

Brussel – 5 mei 2026 - 7:00am CET

 Gereguleerde informatie¹

AB InBev publiceert de resultaten voor het eerste kwartaal van 2026

Sterke opbrengsten- en winstresultaten: toename van de opbrengsten met 5.8%, groei van het biervolume met 1.2% en stijging van de Onderliggende WPA met 20.8%

“Proost op bier - de kracht van de categorie en de consistente uitvoering van onze consumentgerichte strategie zorgden voor aanhoudend momentum in alle markten waar we aanwezig zijn. We zijn aan het investeren in onze megamerken en innovaties om de categorie te leiden en te doen groeien. Met een sterke uitvoering door onze teams en belangrijke momenten om te vieren in het verschieft zijn we goed gepositioneerd voor 2026.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

+5.8%

De opbrengsten stegen met 5.8%, met een stijging van de opbrengst per hl met 4.5%.

De gerapporteerde opbrengsten stegen met 12.0% tot 15 267 miljoen USD, positief beïnvloed door wisselkoersen.

Stijging met 8.2% van de gecombineerde opbrengsten van megamerken gedreven door Corona dat met 16% groeide buiten de thuismarkt.

Stijging met 27% van de opbrengsten van alcoholvrije bieren.

Stijging met 37% van de opbrengsten van niet-bieren.

Stijging met 55% van de Bruto Koopwaarwaarde (BKW) uit de verkoop van producten van derden via BEES Marketplace, tot 1.1 miljard USD.

Volumes

+0.8%

De volumes namen met 0.8% toe, waarbij het biervolume met 1.2% steeg en het volume niet-bieren met 1.9% daalde.

Genormaliseerde EBITDA

+5.3%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 5.3% tot 5 437 miljoen USD, met een margedaling van 15 basispunten tot 35.6%.

Onderliggende Winst

1 923 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 1 923 miljoen USD in 1Q26 tegenover 1 606 miljoen USD in 1Q25.

De gerapporteerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 563 miljoen USD in 1Q26, tegenover 2 148 miljoen USD in 1Q25, beide positief beïnvloed door niet-onderliggende opbrengsten en kosten.

Onderliggende WPA

0.97 USD

De Onderliggende WPA steeg met 20.8% tot 0.97 USD in 1Q26, tegenover 0.81 USD in 1Q25.

Op basis van constante wisselkoersen, steeg de Onderliggende WPA met 8.8%.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt. Zie pagina 13 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Commentaar van het management

Consistente en aanhoudende groei met een toename van het biervolume met 1.2% en een stijging van de onderliggende WPA met 20.8%

Ons bedrijf kende een goede start van het jaar met een algemene volumegroei en een stijging van de onderliggende WPA met 20.8% tot 0.97 USD, een record voor het eerste kwartaal. Het momentum van de megamerken, de innovaties in Evenwichtige Keuzes en de versnelde groei van onze portefeuille niet-bieren zorgden voor een opbrengsten- en winstgroei in 4 van onze 5 zones, en we schatten dat we in 75% van onze markten aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden.

De opbrengsten stegen met 5.8%, met een totale volumegroei van 0.8% en een stijging van de opbrengst per hl met 4.5%, gedreven door degelijk opbrengstenbeheer en een positieve mix van premiumisering en niet-bieren. De biervolumes stegen met 1.2%, met recordvolumes in het eerste kwartaal in Mexico, Colombia, Brazilië, Zuid-Afrika en Peru. In de VS steeg de verkoop aan kleinhandelaars en bleven we de sector overtreffen.

De EBITDA steeg met 5.3% met min of meer vlakke marges, doordat een gedisciplineerd beheer van overheadkosten hogere verkoop- en marketinginvesteringen mogelijk maakte en ongunstige valutaschommelingen compenseerde.

Enkele belangrijke hoogtepunten van onze prestaties in dit kwartaal zijn: het aanhoudende momentum van onze wereldwijde megamerken Corona, Stella Artois en Michelob Ultra, die een opbrengstenstijging kenden van respectievelijk 16%, 14% en 39% buiten hun thuismarkten; de uitbreiding van onze portefeuilles alcoholvrije bieren en niet-bieren, die een opbrengstenstijging kenden van respectievelijk 27% en 37%; de stijging van de BKW van BEES Marketplace met 55%, waardoor een BKW van meer dan 1 miljard USD werd bereikt in het kwartaal.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

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



- 1 Leiderschap en groei van de categorie:**
De merkwaarde van onze volledige portefeuille nam toe dankzij verhoogde marketinginvesteringen en -effectiviteit. Daarnaast schatten we dat we marktaandeel hebben gewonnen of behouden in 75% van onze markten.
- 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**
De BKW van BEES Marketplace steeg met 55% tot 1.1 miljard USD uit de verkoop van producten van derden. De globale BKW van BEES steeg met 15% tot 14.6 miljard USD.
- 3 Optimalisatie van onze activiteiten:**
De Onderliggende WPA steeg met 20.8% tot 0.97 USD, een record voor het eerste kwartaal.

