

Brussel – 29 oktober 2026 – 7:00am CET

Gereguleerde informatie / Voorkennis¹

AB InBev publiceert de resultaten voor het derde kwartaal van 2026

Sterke opbrengsten- en winstresultaten met volumegroei, toename van de opbrengsten met 4.9% en stijging van de Onderliggende WPA met 22%

“We realiseren vandaag een sterke groei terwijl we investeren voor de toekomst - onze portefeuille megamerken en megaplatformen blijft consumenten aantrekken, en onze resultaten voor dit kwartaal weerspiegelen de kracht van onze gediversifieerde voetafdruk, onze toonaangevende capaciteiten en de consistente uitvoering van onze strategie. Dank aan onze collega’s wereldwijd voor hun inzet en toewijding, waardoor we onze groei kunnen bestendigen en waarde kunnen creëren op lange termijn.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

+4.9%

De opbrengsten stegen met 4.9% in 3Q26, waarbij de opbrengst per hl met 4.2% toenam, en met 5.4% in 9M26, waarbij de opbrengst per hl met 4.3% steeg.

De gerapporteerde opbrengsten stegen met 9.1% in 3Q26 tot 16 512 miljoen USD en met 10.7% in 9M26 tot 48 439 miljoen USD, positief beïnvloed door wisselkoersen.

Stijging met 7.7% van de gecombineerde opbrengsten van de megamerken in 3Q26, gedreven door Corona, dat met 20% groeide buiten de thuismarkt.

Stijging met 35% van de opbrengsten van alcoholvrije bieren in 3Q26.

Stijging met 19% van de opbrengsten van niet-bieren in 3Q26.

Stijging met 45% van de Bruto Koopwaarwaarde (BKW) uit de verkoop van producten van derden via BEES Marketplace, tot 1.4 miljard USD in 3Q26.

Volumes

+0.4%

De volumes namen met 0.4% toe in 3Q26, waarbij het biervolume met 0.1% daalde en het volume niet-bieren met 4.0% steeg.

De volumes namen met 0.7% toe in 9M26, waarbij het biervolume met 0.7% steeg en het volume niet-bieren met 0.3% toenam.

Kapitaaltoewijzing

0.40 EUR interimdividend

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0.40 EUR per aandeel voor het boekjaar 2026 tegenover 0.15 EUR per aandeel voor het boekjaar 2025. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is te vinden op pagina 15.

¹ Bijgaande informatie heeft betrekking op voorkennis in de zin van Verordening (EU) nr. 596/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende marktmisbruik, evenals gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt. Zie pagina 16 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Genormaliseerde EBITDA

+3.9%

De Genormaliseerde EBITDA steeg met 3.9% tot 5 957 miljoen USD in 3Q26, met een margedaling van 34 basispunten tot 36.1%.

De Genormaliseerde EBITDA steeg met 5.0% tot 17 332 miljoen USD in 9M26, met een margedaling van 15 basispunten tot 35.8%.

Onderliggende Winst

2 396 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 2 396 miljoen USD in 3Q26 tegenover 1 970 miljoen USD in 3Q25 en bedroeg 6 710 miljoen USD in 9M26 tegenover 5 526 miljoen USD in 9M25.

De gerapporteerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 597 miljoen USD in 3Q26 tegenover 1 054 miljoen USD in 3Q25, en 7 910 miljoen USD in 9M26 tegenover 4 878 miljoen USD in 9M25.

Onderliggende WPA

1.21 USD

De Onderliggende WPA steeg met 22.4% tot 1.21 USD in 3Q26 tegenover 0.99 USD in 3Q25, en steeg met 22.2% tot 3.40 USD in 9M26 tegenover 2.78 USD in 9M25.

Op basis van constante wisselkoersen steeg de Onderliggende WPA met 13.9% in 3Q26 en met 12.0% in 9M26.

Commentaar van het management

Sterke opbrengsten- en winstresultaten met volumegroei, toename van de opbrengsten met 4.9% en stijging van de Onderliggende WPA met 22%.

De consistente uitvoering van onze strategie zorgde, samen met de kracht van onze gediversifieerde voetafdruk, onze merkenportefeuille en onze toonaangevende capaciteiten, voor een cumulatieve opbrengsten- en winstgroei in het kwartaal.

De opbrengsten stegen met 4.9%, met een totale volumegroei van 0.4% en een stijging van de opbrengst per hl met 4.2%, gedreven door een degelijk beheer van de opbrengstengroei en een positieve mix dankzij premiumisering en de niet-bieren. De totale biervolumes bleven min of meer vlak doordat de algemene groei over ons volledige marktgebied hoofdzakelijk werd tenietgedaan door de moeilijke omstandigheden in de sector in China. We realiseerden recordvolumes in het derde kwartaal in 15 markten, waaronder, Colombia, Peru, Ecuador, Zuid-Afrika, de Dominicaanse Republiek en India.

De EBITDA steeg met 3.9%, wat een gevolg is van de hogere investeringen in verkoop en marketing om dit kwartaal de belangrijkste megaplatforms te activeren, maar ook van ongunstige grondstofprijsschommelingen, die gedeeltelijk werden gecompenseerd door een gedisciplineerd beheer van overheadkosten. De EBIT steeg met 6.0% en de Onderliggende WPA met 22%, terwijl we de bedrijfsactiviteiten blijven optimaliseren en de operationele hefboomwerking via de winst- en verliesrekening blijven vergroten.

