

Brussel – 12 februari 2026 - 7:00u CET

Gereguleerde informatie / Voorkennis¹

AB InBev publiceert de resultaten voor het vierde kwartaal en het volledige jaar 2025

Onderliggende WPA steeg met 6%, met verdere margeverbetering en vrije-kasstroomgeneratie van 11.3 miljard USD

“Bier speelt een belangrijke rol in het samenbrengen van mensen en het creëren van momenten om te vieren. In 2025 voerden we onze strategie uit, maakten we gedisciplineerde keuzes op het gebied van kapitaaltoewijzing en kenden we een groei in lijn met onze vooruitzichten voor het jaar, ondanks een dynamische consumentenomgeving. We sluiten 2025 af met een verbeterd momentum en starten 2026 in een goede positie om consumenten aan te spreken met onze megamerken en een ongeëvenaard aanbod van megaplatformen. Dank aan onze collega's voor hun voortdurende inzet, hun harde werk en hun passie voor wat we doen.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

4Q +2.5% | FY +2.0%

De opbrengsten stegen met 2.5% in 4Q25, waarbij de opbrengst per hl met 4.0% toenam, en met 2.0% in FY25, waarbij de opbrengst per hl met 4.4% steeg.

De gerapporteerde opbrengsten stegen met 4.8% in 4Q25 tot 15 555 miljoen USD en daalden met 0.8% in FY25 tot 59 320 miljoen USD onder invloed van ongunstige wisselkoerseffecten.

Volumes

4Q -1.5% | FY -2.3%

De volumes namen in 4Q25 met 1.5% af, waarbij het volume bieren met 1.9% daalde en het volume niet-bieren met 0.6% steeg.

De volumes namen met 2.3% af in FY25, waarbij het volume bieren met 2.6% daalde en het volume niet-bieren met 0.4%.

Genormaliseerde EBITDA

4Q +2.3% | FY +4.9%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 2.3% tot 5 473 miljoen USD in 4Q25, terwijl de marge met 10 basispunten daalde tot 35.2%.

De genormaliseerde EBITDA steeg met 4.9% tot 21 223 miljoen USD in FY25, terwijl de marge steeg met 101 basispunten tot 35.8%.

Onderliggende Winst

4Q 1 884 | FY 7 410 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 1 884 miljoen USD in 4Q25 tegenover 1 770 miljoen USD in 4Q24 en bedroeg 7 410 miljoen USD in FY25 tegenover 7 061 miljoen USD FY24.

De gerapporteerde winst toe te rekenen aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 959 miljoen USD in 4Q25 vergeleken met 1 220 miljoen USD in 4Q24, en 6 837 miljoen USD in FY25 tegenover 5 855 miljoen USD in FY24.

Onderliggende WPA

4Q 0.95 | FY 3.73 USD

De onderliggende WPA steeg met 7.5% tot 0.95 USD in 4Q25, vergeleken met 0.88 USD in 4Q24, en steeg met 6.0% tot 3.73 USD in FY25, vergeleken met 3.53 USD in FY24.

Op basis van constante wisselkoersen steeg de Onderliggende WPA met 2.1% in 4Q25 en met 9.4% in FY25.

Verhouding tussen nettoschuld en EBITDA

2.87x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 2.87x op 31 december 2025, ten opzichte van 2.89x op 31 december 2024.

Kapitaaltoewijzing

Dividend 1.00 EUR

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een slotdividend van 1.00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 29 april 2026. Samen met het in november 2025 uitbetaalde interimdividend van 0.15 EUR per aandeel zal het totale dividend voor het volledige jaar 2025 1.15 EUR per aandeel bedragen. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is te vinden op pagina 18.

Op 9 februari 2026 was ongeveer 635 miljoen USD van het op 30 oktober 2025 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD gerealiseerd.

Het financieel verslag voor het volledige jaar 2025 is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op voorkennis in de zin van Verordening (EU) nr. 596/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende 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 20 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Commentaar van het management

Verdere opbrengstengroei, margeverbetering en sterke vrije-kasstroomgeneratie

In 2025 voerden we onze strategie verder uit op een gedisciplineerde manier, behaalden we consistente financiële resultaten en hebben we de fundamenteën van ons bedrijf verder versterkt. Onze teams bleven zich richten op het opbouwen van sterke merken, operationele efficiëntie en het vergroten van onze flexibiliteit op het gebied van kapitaaltoewijzing. Ons momentum verbeterde in veel van onze belangrijke markten in 4Q25 en we starten 2026 in een goede positie om consumenten aan te spreken en onze groei te versnellen.

Bier is een levendige en veerkrachtige categorie, die nauw verbonden is met consumenten tijdens sociale gelegenheden en verankerd is in de cultuur. Hoewel de vraag op korte termijn in sommige belangrijke markten werd beïnvloed door een beperkte consumentenomgeving en ongebruikelijk weer voor de tijd van het jaar, blijven de fundamenteën en het groeipotentieel van de categorie op lange termijn ongewijzigd. Onze merken zijn iconisch, onze geografische voetafdruk is gunstig en onze ervaring op het vlak van uitvoering wordt steeds beter.

De fundamenteën van ons bedrijf vormden opnieuw de basis voor een jaar met solide financiële resultaten. Onze opbrengsten stegen met 2.0%, met groei in 65% van onze markten. De onderliggende WPA steeg met 6.0% in USD en met 9.4% op basis van constante wisselkoersen, en we behielden onze sterke vrije-kasstroomgeneratie met 11.3 miljard USD. Gedisciplineerd opbrengstenbeheer en premiumisering zorgden voor een stijging van de opbrengst per hl met 4.4% en efficiënt beheer van de overheadkosten resulteerde in een groei van de EBITDA-marge met 101 basispunten.

Het feit dat we onder wisselende bedrijfsomstandigheden in staat zijn consistente resultaten te behalen, bewijst de duurzaamheid van onze strategie en de veerkracht van ons bedrijf.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

- **Leiderschap en groei van de categorie**

In FY25 investeerden we 7.4 miljard USD in verkoop en marketing voor onze megamerken, megaplatformen en merkopbouw bekwaamheden om de groei op lange termijn van de sector te leiden. Er wordt verwacht dat de bier- en niet-biercategorie in FY25 wereldwijd aan marktaandeel zal hebben gewonnen op de markt van de alcoholhoudende dranken, en zal deze categorie in de komende 5 jaar verder groeien, volgens IWSR. We schatten dat we in twee derden van onze markten ons marktaandeel hebben behouden of aan marktaandeel hebben gewonnen, waarbij onze megamerken onze groei aanstuurden met een opbrengststijging van 4.1%.

Onze merkenportefeuille is ongeëvenaard. Ze omvat 20 iconische biermerken met een opbrengst van meer dan een miljard dollar en telt, volgens Kantar BrandZ, 8 van de 10 meest waardevolle biermerken ter wereld met Corona en Budweiser respectievelijk op plaatsen 1 en 2. Wat de niet-bieren betreft, investeren we om het momentum achter snel groeiende merken zoals Cutwater, Nutrl, Flying Fish en Brutal Fruit te stimuleren. Onze benadering via megaplatformen is een essentieel element van hoe we merken op een doeltreffende manier doen groeien op grote schaal. Onze activeringen op enkele van de belangrijkste momenten voor consumenten, zoals de Super Bowl, NBA, FIFA Club World Cup, Wimbledon, Roland Garros en Lollapalooza, speelden een belangrijke rol in het bereiken van een nooit eerder geziene merkbekendheid in 2025. Onze doeltreffendheid en creativiteit op het vlak van marketing kregen erkenning doordat we voor het vierde jaar op rij werden uitgeroepen tot 's werelds meest doeltreffende marketeer door zowel Effies als het World Advertising Research Center.

