten/(kosten)	3 539	4 653	4 148	-7,0%
Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT	59		-117	
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	34		-2 037	
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	- 222		- 510	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-2		10	
Belastingen	- 674		- 553	
Winst van beëindigde activiteiten	2 734		941	
Resultaten van beëindigde activiteiten	-		48	
Winst	2 734		989	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	447		589	
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 287		400	
Genormaliseerde EBITDA	4 313	5 619	5 248	-3,6%
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 561		919	

Opbrengsten

De geconsolideerde opbrengsten stegen in FY16 met 2,4%, waarbij de opbrengsten per hl met 4,5% toenamen. Dit resultaat werd gerealiseerd onder impuls van onze initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en merkenmix, die het gevolg zijn van de verdere implementatie van onze premiumisatiestrategieën. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 4,1%. De opbrengsten stegen in 4Q16 met 0,2%, met een stijging van de opbrengsten per hl met 3,9%. Bij een constante geografische basis stegen de opbrengsten per hl met 3,1%.

Kostprijs Verkochte Goederen (KVG)

In FY16 steeg de totale KVG met 1,8% en met 4,6% per hl. Deze stijging was vooral het gevolg van negatieve wisselkoersresultaten en de productmix. Bij een constante geografische basis steeg de KVG per hl in FY16 met 4,4%. In 4Q16 steeg de KVG met 0,7%, met een toename van de KVG per hl met 5,2%, en 5,3% bij een constante geografische basis.

Verkoopskosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA):

De VAA-kosten stegen in FY16 met 7,3% met extra ondersteuning voor de langetermijngroei van de merken, innovaties en verkoopactiveringen. De hogere investeringen omvatten verdere ondersteuning voor de groei van onze wereldwijde merken en onze initiatieven op het vlak van premiumisatie. In 4Q16 stegen de VAA-kosten met 3,3%.

Overige bedrijfsopbrengsten

De overige bedrijfsinkomsten daalden met 13,9% in FY16, en met 51,7% in 4Q16, ten gevolge van lagere overheidssubsidies in China en Brazilië.

Eenmalige opbrengsten en kosten boven EBIT

Tabel 5. Eenmalige opbrengsten/(kosten) boven EBIT (miljoen USD)

	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Herstructurering	-80	-231	-171	-323
Gerechtelijke schikking	-	-	-80	-
Verwervingskosten van bedrijfscombinaties	-51	-265	-55	-448
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen)	190	379	442	377
Impact op bedrijfsresultaat	59	-117	136	-394

Het genormaliseerde bedrijfsresultaat is exclusief 394 miljoen USD aan eenmalige kosten in FY16, vooral ten gevolge van acquisitiekosten in verband met de combinatie met SABMiller alsook reorganisatiekosten, welke deels gecompenseerd werden door winst uit de verkoop van een brouwerij in Mexico.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)

	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Netto-interestkosten	-368	-1091	-1 466	-3 519
Netto-interestkosten voor pensioenen	-29	-30	-118	-113
Periode toerekeningkosten	-83	-242	-326	-648
Overige financiële resultaten	514	-674	671	-928
Netto financiële opbrengsten/ (kosten)	34	-2 037	-1 239	-5 208

De netto financiële kosten (exclusief eenmalige netto financiële kosten) bedroegen 5 208 miljoen USD in FY16 vergeleken met 1 239 miljoen USD in FY15. Deze stijging was vooral te wijten aan de bijkomende netto-interestkosten die het gevolg zijn van de uitgifte van obligaties in 1Q16 in verband met de financiering van de combinatie met SABMiller. De overige financiële resultaten omvatten ook een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 384 miljoen USD in FY16 verbonden met de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een winst van 844 miljoen USD in FY15.

De netto financiële kosten voor 4Q16 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 633 miljoen USD gelinkt aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's, vergeleken met een positieve aanpassing aan de marktwaarde van 811 miljoen USD in 4Q15.

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 wordt weergegeven in onderstaande Tabel 7.

Tabel 7. Afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's				
	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	94,92	116,60	93,86	114,40
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	114,40	100,55	114,40	100,55
Aantal eigen-vermogeninstrumenten per einde periode (miljoen)	35,5	53,5	35,5	53,5

Eenmalige netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 8. Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten) (miljoen USD)				
	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Aanpassing aan marktwaarde (Grupo Modelo instrument voor uitgestelde aandelen)	503	-428	511	-304
Aanpassing aan marktwaarde (deel van de afdekking van het wisselkoersrisico van de aankoopprijs, aangegaan in het kader van de combinatie met SABMiller, dat niet in aanmerking kwam voor hedge accounting)	- 688	266	- 688	-2 693
Andere aanpassing aan marktwaarde (Beperkte aandelen en euro obligaties)	- 18	- 237	- 18	39
Overige	-19	-111	-19	-398
Eenmalige netto financiële opbrengsten/ (kosten)	-222	- 510	-214	-3 356

De **eenmalige netto financiële kosten** bedroegen 3 356 miljoen USD in FY16 tegenover 214 miljoen USD in FY15. De eenmalige netto financiële kosten voor FY16 omvatten een negatieve aanpassing aan de marktwaarde van 2 693 miljoen USD gelinkt aan het deel van de wisselkoersafdekking van de aankoopprijs van de combinatie met SABMiller dat niet voor hedge accounting in aanmerking komt overeenkomstig de regels van de IFRS.