Enkele belangrijke hoogtepunten van onze prestaties in dit kwartaal waren: de groei of het behoud van marktaandeel in naar schatting twee derden van onze markten; het aanhoudend momentum van onze wereldwijde premiummerken, waarbij Corona, Stella Artois en Michelob Ultra een opbrengstenstijging van respectievelijk 20%, 19% en 50% buiten hun thuismarkten kenden; de voortgezette groei van onze portefeuille Evenwichtige Keuzes en niet-bieren, met een opbrengstenstijging met 35% van de alcoholvrije bieren en met 19% van de niet-bieren; en de stijging van de BKW van BEES Marketplace met 45% dit kwartaal tot 1.4 miljard USD.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

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



1

Leiderschap en groei van de categorie:

We versterkten de merkkracht van onze portefeuille en schatten dat we in 3Q26 in twee derden van onze markten aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden, wat de efficiëntie van onze uitvoering en de consumentgerichte investeringen weerspiegelt.

2

Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:

De BKW van BEES Marketplace steeg met 45% tegenover 3Q25 tot 1.4 miljard USD uit de verkoop van producten van derden. De globale BKW van BEES steeg met 12% tegenover 3Q25 tot 15.9 miljard USD.

3

Optimalisatie van onze activiteiten:

Onze sterkere balans en vrije-kasstroomgeneratie zorgen voor meer flexibiliteit in onze keuzes op het gebied van kapitaaltoewijzing. De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0.40 EUR per aandeel, tegenover 0.15 EUR per aandeel in FY25.

1 Leiderschap en groei van de categorie

We zetten in op onze vier hefbomen voor categorie-uitbreiding om de groei van onze volledige portefeuille te stimuleren, meer gelegenheden te creëren en participatie te verhogen. We schatten dat het aantal consumenten met de wettelijke leeftijd voor alcoholconsumptie dat ons portfolio aankoopt in 3Q26 is gestegen, gedreven door een toename in onze premiummerken, alcoholvrije bieren en niet-bieren.

- **Core-superioriteit:** Onze mainstreamportefeuille kende een opbrengstengroei van 2.1% in 3Q26, vooral dankzij een dubbelcijferige groei in Colombia en Peru en een hoge eencijferige groei in Mexico en de Dominicaanse Republiek.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-biermerken kende een opbrengstengroei van 8.6% in 3Q26 gedreven door Corona, Stella Artois en Michelob Ultra, die voor een opbrengstengroei van respectievelijk 20%, 19% en 50% zorgden buiten hun thuismarkten. Corona kende een dubbelcijferige volumegroei in 37 markten, en Michelob Ultra bleef groeien in Latijns-Amerika, waarbij 60% van zijn volumegroei door markten buiten de VS werd gegenereerd.
- **Evenwichtige Keuzes:** Onze portefeuille met Evenwichtige Keuzes, waaronder koolhydraatarme, caloriearme, suikervrije, glutenvrije en alcoholvrije biermerken, zorgde voor een opbrengstengroei van 19% in 3Q26. Onze resultaten werden gedreven door onze portefeuille alcoholvrije bieren, met een opbrengstengroei van 35% en een stijgend marktaandeel volgens onze schattingen, waardoor we volgens Nielsen onze positie als marktleider op het gebied van alcoholvrij bier, gemeten naar waarde, hebben versterkt.
- **Niet-bieren:** Onze portefeuille zorgde in 3Q26 voor een opbrengstengroei van 19%, gedreven door Cutwater in de VS, dat een opbrengstengroei aan de bovenkant van de vork tussen 30% en 40% kende, en de verdere wereldwijde uitbreiding van Flying Fish.

2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 30 september 2026 was BEES beschikbaar in 30 markten, waarbij 73% van de opbrengsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 3Q26 bracht BEES 15.9 miljard USD aan BKW op, een toename met 12% ten opzichte van 3Q25.
- **Monetariseren van onze route-to-market; een BKW van bijna 1.5 miljard USD in het kwartaal:** De BKW van BEES Marketplace steeg met 45% tegenover 3Q25 tot 1.4 miljard USD, waarbij we onze route-to-market verder monetariseerden en ons digitaal ecosysteem bleven versterken.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft bedienden 13 miljoen actieve consumenten en genereerden 158 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 9% in vergelijking met 3Q25. Onze DTC-markt bracht 49 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 57% ten opzichte van 3Q25.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** Onze sterkere balans en vrije-kasstroomgeneratie zorgen voor meer flexibiliteit in onze keuzes op het gebied van kapitaaltoewijzing. De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0.40 EUR per aandeel, tegenover 0.15 EUR per aandeel in FY25, wat in lijn is met onze ambitie inzake een progressief dividend in de loop van de tijd. Op 26 oktober 2026 was 2.6 miljard USD van ons op 30 oktober 2025 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD gerealiseerd.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Ons effectief watergebruik verbeterde tot 2.3 hl per hl in 9M26 ten opzichte van 2.4 hl per hl in 9M25. Onze gemiddelde wereldwijde energie-efficiëntie verbeterde tot 81.2 MJ/hl in 9M26 tegenover 84.6 MJ/hl in 9M25. Onze absolute Scope 1 en 2 uitstoot bedroeg 2.3 miljoen ton CO₂e in 9M26, een daling met 1.8% tegenover 9M25.