Dankzij onze inspanningen op het vlak van elk van de hefboomen voor categorie-uitbreiding en de toename van de consumentenparticipatie in Corona, de niet-bieren en onze alcoholvrije biermerken is het aantal consumenten die de wettelijke leeftijd voor de consumptie van alcohol hebben bereikt en de producten in onze portefeuille kopen volgens onze schattingen gestegen ten opzichte van FY24.

- **Core-superioriteit:** Onze portefeuille mainstreambieren was goed voor ongeveer 50% van onze opbrengsten in FY25 en zorgde voor een min of meer stabiele opbrengstengroei op jaarbasis, waarbij de groei in Afrika, Midden-Amerika en Zuid-Amerika werd tenietgedaan door een zwakke sector in Europa en Noord-Amerika.
- **Premiumisering:** We zijn de wereldleider op het vlak van premium- en superpremiumbieren. Onze Above Core-biermerken vertegenwoordigden 35% van onze opbrengsten in FY25 en zorgden voor een lage eencijferige opbrengstengroei. Onze resultaten waren vooral te danken aan Corona, dat voor een stijging van de opbrengsten met 8.3% zorgde buiten Mexico en voor een dubbelcijferige volumegroei in 30 markten. In de VS was Michelob Ultra het merk dat het meest aan volumeaandeel won en het is nu qua volume het belangrijkste merk in de sector.

Onze portefeuille premium- en Above-merken bleef in Brazilië aan marktaandeel winnen en neemt nu de leiderspositie in wat het premiumsegment betreft.

- **Evenwichtige keuzes:** De groei in FY25 was vooral te danken aan onze portefeuille alcoholvrije bieren, die voor een opbrengstengroei van 34% zorgde. De resultaten van de alcoholvrije bieren waren vooral te danken aan Corona Cero, dat een sterke dubbelcijferige volumegroei kende. We hebben een leiderspositie op de markt van de alcoholvrije bieren in veel van onze belangrijkste markten, waaronder de VS, Canada, Brazilië, Mexico, Colombia en België, en zien aanzienlijke mogelijkheden voor toekomstige groei. Onze portefeuille met een evenwichtige keuze uit koolhydraatarme, suikervrije, glutenvrije en alcoholvrije biermerken zorgde voor een opbrengstengroei van 8.9%.
- **Niet-bieren:** De groei van onze portefeuille niet-bieren versnelde in FY25, met een stijging van de opbrengsten met 23%, waardoor ze nu goed zijn voor 3% van onze totale opbrengsten. Deze prestatie was vooral te danken aan Cutwater in de VS, dat een driecijferige opbrengstengroei kende en in 4Q25 het merk was dat het meest aan marktaandeel gewonnen heeft in de sector van de sterke dranken in zijn geheel, en aan Brutal Fruit en Flying Fish, waarmee we nieuwe markten hebben aangeboord in Afrika, Europa en Latijns-Amerika.

• Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

We bleven onze digitale transformatie voortzetten door de beschikbaarheid en het gebruik van BEES uit te breiden, de groei van BEES Marketplace te versnellen en onze digitale DTC-oplossingen op te schalen.

- **Digitalisering van onze relatie met onze ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 31 december 2025 is BEES beschikbaar op 29 markten, waarbij 72% van onze inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In FY25 bracht BEES 52.5 miljard USD aan BKW op, een toename met 12% ten opzichte van FY24.
- **Monetariseren van onze route-to-market:** De BKW-groei van BEES Marketplace versnelde in FY25, met een stijging van 61% vergeleken met FY24 tot 3.5 miljard USD uit de verkoop van producten van derden. De groei was vooral te danken aan de uitbreiding van het model voor 3P met weinig activa, waardoor de BKW op jaarbasis zo goed als verdrievoudigde.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons DTC-ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde dit jaar 1.3 miljard USD aan opbrengsten. Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft verwerkten meer dan 76 miljoen online bestellingen en waren goed voor 550 miljoen USD aan opbrengsten in FY25, een stijging met 8% in vergelijking met FY24.

• Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** Door de voortdurende optimalisatie van onze activiteiten konden we onze verkoop- en marketinginvesteringen verhogen, onze balans versterken door middel van terugkoop en aflossing van obligaties, het rendement voor onze aandeelhouders verhogen en waardecreërende aanvullende overnames nastreven.

Efficiënte toewijzing van middelen en beheer van overheadkosten compenseerden ruimschoots de ongunstige valutaschommelingen, hetgeen leidde tot een stijging van de EBITDA-marge met 101 basispunten. De groei van de EBITDA in USD, een evenwichtig beheer van het netto werkkapitaal en lagere netto financieringskosten zorgden in FY25 opnieuw voor een solide vrije-kasstroomgeneratie van 11.3 miljard USD, waarmee de stap voorwaarts die in FY24 werd gezet, werd geconsolideerd.

We bleven onze schuldenportefeuille proactief beheren, met de terugkoop en aflossing van obligaties voor 6 miljard USD en uitgiftes ter waarde van 3.2 miljard EUR, waardoor we de looptijd van onze schulden konden verlengen en onze gemiddelde coupon konden behouden. Per 31 december 2025 bedroeg de verhouding tussen onze nettoschuld en de EBITDA 2.87x.

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een slotdividend van 1.00 EUR per aandeel voorgesteld, wat in combinatie met het interimdividend van 0.15 EUR per aandeel goed is voor een stijging met 15% ten opzichte van FY24, met de ambitie van een progressief dividend in de loop van de tijd. Bovendien was op 9 februari 2026 635 miljoen USD van ons op 30 oktober 2025 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD gerealiseerd.

- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** In 2025 maakten we de balans op van de duurzaamheidsdoelstellingen die we ons in 2018 hadden gesteld, en we zijn trots op de doelstellingen die we hebben bereikt en de vooruitgang die we hebben geboekt op het gebied van de doelstellingen waar we nog steeds aan werken. Sinds 2017 hebben we onze BKG-uitstoot in absolute cijfers in Scope 1 en 2 met 44% en de intensiteit van onze BKG-uitstoot in Scope 1, 2 en 3 met 32% verminderd. Sinds 2018 hebben we het percentage operationele hernieuwbare elektriciteit met 67 procentpunten verhoogd tot 84%. Op het vlak van duurzame landbouw voldeed 100% van onze rechtstreekse landbouwers aan de vakbekwaamheidscriteria, de verbondenheidscriteria en de financiële zelfredzaamheidscriteria. Op het vlak van waterbeheer is er op 100% van de sites die onder onze doelstelling vallen een meetbare verbetering van de gezondheid van de stroomgebieden merkbaar en onze efficiëntieratio voor het waterverbruik bedroeg 2.38 hl/hl wereldwijd, een verbetering met 23% ten opzichte van de basiswaarde van 2017. Op het vlak van circulaire verpakkingen was 89.7% van onze producten in 2025 verpakt in herbruikbare verpakkingen of verpakkingen die grotendeels uit gerecycleerd materiaal bestaan.

We verwijzen naar onze Duurzaamheidsverklaring in het jaarverslag voor 2025, dat u [hier](#) kan vinden, voor meer informatie, onder meer over hoe onze parameters worden berekend en over de bijhorende aannames.

Betrouwbare aanhoudende groei

Een centrale doelstelling van onze strategie is het realiseren van betrouwbare, op termijn aanhoudende groei. Hoewel elk jaar zijn eigen dynamiek heeft, blijven we ons richten op consistente vooruitgang wat de drie pijlers van onze strategie betreft om waardecreatie op lange termijn te stimuleren.