Het resultaat voor FY16 omvat ook een marktwaardeverlies op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van het instrument voor uitgestelde aandelen dat uitgegeven werd in het kader van een transactie die verband hield met de combinatie met Grupo Modelo, en afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van een deel van de beperkte aandelen die in verband met de combinatie met SABMiller uitgegeven werden. 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 9.

De overige eenmalige netto financiële kosten van 398 miljoen USD in FY16 hebben vooral te maken met bereidstellingsprovisies voor de gecommiteerde senior overname kredietfaciliteiten van 2015 alsook kosten gekoppeld aan de vroege afhandeling van obligaties van SABMiller.

Tabel 9. Afdekking van uitgestelde aandelen instrumenten en van beperkten aandelen die uitgegeven zullen worden				
	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Aandelenkoers per begin kwartaal (euro per aandeel)	94,92	116,60	93,86	114,40
Aandelenkoers per einde kwartaal (euro per aandeel)	114,40	100,55	114,40	100,55
Aantal uitgestelde aandelen instrumenten per einde periode (miljoen)	23,1	38,1	23,1	38,1

Belastingen

Tabel 10. Belastingen (miljoen USD)				
	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Belastingen	674	553	2 594	1 613
Effectieve Aanslagvoet	19,8%	37,3%	20,8%	37,4%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	15,6%	28,6%	19,1%	20,9%

In 4Q16 bedroegen de belastingen 553 miljoen USD met een genormaliseerde effectieve aanslagvoet (EAV) van 28,6% tegenover 674 miljoen USD aan belastingen in 4Q15 en een genormaliseerde EAV van 15,6%. De stijging van de genormaliseerde EAV was vooral te wijten aan marktwaardeverlies gekoppeld aan de afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en een verandering in de resultatenmix van de landen in de nasleep van de combinatie met SABMiller.

De stijging van de gerapporteerde EAV van 20,8% in FY15 tot 37,4% in FY16 is vooral het gevolg van de ongunstige impact van de negatieve aanpassing aan marktwaarde in verband met de afdekking van de aankoopprijs van de combinatie met SABMiller, op de winst vóór belastingen.

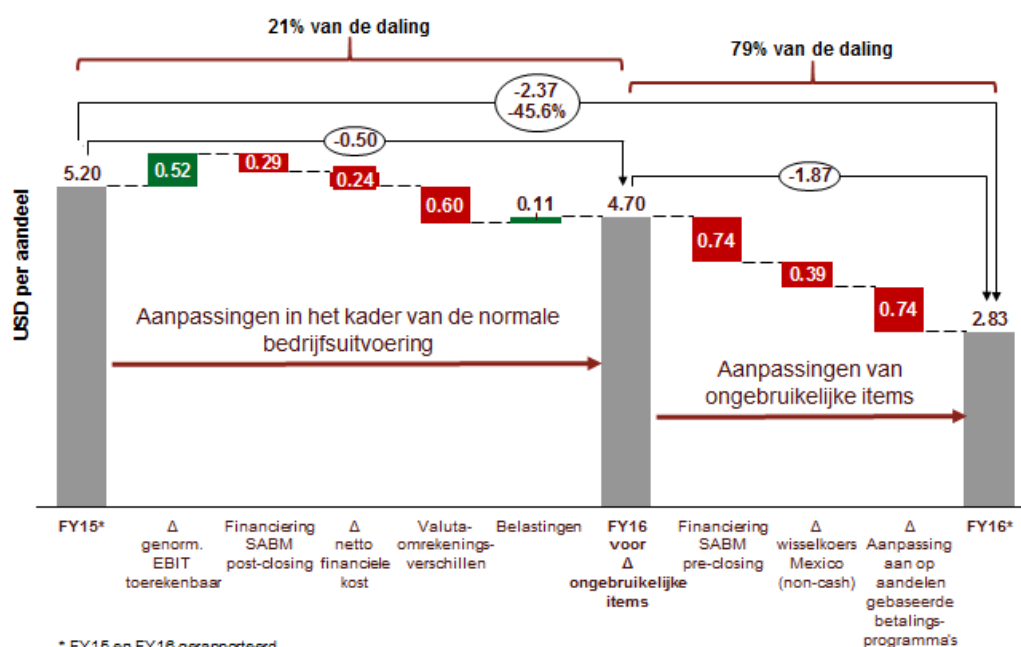
Genormaliseerde winst en winst

Tabel 11. Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 287	400	8 273	1 241
Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	51	57	26	304
Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	222	510	214	3 356
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	- 48	-	- 48
Genormaliseerde winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten	2 561	919	8 513	4 853

De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 919 miljoen USD in 4Q16 in vergelijking met 2 561 miljoen USD in 4Q15, waarbij de organische EBITDA-daling, hogere netto financiële kosten en ongunstige valuta-omrekeningsverschillen gedeeltelijk gecompenseerd werden door lagere belastingen. De genormaliseerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 4 853 miljoen USD in FY16, in vergelijking met 8 513 miljoen USD in FY15.