Consistente uitvoering en aanhoudende groei

In 9M26 kende ons bedrijf een opbrengstengroei van 5.4%, een stijging van de EBITDA met 5.0% en een toename van de Onderliggende WPA met 22%, wat het momentum van onze portefeuille en de doeltreffendheid van onze commerciële capaciteiten weerspiegelt. We bleven investeren in onze megamerken, groeiplatforms en innovaties om consumenten meer keuzes te bieden voor meer gelegenheden.

De kracht van onze ownership-cultuur en de uitvoering van onze strategie, in combinatie met onze toonaangevende capaciteiten, versterken ons vertrouwen in ons vermogen om onze vooruitzichten voor FY26 waar te maken. In de volgende fase van onze strategie zullen we ons blijven concentreren op het creëren van superieure aandeelhouderswaarde door consistent voort te bouwen op onze resultaten, te investeren om groei te versnellen en onze flexibiliteit op het gebied van kapitaaltoewijzing te vergroten.

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 periodetoerekeningskosten 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

	3Q25	3Q26	Interne groei
Volumes	142 319	142 313	0.4%
Bieren	124 692	124 370	(0.1)%
Niet-bieren	17 627	17 943	4.0%
Opbrengsten	15 133	16 512	4.9%
Brutowinst	8 537	9 302	5.3%
Brutomarge	56.4%	56.3%	20bps
Genormaliseerde EBITDA	5 594	5 957	3.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.0%	36.1%	(34)bps
Genormaliseerde EBIT	4 205	4 538	6.0%
Genormaliseerde EBIT-marge	27.8%	27.5%	27bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 054	1 597	
Onderliggende Winst	1 970	2 396	
Basis-WPA	0.53	0.81	
Onderliggende WPA	0.99	1.21	

	9M25	9M26	Interne groei
Volumes	421 934	422 726	0.7%
Bieren	367 697	369 796	0.7%
Niet-bieren	54 237	52 930	0.3%
Opbrengsten	43 764	48 439	5.4%
Brutowinst	24 566	27 528	6.6%
Brutomarge	56.1%	56.8%	65bps
Genormaliseerde EBITDA	15 750	17 332	5.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.0%	35.8%	(15)bps
Genormaliseerde EBIT	11 805	13 215	7.0%
Genormaliseerde EBIT-marge	27.0%	27.3%	40bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 878	7 910	
Onderliggende Winst	5 526	6 710	
Basis-WPA	2.46	4.01	
Onderliggende WPA	2.78	3.40	

Tabel 2. Volumes
in duizend hl

	3Q25	Scope	Interne groei	3Q26	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	21 896	165	(541)	21 520	(2.5)%	(2.2)%
Midden-Amerika	36 915	(596)	2 648	38 967	7.3%	6.9%
Zuid-Amerika	36 922	-	291	37 213	0.8%	0.4%
EMEA	24 149	(67)	598	24 680	2.5%	2.4%
Azië-Pacific	22 301	(25)	(2 454)	19 821	(11.0)%	(11.0)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	136	6	(29)	112	(20.8)%	(20.8)%
AB InBev Wereldwijd	142 319	(518)	512	142 313	0.4%	(0.1)%

	9M25	Scope	Interne groei	9M26	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	64 115	286	(1 320)	63 081	(2.1)%	(2.0)%
Midden-Amerika	110 818	(1 958)	6 087	114 946	5.6%	5.8%
Zuid-Amerika	112 011	-	632	112 643	0.6%	1.6%
EMEA	69 073	(297)	1 074	69 850	1.6%	1.6%
Azië-Pacific	65 665	(64)	(3 646)	61 955	(5.6)%	(5.5)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	252	28	(28)	251	(10.1)%	(10.1)%
AB InBev Wereldwijd	421 934	(2 006)	2 798	422 726	0.7%	0.7%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Momentum van de portefeuille zorgde voor een stijging van het marktaandeel van bieren en niet-bieren

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** De opbrengsten daalden met 1.2% en de opbrengst per hl steeg met 1.5%, gedreven door opbrengstenbeheer en een positieve merkenmix. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 3.1%, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 2.7%. De EBITDA daalde met 4.0% als gevolg van hogere investeringen in verkoop en marketing en gestegen grondstoffen- en transportkosten.
 - **9M26:** De opbrengsten stegen met 0.8%, waarbij de opbrengst per hl met 3.0% toenam. De VAK daalde met 1.7% en de VAG nam met 2.1% af. De VAK en de VAG hebben de neiging om op jaarbasis naar elkaar toe te evolueren. De EBITDA nam met 1.3% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** In 3Q26 bleef ons marktaandeel groeien, met marktaandeelwinst voor zowel bieren als sterke dranken, volgens Circana. We hebben gedurende tien opeenvolgende kwartalen aan marktaandeel gewonnen op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel en zijn in 9M26 de sterkste stijger wat marktaandeelgroei betreft. De prestaties van onze bieren werden gedreven door Michelob Ultra en Busch Light, de twee merken die qua volume het meest aan marktaandeel hebben gewonnen in de sector, waarbij Michelob Ultra in de laatste acht kwartalen op nummer 1 staat. Onze portefeuille niet-bieren bleef onze totale bereikbare markt uitbreiden en kende een opbrengstengroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, gedreven door Cutwater en Nutrl. We zijn de leider in het segment van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille aan marktaandeel won en een opbrengstengroei aan de bovenkant van de vork tussen 30% en 40% kende, gedreven door Michelob Ultra Zero, dat de nummer 1 was in de lijst van merken die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen.