Sinds FY21 zijn onze opbrengsten met 5 miljard USD, de EBITDA met 2 miljard USD en de vrije kasstroom met 2 miljard USD gestegen. Onze Onderliggende WPA is met een samengesteld jaarlijks groeipercentage van 6.7% in USD toegenomen. Onze financiële resultaten zijn consistent geweest, met een interne EBITDA-groei die elk jaar binnen of boven onze vooruitzichten voor groei voor de middellange termijn lag. We hebben blij gegeven van discipline in onze keuzes voor de kapitaaltoewijzing, waarbij we de netto schuld hebben doen dalen met 15.3 miljard USD om een verhouding tussen de netto schuld en de EBITDA van 2.87x te bereiken, ons dividend elk jaar hebben doen stijgen, met betaling van een interimdividend in 2025, de terugkoop van aandelen voor 3.2 miljard USD hebben gerealiseerd en momenteel een nieuw programma van 6 miljard USD uitvoeren.

De consistentie van onze financiële resultaten is een weerspiegeling van onze weloverwogen keuzes, duidelijke strategische prioriteiten en de niet-aflatende toewijding van onze mensen om uit te blinken in de uitvoering.

Vooruitblik

We blijven vertrouwen hebben in het potentieel van de biercategorie op lange termijn, die structurele groeimogelijkheden heeft en een belangrijke rol speelt in het samenbrengen van mensen en het creëren van momenten om te vieren. De vooruitgang die we hebben geboekt in de uitvoering van onze strategie heeft voor consistente financiële resultaten gezorgd, onze flexibiliteit op het gebied van kapitaaltoewijzing vergroot en het rendement voor onze aandeelhouders verhoogd, terwijl we onze schulden blijven afbouwen. We gaan 2026 in vanuit een sterke positie, met een zeer betrokken team, een verbeterd momentum in veel van onze belangrijkste markten en een ongeëvenaarde portefeuille en reeks megaplatformen. Van de Super Bowl over de Olympische Winterspelen en de FIFA World Cup voetbal tot onze samenwerking met Netflix en, vanaf 2027, onze sponsoring van de UEFA Men's Club Competitions, waaronder de UEFA Champions League: wij bevinden ons in een unieke positie om consumenten aan te spreken en de categorie te activeren. Tot slot willen we onze collega's wereldwijd bedanken voor hun harde werk, hun toewijding en hun passie, die van essentieel belang blijven voor onze vooruitgang en onze prestaties.

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 wetwijzigingen.
- (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

	4Q24	4Q25	Interne groei
Volumes	141 829	139 166	(1.5)%
Bieren	121 052	119 039	(1.9)%
Niet-bieren	20 777	20 127	0.6%
Opbrengsten	14 841	15 555	2.5%
Brutowinst	8 197	8 613	2.5%
Brutomarge	55.2%	55.4%	(1)bps
Genormaliseerde EBITDA	5 245	5 473	2.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%	35.2%	(10)bps
Genormaliseerde EBIT	3 824	4 049	4.5%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.8%	26.0%	49bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 220	1 959	
Onderliggende Winst	1 770	1 884	
Basis-WPA	0.61	0.99	
Onderliggende WPA	0.88	0.95	

	FY24	FY25	Interne groei
Volumes	575 706	561 100	(2.3)%
Bieren	496 354	484 187	(2.6)%
Niet-bieren	79 352	76 914	(0.4)%
Opbrengsten	59 768	59 320	2.0%
Brutowinst	33 024	33 179	3.4%
Brutomarge	55.3%	55.9%	78bps
Genormaliseerde EBITDA	20 958	21 223	4.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.1%	35.8%	101bps
Genormaliseerde EBIT	15 462	15 854	7.0%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.9%	26.7%	126bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 855	6 837	
Onderliggende Winst	7 061	7 410	
Basis-WPA	2.92	3.45	
Onderliggende WPA	3.53	3.73	

Tabel 2. Volumes
in duizend hl

	4Q24	Scope	Interne groei	4Q25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	19 516	(216)	(681)	18 619	(3.5)%	(5.5)%
Midden-Amerika	38 907	(300)	1 065	39 672	2.8%	2.0%
Zuid-Amerika	44 950	-	(1 791)	43 160	(4.0)%	(3.7)%
EMEA	24 883	(15)	(619)	24 249	(2.5)%	(2.4)%
Azië-Pacific	13 439	1	(106)	13 334	(0.8)%	(0.8)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	135	-	(4)	131	(2.7)%	(2.7)%
AB InBev Wereldwijd	141 829	(529)	(2 135)	139 166	(1.5)%	(1.9)%

	FY24	Scope	Interne groei	FY25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	86 272	(961)	(2 577)	82 734	(3.0)%	(3.9)%
Midden-Amerika	150 086	(351)	755	150 490	0.5%	0.4%
Zuid-Amerika	160 768	-	(5 597)	155 171	(3.5)%	(3.8)%
EMEA	93 804	147	(629)	93 323	(0.7)%	(0.7)%
Azië-Pacific	84 397	(91)	(5 306)	78 999	(6.3)%	(6.2)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	380	(9)	13	383	3.4%	3.4%
AB InBev Wereldwijd	575 706	(1 265)	(13 341)	561 100	(2.3)%	(2.6)%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Blijvend momentum en groei van het marktaandeel van bieren en sterke dranken onder impuls van Michelob Ultra en Cutwater

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q25:** De opbrengsten daalden met 1.4% en de opbrengst per hl steeg met 2.6% onder impuls van opbrengstenbeheer en premiumisering. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) nam met 3.5% af, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 3.9%. De EBITDA daalde met 6.2% onder invloed van de fasering van verkoop- en marketinginvesteringen.
 - **FY25:** De opbrengsten daalden met 1.3% en de opbrengst per hl steeg met 2.0%. De VAK nam met 3.2% af, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector. De VAG daalde met 3.2%. De EBITDA-marge steeg met 29 basispunten, wat resulteerde in een min of meer stabiele EBITDA van -0.4% als gevolg van een stijging van onze verkoop- en marketinginvesteringen.
- **Commerciële hoogtepunten:** In FY25 bleef ons marktaandeel groeien, met marktaandeelwinst in de biersector en de categorie van de op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken, volgens Circana. De resultaten van onze portefeuille bieren waren vooral te danken aan Michelob Ultra, het grootste merk in de sector wat volume betreft en het merk dat de grootste volumegroei heeft gekend, en Busch Light, dat opnieuw de op één na grootste volumegroei heeft gekend in de sector. Bij de niet-bieren versnelde het momentum van onze portefeuille, met een opbrengstengroei aan de bovenkant van de vork tussen 30% en 40%, voornamelijk dankzij Cutwater, dat een driecijferige opbrengstengroei kende en in 4Q25 op de eerste plaats stond in de lijst van merken die in de gehele sector van de sterke dranken het meest aan aandeel hebben gewonnen. We versterkten onze leiderspositie in het segment van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille aan marktaandeel won en een opbrengstengroei aan de bovenkant van de vork tussen 20% en 30% kende. Wij zijn toonaangevend op het vlak van innovatie binnen de sector, met Michelob Ultra Zero en Busch Light Apple als de 2 belangrijkste innovaties in het biersegment in FY25. Dankzij consistente uitvoering, marktaandeelwinst en initiatieven op het vlak van productiviteit zijn we in staat geweest een zwakke sector te compenseren en onze verkoop- en marketinginvesteringen te verhogen om ons momentum te versterken.