Genormaliseerde en basis-WPA

Tabel 12. Genormaliseerde WPA waterval



Figuur 12 geeft meer details over de veranderingen van de genormaliseerde WPA tussen FY15 en FY16.

De genormaliseerde WPA daalde van 5,20 USD per aandeel in FY15 tot 2,83 USD per aandeel in FY16. 1,87 USD per aandeel, of 79% van de verandering tussen de jaren, vloeide voort uit veranderingen buiten de normale bedrijfsvoering. 0,74 USD per aandeel vloeide voort uit de financiering van de combinatie met SABMiller voorafgaand aan het afsluiten van de transactie en de volledige consolidatie van SABMiller in de resultaten van de groep. 0,39 USD per aandeel vloeide voort uit wisselkoerswinsten van liquide middelen in USD gehouden in Mexico in FY15, die niet opnieuw voorkwamen in FY16 en 0,74 USD per aandeel houdt verband met de wijzigingen tussen de jaren van de non-cash aanpassingen aan de op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's.

Veranderingen tussen de jaren in de normale bedrijfsvoering bevatten de SABMiller-resultaten sinds de afronding van de combinatie en de financieringskosten van de overname post-closing. De netto negatieve impact op de genormaliseerde WPA van 0,50 USD per aandeel in de normale bedrijfsvoering is grotendeels te wijten aan een valutadevaluatie van 0,60 USD per aandeel.

Tabel 13. Belangrijkste drijfveren van de genormaliseerde WPA (USD)

	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Genormaliseerde EBIT toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten ¹	1,70	2,25	7,00	7,52
Financiering van SABMiller post-closing		-0,29		-0,29
Overige financiële kosten ¹	-0,46	-0,52	-1,56	-1,80
Wisselkoerswinsten en andere		-0,26		-0,60
Belastingen ¹	-0,23	-0,40	-1,19	-1,08
Voorfinanciering van SABMiller pre-closing				-0,74
Wisselkoerswinsten in Mexico (non-cash)	0,05	0,02	0,43	0,04
Aanpassing aan marktwaarde (afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's)	0,50	-0,37	0,52	-0,22
Genormaliseerde WPA	1,56	0,43	5,20	2,83

¹aan 2015 wisselkoers

Tabel 13 bevat de belangrijkste drijfveren van de genormaliseerde WPA voor FY16 en 4Q16 en het voorafgaande jaar.

Tabel 14. Winst per aandeel (USD)

	4Q15	4Q16	FY15	FY16
Basis-WPA	1,40	0,21	5,05	0,72
Eenmalige opbrengsten en kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,03	0,02	0,02	0,18
Eenmalige financiële kosten, na belastingen, toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten, per aandeel	0,13	0,23	0,13	1,96
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	-0,03	-	-0,03
Genormaliseerde WPA	1,56	0,43	5,20	2,83

Reconciliatie van winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 15. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	4Q15 Gerapporteerd	4Q16 Gerapporteerd	FY15 Gerapporteerd	FY16
Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 287	400	8 273	1 241
Minderheidsbelangen	447	589	1 594	1 528
Winst	2 734	989	9 867	2 769
Resultaten van beëindigde activiteiten	-	- 48	-	- 48
Winst van beëindigde activiteiten	2 734	941	9 867	2 721
Belastingen	674	553	2 594	1 613
Aandeel in het resultaat van geassocieerde ondernemingen	2	- 10	- 10	- 16
Netto financiële (opbrengsten)/ kosten	- 34	2 037	1 239	5 208
Eenmalige netto financiële (opbrengsten)/ kosten	222	510	214	3 356
Eenmalige (opbrengsten)/kosten boven EBIT (inclusief eenmalige bijzondere waardeverminderingen)	- 59	117	- 136	394
Genormaliseerde EBIT	3 539	4 148	13 768	13 276
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	774	1 100	3 071	3 477
Genormaliseerde EBITDA	4 313	5 248	16 839	16 753

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 beëindigde bedrijfsactiviteiten, (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 16. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	FY15	FY16
Operationele activiteiten		
Winst	9 867	2 769
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	6 859	13 572
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	16 726	16 341
Verandering in bedrijfskapitaal	1 786	173
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	- 449	- 470
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-3 964	-5 977
Ontvangen dividenden	22	43
Netto kasstroom uit operationele activiteiten	14 121	10 110
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	-4 337	-4 768
Verwerving van SABMiller, na aftrek verworven liquide middelen	-	-65 166
Netto ontvangsten uit de aan SABMiller transactie gerelateerde verkoop van activa	-	16 342
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven/afgestane liquide middelen	- 918	- 792
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van investeringen in kortetermijn schuldinstrumenten	169	-5 583
Netto ontvangsten na belastingen uit de verkoop van activa aangehouden voor verkoop	397	146
Overige	- 241	- 256
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	-4 930	-60 077
Financieringsactiviteiten		
Uitgekeerde dividenden	-7 966	-8 450
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	457	62 675
Netto ontvangsten uit de uitgifte van aandelen	5	-
Aankoop eigen aandelen	-1 000	-
Overige (inclusief netto financiële kaskosten andere dan interesten)	- 777	-3 494
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	-9 281	50 731
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	- 90	764