Mexico: Marktaandeelwinst en margeverbetering zorgden voor een mid-eencijferige volumegroei en een dubbelcijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** De opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei, met een mid-eencijferige stijging van de volumes, gedreven door marktaandeelwinst en de groei van de sector. De opbrengst per hl kende een lage eencijferige groei dankzij een degelijk opbrengstenbeheer. De EBITDA noteerde een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
 - **9M26:** De opbrengsten kenden een hoge eencijferige groei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl en een lage eencijferige stijging van de volumes, wat beter was dan de sector. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een opbrengstengroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% kende gedreven door Modelo, Pacifico en Michelob Ultra, terwijl onze Core-biermerken een hoge eencijferige opbrengstengroei kenden. We versterkten onze leiderspositie in de sector van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 30% en 40% kende, gedreven door Corona Cero en Michelob Ultra Zero. Onze portefeuille niet-bieren kende een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30%.

Colombia: Recordvolumes en margeverbetering zorgden voor dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** De opbrengsten kenden een groei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% waarbij de volumes een mid-eencijferige groei noteerden, en het aandeel van onze portefeuille op de totale markt van de alcoholhoudende dranken als geheel naar schatting is gestegen. De opbrengst per

hl kende een hoge eencijferige groei, gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De EBITDA noteerde een stijging aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.

- **9M26:** De opbrengsten kenden een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl. De volumes kenden een hoge eencijferige groei. De EBITDA noteerde een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Aanhoudende investeringen in onze megamerken versterkten de merkkracht van onze portefeuille en zorgden voor een algemene groei van onze volledige portefeuille. Volumes en opbrengsten stegen in alle prijssegmenten, en we behaalden recordvolumes in het derde kwartaal. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een opbrengstengroei kenden ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%, gedreven door Corona en ook onze portefeuille mainstreambieren kende een opbrengstengroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%.

Brazilië: Momentum van het marktaandeel en volumegroei zorgden voor mid-eencijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** De opbrengsten stegen met 5.3%, met een totale volumegroei van 1.4% en een stijging van de opbrengst per hl met 3.9%, dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De biervolumes stegen met 0.5% en de volumes niet-bieren namen met 3.6% toe. De EBITDA steeg met 6.1% en de marge kende een groei van 26bps doordat de hogere investeringen in verkoop en marketing meer dan gecompenseerd werden door een gedisciplineerd opbrengsten- en kostenbeheer.
 - **9M26:** De opbrengsten namen met 7.1% toe, met een stijging van de opbrengst per hl met 6.0%. De biervolumes stegen met 2.1% en de volumes niet-bieren namen met 1.7% af, wat resulteerde in een totale volumegroei van 1.1%. De EBITDA nam met 10.6% toe en de marge groeide met 106 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze portefeuille bleef aan marktaandeel winnen in 3Q26 in een sector waar de verkoop aan consumenten een mid-eencijferige groei kende, volgens Nielsen. Hogere investeringen in onze megamerken, innovaties en megaplatformen versterkten de merkkracht van onze portefeuille. Onze prestaties waren hoofdzakelijk te danken aan onze premium- en superpremiumbiermerken, die voor een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% zorgden en waardoor we onze leiderspositie in het premiumsegment konden versterken. We bleven de leiders in het segment van de Evenwichtige Keuzes, met een stijging van de volumes van onze portefeuille alcoholvrije bieren met meer dan 40% en met een driebcijferige groei van zowel Stella Artois Pure Gold als Michelob Ultra. Onze portefeuille niet-bieren kende een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30%.

Europa: Marktaandeelwinst en premiumisering zorgden voor aanhoudende opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** De volumes bleven vlak, waarbij we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden in een meerderheid van onze belangrijkste markten. We noteerden een lichte stijging van de opbrengsten en de opbrengst per hl, gedreven door premiumisering. De EBITDA kende een mid-eencijferige daling, waarbij de opbrengstengroei teniet werd gedaan door de hogere investeringen in verkoop en marketing en hogere grondstofprijzen.
 - **9M26:** De volumes kenden een lichte groei, waarbij we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden in een meerderheid van onze belangrijkste markten. We noteerden een lage eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl, dankzij premiumisering. De EBITDA kende een mid-eencijferige daling.

- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef veerkrachtig, en we hebben volgens onze schattingen in 3Q26 in al onze belangrijkste markten aan marktaandeel gewonnen in het segment van de alcoholhoudende dranken. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze megamerken, waarbij Corona een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% kende. Via onze partnerschappen met Live Nation en Tomorrowland bleven we banden smeden tussen onze merken en de consument op belangrijke muziek- en culturele evenementen. We hebben onze portefeuille uitgebreid door middel van innovaties, waarbij we de beschikbaarheid van Flying Fish in heel Europa en van Modelo Especial in het VK verhoogden. Het momentum van onze portefeuille alcoholvrije bieren hield aan, met een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30%, gedreven door Corona Cero.