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

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q25:** We noteerden een mid-eencijferige opbrengstengroei, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij opbrengstenbeheer. Onze volumes kenden een lage eencijferige groei en deden het beter dan een zich herstellende sector. Dankzij gedisciplineerd opbrengstenbeheer en productiviteitsinitiatieven konden we de ongunstige valutaschommelingen compenseren, hetgeen resulteerde in een mid-eencijferige stijging van de EBITDA.
 - **FY25:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl en stabiele volumes, wat beter is dan de sector. De EBITDA noteerde een mid-eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze activiteiten bleven in FY25 aan marktaandeel winnen in de sector. Onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een hoge eencijferige opbrengstengroei kende onder impuls van Modelo en Pacifico. Ons aandeel op de markt van de alcoholvrije bieren is gegroeid en we en zijn sinds 3Q25 de marktleider, met een sterke dubbelcijferige volumegroei voor Corona Cero. We blijven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging van de BKW met 29% kende tegenover FY24 en ons digitale DTC-platform TaDa Delivery 4.2 miljoen bestellingen verwerkte, een groei van 3% vergeleken met FY24.

Colombia: Recordvolumes en margeverbetering zorgden voor een dubbelcijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q25:** We noteerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij opbrengstenbeheer en een positieve mix. De volumes kenden een lage eencijferige groei. De EBITDA noteerde een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%, met een margeverbetering dankzij gedisciplineerd kostenbeheer en de operationele hefboomwerking.
 - **FY25:** De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een hoge eencijferige groei. De volumes noteerden een lage eencijferige stijging, wat naar schatting in lijn ligt met de sector. De EBITDA noteerde een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onder impuls van de consistente implementatie van onze hefbomen voor uitbreiding van de categorie bleef de biersector groeien in FY25 en bereikten onze volumes een nieuw record. De opbrengsten stegen in alle prijssegmenten van onze portefeuille, waarbij onze Above Core-biermerken onze prestaties bepaalden met een stijging van de opbrengsten ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%.

Brazilië: Verbeterd momentum in 4Q25 met toename van het marktaandeel onder impuls van onze portefeuille premiummerken

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q25:** De opbrengsten stegen met 2.8% en de opbrengst per hl nam met 6.8% toe dankzij opbrengstenbeheer en premiumisering. De biervolumes daalden met 2.8%, wat naar schatting beter is dan de sector. In december kenden onze biervolumes opnieuw een groei, toen de weersomstandigheden zich normaliseerden. De volumes niet-bieren namen met 6.1% af, met als gevolg een totale volumedaling van 3.7%. De EBITDA nam met 5.1% toe, en de marge groeide met 78 basispunten.
 - **FY25:** De opbrengsten namen met 1.0% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl met 5.4%. De biervolumes daalden met 4.6%, wat naar schatting in lijn is met de sector, die de impact ondervond van ongunstige weersomstandigheden en een moeilijke consumentenomgeving. De volumes niet-bieren namen met 2.9% af, met als gevolg een totale volumedaling van 4.1%. De EBITDA steeg met 6.1% en de marge kende een groei van 165 basispunten doordat de ongunstige valutaschommelingen meer dan tenietgedaan werden door gedisciplineerd opbrengstenbeheer en productiviteitsinitiatieven.
- **Commerciële hoogtepunten:** In FY25 waren onze prestaties vooral te danken aan onze premium- en superpremiumbiermerken, waarvan de volumegroei zich aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% bevond, en die naar schatting aan marktaandeel hebben gewonnen en nu een leidende positie innemen in het premiumsegment. De trend van het volume van onze mainstreammerken verbeterde gestaag in 4Q25 naarmate de weersomstandigheden zich normaliseerden, en we schatten dat deze merken tijdens het kwartaal aan marktaandeel hebben gewonnen in het segment. Onze portefeuille met evenwichtige keuzes stimuleerde bijkomende groei, waarbij onze alcoholvrije biermerken een volumegroei van 30% noteerden. Bij de niet-bieren bleef onze portefeuille suikerarme en suikervrije dranken het zeer goed doen, met een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30%. We blijven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging van de BKW met 78% kende tegenover FY24 en ons digitale DTC-platform Zé Delivery ongeveer 67 miljoen bestellingen verwerkte.

Europa: Verdere groei van het marktaandeel en premiumisering compenseerden gedeeltelijk een zwakke sector

- **Bedrijfsresultaten:**

- **4Q25:** De opbrengsten kenden een hoge eencijferige daling en de opbrengst per hl noteerde een lage eencijferige daling die te wijten was aan de fasering van promotionele acties en een negatieve mix van verkoopkanalen. De volumes noteerden een hoge eencijferige daling doordat de geschatte marktaandeelwinst in de meerderheid van onze belangrijkste markten teniet werd gedaan door een zwakke sector en de fasering van de leveringen in oktober. De EBITDA kende een daling ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% onder invloed van de opbrengstenresultaten en de stijging van de verkoop- en marketinginvesteringen in de aanloop naar de Milano Cortina Olympische Winterspelen van 2026.
- **FY25:** De opbrengsten kenden een lage eencijferige daling en de opbrengst per hl bleef min of meer stabiel. De volumes kenden een lage eencijferige daling, waarbij we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen in 5 van onze 6 belangrijkste markten. De EBITDA kende een lage eencijferige daling en de EBITDA-marge bleef stabiel.

- **Commerciële hoogtepunten:** Het aandeel van de biercategorie op de markt van de alcoholhoudende dranken is volgens onze schattingen in FY25 gestegen in onze belangrijkste markten. We bleven onze portefeuille premiumiseren en onze algemene merkkracht versterken, waarbij onze premium- en superpremiummerken goed waren voor ongeveer 61% van onze opbrengsten in FY25. Onze prestaties waren dit jaar vooral te danken aan onze megamerken onder impuls van Corona, dat een mid-eencijferige volumegroei kende, en Stella Artois. We hebben de integratie van San Miguel in onze portefeuille voor het VK met succes afgerond en worden hiermee de leidinggevende brouwer in het VK. Onder impuls van Corona Cero hield het momentum van onze portefeuille alcoholvrije bieren aan, met een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% en een stijging van het marktaandeel in belangrijke markten, zoals Nederland, Frankrijk en Italië.

Zuid-Afrika: Aanhoudend momentum en marktaandeelwinst zorgden voor mid-eencijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**

- **4Q25:** We noteerden een mid-eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes noteerden een lage eencijferige stijging, wat naar schatting in lijn ligt met de sector van de bieren en de niet-bieren. De EBITDA kende een lage eencijferige groei.
- **FY25:** De opbrengsten noteerden een mid-eencijferige stijging en de opbrengst per hl een lage eencijferige groei. De volumes kenden een lage eencijferige groei, waardoor we het volgens onze schattingen beter doen dan de sector voor zowel de bieren als de niet-bieren. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei.

- **Commerciële hoogtepunten:** De categorieën van de bieren en de niet-bieren kenden volgens onze schattingen dit jaar beiden een verdere groei en verhoogden hun aandeel in de markt van de alcoholhoudende dranken. Het momentum van onze activiteiten zette zich door met gerichte investeringen in onze megamerken, waardoor we de merkkracht van onze portefeuille konden versterken. Onze resultaten waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiumbiermerken, die een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% optekenden. Bij de niet-bieren kende onze portefeuille een hoge eencijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Flying Fish en onze innovaties op het vlak van de op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken.