De kasstroom van AB InBev uit operationele activiteiten bedroeg 10 110 miljoen USD in FY16 vergeleken met 14 121 miljoen USD in FY15. De daling weerspiegelt vooral ongunstige valuta-omrekeningsverschillen, hogere betaalde belastingen en interesten, en moeilijke vergelijkbare cijfers in verband met het werkkapitaal door lagere handelsschulden ten gevolge van lagere productievolumes in Brazilië.

De netto kasstroom uit investeringsactiviteiten bedroeg 60 077 miljoen USD in FY16 vergeleken met 4 930 miljoen USD in FY15. De kasstroom uit investeringsactiviteiten wordt vooral beïnvloed door de betalingen die samenhangen met de combinatie met SABMiller, het nettobedrag van de verworven kasmiddelen en de opbrengsten van de aangekondigde verkoop van activiteiten, goed voor 16,3 miljard USD.

De netto-investeringsuitgaven van AB InBev bedroegen 4 768 miljoen USD in FY16 en 4 337 miljoen USD in FY15. Ongeveer 50% van de totale kapitaalinvesteringen in FY16 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, ongeveer 34% ging naar logistieke en commerciële investeringen en ongeveer 16% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.

De inkomende kasstroom uit AB InBevs financieringsactiviteiten bedroeg 50 731 miljoen USD in FY16 tegenover een uitgaande kasstroom van 9 281 miljoen USD in FY15. De inkomende kasstroom uit financieringsactiviteiten in FY16 weerspiegelt de financiering van de combinatie met SABMiller.

Op 31 december 2016 bedroeg de nettoschuld van AB InBev 108,0 miljard USD, een stijging in vergelijking met 42,2 miljard USD op 31 december 2015.

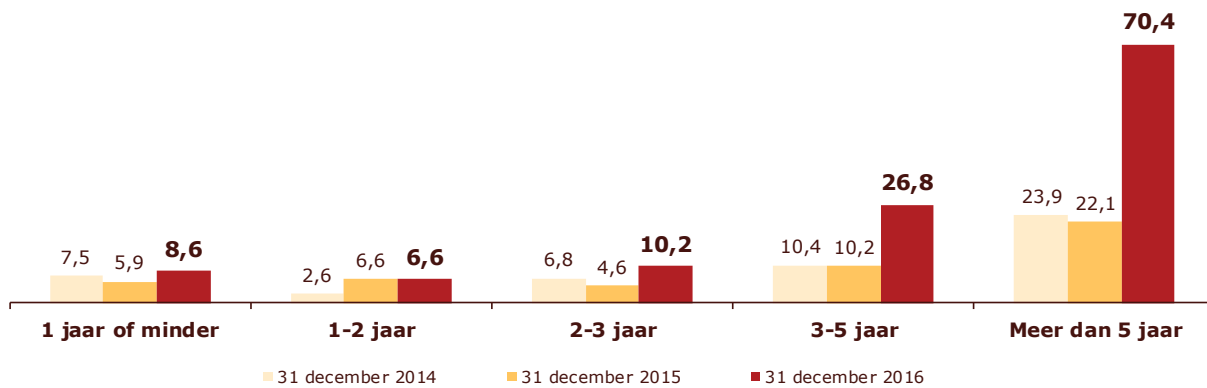
De verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA steeg van 2,5x op een gerapporteerde basis voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2015 tot 5,5x op een gewijzigde basis voor de periode van 12 maanden eindigend op 31 december 2016 en weerspiegelt de EBITDA van de referentiebasis van de gecombineerde groep voor 9M16 en het EBITDA-resultaat voor 4Q16. Bij de berekening van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA wordt geen rekening gehouden met de EBITDA van activiteiten in Centraal- en Oost-Europa noch met het aandeel in Distell. De resultaten van CCBA worden sinds juli 2016 in de resultaten opgenomen en zullen via AB InBevs participatie in CCBA gerapporteerd worden.

Genormaliseerde EBITDA voor 9M16 (referentiebasis)	14 385 miljoen USD
<u>Genormaliseerde EBITDA voor 4Q16</u>	<u>5 248 miljoen USD</u>
Genormaliseerde EBITDA voor FY16	19 633 miljoen USD