1 Leiderschap en groei van de categorie

We maken gebruik van onze repliceerbare hefbomen om de groei van de categorie te stimuleren. De prestaties op het vlak van elk van de hefbomen werden in de eerste plaats gedreven door onze megamerken, die voor een stijging van de opbrengsten met 8.2% zorgden.

- **Core-superioriteit:** De opbrengsten van onze portefeuille mainstreambieren stegen met 0.8%, hoofdzakelijk dankzij een dubbelcijferige groei in Colombia, Peru en de Dominicaanse Republiek.

- **Evenwichtige Keuzes:** Onze portefeuille met Evenwichtige Keuzes uit koolhydraatarme, caloriearme, suikervrije, glutenvrije en alcoholvrije biermerken zorgde voor een opbrengstengroei van 17%. Onze resultaten werden gedreven door onze portefeuille alcoholvrije bieren, met een opbrengstengroei van 27% en een stijgend marktaandeel, waardoor we volgens Nielsen nu de wereldwijde marktleider zijn op het gebied van alcoholvrij bier, gemeten naar waarde.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-biermerken kende een opbrengstengroei van 11%. De resultaten werden gedreven door Corona, Stella Artois en Michelob Ultra, die voor een opbrengstengroei van respectievelijk 16%, 14% en 39% zorgden buiten hun thuismarkten. Corona heeft de Milano Cortina Olympische Winterspelen succesvol geactiveerd en kende een dubbelcijferige volumegroei in 32 markten.
- **Niet-bieren:** De groei van onze portefeuille niet-bieren versnelde, met een stijging van de opbrengsten met 37%. De resultaten werden gedreven door de wereldwijde uitbreiding van Flying Fish en door Cutwater in de VS, dat een driecijferige stijging van de opbrengsten kende en de derde grootste bijdrager was voor onze wereldwijde opbrengstengroei in 1Q26.

2 Digitalisering en monetaarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relaties met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 31 maart 2026 was BEES beschikbaar in 29 markten, waarbij 72% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 1Q26 bracht BEES 14.6 miljard USD aan BKW op, een toename met 15% ten opzichte van 1Q25.
- **Monetariseren van onze route-to-market; meer dan 1 miljard USD BKW in het kwartaal:** BEES Marketplace bleef groeien, met een stijging van de BKW met 55% vergeleken met 1Q25 tot ongeveer 1.1 miljard USD uit de verkoop van producten van derden.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft bedienden 12 miljoen actieve consumenten en genereerden 139 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 5% in vergelijking met 1Q25. Onze DTC-markt bracht 41 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 42% ten opzichte van 1Q25.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** De EBITDA steeg met 5.3% met min of meer stabiele marges, doordat een gedisciplineerde toewijzing van middelen en een gedisciplineerd beheer van overheadkosten de ongunstige valutaschommelingen compenseerde. De optimalisering van onze investeringsuitgaven verhoogde de efficiëntie van de kosten van afschrijvingen en waardeverminderingen, wat tot een groei van de EBIT met 7.1% leidde. Als erkenning van onze consistente financiële prestaties en de solide positie van onze balans heeft Moody's onze kredietrating onlangs opgewaardeerd van A3 naar A2. Op 1 mei 2026 was 1.4 miljard USD van ons op 30 oktober 2025 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD gerealiseerd.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Na het afronden van onze duurzaamheidsdoelstellingen voor 2025, hebben we nieuwe doelstellingen bepaald voor 2030, met het oog op het versterken van onze veerkracht over de hele waardeketen, waarbij we de nadruk leggen op landbouw, water, alsook energie en uitstoot. Voor meer details kunt u onze website [hier](#) raadplegen.

Blijvend momentum en betrouwbare aanhoudende groei

Het positieve momentum van ons bedrijf zette zich aan het begin van het jaar voort, waarbij een algemene volumegroei, een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve mix voor een opbrengstenstijging van 5.8% zorgden. De Onderliggende WPA steeg met 20.8% gedreven door opbrengstengroei, gedisciplineerd kostenbeheer en gunstige valutaschommelingen.

Onze resultaten van het eerste kwartaal zijn bemoedigend en voor de toekomst bevinden we ons in een sterke positie om de categorie te activeren tijdens enkele van de belangrijkste evenementen van het jaar, zoals de FIFA World Cup. Onze consistente prestaties en de kracht van de biercategorie versterken ons vertrouwen in ons vermogen om onze vooruitzichten voor FY26 waar te maken en te bouwen aan een toekomst met meer momenten om te vieren.