China: Opbrengsten- en winstdaling geïmpacteerd door volumeresultaten

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **4Q25:** De volumes daalden met 3.9%, wat volgens onze schattingen in lijn is met een zwakke sector, die de impact ondervond van de fasering van leveringen als gevolg van het Chinese Nieuwjaar, dat later in het jaar valt. De opbrengst per hl daalde met 7.7% wegens de opgedreven investeringen om onze aanwezigheid in het thuisverbruiksegment te versterken, wat tot een daling van de opbrengsten met 11.3% heeft geleid. De EBITDA daalde met 38.7% onder invloed van de opbrengstenresultaten.
 - **FY25:** De volumes daalden met 8.6%. De opbrengst per hl daalde met 3.0%, wat resulteerde in een daling van de opbrengsten met 11.3%. De EBITDA nam met 14.7% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector vertoonde tekenen van stabilisatie in FY25, waarbij de volumes volgens onze schattingen een lage eencijferige daling kenden. Onze resultaten in China in FY25 bleven onder ons potentieel omdat we onze voorraadniveaus hebben aangepast om beter in te spelen op de veranderingen in de verkoopkanalen en op de geografische verschuivingen in de sector, en omdat we hebben gewerkt aan een betere positionering van ons bedrijf om te kunnen profiteren van de groeimarkten. In 4Q25 is de trend van ons marktaandeel volgens onze schattingen verbeterd tot een stabiel niveau ten opzichte van 4Q24, dankzij de sterkere merkkracht van Budweiser en een verbetering van de prestaties in het thuisverbruiksegment. Voor de toekomst zullen we ons richten op het herstellen van het momentum en het opnieuw aanwakkeren van de groei. Daarom zullen we blijven investeren in onze portefeuille, in innovatie en in activeringen van megaplatformen, waarbij we onze route-to-market in de kanalen voor thuisverbruik versterken en onze voetafdruk vergroten via gerichte geografische uitbreiding. In FY25 hebben we verdere innovaties doorgevoerd voor onze merken, waaronder de nationale lancering van Budweiser Magnum, en voor de verpakkingen, zoals de lancering van het blik van 1 liter en het blik voor Corona waarvan het deksel helemaal open kan.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** Zowel de opbrengsten als de opbrengst per hl noteerden een lage eencijferige stijging in 4Q25 en in FY25. Onze volumes deden het volgens onze schattingen beter dan de sector, zowel voor de bieren als de niet-bieren, en kenden zowel in 4Q25 als in FY25 een lage eencijferige daling. De prestaties van onze bieren waren vooral te danken aan Busch en Michelob Ultra, de twee merken die in FY25 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, die beiden behoren tot de vijf merken in de categorie die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen.
- **Peru:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei in 4Q25 en de opbrengst per hl noteerde een lage eencijferige stijging. De volumes kenden een mid-eencijferige groei. In FY25 kenden zowel de opbrengsten als de opbrengst per hl een mid-eencijferige groei. De volumes noteerden een lage eencijferige groei en onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% realiseerde.
- **Ecuador:** De opbrengsten kenden zowel in 4Q25 als in FY25 een mid-eencijferige groei, voornamelijk dankzij onze Above Core-biermerken, die zowel in het kwartaal als in het volledige jaar een dubbelcijferige opbrengstengroei noteerden. De volumes kenden een hoge eencijferige groei in 4Q25 en een lage eencijferige groei in FY25.
- **Argentinië:** De volumes noteerden een mid-eencijferige daling in 4Q25 en in FY25, wat volgens onze schattingen slechter is dan de sector, aangezien de algemene consumentenvraag nog steeds beïnvloed werd door de inflatedruk. Sinds 1Q24 wordt de definitie van interne opbrengstengroei in Argentinië aangepast zodat de prijsstijgingen beperkt worden tot maximaal 2% per maand. Op deze basis kenden de opbrengsten een hoge eencijferige groei in 4Q25 en een groei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% in FY25.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria bleven de opbrengsten min of meer stabiel in 4Q25 en kenden ze een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% in FY25, onder impuls van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. De biervolumes kenden een daling ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% in 4Q25 en in FY25 onder invloed van een zwakke sector.

In onze andere markten in Afrika kenden de opbrengsten zowel in 4Q25 als in FY25 in het algemeen een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% en noteerden de volumes een lage eencijferige stijging. Onze prestaties waren vooral te danken aan de groei in Mozambique, Tanzania en Oeganda, waarbij onze activiteiten in Mozambique en Zambia het grootste marktaandeel van de voorbije vijf jaar behaalden.

- **Zuid-Korea:** De opbrengsten bleven in 4Q25 min of meer stabiel met een mid-eencijferige stijging van de opbrengst per hl dankzij opbrengstenbeheer. De volumes noteerden een mid-eencijferige daling in 4Q25 en een lage eencijferige daling in FY25, wat volgens onze schattingen beter is dan de zwakke sector, zowel voor het kwartaal als voor het volledige jaar. Zowel de opbrengsten als de opbrengst per hl noteerden in FY25 een lage eencijferige groei.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening

in miljoen USD

	4Q24	4Q25	Interne groei
Opbrengsten	14 841	15 555	2.5%
Kostprijs verkochte goederen	(6 645)	(6 943)	(2.6)%
Brutowinst	8 197	8 613	2.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 603)	(4 786)	(1.2)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	231	223	10.5%
Genormaliseerde EBIT	3 824	4 049	4.5%
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	269	(410)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(958)	(1 070)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(701)	395	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	103	133	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	
Belastingen	(848)	(720)	
Winst	1 691	2 377	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	471	418	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 220	1 959	
Genormaliseerde EBITDA	5 245	5 473	2.3%
Onderliggende Winst	1 770	1 884	

	FY24	FY25	Interne groei
Opbrengsten	59 768	59 320	2.0%
Kostprijs verkochte goederen	(26 744)	(26 141)	(0.2)%
Brutowinst	33 024	33 179	3.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)	(18 341)	(18 133)	(0.7)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	779	808	10.6%
Genormaliseerde EBIT	15 462	15 854	7.0%
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT	25	(449)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(4 358)	(4 280)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(995)	(185)	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	329	378	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	104	9	
Belastingen	(3 152)	(2 850)	
Winst	7 416	8 477	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 561	1 640	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 855	6 837	
Genormaliseerde EBITDA	20 958	21 223	4.9%
Onderliggende Winst	7 061	7 410	

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

<i>in miljoen USD</i>	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Herstructurering	(60)	(48)	(156)	(116)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	329	(322)	181	(274)
Claims en juridische kosten	-	(35)	-	(53)
Kosten gerelateerd aan overnames (bedrijfscombinaties)	-	(5)	-	(5)
Niet-onderliggende impact op EBIT	269	(410)	25	(449)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	104	9

De genormaliseerde EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 410 miljoen USD in 4Q25 en 449 miljoen USD in FY25.

De verkoop van activiteiten en activa (inclusief waardevermindervingsverliezen) voor FY25 hield voornamelijk een verlies in van 214 miljoen USD als gevolg van de geplande verkoop van de brouwerij in Newark en de sluiting van twee andere brouwerijen in de Verenigde Staten, evenals een nettoverlies ten bedrage van 60 miljoen USD uit de verkoop van activa aangehouden voor verkoop in Barbados en andere Caraïbische eilanden en de verkoop en de waardevermindering van niet-essentiële activa.

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van FY24 hield rekening met de impact van het toepassen door onze geassocieerde deelneming Anadolu Efes van boekhoudkundige correcties met betrekking tot hyperinflatie overeenkomstig IAS 29 op hun resultaten voor 2023.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten)

<i>in miljoen USD</i>	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Netto-interestkosten	(620)	(607)	(2 704)	(2 566)
Periode toerekeningkosten en interestkosten voor pensioenen	(199)	(241)	(811)	(821)
Overige financiële resultaten	(139)	(221)	(843)	(893)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(958)	(1 070)	(4 358)	(4 280)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

<i>in miljoen USD</i>	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Aanpassing aan marktwaarde	(940)	395	(1 211)	(213)
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	239	-	216	28
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(701)	395	(995)	(185)

De niet-onderliggende netto financiële kosten in FY25 omvatten marktwaardeverliezen 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

	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	59.38	50.80	58.42	48.25
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	48.25	54.90	48.25	54.90
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen

<i>in miljoen USD</i>	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Belastingen	848	720	3 152	2 850
Effectieve aanslagvoet	34.8%	24.3%	31.1%	26.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	26.4%	27.5%	26.5%	26.0%

De effectieve aanslagvoeten voor 4Q24, FY24 en FY25 werden negatief beïnvloed door niet-afrekbare verliezen van afgeleide financiële instrumenten die verband houden met de afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de afdekking van de aandelen die zijn uitgegeven in een transactie die verband houdt met de combinaties met Grupo Modelo en SAB, terwijl de effectieve aanslagvoet voor 4Q25 positief werd beïnvloed door de niet-belastbare winsten op deze afgeleide financiële instrumenten.