Zuid-Afrika: Recordvolumes en premiumisering zorgden voor hoge eencijferige opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** We noteerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige groei, wat volgens onze schattingen slechter is dan de sector in vergelijking met de sterke resultaten in 3Q25. De EBITDA was min of meer vlak, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk werd tenietgedaan door hogere grondstoffen- en distributiekosten en de fasering van investeringen in verkoop en marketing.
 - **9M26:** De opbrengsten en de opbrengst per hl noteerden een mid-eencijferige stijging. De volumes kenden een lage eencijferige groei. De EBITDA kende een lage eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** De categorieën van de bieren en de niet-bieren kenden volgens onze schattingen dit jaar een verdere groei en verhoogden in 9M26 hun aandeel in de markt van de alcoholhoudende dranken. De consistente uitvoering van onze strategie en een versterking van de merkkracht van onze portefeuille zorgden voor recordvolumes in het derde kwartaal. De groei was vooral te danken aan onze portefeuille premium- en superpremiumbieren, die een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 30% en 40% kende en aan marktaandeel won in het segment. Onze portefeuille niet-bieren bleef het beter doen dan de categorie, met een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 30% en 40%.

China: Opbrengsten- en winstdaling geïmpacteerd door volumeresultaten in een moeilijke sector

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q26:** De volumes daalden met 16.8%, waarbij we geconfronteerd werden met het voorraadbeheer in een moeilijke sector, die de impact ondervond van abnormale weersomstandigheden en de blijvende zwakte van het horecasegment. We schatten dat de sector een daling aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% kende in ons marktgebied. De opbrengst per hl was vlak, wat resulteerde in een daling van de opbrengsten met 16.8%. De EBITDA daalde met 30.5% onder invloed van de opbrengstenresultaten en operationele deleverage.
 - **9M26:** De volumes daalden met 9.7% in een sector die volgens onze schattingen een mid-eencijferige daling kende. De opbrengst per hl daalde met 0.1%, wat resulteerde in een daling van de opbrengsten met 9.8%. De EBITDA nam met 18.5% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze volumeresultaten in 3Q26 waren volgens onze schattingen slechter dan die van de sector, onder invloed van de regio- en kanalenmix en het voorraadbeheer. Hoewel de algemene resultaten onder ons potentieel bleven, merkten we vooruitgang op bepaalde strategische focusgebieden. De trend van ons marktaandeel in het thuisverbruiksegment is volgens onze schattingen verbeterd ten opzichte van vorig jaar dankzij de sterkere merkkracht van onze portefeuille, het aanhoudende momentum van onze superpremium- en Core Plus-merken en de dubbelcijferige groei in het online-to-offline-kanaal ("O2O"). We blijven investeren in onze megamerken en onze commerciële capaciteiten, terwijl we onze route-to-market aanpassen aan de huidige verschuivingen van de verkoopkanalen in de sector.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** Onze portefeuille heeft volgens onze schattingen aan marktaandeel gewonnen in 3Q26, zowel wat de bieren als de niet-bieren betreft, en blijft in 9M26 de nummer 1 in de lijst van merken die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen in beide categorieën. De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een lage eencijferige groei, terwijl de volumes een lage eencijferige daling noteerden in een zwakke sector. De resultaten waren vooral te danken aan Michelob Ultra, Busch en Corona, de drie merken die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen in de biersector, terwijl onze portefeuille niet-bieren een mid-eencijferige opbrengstengroei kende.
- **Peru:** De volumes noteerden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% en bereikten een record in het derde kwartaal, en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel is naar schatting gestegen. De prestaties waren vooral te danken aan onze mainstream biermerken en werden ondersteund door een driecijferige volumegroei van onze portefeuille niet-bieren. De opbrengsten noteerden een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%, en de opbrengst per hl kende een lage eencijferige groei.
- **Ecuador:** De volumes kenden een groei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% en bereikten een record in het derde kwartaal, vooral dankzij onze portefeuille Above Core-biermerken. De opbrengsten kenden een groei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20%, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, gedreven door degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering.
- **Argentinië:** De volumes kenden in 3Q26 een mid-eencijferige daling, aangezien de algemene consumentenvraag onder druk bleef staan ten gevolge van een ongunstig macro-economisch klimaat. De opbrengsten kenden een sterke dubbelcijferige groei dankzij een degelijk opbrengstenbeheer.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In 3Q26 noteerden de biervolumes in Nigeria een hoge eencijferige groei, ondersteund door een verbetering van de sector in vergelijking met de zwakke resultaten in 3Q25. De opbrengsten kenden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%.

In onze andere markten in Afrika realiseerden we in totaal een hoge eencijferige opbrengstengroei en een mid-eencijferige stijging van de volumes, met recordvolumes voor het derde kwartaal in Mozambique, Tanzania en Oeganda.

- **Zuid-Korea:** De volumes kenden een lage eencijferige daling in 3Q26, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector, vooral dankzij onze premiummerken. We bleven onze portefeuille niet-bieren uitbreiden met de lancering van Nutrl en Chalang Soju. De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een lage eencijferige daling als gevolg van de kanalen- en verpakkingmix.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening

in miljoen USD

	3Q25	3Q26	Interne groei
Opbrengsten	15 133	16 512	4.9%
Kostprijs verkochte goederen	(6 596)	(7 210)	(4.4)%
Brutowinst	8 537	9 302	5.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 535)	(4 979)	(4.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	203	215	(8.3)%
Genormaliseerde EBIT	4 205	4 538	6.0%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	55	(11)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 165)	(908)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(947)	(791)	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	110	97	
Belastingen	(726)	(952)	
Winst	1 532	1 973	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	478	376	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 054	1 597	
Genormaliseerde EBITDA	5 594	5 957	3.9%
Onderliggende Winst	1 970	2 396	