Vooruitzichten voor 2026

- (i) **Algemeen resultaat:** We verwachten een stijging van onze EBITDA in lijn met onze vooruitzichten op middellange termijn, namelijk tussen 4 en 8%. De vooruitzichten voor FY26 weerspiegelen onze huidige beoordeling van de inflatie en andere macro-economische omstandigheden.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de periodoerekeningskosten tussen 190 en 220 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de wisselkoers- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY26 ongeveer 4% zal bedragen.
- (iii) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV voor FY26 tussen 26% en 28% zal liggen. De vooruitzichten met betrekking tot de EAV houden geen rekening met de impact van potentiële toekomstige wetswijzigingen.
- (iv) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 3.5 en 4.0 miljard USD zullen bedragen in FY26.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten
in miljoen USD, behalve WPA in USD per aandeel en Volumes in duizend hl

	1Q25	1Q26	Interne groei
Volumes	136 268	136 409	0.8%
Bieren	117 385	118 480	1.2%
Niet-bieren	18 883	17 929	(1.9)%
Opbrengsten	13 628	15 267	5.8%
Brutowinst	7 583	8 647	7.2%
Brutomarge	55.6%	56.6%	76bps
Genormaliseerde EBITDA	4 855	5 437	5.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.6%	35.6%	(15)bps
Genormaliseerde EBIT	3 587	4 073	7.1%
Genormaliseerde EBIT-marge	26.3%	26.7%	33bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 148	2 563	
Onderliggende Winst	1 606	1 923	
Basis-WPA	1.08	1.30	
Onderliggende WPA	0.81	0.97	

Tabel 2. Volumes
in duizend hl

	1Q25	Scope	Interne groei	1Q26	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	19 842	(97)	(615)	19 131	(3.1)%	(3.2)%
Midden-Amerika	35 081	(728)	1 632	35 985	4.8%	5.6%
Zuid-Amerika	40 891	-	(126)	40 765	(0.3)%	0.8%
EMEA	20 752	(95)	274	20 931	1.3%	1.5%
Azië-Pacific	19 648	(18)	(83)	19 548	(0.4)%	(0.4)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	54	8	(11)	50	(18.4)%	(18.4)%
AB InBev Wereldwijd	136 268	(931)	1 072	136 409	0.8%	1.2%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: VAK volumegroei onder impuls van marktaandeelstijging van bieren en niet-bieren en een sterkere sector

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten stegen met 1.1% en de opbrengst per hl steeg met 4.4% gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve merkenmix. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) steeg met 0.3%, wat naar schatting de versterkte sector overtreft. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 3.2% aangezien we geconfronteerd werden met moeilijk vergelijkbare cijfers als gevolg van de fasering van de leveringen. Op jaarbasis convergeren onze STR's en STW's doorgaans. De EBITDA nam met 0.2% toe doordat de opbrengstengroei en productiviteitsinitiatieven werden aangewend voor hogere marketinguitgaven om het momentum te versterken.
- **Commerciële hoogtepunten:** We waren de nummer 1 stijger in totale alcohol, aangezien we voor zowel bieren als sterke dranken aan marktaandeel wonnen, volgens Circana. De prestaties van de bieren werden gedreven door Michelob Ultra en Busch Light, die respectievelijk de nummer 1 en nummer 2 merken met de grootste volumegroei in de sector bleven. Onze portefeuille niet-bieren kende een opbrengstengroei aan de bovenkant van de vork tussen 60% en 70%, gedreven door Cutwater, dat een driecijferige opbrengstengroei kende en in 1Q26 de nummer 1 was in de lijst van merken die in de gehele sector van de sterke dranken het meest aan aandeel hebben gewonnen. We zijn de leider in het segment van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille aan marktaandeel won en een opbrengstengroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30% kende. De trends in de biercategorie verbeterden in 1Q26 naarmate de weersomstandigheden zich normaliseerden en het consumentenvertrouwen zich stabiliseerde, met opbrengstengroei en min of meer stabiele volumes, volgens Circana.

Mexico: Recordvolumes zorgden voor hoge eencijferige opbrengstengroei en mid-eencijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer. De volumes kenden een mid-eencijferige stijging, wat de sector overtreft, die een lage eencijferige stijging kende, met een voordeel van de fasering van de leveringen met Pasen. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei omdat de opbrengstengroei deels tenietgedaan werd door ongunstige valutaschommelingen en hogere marketinginvesteringen.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten werden gedreven door onze portefeuille Above Core-biermerken, die een opbrengstengroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% kende, gedreven door Modelo en Michelob Ultra. Onze portefeuille mainstreambieren bleef groeien, met een mid-eencijferige opbrengstengroei, gedreven door Corona. We versterkten onze leiderspositie in de sector van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille een sterke dubbelcijferige volumegroei kende, hoofdzakelijk dankzij Corona Cero en Modelo Cero. Onze portefeuille niet-bieren kende een sterke dubbelcijferige volumegroei gedreven door de merkenfamilie Vicky's.