Bovendien omvatte de effectieve aanslagvoet voor FY25 156 miljoen USD aan niet-onderliggende inkomsten uit belastingen, terwijl de effectieve aanslagvoet voor FY24 205 miljoen USD aan niet-onderliggende belastingen omvatte. Het verschil in de genormaliseerde EAV in 4Q25 en FY25 in vergelijking met 4Q24 en FY24 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>	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Genormaliseerde EBITDA	2.62	2.76	10.46	10.70
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.71)	(0.72)	(2.74)	(2.71)
Genormaliseerde EBIT	1.91	2.04	7.72	7.99
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.48)	(0.54)	(2.18)	(2.16)
Belastingen	(0.38)	(0.41)	(1.47)	(1.52)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.18)	(0.15)	(0.62)	(0.62)
Hyperinflatie effecten	0.02	0.01	0.07	0.04
Onderliggende WPA	0.88	0.95	3.53	3.73
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 003	1 984	2 003	1 984

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				
	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 220	1 959	5 855	6 837
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	520	(94)	1 062	499
Hyperinflatie effecten	31	20	145	74
Onderliggende Winst	1 770	1 884	7 061	7 410

Basis- en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis- en Onderliggende WPA				
in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen				
	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Basis-WPA	0.61	0.99	2.92	3.45
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	0.26	(0.05)	0.53	0.25
Hyperinflatie effecten	0.02	0.01	0.07	0.04
Onderliggende WPA	0.88	0.95	3.53	3.73
Impact van wisselkoersverschillen	-	(0.05)	-	0.13
Onderliggende WPA bij constante wisselkoersen	0.88	0.90	3.53	3.86
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 003	1 984	2 003	1 984

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				
in miljoen USD				
	4Q24	4Q25	FY24	FY25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev	1 220	1 959	5 855	6 837
Minderheidsbelangen	471	418	1 561	1 640
Winst	1 691	2 377	7 416	8 477
Belastingen	848	720	3 152	2 850
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(103)	(133)	(329)	(378)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	(104)	(9)
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	958	1 070	4 358	4 280
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	701	(395)	995	185
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingen)	(269)	410	(25)	449
Genormaliseerde EBIT	3 824	4 049	15 462	15 854
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 421	1 424	5 496	5 369
Genormaliseerde EBITDA	5 245	5 473	20 958	21 223

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.

Kasstroomen en Financiële Positie

Tabel 13. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	FY24	FY25
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	7 416	8 477
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	13 990	13 160
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	21 406	21 637
Verandering in bedrijfskapitaal	(22)	(398)
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	(374)	(426)
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	(6 189)	(6 126)
Ontvangen dividenden	234	195
Kasstroom uit operationele activiteiten	15 055	14 883
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	(3 735)	(3 552)
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van liquide middelen	(46)	18
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	523	98
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	(3 259)	(3 436)
Financieringsactiviteiten		
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	(3 830)	(2 460)
Uitgekeerde dividenden	(2 672)	(4 543)
Aankoop eigen aandelen	(937)	(2 301)
Leasebetalingen	(787)	(733)
Afgeleide financiële instrumenten	(431)	(206)
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	(435)	(323)
Andere financiële kasstromen	(763)	(883)
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	(9 854)	(11 450)
Netto toename/(afname) van liquide middelen	1 942	(3)

Onze vrije kasstroom (gedefinieerd als de kasstroom uit operationele activiteiten verminderd met netto investeringsuitgaven) bedroeg 11 331 miljoen USD in FY25, in lijn met FY24. Onze **liquide middelen** daalden met 3 miljoen USD in FY25, vergeleken met een stijging met 1 942 miljoen USD in FY24, met de volgende verschuivingen:

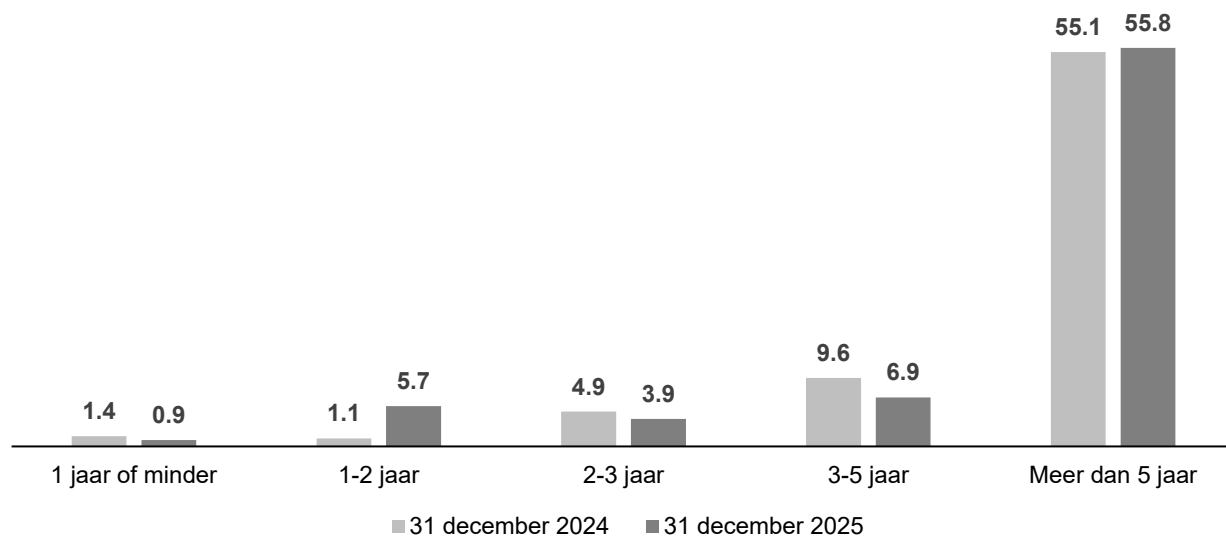
- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 14 883 miljoen USD in FY25 vergeleken met 15 055 miljoen USD in FY24. De daling was hoofdzakelijk te wijten aan veranderingen in het werkkapitaal.
- **Onze uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 3 436 miljoen USD in FY25 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 3 259 miljoen USD in FY24, die positief beïnvloed werd door de opbrengst van de verkoop van ons aandeel in de geassocieerde deelneming Ghost Beverages LLC. Ongeveer 26% van de totale investeringsuitgaven in FY25 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 50% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 24% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **Onze uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 11 450 miljoen USD in FY25 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 9 854 miljoen USD in FY24. De stijging van de uitgaande kasstroom in vergelijking met FY24 is hoofdzakelijk toe te schrijven aan hogere uitgekeerde dividenden en een hogere uitgaande kasstroom voor de terugkoop van aandelen.

Op 31 december 2025 bedroeg onze nettoschuld 60.9 miljard USD, een stijging in vergelijking met 60.6 miljard USD op 31 december 2024. Op 31 december 2025 was de verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA 2.87x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We blijven onze schuldenlast proactief beheren. Na de terugkoop en aflossing van obligaties ter waarde van 6 miljard USD en uitgaves ter waarde van 3.2 miljard EUR in FY25 bestaat onze schuldenlast voor 98% uit schulden aan een vaste rentevoet. 51% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Op 31 december 2025 hadden we een totale liquiditeit van 22.0 miljard USD, bestaande uit 11.9 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortetermijnschulden bij kredietinstellingen en 10.1 miljard USD aan toegezegde kredietfaciliteiten op lange termijn.