In verband met de combinatie met SABMiller heeft AB InBev op 28 oktober 2015 een Overeenkomst voor Gecommitteerde Senior Overname Kredietfaciliteiten afgesloten voor een bedrag van 75,0 miljard USD (de "2015 Senior Overname Kredietovereenkomst"). De nieuwe financiering omvatte een Brugfaciliteit Overdrachten van 10,0 miljard USD, een Brugfaciliteit Cash/Schuldkapitaalmarkten A van 15,0 miljard USD, een Brugfaciliteit Cash/Schuldkapitaalmarkten B van 15,0 miljard USD, een Termijnfaciliteit A van 25,0 miljard USD, en een Termijnfaciliteit B van 10,0 miljard USD. Op 27 januari 2016 maakte AB InBev bekend dat het bedrijf 42,5 miljard USD van haar 75,0 miljard USD aan gecommitteerde senior overname kredietfaciliteiten geannuleerd had volgend op ongeveer 47 miljard USD aan kapitaalmarktuitgiften in januari 2016. Op 4 april 2016 heeft AB InBev aangekondigd dat de onderneming vrijwillig een verdere 12,5 miljard USD geannuleerd had volgend op AB InBevs kapitaalmarktuitgiften in maart 2016 onder haar EMTN-programma. Op 6 oktober 2016 nam het bedrijf 8,0 miljard USD op onder Termijnfaciliteit B en 10,0 miljard USD onder de Brugfaciliteit Overdrachten om de combinatie met SABMiller te financieren, en maakte bekend dat het bedrijf besloten had om aanvullend 2,0 miljard USD van Termijnfaciliteit B vrijwillig te annuleren. Op 20 oktober 2016 heeft het bedrijf de Brugfaciliteit Overdrachten volledig terugbetaald en geannuleerd. Op datum van 2 maart 2017 had het bedrijf nog een openstaand bedrag van 8,0 miljard USD onder de Overeenkomst voor Senior Overname Kredietfaciliteiten van 2015.

Op 31 december 2016 had het bedrijf een totale liquiditeit van 23 054 miljoen USD, bestaande uit 9 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 14 054 miljoen USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min geldkredieten. Hoewel de onderneming dergelijke bedragen kan lenen om aan haar liquiditeitsnoden te voldoen, doet de onderneming in de eerste plaats een beroep op kasstromen uit operationele activiteiten om de doorlopende activiteiten te financieren.

Tabel 17. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 december 2016 (miljard USD)



VOORSTEL SLOTDIVIDEND

Tijdslijn dividend	Ex-coupon datum	Registratie datum	Betaal datum
Euronext: ABI	02 mei 2017	03 mei 2017	04 mei 2017
MEXBOL: ABI	02 mei 2017	03 mei 2017	04 mei 2017
JSE: ANB	03 mei 2017	05 mei 2017	08 mei 2017
NYSE: BUD (ADR programma)	01 mei 2017	03 mei 2017	25 mei 2017
Beperkte Aandelen	02 mei 2017	03 mei 2017	04 mei 2017

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een slotdividend van 2,00 euro per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 26 april 2017. Samen met het in november 2016 uitbetaalde interimdividend van 1,60 EUR per aandeel zal het totale dividend voor boekjaar FY16 3,60 EUR per aandeel bedragen.

OPMERKINGEN

De gerapporteerde cijfers van AB InBev voor 4Q16 en 4Q15 en voor FY16 en FY15 zijn gebaseerd op de geauditeerde geconsolideerde jaarrekening, opgesteld in overeenstemming met IFRS. Tenzij anders vermeld, zijn de cijfers gepresenteerd in miljoen USD.

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Scopes vertegenwoordigen de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming.

Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-bieractiviteiten. Om het effect van de geografische mix, d.i. de impact van de sterkere volumegroei in landen met lagere opbrengsten per hectoliter en lagere Kostprijs Verkochte Goederen per hectoliter, te elimineren, tonen we, waar aangegeven, ook de organische groeicijfers per hectoliter bij een constante geografische basis. Wanneer we ramingen maken bij een constante geografische basis, gaan we ervan uit dat elk land waar we actief zijn goed is voor hetzelfde percentage van ons wereldwijde volume als in dezelfde periode van het voorgaande jaar.

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 stopgezette 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 resultaten van de Centraal- en Oost-Europese activiteiten worden weergegeven als het "resultaat van stopgezette activiteiten". De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen.

Gezien het transformationele karakter van de op 10 oktober 2016 afgeronde transactie met SABMiller, en teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, heeft AB InBev de segmentrapportage voor 4Q15 bijgewerkt met het oog op de bekendmaking van deze resultaten en het interne nazicht door het senior management. Deze presentatie (waarnaar verwezen wordt als de "Referentiebasis") bevat voor vergelijkingsdoeleinden de resultaten van de activiteiten van SABMiller alsof de combinatie had plaatsgehad bij het begin van 4Q15, maar met uitsluiting van de resultaten van (i) de activiteiten verkocht sinds het afsluiten van de combinatie, met inbegrip van de joint venture belangen in MillerCoors en CR Snow, en de verkoop van de Peroni, Grolsch en Meantime merken en gerelateerde activiteiten in Italië, Nederland en het Verenigd Koninkrijk, en internationaal, en (ii) de activiteiten in Centraal- en Oost-Europa en het belang in Distell waarvoor bindende verkoopsovereenkomsten zijn gesloten. De veranderingen, die op 1 oktober 2016 ingegaan zijn, omvatten de vroegere geografische gebieden van SABMiller. Colombia, Peru, Ecuador, Honduras en El Salvador worden samen met Mexico onder Latijns-Amerika West gerapporteerd, Panama wordt onder Latijns-Amerika Noord gerapporteerd, Afrika wordt samen met Europa onder EMEA gerapporteerd, en Australië, India en Vietnam worden onder Azië (APAC) gerapporteerd.