Colombia: Recordvolumes zorgden voor dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten kenden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, met een mid-eencijferige stijging van de opbrengst per hl, gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve mix. De volumes kenden een mid-eencijferige groei en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken is gestegen. De EBITDA kende een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, doordat gedisciplineerd kostenbeheer en de operationele hefboomwerking de ongunstige valutaschommelingen compenseerden.
- **Commerciële hoogtepunten:** Een toegenomen merkkracht en consistente uitvoering versterkten ons momentum, waarbij we een opbrengstengroei kenden in alle prijssegmenten van onze portefeuille en we in het eerste kwartaal recordvolumes behaalden. Onze prestaties werden gedreven door onze Above Core-biermerken, die een hoge eencijferige volumegroei kenden, gedreven door Corona. Onze portefeuille mainstreambieren bleef groeien, met een mid-eencijferige volumegroei.

Brazilië: Recordhoge biervolumes en dubbelcijferige winstgroei dankzij marktaandeelwinst en een sterkere sector

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten stegen met 8.4% en de opbrengst per hl nam met 8.6% toe dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De biervolumes stegen met 1.2%, wat naar schatting de sector overtreft. De volumes niet-bieren namen met 3.9% af, met als gevolg een totale volumedaling van 0.2%. De EBITDA steeg met 10.6% en de marge kende een groei van 71 basispunten doordat de ongunstige valutaschommelingen meer dan tenietgedaan werden door gedisciplineerde keuzes op het vlak van opbrengsten- en kostenbeheer.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties waren hoofdzakelijk te danken aan onze premium- en superpremiumbiermerken, die voor een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30% zorgden en onze leiderspositie in het premiumsegment versterken. De prestaties van onze portefeuille mainstreambieren verbeterden gestaag en hebben naar schatting aan marktaandeel gewonnen in het segment. We zijn de leiders in het segment van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille een volumegroei noteerde aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% en naar schatting aan marktaandeel gewonnen heeft. Onze portefeuille niet-bieren kende een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20%, gedreven door Beats en de lancering van Flying Fish.

Europa: Verdere groei van het marktaandeel en premiumisering compenseerden een zwakke sector en leidden tot opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De volumes kenden een lage eencijferige stijging, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector in de meerderheid van onze belangrijkste markten, met een positieve impact van de fasering van de leveringen met Pasen. We noteerden een lage eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl, dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De EBITDA kende een lage eencijferige groei met min of meer stabiele marges, terwijl we de marketinginvesteringen opdreven.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties waren vooral te danken aan onze megamerken, gedreven door Corona, dat een hoge eencijferige volumegroei kende. Onze portefeuille alcoholvrije bieren heeft volgens onze schattingen aan marktaandeel gewonnen in 5 van onze 6 belangrijkste markten, gedreven door Corona Cero, dat een sterke dubbelcijferige volumegroei noteerde. We hebben met succes de Milano Cortina 2026 Olympische Winterspelen geactiveerd en gouden momenten gecreëerd voor consumenten, waarbij Corona en Corona Cero goed waren voor 60% van alle dranken verkocht op Olympische locaties.

Zuid-Afrika: Recordvolumes zorgden voor mid-eencijferige opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten noteerden een mid-eencijferige stijging en de opbrengst per hl een lage eencijferige groei. De volumes kenden een lage eencijferige stijging, waarbij de biervolumes het volgens onze schattingen slechter hebben gedaan dan een sector die een lage eencijferige groei kende, terwijl de niet-bieren het beter deden dan de sector. De EBITDA noteerde een lage eencijferige daling, waarbij de opbrengstengroei vooral teniet werd gedaan door de fasering van de investeringen in verkoop en marketing.
- **Commerciële hoogtepunten:** Het momentum van ons bedrijf hield aan, waarbij de consistente uitvoering van onze strategie voor een versterking van de merkkracht van onze portefeuille zorgde, evenals voor recordvolumes in het eerste kwartaal. Onze resultaten waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiummerken, die een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% optekenden, gedreven door Corona. Onze portefeuille mainstreambieren bleef groeien, met een lage eencijferige opbrengstengroei die hoofdzakelijk te danken was aan Carling Black Label. Bij de niet-bieren kende onze portefeuille een hoge eencijferige volumegroei, gedreven door Flying Fish en onze innovaties op het vlak van de op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken.