	9M25	9M26	Interne groei
Opbrengsten	43 764	48 439	5.4%
Kostprijs verkochte goederen	(19 198)	(20 912)	(3.9)%
Brutowinst	24 566	27 528	6.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(13 347)	(14 897)	(5.7)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	585	584	(9.2)%
Genormaliseerde EBIT	11 805	13 215	7.0%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	(39)	3	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(3 210)	(3 015)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(580)	1 242	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	246	244	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	9	-	
Belastingen	(2 130)	(2 656)	
Winst	6 100	9 033	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 222	1 123	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 878	7 910	
Genormaliseerde EBITDA	15 750	17 332	5.0%
Onderliggende Winst	5 526	6 710	

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

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT & niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen				
in miljoen USD	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Herstructurering	(20)	(23)	(68)	(56)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	94	12	47	73
Claims en juridische kosten	(18)	-	(18)	-
Kosten gerelateerd aan overnames (bedrijfscombinaties)	-	-	-	(14)
Niet-onderliggende impact op EBIT	55	(11)	(39)	3
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	9	-

De Genormaliseerde EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 11 miljoen USD in 3Q26 en niet-onderliggende opbrengsten ten bedrage van 3 miljoen USD in 9M26.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten)				
in miljoen USD	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Netto-interestkosten	(675)	(600)	(1 959)	(1 796)
Periode toerekeningkosten en interestkosten voor pensioenen	(228)	(145)	(580)	(558)
Overige financiële resultaten	(262)	(163)	(672)	(662)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 165)	(908)	(3 210)	(3 015)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)				
in miljoen USD	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Aanpassing aan marktwaarde	(947)	(800)	(608)	1 233
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-	10	29	10
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(947)	(791)	(580)	1 242

De niet-onderliggende netto financiële opbrengsten omvatten marktwaardewinsten of -verliezen op afgeleide instrumenten aangegaan 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				
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	58.24	72.66	48.25	54.90
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	50.80	65.32	50.80	65.32
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	90.5	100.5	90.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen				
in miljoen USD	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Belastingen	726	952	2 130	2 656
Effectieve aanslagvoet	33.8%	33.7%	26.7%	23.2%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	25.1%	26.9%	25.4%	26.1%

De effectieve aanslagvoet voor 9M26 werd positief beïnvloed door niet-belastbare winsten van 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, terwijl de effectieve aanslagvoet voor 9M25 negatief werd beïnvloed door niet-aftrekbare verliezen uit deze afgeleide instrumenten. De stijging van de Genormaliseerde EAV in 3Q26 en 9M26 in vergelijking met 3Q25 en 9M25 was voornamelijk te wijten aan de landenmix.

Onderliggende WPA

Tabel 9. Onderliggende WPA				
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>				
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Genormaliseerde EBITDA	2.82	3.02	7.93	8.78
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.70)	(0.72)	(1.99)	(2.09)
Genormaliseerde EBIT	2.12	2.30	5.94	6.70
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.59)	(0.46)	(1.62)	(1.53)
Belastingen	(0.38)	(0.49)	(1.10)	(1.35)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.16)	(0.14)	(0.47)	(0.45)
Hyperinflatie-effecten	0.01	0.01	0.03	0.03
Onderliggende WPA	0.99	1.21	2.78	3.40
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	1 986	1 973	1 986	1 973

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				
in miljoen USD				
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 054	1 597	4 878	7 910
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	898	777	593	(1 258)
Hyperinflatie-effecten	18	23	54	57
Onderliggende Winst	1 970	2 396	5 526	6 710

Basis- en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis- en Onderliggende WPA				
in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen				
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Basis-WPA	0.53	0.81	2.46	4.01
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	0.45	0.39	0.30	(0.64)
Hyperinflatie-effecten	0.01	0.01	0.03	0.03
Onderliggende WPA	0.99	1.21	2.78	3.40
Impact van wisselkoersverschillen	-	(0.08)	-	(0.28)
Onderliggende WPA bij constante wisselkoersen	0.99	1.13	2.78	3.12
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	1 986	1 973	1 986	1 973

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				
in miljoen USD				
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 054	1 597	4 878	7 910
Minderheidsbelangen	478	376	1 222	1 123
Winst	1 532	1 973	6 100	9 033
Belastingen	726	952	2 130	2 656
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(110)	(97)	(246)	(244)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	(9)	-
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 165	908	3 210	3 015
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	947	791	580	(1 242)
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	(55)	11	39	(3)
Genormaliseerde EBIT	4 205	4 538	11 805	13 215
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 390	1 419	3 945	4 117
Genormaliseerde EBITDA	5 594	5 957	15 750	17 332

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. De 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.

Interimdividend 2026

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0.40 EUR per aandeel voor het boekjaar 2026. Overeenkomstig de financiële discipline en doelstellingen inzake schuldafbouw van het bedrijf, brengt het interimdividend een evenwicht tussen de kapitaalallocatieprioriteiten van het bedrijf en het dividendbeleid waarbij cash wordt teruggegeven aan de aandeelhouders. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is hieronder te vinden.