De winst per aandeel voor 4Q16 en FY16 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 943 miljoen aandelen voor 4Q16 en 1 717 miljoen aandelen voor FY16 vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 639 miljoen aandelen voor 4Q15 en FY15. De variantie in het gewogen gemiddelde tussen 4Q16 en FY16 is het resultaat van de beperkte aandelen die in verband met de combinatie met SABMiller in 4Q16 uitgereikt werden.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten onder andere verklaringen met betrekking tot AB InBevs bedrijfscombinatie met SABMiller en andere verklaringen andere dan historische feiten. Toekomstgerichte verklaringen omvatten 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 het vermogen om uit de bedrijfscombinatie met SABMiller synergieën te realiseren, de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F

("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 14 maart 2016, en de risico's en onzekerheden met betrekking tot de combinatie met SABMiller die beschreven worden onder "Risicofactoren" in de Registratieverklaring op formulier F-4 ("Form F-4"), dat ingediend werd bij de SEC op 14 november 2016, zoals gewijzigd. 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 samengelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBev's meest recente Form 20-F, Form F-4 en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev of SABMiller openbaar hebben 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 4 tot 6, 8, 10, 11, 13 tot 16 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het vierde kwartaal van 2016 (4Q16) 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 2016; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen Deloitte Bedrijfsrevisoren BCBVA volgens de internationale auditnormen zoals die toegepast worden in België en resulteerden in een verklaring zonder voorbehoud. De financiële gegevens uit tabel 3, 7, 9, 12 en 17 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2016 (met uitzondering van de volume-informatie).

De gegevens van de Referentiebasis voor 2016 zijn gedeeltelijk gebaseerd op bepaalde aannames die volgens AB InBev onder de huidige omstandigheden redelijk zijn. De gegevens van de Referentiebasis voor 2016 worden enkel ter illustratie meegegeven en weerspiegelen niet noodzakelijk de bedrijfsresultaten of de financiële positie van de gecombineerde voormalige groepen AB InBev en SABMiller die het gevolg zouden geweest zijn indien de Transactie op 8 oktober 2015 had plaatsgevonden en geven niet noodzakelijk een indicatie voor de bedrijfsresultaten of de financiële positie van de gecombineerde groep voor eender welke toekomstige datum of periode. De gegevens van de Referentiebasis voor 2016 zijn geen *pro forma* financiële gegevens, en werden niet opgesteld in overeenstemming met artikel 11 van Reglement S-X zoals uitgevaardigd door de U.S. Securities and Exchange Commission. De gegevens zijn bijgevolg qua inhoud en presentatie niet consistent met de *pro forma* financiële gegevens die zouden worden opgenomen in verslagen die onder Sectie 13(a) of 15(d) van de U.S. Securities Exchange Act van 1934 (zoals gewijzigd) worden neergelegd.

TELEFONISCHE CONFERENTIE EN WEBCAST

Persconferentie:

10u30 CET – Wereldwijd hoofdkantoor, Leuven, België

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op donderdag 2 maart 2017:

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

Registratiegegevens

Webcast (enkel luisteren)

<http://event.on24.com/wcc/r/1341512-1/4EBA9144BD3D604E770B2688DDF5F1BE>

Telefonische conferentie (met interactieve V&A)

<http://www.directeventreg.com/registration/event/11943410>

CONTACTPERSONEN AB INBEV

Media

Marianne Amssoms

Tel: +1-212-573-9281

E-mail: marianne.amssoms@ab-inbev.com

Kathleen Van Boxelaer

Tel: +32-16-27-68-23

E-mail: kathleen.vanboxelaer@ab-inbev.com

Investeerders

Henry Rudd

Tel: +1-212-503-2890

E-mail: henry.rudd@ab-inbev.com

Mariusz Jamka

Tel: +32-16-27-68-88

E-mail: mariusz.jamka@ab-inbev.com

Lauren Abbott

Tel: +1-212-573-9287

E-mail: lauren.abbott@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®, Castle®, Castle Lite®, Hoegaarden® en Leffe®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Chernigivske®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Klinskoye®, Michelob Ultra®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin®, Sibirskaia Korona® en Skol®. Ons brouwerijgoed 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 200.000 medewerkers in meer dan 50 landen wereldwijd. De gerapporteerde opbrengsten van AB InBev voor 2016 bedroegen 45,5 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1						
AB InBev Wereldwijd	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	502 246	8 118	-	-10 121	500 242	-2,0%
waarvan AB InBev eigen bieren	439 158	939	-	-6 171	433 925	-1,4%
Opbrengsten	46 928	337	-2 852	1 104	45 517	2,4%
Kostprijs verkochte goederen	-18 344	- 99	954	- 314	-17 803	-1,8%
Brutowinst	28 584	238	-1 898	790	27 715	2,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-14 776	- 302	988	-1 080	-15 171	-7,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1 074	- 153	- 59	- 129	732	-13,9%
Genormaliseerde EBIT	14 882	- 217	- 970	- 419	13 276	-2,9%
Genormaliseerde EBITDA	18 145	- 184	-1 199	- 9	16 753	-0,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,7%				36,8%	-92 bps