China: Verbeterde volumetrend terwijl we investeringen opdreven met het oog op het herstellen van het momentum

- **Bedrijfsresultaten:** De volumes daalden met 1.5%, wat een verbetering is ten opzichte van 4Q25, maar bleven volgens onze schattingen onder het niveau van de sector. De opbrengst per hl daalde met 2.5% wegens de opgedreven investeringen om onze aanwezigheid in het thuisverbruiksegment te versterken, wat tot een daling van de opbrengsten met 3.9% heeft geleid. De EBITDA kende een daling van 11.8% onder invloed van de opbrengstenresultaten en de stijging van de verkoop- en marketinginvesteringen.
- **Commerciële hoogtepunten:** De volumes in de biersector verbeterden en kenden volgens onze schattingen een lichte groei in 1Q26. Onze topprioriteiten zijn het herstellen van het momentum en het opnieuw aanwakkeren van de groei. We investeren in onze megamerken en in innovaties, versterken de uitvoering en breiden onze aanwezigheid in het thuisverbruiksegment uit. In 1Q26 verhoogden we de investeringen op het gebied van verkoop en marketing met het oog op de activering van de campagne voor Budweiser rond het Chinese Nieuwjaar en lanceerden we Harbin 1900, een innovatief klassiek pilsbier op basis van 100% zuivere mout, om onze aanwezigheid in het snel groeiende Core Plus-segment te versterken.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten bleven stabiel met een lage eencijferige stijging van de opbrengst per hl. De volumes kenden een lage eencijferige daling, waarbij de prestaties van onze bieren volgens onze schattingen in lijn waren met een zwakke sector en we het beter deden dan de sector in het groeiende segment van de niet-bieren. De prestaties van onze bieren waren vooral te danken aan Michelob Ultra en Busch, de twee merken die qua volume het meest aan marktaandeel hebben gewonnen in de sector. De groei van de niet-bieren was vooral te danken aan Cutwater en Mike's Hard Lemonade, twee van de top drie merken in de categorie die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen.
- **Peru:** De volumes kenden een hoge eencijferige groei en bereikten een record voor het eerste kwartaal. De prestaties waren vooral te danken aan onze mainstream biermerken, die een hoge eencijferige volumegroei kenden, en aan onze portefeuille niet-bieren, die een driecijferige volumegroei noteerde. De opbrengsten kenden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, met een mid-eencijferige stijging van de opbrengst per hl, dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve mix.
- **Ecuador:** De opbrengsten kenden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, gedreven door onze Above Core-biermerken, die voor een sterke dubbelcijferige stijging van de opbrengsten zorgden. De volumes noteerden een hoge eencijferige groei, waarbij de groei van de sector vooral te danken was aan een verbeterde consumentenomgeving en de positieve impact ondervond van de vergelijking met een zwakke sector in 1Q25.
- **Argentinië:** De volumes kenden een lage eencijferige daling, waarbij de biervolumes het volgens onze schattingen beter deden dan de sector in een moeilijke consumentenomgeving. De opbrengsten noteerden een hoge eencijferige groei dankzij een degelijk opbrengstenbeheer.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria noteerden de opbrengsten een mid-eencijferige groei dankzij een degelijk opbrengstenbeheer. De biervolumes kenden een mid-eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan de zwakke sector.

In onze andere markten in Afrika realiseerden we een hoge eencijferige opbrengstengroei en een lage eencijferige stijging van de volumes gedreven door Tanzania, Mozambique en Oeganda.

- **Zuid-Korea:** Ons bedrijf werd geconfronteerd met moeilijk vergelijkbare cijfers als gevolg van de fasering van de leveringen, te wijten aan onze prijsstijging in april 2025, wat tot een volumedaling aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% heeft geleid. De opbrengsten noteerden een hoge eencijferige daling en de opbrengsten per hl een lage eencijferige groei. We schatten dat ons marktaandeel verder is gestegen in zowel het horeca- als het thuisverbruiksegment.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening

<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26	Interne groei
Opbrengsten	13 628	15 267	5.8%
Kostprijs verkochte goederen	(6 044)	(6 620)	(3.9)%
Brutowinst	7 583	8 647	7.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 188)	(4 743)	(6.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	192	170	(11.6)%
Genormaliseerde EBIT	3 587	4 073	7.1%
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	(49)	56	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(984)	(1 050)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	602	631	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	52	52	
Belastingen	(664)	(786)	
Winst	2 544	2 977	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	396	414	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 148	2 563	
Genormaliseerde EBITDA	4 855	5 437	5.3%
Onderliggende Winst	1 606	1 923	

Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT & niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen

<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26
Herstructurering	(12)	(23)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	(37)	79
Niet-onderliggende impact op EBIT	(49)	56

De genormaliseerde EBIT is exclusief niet-onderliggende opbrengsten ten bedrage van 56 miljoen USD in 1Q26 en niet-onderliggende kosten ten bedrage van 49 miljoen USD in 1Q25.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten)

<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26
Netto-interestkosten	(621)	(613)
Periode toerekeningkosten en interestkosten voor pensioenen	(167)	(216)
Overige financiële resultaten	(196)	(220)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(984)	(1 050)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26
Aanpassing aan marktwaarde	602	631
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	602	631

De niet-onderliggende netto financiële opbrengsten omvatten marktwaardewinsten op afgeleide instrumenten aangaan ter afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

Een overzicht van het aantal aandelen dat opgenomen is in de afdekking van ons op aandelen gebaseerde betalingsprogramma, het instrument voor uitgestelde aandelen en de beperkte aandelen wordt hieronder samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven.