Tijdslijn interimdividend			
	Ex-dividenddatum	Registratiedatum	Betalingsdatum
Euronext	19 november 2026	20 november 2026	23 november 2026
MEXBOL	19 november 2026	20 november 2026	23 november 2026
JSE	18 november 2026	20 november 2026	23 november 2026
NYSE (ADR-programma)	20 november 2026	20 november 2026	16 december 2026
Beperkte aandelen	19 november 2026	20 november 2026	23 november 2026

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 scopewijzigingen. 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. 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. Bovendien heeft het bedrijf in 3Q26 wijzigingen doorgevoerd in de classificatie ten opzichte van 3Q25. De impact van deze wijzigingen in de presentatie wordt weergegeven als een scopewijziging. 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 merken 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 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. 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 munteenheid, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. In 3Q26 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 23 miljoen USD. De impact op de basis-WPA was 0.01 USD in 3Q26. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De WPA voor 3Q26 en 9M26 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 973 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 986 miljoen aandelen voor 3Q25 en 9M25.

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 tabellen 3 tot 6, 8, 10 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor de eerste negen maanden van 2026 (9M26) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 2026; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabellen 3 tot 6, 8, 10 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2026 (3Q26) en 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 negen maanden eindigend op 30 september 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 donderdag 29 oktober 2026:

14u00 Brussel / 13u00 Londen / 9u00 New York

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[AB InBev 3Q26 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 brouwerfgoed gaat meer dan 600 jaar terug en beslaat verschillende continenten en generaties. Van onze Europese roots in brouwerij Den Hoorn in Leuven, België. Tot de pioniersgeest van de Anheuser & Co-brouwerij in St. Louis in de Verenigde Staten. Tot de oprichting van Castle Brewery in Zuid-Afrika tijdens de gold rush in Johannesburg. Tot Bohemia, de eerste brouwerij in Brazilië. We zijn geografisch gediversifieerd met een evenwichtige blootstelling aan ontwikkelde markten en groeiemarkten, en benutten de collectieve sterkte van ongeveer 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 (3Q)

AB InBev Wereldwijd	3Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	142 319	(518)	-	512	142 313	0.4%
Opbrengsten	15 133	(19)	662	736	16 512	4.9%
Kostprijs verkochte goederen	(6 596)	(39)	(284)	(291)	(7 210)	(4.4)%
Brutowinst	8 537	(58)	378	446	9 302	5.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 535)	(91)	(167)	(187)	(4 979)	(4.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	203	23	6	(17)	215	(8.3)%
Genormaliseerde EBIT	4 205	(126)	217	242	4 538	6.0%
Genormaliseerde EBITDA	5 594	(125)	274	213	5 957	3.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.0%				36.1%	(34)bps

Noord-Amerika	3Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	21 896	165	-	(541)	21 520	(2.5)%
Opbrengsten	3 765	81	(12)	(33)	3 801	(0.9)%
Kostprijs verkochte goederen	(1 500)	(31)	4	(12)	(1 540)	(0.8)%
Brutowinst	2 264	50	(8)	(45)	2 261	(2.0)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 121)	(30)	5	(3)	(1 150)	(0.3)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	0	0	3	6	-
Genormaliseerde EBIT	1 146	20	(3)	(45)	1 117	(4.0)%
Genormaliseerde EBITDA	1 323	23	(4)	(46)	1 296	(3.5)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.1%				34.1%	(93)bps

Midden-Amerika	3Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	36 915	(596)	-	2 648	38 967	7.3%
Opbrengsten	4 325	(64)	454	518	5 232	12.1%
Kostprijs verkochte goederen	(1 527)	(16)	(151)	(83)	(1 777)	(5.4)%
Brutowinst	2 797	(80)	303	435	3 454	16.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(960)	(8)	(98)	(92)	(1 158)	(9.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	1	0	(1)	2	2	-
Genormaliseerde EBIT	1 838	(88)	204	344	2 299	19.7%
Genormaliseerde EBITDA	2 170	(85)	234	325	2 644	15.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50.2%				50.5%	151bps

Zuid-Amerika	3Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	36 922	-	-	291	37 213	0.8%
Opbrengsten	2 802	1	122	255	3 180	9.1%
Kostprijs verkochte goederen	(1 413)	(19)	(83)	(93)	(1 608)	(6.5)%
Brutowinst	1 389	(18)	38	162	1 572	11.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(841)	(5)	(49)	(56)	(951)	(6.7)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	100	26	6	(0)	131	(0.4)%
Genormaliseerde EBIT	648	3	(6)	106	751	16.6%
Genormaliseerde EBITDA	881	13	11	121	1 025	13.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.5%				32.3%	135bps

EMEA	3Q25	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	24 149	(67)	-	598	24 680	2.5%
Opbrengsten	2 524	(41)	78	100	2 660	4.0%
Kostprijs verkochte goederen	(1 244)	27	(43)	(69)	(1 329)	(5.7)%
Brutowinst	1 280	(15)	35	31	1 331	2.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(760)	2	(15)	(36)	(809)	(4.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	59	(3)	(0)	(6)	50	(10.2)%
Genormaliseerde EBIT	579	(15)	20	(11)	572	(2.0)%
Genormaliseerde EBITDA	859	(11)	29	(12)	866	(1.4)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.0%				32.5%	(177)bps