Noord-Amerika	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	118 151	671	-	-1 932	116 890	-1,6%
Opbrengsten	15 603	143	- 66	18	15 698	0,1%
Kostprijs verkochte goederen	-6 122	- 50	16	298	-5 858	4,9%
Brutowinst	9 481	94	- 50	316	9 841	3,3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 113	- 108	24	- 241	-4 438	-5,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	50	- 15	-	4	39	9,2%
Genormaliseerde EBIT	5 418	- 30	- 26	78	5.441	1,5%
Genormaliseerde EBITDA	6 172	- 19	- 28	125	6 250	2,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	39,6%				39,8%	76 bps

Latijns-Amerika West	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	61 096	-1 087	-	3 609	63 618	6,0%
Opbrengsten	5 396	- 55	- 648	494	5 188	9,3%
Kostprijs verkochte goederen	-1 486	21	182	- 188	-1 470	-13,0%
Brutowinst	3 912	- 34	- 466	306	3 718	7,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 898	44	236	- 187	-1 805	-10,1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	241	- 159	- 11	4	75	4,7%
Genormaliseerde EBIT	2 256	- 149	- 241	123	1 988	5,8%
Genormaliseerde EBITDA	2 680	- 153	- 294	143	2 376	5,6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49,7%				45,8%	-160 bps

Latijns-Amerika Noord	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	124 105	1 210	-	-7 304	118 012	-5,9%
Opbrengsten	9 156	159	- 493	- 362	8 461	-3,9%
Kostprijs verkochte goederen	-3 059	- 85	179	- 205	-3 169	-6,6%
Brutowinst	6 098	74	- 314	- 567	5 291	-9,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 626	- 34	156	- 113	-2 618	-4,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	561	2	- 22	- 214	328	-38,1%
Genormaliseerde EBIT	4 032	42	- 180	- 893	3 001	-22,0%
Genormaliseerde EBITDA	4 727	42	- 224	- 794	3 751	-16,7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	51,6%				44,3%	-686 bps

Latijns-Amerika Zuid	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	34 009	41	-	-1 893	32 158	-5,6%
Opbrengsten	3 331	5	-1 051	565	2 850	16,9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 148	- 3	312	- 88	- 927	-7,6%
Brutowinst	2 184	2	- 739	477	1 923	21,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 780	1	291	- 216	- 704	-27,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	- 12	25	20	-
Genormaliseerde EBIT	1 411	3	- 460	286	1 240	20,2%
Genormaliseerde EBITDA	1 592	3	- 537	372	1 431	23,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47,8%				50,2%	263 bps

EMEA	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	69 158	7 859	-	-1 670	75 348	-2,4%
waarvan AB InBev eigen bieren	56 887	- 184	-	- 649	56 054	-1,1%
Opbrengsten	5 638	420	- 286	237	6 010	4,2%
Kostprijs verkochte goederen	-2 348	- 281	126	- 86	-2 590	-3,7%
Brutowinst	3 290	140	- 160	151	3 421	4,6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 017	- 100	95	- 140	-2 163	-6,9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	30	8	- 1	7	44	16,8%
Genormaliseerde EBIT	1 305	48	- 67	17	1 302	1,3%
Genormaliseerde EBITDA	1 723	71	- 85	65	1 774	3,7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30,6%				29,5%	-14 bps

Azië	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	93 203	153	-	-1 079	92 278	-1,2%
Opbrengsten	6 220	8	- 245	92	6 074	1,5%
Kostprijs verkochte goederen	-2 993	6	127	6	-2 855	0,2%
Brutowinst	3 226	14	- 118	98	3 220	3,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 380	- 23	103	- 62	-2 364	-2,6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	148	- 3	- 6	- 8	131	-5,6%
Genormaliseerde EBIT	994	- 12	- 22	28	987	2,8%
Genormaliseerde EBITDA	1 625	- 12	- 55	87	1 645	5,4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	26,1%				27,1%	99 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	FY15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	2 522	- 730	-	147	1 940	8,2%
Opbrengsten	1 582	- 343	- 63	60	1 237	5,4%
Kostprijs verkochte goederen	-1 190	292	12	- 51	- 935	-6,1%
Brutowinst	393	- 50	- 51	9	302	3,2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 961	-82	83	- 121	-1 080	-12,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	14	- 6	54	96	-
Genormaliseerde EBIT	- 534	- 118	26	- 57	- 683	-8,5%
Genormaliseerde EBITDA	- 373	- 115	24	- 9	- 474	-1,7%