Tabel 7. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten

	1Q25	1Q26
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	48.25	54.90
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	56.92	59.72
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	94.0

Belastingen

Tabel 8. Belastingen		
<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26
Belastingen	664	786
Effectieve aanslagvoet	21.0%	21.2%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	25.9%	25.2%

De effectieve aanslagvoeten voor 1Q26 en 1Q25 werden positief beïnvloed door de niet-belastbare winst uit afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de afdekking van de aandelen uitgegeven in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

De daling van de genormaliseerde EAV in 1Q26 in vergelijking met 1Q25 was voornamelijk te danken aan de positieve landenmix.

Onderliggende WPA

Tabel 9. Onderliggende WPA		
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>	1Q25	1Q26
Genormaliseerde EBITDA	2.43	2.75
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.64)	(0.69)
Genormaliseerde EBIT	1.80	2.06
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.49)	(0.53)
Belastingen	(0.34)	(0.39)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.17)	(0.18)
Hyperinflatie-effecten	0.01	0.01
Onderliggende WPA	0.81	0.97
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	1 994	1 978

Reconciliatie van IFRS en niet-IFRS financiële maatstaven

Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten en onderliggende winst

Tabel 10. Onderliggende Winst		
<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 148	2 563
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	(565)	(667)
Hyperinflatie-effecten	23	28
Onderliggende winst	1 606	1 923

Basis- en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis- en Onderliggende WPA		
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>	1Q25	1Q26
Basis-WPA	1.08	1.30
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	(0.28)	(0.34)
Hyperinflatie effecten	0.01	0.01
Onderliggende WPA	0.81	0.97
Impact van wisselkoersverschillen	-	(0.09)
Onderliggende WPA bij constante wisselkoersen	0.81	0.88
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	1 994	1 978

Winst toe te rekenen aan

houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 12. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten		
<i>in miljoen USD</i>	1Q25	1Q26
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 148	2 563
Minderheidsbelangen	396	414
Winst	2 544	2 977
Belastingen	664	786
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(52)	(52)
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	984	1 050
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	(602)	(631)
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	49	(56)
Genormaliseerde EBIT	3 587	4 073
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 268	1 364
Genormaliseerde EBITDA	4 855	5 437

De genormaliseerde EBITDA, de genormaliseerde EBIT en de onderliggende winst zijn niet-IFRS financiële maatstaven die door AB InBev worden gebruikt om de onderliggende prestatie van het bedrijf weer te geven. De onderliggende WPA en de onderliggende WPA bij constante wisselkoersen zijn niet-IFRS financiële maatstaven waarvan AB InBev gelooft dat ze nuttig zijn voor investeerders omdat ze de vergelijking van onze WPA van periode tot periode vergemakkelijken.

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend door de volgende elementen uit te sluiten van de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) minderheidsbelangen, (ii) inkomstenbelasting, (iii) aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (iv) niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen; (v) netto financiële opbrengsten of kosten, (vi) niet-onderliggende netto financiële opbrengsten of kosten, (vii) niet-onderliggende opbrengsten en kosten boven EBIT en (viii) afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen.

De onderliggende winst wordt berekend door de volgende elementen uit te sluiten van de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev: (i) niet-onderliggende opbrengsten en kosten en (ii) de impact van hyperinflatie. Onderliggende WPA wordt berekend als de onderliggende winst gedeeld door het gewogen gemiddelde aantal gewone en beperkte aandelen. De onderliggende WPA bij constante wisselkoersen wordt berekend als de onderliggende WPA met uitsluiting van de effecten van wisselkoersverschillen door de cijfers voor de huidige periode om te rekenen op basis van de wisselkoersen van dezelfde periode in het vorige jaar.

Genormaliseerde EBITDA, genormaliseerde EBIT en onderliggende winst 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 als een alternatief voor de kasstroom als een maatstaf voor liquiditeit. Onderliggende WPA en onderliggende WPA bij constante wisselkoersen zijn geen

boekhoudkundige maatstaven binnen IFRS en mogen niet als een alternatief gezien worden voor de winst per aandeel als een maatstaf voor de bedrijfsresultaten per aandeel. Er bestaat geen standaard berekeningsmethode voor deze niet-IFRS financiële maatstaven, en de door AB InBev gehanteerde definities van genormaliseerde EBITDA, genormaliseerde EBIT, onderliggende winst, onderliggende WPA en onderliggende WPA bij constante wisselkoersen zijn mogelijk niet vergelijkbaar met de door andere ondernemingen gehanteerde definities.