Tabel 14. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 december 2025 (miljard USD)



Voorgesteld slotdividend voor het boekjaar 2025

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een slotdividend van 1.00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de algemene vergadering van 29 april 2026. Overeenkomstig de financiële discipline en schuldafbouwdoelstellingen van de vennootschap brengt het voorgestelde slotdividend een evenwicht tussen de prioriteiten op het vlak van kapitaaltoewijzing en het dividendbeleid van de vennootschap waarbij contanten worden teruggegeven aan de aandeelhouders. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is hieronder te vinden.

Tijdslijn dividend			
	Ex-dividenddatum	Registratiedatum	Betalingsdatum
Euronext	7 mei 2026	8 mei 2026	11 mei 2026
MEXBOL	7 mei 2026	8 mei 2026	11 mei 2026
JSE	6 mei 2026	8 mei 2026	11 mei 2026
NYSE (ADR-programma)	8 mei 2026	8 mei 2026	5 juni 2026
Beperkte aandelen	7 mei 2026	8 mei 2026	11 mei 2026

Recente Gebeurtenissen

Terugkoop van minderheidsbelang in blikjesfabrieken gevestigd in de VS

Op 30 januari 2026 kondigde AB InBev de voltooiing aan van de terugkoop van het minderheidsbelang van 49,9% in AB InBev's in de VS gevestigde blikjesfabrieken van een consortium van institutionele beleggers, geleid en/of geadviseerd door ondernemingen verbonden met Apollo Global Management, Inc. (NYSE: APO), voor een bedrag van ongeveer 2,9 miljard USD. AB InBev had eerder in een persbericht van 6 januari aangekondigd dat het zijn recht om dit minderheidsbelang terug te kopen had uitgeoefend.

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. 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 FY25 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 74 miljoen USD. De impact op de basis-WPA was (0.04) USD in FY25. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De WPA voor 4Q25 en FY25 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 984 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 003 miljoen aandelen voor 4Q24 en FY24.

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 InBev's jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 12 maart 2025. 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 InBev's meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht 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, 12 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het volledige jaar 2025 (FY25) zijn ontleend aan de geauditeerde geconsolideerde financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2025; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / Réviseurs d'Entreprises SRL. De financiële gegevens voor het vierde kwartaal van 2025 (4Q25) uit tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabellen 3 tot 6, 8, 10 en 12 en de financiële gegevens uit tabellen 7, 9, 11 en 14 van dit persbericht zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2025. 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 12 februari 2026:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 4Q25 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 (4Q)

AB InBev Wereldwijd	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	141 829	(529)	-	(2 135)	139 166	(1.5)%
Opbrengsten	14 841	(100)	441	373	15 555	2.5%
Kostprijs verkochte goederen	(6 645)	44	(173)	(168)	(6 943)	(2.6)%
Brutowinst	8 197	(56)	267	204	8 613	2.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 603)	(7)	(121)	(55)	(4 786)	(1.2)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	231	(40)	12	19	223	10.5%
Genormaliseerde EBIT	3 824	(103)	158	169	4 049	4.5%
Genormaliseerde EBITDA	5 245	(94)	206	116	5 473	2.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%				35.2%	(10)bps

Noord-Amerika	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	19 516	(216)	-	(681)	18 619	(3.5)%
Opbrengsten	3 331	(59)	(6)	(31)	3 235	(1.0)%
Kostprijs verkochte goederen	(1 483)	46	2	20	(1 416)	1.4%
Brutowinst	1 848	(12)	(4)	(12)	1 819	(0.6)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 078)	(1)	2	(35)	(1 112)	(3.2)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	8	-	0	3	12	42.4%
Genormaliseerde EBIT	777	(14)	(2)	(43)	719	(5.6)%
Genormaliseerde EBITDA	969	(12)	(2)	(49)	906	(5.1)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.1%				28.0%	(122)bps

Midden-Amerika	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	38 907	(300)	-	1 065	39 672	2.8%
Opbrengsten	4 395	(34)	307	259	4 927	5.9%
Kostprijs verkochte goederen	(1 601)	8	(101)	(63)	(1 757)	(4.0)%
Brutowinst	2 794	(26)	206	195	3 170	7.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(975)	10	(71)	(10)	(1 045)	(1.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	8	0	0	(3)	6	(35.2)%
Genormaliseerde EBIT	1 828	(15)	136	182	2 130	10.0%
Genormaliseerde EBITDA	2 227	(16)	159	138	2 508	6.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50.7%				50.9%	13bps

Zuid-Amerika	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	44 950	-	-	(1 791)	43 160	(4.0)%
Opbrengsten	3 473	(40)	36	175	3 645	5.0%
Kostprijs verkochte goederen	(1 558)	24	(18)	(160)	(1 711)	(10.3)%
Brutowinst	1 915	(15)	19	15	1 934	0.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(992)	(17)	(18)	25	(1 002)	2.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	133	(42)	9	25	124	31.3%
Genormaliseerde EBIT	1 056	(75)	10	65	1 056	6.7%
Genormaliseerde EBITDA	1 310	(64)	17	58	1 321	4.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.7%				36.2%	(12) bps

EMEA	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	24 883	(15)	-	(619)	24 249	(2.5)%
Opbrengsten	2 424	(29)	123	6	2 524	0.2%
Kostprijs verkochte goederen	(1 276)	13	(66)	21	(1 308)	1.6%
Brutowinst	1 149	(16)	57	26	1 216	2.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(708)	9	(36)	(20)	(755)	(2.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	51	3	3	18	75	33.0%
Genormaliseerde EBIT	493	(5)	24	24	536	5.0%
Genormaliseerde EBITDA	776	2	40	(2)	815	(0.3)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.0%				32.3%	(17)bps

Azië-Pacific	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	13 439	1	-	(106)	13 334	(0.8)%
Opbrengsten	1 122	0	(21)	(48)	1 053	(4.3)%
Kostprijs verkochte goederen	(589)	(2)	10	14	(567)	2.3%
Brutowinst	533	(2)	(11)	(35)	486	(6.5)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(484)	(0)	9	18	(457)	3.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	33	-	-	(21)	13	(62.5)%
Genormaliseerde EBIT	83	(2)	(2)	(37)	42	(45.7)%
Genormaliseerde EBITDA	244	1	(3)	(49)	192	(19.9)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	21.7%				18.3%	(356)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	4Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q25	Interne groei
Volumes	135	-	-	(4)	131	(2.7)%
Opbrengsten	95	62	1	13	172	14.0%
Kostprijs verkochte goederen	(138)	(46)	(1)	1	(183)	0.9%
Brutowinst	(42)	16	1	15	(12)	34.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(367)	(7)	(8)	(33)	(415)	(9.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(3)	(0)	(1)	(4)	(7)	-
Genormaliseerde EBIT	(412)	8	(8)	(22)	(434)	(5.6)%
Genormaliseerde EBITDA	(281)	(4)	(4)	21	(269)	7.6%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (FY)

AB InBev Wereldwijd	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	575 706	(1 265)	-	(13 341)	561 100	(2.3)%
Opbrengsten	59 768	(290)	(1 336)	1 178	59 320	2.0%
Kostprijs verkochte goederen	(26 744)	38	619	(54)	(26 141)	(0.2)%
Brutowinst	33 024	(251)	(717)	1 123	33 179	3.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(18 341)	(42)	383	(133)	(18 133)	(0.7)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	779	(34)	(13)	77	808	10.6%
Genormaliseerde EBIT	15 462	(328)	(347)	1 067	15 854	7.0%
Genormaliseerde EBITDA	20 958	(319)	(441)	1 026	21 223	4.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.1%				35.8%	101bps