Bijlage 2						
AB InBev Wereldwijd	4Q15	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	156 353	8 262	-	-5 176	159 439	-3,3%
waarvan AB InBev eigen bieren	127 733	115	-	-3 873	123 975	-3,0%
Opbrengsten	14 047	397	- 274	32	14 202	0,2%
Kostprijs verkochte goederen	-5 238	- 189	54	- 36	-5 407	-0,7%
Brutowinst	8 809	208	- 219	- 4	8 795	-
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 518	- 224	83	- 151	-4 811	-3,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	362	- 50	16	- 163	163	-51,7%
Genormaliseerde EBIT	4 653	- 66	- 120	- 319	4 148	-7,0%
Genormaliseerde EBITDA	5 619	- 42	- 131	- 198	5 248	-3,6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	40,0%				37,0%	-152 bps

Noord-Amerika	4Q15	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	27 317	186	-	- 963	26 539	-3,5%
Opbrengsten	3 644	42	1	- 70	3 616	-1,9%
Kostprijs verkochte goederen	-1 449	- 21	-	94	-1 376	6,5%
Brutowinst	2 195	20	1	23	2 239	1,0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 017	- 27	- 1	- 10	-1 054	-1,0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	25	- 7	-	- 21	- 3	-85,3%
Genormaliseerde EBIT	1 203	- 13	1	- 8	1 182	-0,7%
Genormaliseerde EBITDA	1 400	- 10	-	2	1 393	0,1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	38,4%				38,5%	82 bps

Latijns-Amerika West	4Q15	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	28 675	-	-	634	29 309	2,2%
Opbrengsten	2 355	-	- 159	115	2 311	4,9%
Kostprijs verkochte goederen	- 639	2	45	- 57	- 648	-8,9%
Brutowinst	1 717	3	-114	58	1 662	3,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 762	7	54	- 21	- 722	-2,8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	71	- 60	-	- 7	5	-57,7%
Genormaliseerde EBIT	1 026	- 50	- 60	30	946	3,1%
Genormaliseerde EBITDA	1 184	- 54	- 71	29	1 087	2,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50,3%				47,0%	-108 bps

Latijns-Amerika Noord	4Q15	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
	Referentiebasis					
Volumes (duizend hls)	35 940	335	-	-2 388	33 888	-6,6%
Opbrengsten	2 547	50	368	- 235	2 730	-9,2%
Kostprijs verkochte goederen	- 757	- 24	- 142	- 51	- 973	-6,6%
Brutowinst	1 791	25	227	- 286	1 757	-15,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 602	- 11	- 133	- 15	- 763	-2,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	163	1	28	- 149	43	-91,3%
Genormaliseerde EBIT	1 350	16	121	- 450	1 037	-33,1%
Genormaliseerde EBITDA	1 510	16	160	- 439	1 247	-28,9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	59,3%				45,7%	-1286 bps

Latijns-Amerika Zuid	4Q15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	10 065	2	-	- 206	9 861	-2,0%
Opbrengsten	1 046	-	- 334	228	942	21,8%
Kostprijs verkochte goederen	- 317	-	87	-57	- 287	-18,1%
Brutowinst	731	-	- 247	171	655	23,4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 228	1	81	- 62	- 209	-27,3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	- 6	10	11	-
Genormaliseerde EBIT	509	1	- 172	119	457	23,4%
Genormaliseerde EBITDA	557	1	- 195	152	515	27,2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	53,3%				54,7%	233 bps

EMEA	4Q15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	34 554	8 080	-	-1 431	41 204	-4,1%
waarvan AB InBev eigen bieren	23 486	38	-	- 633	22 891	-2,7%
Opbrengsten	2 505	434	- 127	96	2 909	3,8%
Kostprijs verkochte goederen	-1 061	- 278	46	- 26	-1 320	-2,5%
Brutowinst	1 443	156	- 81	70	1 589	4,8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 783	- 97	32	- 66	- 915	-8,5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	15	2	- 1	11	28	64,0%
Genormaliseerde EBIT	675	62	- 49	15	701	2,1%
Genormaliseerde EBITDA	841	84	- 55	47	918	5,5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33,6%				31,5%	55 bps

Azië	4Q15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	19 071	- 135	-	- 881	18 055	-4,7%
Opbrengsten	1 603	- 16	- 24	- 80	1 483	-5,0%
Kostprijs verkochte goederen	-757	21	20	22	- 694	2,9%
Brutowinst	846	5	- 4	- 58	789	-6,9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-706	- 28	21	1	- 714	0,2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	54	-1	1	- 58	- 4	-
Genormaliseerde EBIT	193	- 24	17	- 115	71	-65,4%
Genormaliseerde EBITDA	379	-24	9	- 101	263	-28,0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	23,6%				17,7%	-551 bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	4Q15 Referentiebasis	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	4Q16	Interne groei
Volumes (duizend hls)	729	- 206	-	59	582	11,3%
Opbrengsten	346	- 114	1	-21	212	-12,5%
Kostprijs verkochte goederen	- 260	112	- 2	40	- 108	34,5%
Brutowinst	86	- 1	- 1	19	104	35,1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	- 417	-69	31	21	- 434	4,7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	27	13	- 6	50	83	-
Genormaliseerde EBIT	- 304	- 57	23	89	- 247	25,4%
Genormaliseerde EBITDA	- 252	- 55	22	111	- 175	37,0%