Toelichting

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Sinds 1Q24 wordt de definitie van interne opbrengstengroei zo aangepast dat de prijsstijgingen in Argentinië beperkt worden tot maximaal 2% per maand (26.8% jaar-op-jaar). Alle elementen die verband houden met de resultatenrekening worden overeenkomstig aangepast in de berekeningen van de interne groei via wijzigingen van de scope. Wijzigingen van de scope vertegenwoordigen ook de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. Biervolumes en opbrengsten hebben hoofdzakelijk betrekking op bieren, alcoholvrije bieren, andere alcoholische dranken op basis van mout en dranken op basis van sterke drank. De volumes en opbrengsten van niet-bieren hebben hoofdzakelijk betrekking op koolzuurhoudende frisdranken en energiedranken. Daarnaast bevatten de categorieën bieren en niet-bieren niet enkel merknamen die wij in eigendom of licentie hebben, maar ook merken van derden die wij brouwen en verkopen, en producten van derden die via ons distributienetwerk worden verkocht. De organische groei van onze wereldwijde merken Budweiser, Stella Artois en Corona omvat niet de export naar Australië, waarvoor een eeuwigdurende vergunning werd verleend aan een derde na de verkoop van de Australische activiteiten in 2020. Alle verwijzingen per hectoliter (per hl) zijn exclusief de Amerikaanse niet-drankactiviteiten. Telkens wanneer er in dit document sprake is van prestatie-indicatoren (EBITDA, EBIT, winst, belastingvoet, winst per aandeel), worden zij gerapporteerd op een 'genormaliseerde' basis, wat betekent dat ze gerapporteerd worden vóór niet-onderliggende elementen. Niet-onderliggende opbrengsten en kosten hebben betrekking op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang van 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. Per 1 januari 2026 wordt Cervecería Bucanero S.A., een Cubaanse onderneming waarin we via onze dochtervennootschap Ambev een aandeel van 50% bezitten, als een geassocieerde deelneming verwerkt volgens de equity-methode. De impact van deze wijziging in de presentatie wordt weergegeven als een scope. Sinds 3Q18 rapporteren we de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de voorlopige resultaten herformuleren op basis van de gewijzigde algemene koopkracht van de lokale munten, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. In 1Q26 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 28 miljoen USD. De impact op de basis-WPA was 0.01 USD in 1Q26. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De WPA voor 1Q26 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 978 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 994 miljoen aandelen voor 1Q25.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn, en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "ambitie", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 3 maart 2026. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door een mogelijke verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat, onder meer als gevolg van wisselkoersschommelingen en aanhoudende geopolitieke instabiliteit. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen. De toekomstgerichte verklaringen moeten worden samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht zijn onder voorbehoud van deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 6, 8, 10 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2026 (1Q26) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2026; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabellen 7, 9 en 11 van dit persbericht zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2026. Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals www.ab-inbev.com, zijn bedoeld als hulpmiddel om deze inhoud te vinden en zijn niet als verwijzing opgenomen in dit document.

Telefonische conferentie en webcast

Telefonische conferentie en webcast voor investeerders op dinsdag 5 mei 2026:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[AB InBev 1Q26 Results Webcast](#)

Om telefonisch deel te nemen, gelieve een van de twee volgende nummers te draaien:

Gratis: +1-877-407-8029

Betalend: +1-201-689-8029

Investeerders

Shaun Fullalove

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

Ekaterina Baillie

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

Patrick Ryan

E-mail: patrick.ryan@ab-inbev.com

Media

Media Relations

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

Over AB InBev

Anheuser-Busch InBev (AB InBev) is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met secundaire noteringen op de Mexicaanse (MEXBOL: ANB) en Zuid-Afrikaanse (JSE: ANH) beurzen en met American Depositary Receipts op de New York Stock Exchange (NYSE: BUD). Als onderneming dromen we groots om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. We zijn steeds op zoek naar nieuwe manieren om in te spelen op levensmomenten, onze sector verder te ontwikkelen en een betekenisvolle impact te hebben op de wereld. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste ingrediënten. Bier wordt bij voorkeur met mate gedronken, en AB InBev zet zich al meer dan een eeuw in voor verantwoorde alcoholconsumptie. We streven ernaar onze consumenten een evenwichtige keuze voor elke gelegenheid te bieden. We investeren eveneens in marketing die positief gedrag promoot, en we werken samen met gemeenschappen, klanten en partners om via door feiten onderbouwde initiatieven verantwoord alcoholgebruik aan te moedigen.