Noord-Amerika	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	86 272	(961)	-	(2 577)	82 734	(3.0)%
Opbrengsten	14 655	(259)	(46)	(142)	14 207	(1.0)%
Kostprijs verkochte goederen	(6 236)	193	16	164	(5 863)	2.7%
Brutowinst	8 419	(66)	(31)	21	8 345	0.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 358)	(30)	16	(35)	(4 407)	(0.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	7	-	2	29	38	-
Genormaliseerde EBIT	4 069	(95)	(13)	15	3 975	0.4%
Genormaliseerde EBITDA	4 791	(94)	(16)	6	4 687	0.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.7%				33.0%	37bps

Midden-Amerika	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	150 086	(351)	-	755	150 490	0.5%
Opbrengsten	17 072	(53)	(451)	807	17 376	4.7%
Kostprijs verkochte goederen	(6 242)	(24)	162	(46)	(6 151)	(0.7)%
Brutowinst	10 830	(77)	(289)	761	11 225	7.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(3 976)	(0)	108	(36)	(3 904)	(0.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	0	(1)	(13)	21	(36.4)%
Genormaliseerde EBIT	6 889	(77)	(182)	712	7 342	10.4%
Genormaliseerde EBITDA	8 400	(79)	(224)	588	8 685	7.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.2%				50.0%	108bps

Zuid-Amerika	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	160 768	-	-	(5 597)	155 171	(3.5)%
Opbrengsten	12 423	(80)	(999)	610	11 954	4.9%
Kostprijs verkochte goederen	(6 073)	(46)	531	(300)	(5 888)	(4.9)%
Brutowinst	6 350	(126)	(468)	310	6 066	4.9%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(3 779)	(33)	317	(60)	(3 555)	(1.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	452	(51)	(19)	44	426	11.6%
Genormaliseerde EBIT	3 024	(210)	(170)	294	2 937	10.2%
Genormaliseerde EBITDA	4 052	(195)	(251)	294	3 901	7.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.6%				32.6%	78bps

EMEA	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	93 804	147	-	(629)	93 323	(0.7)%
Opbrengsten	9 003	(36)	250	284	9 502	3.2%
Kostprijs verkochte goederen	(4 678)	31	(128)	(56)	(4 832)	(1.2)%
Brutowinst	4 325	(4)	122	228	4 670	5.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 701)	(45)	(80)	(60)	(2 886)	(2.2)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	177	17	7	33	234	17.2%
Genormaliseerde EBIT	1 801	(32)	49	201	2 019	11.4%
Genormaliseerde EBITDA	2 847	(26)	80	198	3 098	7.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.6%				32.6%	117bps

Azië-Pacific	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	84 397	(91)	-	(5 306)	78 999	(6.3)%
Opbrengsten	6 196	(6)	(92)	(404)	5 693	(6.5)%
Kostprijs verkochte goederen	(2 970)	(19)	42	205	(2 741)	6.9%
Brutowinst	3 227	(25)	(50)	(199)	2 952	(6.2)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 059)	(13)	32	96	(1 944)	4.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	116	0	0	(30)	86	(26.2)%
Genormaliseerde EBIT	1 284	(38)	(18)	(134)	1 094	(10.6)%
Genormaliseerde EBITDA	1 933	(35)	(25)	(172)	1 700	(9.0)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.2%				29.9%	(81)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	FY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY25	Interne groei
Volumes	380	(9)	-	13	383	3.4%
Opbrengsten	418	144	3	23	588	6.1%
Kostprijs verkochte goederen	(546)	(98)	(3)	(21)	(667)	(4.1)%
Brutowinst	(128)	46	0	2	(79)	1.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 468)	79	(11)	(38)	(1 438)	(2.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(8)	-	(2)	14	3	-
Genormaliseerde EBIT	(1 604)	125	(14)	(22)	(1 513)	(1.5)%
Genormaliseerde EBITDA	(1 065)	110	(5)	111	(848)	11.6%

Bijlage 3: Geconsolideerde balans (FY)

Miljoen US dollar	31 december 2024	31 december 2025
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	23 503	23 664
Goodwill	110 479	117 908
Immateriële activa	40 034	41 985
Investerings in geassocieerde deelnemingen	4 612	5 002
Beleggingen in effecten	168	161
Uitgestelde belastingvorderingen	2 493	2 708
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	42	150
Te ontvangen belastingen	470	444
Afgeleide financiële instrumenten	261	145
Handels- en overige vorderingen	1 577	1 871
Totaal vaste activa	183 637	194 039
Viottende activa		
Beleggingen in effecten	221	306
Voorraden	5 020	5 107
Te ontvangen belastingen	727	785
Afgeleide financiële instrumenten	554	583
Handels- en overige vorderingen	5 270	6 161
Liquide middelen en kasequivalenten	11 174	11 638
Activa aangehouden voor verkoop	33	190
Totaal viottende activa	22 999	24 769
Totaal activa	206 637	218 808
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Geplaatst kapitaal	1 736	1 736
Uitgiftepremies	17 620	17 620
Reserves	12 304	17 803
Overgedragen resultaat	46 577	50 128
Eigen vermogen toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	78 237	87 287
Minderheidsbelangen	10 463	10 449
Totaal eigen vermogen	88 700	97 736
Schulden op meer dan één jaar		
Rentedragende leningen	70 720	72 128
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	1 296	1 275
Uitgestelde belastingverplichtingen	11 321	11 400
Te betalen belastingen	284	206
Afgeleide financiële instrumenten	68	293
Handels- en overige schulden	797	869
Voorzieningen	385	425
Totaal schulden op meer dan één jaar	84 871	86 596
Schulden op ten hoogste één jaar		
Kortetermijnschulden bij kredietinstellingen	-	14
Rentedragende leningen	1 449	885
Te betalen belastingen	1 805	1 825
Afgeleide financiële instrumenten	5 817	6 104
Handels- en overige schulden	23 804	25 455
Voorzieningen	191	192
Totaal schulden op ten hoogste één jaar	33 066	34 475
Totaal passiva	206 637	218 808

Bijlage 4: Geconsolideerd kasstroomoverzicht (FY)

Voor het boekjaar eindigend op 31 december Miljoen US dollar	2024	2025
OPERATIONELE ACTIVITEITEN		
Winst van de periode	7 416	8 477
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	5 544	5 652
Netto financiële kosten/(opbrengsten)	5 353	4 465
Kosten m.b.t. in eigenvermogensinstrumenten afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betalingen	644	625
Belastingen	3 152	2 850
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(433)	(387)
Andere niet-kaselementen	(269)	(45)
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	21 406	21 637
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	341	(187)
Afname/(toename) van voorraden	(149)	87
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	(215)	(298)
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	(374)	(426)
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	21 009	20 814
Betaalde interesten	(3 649)	(3 348)
Ontvangen interesten	594	462
Ontvangen dividenden	234	195
Betaalde winstbelastingen	(3 134)	(3 240)
Kasstroom uit operationele activiteiten	15 055	14 883
INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Verwerving van materiële vaste activa en immateriële activa	(3 863)	(3 656)
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en immateriële activa	128	104
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek liquide middelen	(46)	18
Ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van overige activa	523	98
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	(3 259)	(3 436)
FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Opnames van leningen	5 465	4 400
Terugbetalingen van leningen	(9 295)	(6 861)
Uitgekeerde dividenden	(2 672)	(4 543)
Aankoop eigen aandelen	(937)	(2 301)
Leasebetalingen	(787)	(733)
Afgeleide financiële instrumenten	(431)	(206)
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	(435)	(323)
Andere financiële kasstromen	(763)	(883)
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	(9 854)	(11 450)
Netto toename/(afname) van liquide middelen	1 942	(3)
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	10 314	11 174
Impact wisselkoersfluctuaties	(1 082)	452
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) op het einde van de periode	11 174	11 623