Azië-Pacific	3Q25	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	22 301	(25)	-	(2 454)	19 821	(11.0)%
Opbrengsten	1 533	4	21	(145)	1 412	(9.5)%
Kostprijs verkochte goederen	(718)	1	(11)	31	(697)	4.3%
Brutowinst	814	5	10	(114)	715	(14.0)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(546)	(28)	(7)	37	(544)	6.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	32	(0)	1	(13)	21	(39.5)%
Genormaliseerde EBIT	300	(24)	4	(89)	192	(29.8)%
Genormaliseerde EBITDA	452	(20)	9	(102)	339	(22.4)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.5%				24.0%	(426)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q25	Scope	Wisselkoers- effect	Interne groei	3Q26	Interne groei
Volumes	136	6	-	(29)	112	(20.8)%
Opbrengsten	185	1	(0)	42	227	22.3%
Kostprijs verkochte goederen	(194)	(1)	(0)	(65)	(259)	(33.4)%
Brutowinst	(8)	0	(1)	(23)	(32)	(295.2)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(307)	(22)	(2)	(36)	(367)	(10.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	8	(0)	(1)	(2)	5	(29.3)%
Genormaliseerde EBIT	(306)	(22)	(3)	(62)	(393)	(18.8)%
Genormaliseerde EBITDA	(91)	(45)	(5)	(73)	(214)	(54.0)%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (9M)

AB InBev Wereldwijd	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	421 934	(2 006)	-	2 798	422 726	0.7%
Opbrengsten	43 764	(125)	2 445	2 355	48 439	5.4%
Kostprijs verkochte goederen	(19 198)	32	(1 010)	(737)	(20 912)	(3.9)%
Brutowinst	24 566	(92)	1 435	1 618	27 528	6.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(13 347)	(139)	(653)	(758)	(14 897)	(5.7)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	585	13	38	(52)	584	(9.2)%
Genormaliseerde EBIT	11 805	(218)	820	808	13 215	7.0%
Genormaliseerde EBITDA	15 750	(228)	1 040	770	17 332	5.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.0%				35.8%	(15)bps

Noord-Amerika	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	64 115	286	-	(1 320)	63 081	(2.1)%
Opbrengsten	10 973	140	15	98	11 225	0.9%
Kostprijs verkochte goederen	(4 447)	(38)	(5)	18	(4 472)	0.4%
Brutowinst	6 525	103	10	116	6 753	1.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(3 295)	(65)	(6)	(111)	(3 478)	(3.4)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	0	(0)	(2)	24	(6.3)%
Genormaliseerde EBIT	3 256	37	3	3	3 300	0.1%
Genormaliseerde EBITDA	3 781	48	4	(33)	3 801	(0.9)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.5%				33.9%	(60)bps

Midden-Amerika	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	110 818	(1 958)	-	6 087	114 946	5.6%
Opbrengsten	12 449	(219)	1 312	1 286	14 827	10.5%
Kostprijs verkochte goederen	(4 393)	67	(434)	(276)	(5 036)	(6.4)%
Brutowinst	8 055	(152)	878	1 010	9 791	12.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 858)	18	(299)	(260)	(3 399)	(9.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	15	1	(1)	(20)	(5)	-
Genormaliseerde EBIT	5 212	(134)	578	731	6 387	14.4%
Genormaliseerde EBITDA	6 177	(129)	669	694	7 411	11.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.6%				50.0%	43bps

Zuid-Amerika	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	112 011	-	-	632	112 643	0.6%
Opbrengsten	8 309	10	549	713	9 581	8.6%
Kostprijs verkochte goederen	(4 176)	(36)	(281)	(233)	(4 727)	(5.6)%
Brutowinst	4 132	(27)	268	480	4 854	11.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 553)	(13)	(163)	(190)	(2 920)	(7.4)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	302	24	32	28	386	9.9%
Genormaliseerde EBIT	1 881	(15)	136	318	2 320	17.2%
Genormaliseerde EBITDA	2 580	3	185	333	3 101	13.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.1%				32.4%	125bps

EMEA	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	69 073	(297)	-	1 074	69 850	1.6%
Opbrengsten	6 978	(110)	475	268	7 611	3.9%
Kostprijs verkochte goederen	(3 523)	64	(245)	(98)	(3 802)	(2.8)%
Brutowinst	3 454	(46)	230	170	3 809	5.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 131)	(9)	(136)	(114)	(2 389)	(5.3)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	159	(11)	4	(29)	123	(19.5)%
Genormaliseerde EBIT	1 483	(66)	99	27	1 543	1.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 283	(52)	156	25	2 412	1.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.7%				31.7%	(87)bps

Azië-Pacific	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	65 665	(64)	-	(3 646)	61 955	(5.6)%
Opbrengsten	4 641	13	91	(211)	4 534	(4.6)%
Kostprijs verkochte goederen	(2 174)	3	(38)	72	(2 138)	3.3%
Brutowinst	2 466	16	53	(139)	2 397	(5.6)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 487)	(40)	(27)	(5)	(1 559)	(0.3)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	73	(1)	3	(27)	48	(37.4)%
Genormaliseerde EBIT	1 053	(25)	28	(171)	885	(16.3)%
Genormaliseerde EBITDA	1 508	(13)	43	(209)	1 329	(13.8)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.5%				29.3%	(316)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M26	Interne groei
Volumes	252	28	-	(28)	251	(10.1)%
Opbrengsten	416	41	3	200	660	47.7%
Kostprijs verkochte goederen	(484)	(28)	(6)	(219)	(737)	(45.2)%
Brutowinst	(68)	14	(3)	(19)	(76)	(28.7)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 023)	(29)	(22)	(77)	(1 151)	(7.4)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	11	-	1	(3)	8	(27.1)%
Genormaliseerde EBIT	(1 079)	(15)	(25)	(99)	(1 219)	(9.0)%
Genormaliseerde EBITDA	(580)	(85)	(16)	(41)	(722)	(6.2)%