Onze diverse portefeuille met ruim 400 biermerken omvat de wereldwijde merken Budweiser®, Corona®, Stella Artois® en Michelob Ultra®; multilandenmerken Beck's®, Hoegaarden® en Leffe®; en lokale kampioenen zoals Aguila®, Antarctica®, Bud Light®, Brahma®, Cass®, Castle®, Castle Lite®, Cristal®, Harbin®, Jupiler®, Modelo Especial®, Quilmes®, Victoria®, Sedrin® en Skol®. Ons brouwerigoed 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 137 000 medewerkers in meer dan 40 landen wereldwijd. In 2025 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 59.3 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1: Gesegmenteerde informatie

AB InBev Wereldwijd	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	136 268	(931)	-	1 072	136 409	0.8%
Opbrengsten	13 628	(100)	961	778	15 267	5.8%
Kostprijs verkochte goederen	(6 044)	59	(400)	(235)	(6 620)	(3.9)%
Brutowinst	7 583	(41)	561	543	8 647	7.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 188)	(7)	(277)	(271)	(4 743)	(6.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	192	(17)	15	(20)	170	(11.6)%
Genormaliseerde EBIT	3 587	(64)	300	251	4 073	7.1%
Genormaliseerde EBITDA	4 855	(69)	396	255	5 437	5.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.6%				35.6%	(15)bps

Noord-Amerika	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	19 842	(97)	-	(615)	19 131	(3.1)%
Opbrengsten	3 364	(30)	20	32	3 385	0.9%
Kostprijs verkochte goederen	(1 410)	30	(7)	32	(1 356)	2.3%
Brutowinst	1 953	(1)	13	63	2 029	3.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 052)	(5)	(9)	(31)	(1 095)	(2.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	14	(0)	(1)	(10)	2	(74.2)%
Genormaliseerde EBIT	916	(6)	4	22	936	2.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 087	(2)	5	7	1 097	0.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.3%				32.4%	(9)bps

Midden-Amerika	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	35 081	(728)	-	1 632	35 985	4.8%
Opbrengsten	3 784	(78)	450	349	4 505	9.4%
Kostprijs verkochte goederen	(1 350)	40	(151)	(102)	(1 562)	(7.8)%
Brutowinst	2 434	(37)	299	247	2 943	10.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(911)	13	(110)	(72)	(1 081)	(8.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	12	(0)	1	(6)	6	(48.1)%
Genormaliseerde EBIT	1 535	(25)	189	169	1 869	11.2%
Genormaliseerde EBITDA	1 858	(24)	224	149	2 206	8.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.1%				49.0%	(59)bps

Zuid-Amerika	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	40 891	-	-	(126)	40 765	(0.3)%
Opbrengsten	2 978	3	192	267	3 440	9.0%
Kostprijs verkochte goederen	(1 450)	(3)	(92)	(112)	(1 657)	(7.7)%
Brutowinst	1 528	(0)	100	156	1 784	10.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(849)	(5)	(47)	(56)	(957)	(6.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	97	(10)	11	10	108	11.4%
Genormaliseerde EBIT	776	(15)	64	110	935	14.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 007	(10)	80	113	1 190	11.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.8%				34.6%	73bps

EMEA	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	20 752	(95)	-	274	20 931	1.3%
Opbrengsten	1 965	(31)	252	87	2 274	4.5%
Kostprijs verkochte goederen	(1 028)	17	(129)	(13)	(1 153)	(1.3)%
Brutowinst	937	(14)	123	75	1 121	8.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(607)	(5)	(84)	(44)	(739)	(7.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	44	(6)	4	(8)	35	(19.9)%
Genormaliseerde EBIT	375	(25)	43	23	416	6.7%
Genormaliseerde EBITDA	624	(21)	76	24	703	3.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.7%				30.9%	(18)bps

Azië-Pacific	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	19 648	(18)	-	(83)	19 548	(0.4)%
Opbrengsten	1 450	(2)	44	(19)	1 474	(1.3)%
Kostprijs verkochte goederen	(685)	1	(19)	11	(691)	1.7%
Brutowinst	766	(1)	26	(8)	783	(1.0)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(420)	0	(13)	(22)	(455)	(5.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	24	(0)	1	(6)	18	(27.3)%
Genormaliseerde EBIT	369	(1)	13	(36)	346	(9.8)%
Genormaliseerde EBITDA	523	4	18	(48)	497	(9.2)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.1%				33.7%	(289)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	1Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q26	Interne groei
Volumes	54	8	-	(11)	50	(18.4)%
Opbrengsten	86	38	2	62	189	71.3%
Kostprijs verkochte goederen	(122)	(26)	(2)	(52)	(202)	(42.4)%
Brutowinst	(36)	13	0	10	(13)	29.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(349)	(6)	(14)	(47)	(416)	(13.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1	-	(0)	(0)	(0)	(70.7)%
Genormaliseerde EBIT	(384)	7	(14)	(38)	(429)	(9.8)%
Genormaliseerde EBITDA	(244)	(16)	(7)	11	(256)	4.1%