

Brussel - 30 juli 2026 - 7u00 CET

Gereguleerde informatie¹

AB InBev publiceert de resultaten voor het tweede kwartaal van 2026

Sterke opbrengsten- en winstresultaten: toename van de opbrengsten met 5.6%, groei van het biervolume met 1.1% en stijging van de Onderliggende WPA met 23.4%

“Proost op bier – onze resultaten voor dit kwartaal weerspiegelen de kracht van de biercategorie en de consistente uitvoering van onze strategie. Via investeringen in onze megamerken en megaplatformen, innovaties en een groter aanbod voor meer gelegenheden versterken we de culturele relevantie van onze merken voor de consumenten. Dank aan onze collega’s voor hun inzet en gedisciplineerde uitvoering, waardoor we goed gepositioneerd zijn om ons momentum verder te zetten.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

+5.6%

De opbrengsten stegen met 5.6% in 2Q26, waarbij de opbrengst per hl met 4.2% toenam, en met 5.7% in HY26, waarbij de opbrengst per hl met 4.3% steeg.

De gerapporteerde opbrengsten stegen met 11.0% in 2Q26 tot 16 660 miljoen USD en met 11.5% in HY26 tot 31 927 miljoen USD, positief beïnvloed door wisselkoersen.

Stijging met 6.2% van de gecombineerde opbrengsten van onze megamerken in 2Q26, gedreven door Corona dat met 17% groeide buiten de thuismarkt.

Stijging met 27% van de opbrengsten van alcoholvrije bieren in 2Q26.

Stijging met 44% van de opbrengsten van niet-bieren in 2Q26.

Stijging met 50% van de Bruto Koopwaarwaarde (BKW) uit de verkoop van producten van derden via BEES Marketplace, tot 1.2 miljard USD in 2Q26.

Volumes

+0.9%

De volumes namen met 0.9% toe in 2Q26, waarbij het biervolume met 1.1% steeg en het volume niet-bieren met 1.1% daalde.

De volumes namen met 0.8% toe in HY26, waarbij het biervolume met 1.2% steeg en het volume niet-bieren met 1.5% daalde.

Verhouding tussen nettoschuld en EBITDA

2.86x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de Genormaliseerde EBITDA bedroeg 2.86x op 30 juni 2026 ten opzichte van 3.27x op 30 juni 2025 en 2.87x op 31 december 2025.

Het financieel verslag voor de eerste helft van 2026 is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com.

Genormaliseerde EBITDA

+5.8%

De Genormaliseerde EBITDA steeg met 5.8% tot 5 938 miljoen USD in 2Q26, met een margestijging van 4 basispunten tot 35.6%.

De Genormaliseerde EBITDA steeg met 5.6% tot 11 375 miljoen USD in HY26, met een margedaling van 5 basispunten tot 35.6%.

Onderliggende Winst

2 390 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 2 390 miljoen USD in 2Q26 tegenover 1 950 miljoen USD in 2Q25 en bedroeg 4 314 miljoen USD in HY26 tegenover 3 556 miljoen USD in HY25.

De gerapporteerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 3 751 miljoen USD in 2Q26 tegenover 1 676 miljoen USD in 2Q25, en 6 314 miljoen in HY26 tegenover 3 824 miljoen in HY25, waarbij HY25, 2Q26 en HY26 positief beïnvloed werden door niet-onderliggende opbrengsten en kosten.

Onderliggende WPA

1.21 USD

De Onderliggende WPA steeg met 23.4% tot 1.21 USD in 2Q26 tegenover 0.98 USD in 2Q25, en steeg met 22.1% tot 2.18 USD in HY26 tegenover 1.79 USD in HY25.

Op basis van constante wisselkoersen steeg de Onderliggende WPA met 12.9% in 2Q26 en met 11.0% in HY26.

¹Bijgaande informatie heeft betrekking op gereguleerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereguleerde markt. Zie pagina 17 voor belangrijke disclaimers en notities voor de prestatiebasis.

Commentaar van het management

Consistente en aanhoudende groei met een toename van het biervolume met 1.1% en een stijging van de Onderliggende WPA met 23.4%

Het momentum van ons bedrijf hield aan in 2Q26, met een algemene volumegroei en een stijging van de Onderliggende WPA met 23.4%. Hoewel de consumentenomgeving dynamisch blijft, zorgden een consistente uitvoering van onze strategie en investeringen in onze megamerken en megaplatformen voor sterke opbrengsten- en winstresultaten. We versterkten de merkkracht van onze portefeuille en schatten dat we over ons volledige marktbereik marktaandeel hebben gewonnen, waarbij we in 70% van onze markten marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden.

De opbrengsten stegen met 5.6%, met een totale volumegroei van 0.9% en een stijging van de opbrengst per hl met 4.2%, gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve mix dankzij premiumisering en niet-bieren. De biervolumes stegen met 1.1%, met recordvolumes in het tweede kwartaal in Mexico, Colombia en Ecuador. In Brazilië groeiden de biervolumes opnieuw, en in de VS kenden we een verdere opbrengstengroei en bleven we aan marktaandeel winnen, zowel wat de bieren als wat de niet-bieren betreft.

De EBITDA steeg met 5.8% met min of meer vlakke marges, doordat een degelijk beheer van overheadkosten hogere verkoop- en marketinginvesteringen mogelijk maakte en de ongunstige valutaschommelingen compenseerde. De vrije kasstroom steeg met 2.5 miljard USD tegenover HY25 tot 3.9 miljard USD, gedreven door een gedisciplineerde uitvoering en de verdere optimalisering van onze activiteiten.

Enkele belangrijke hoogtepunten van onze prestaties in dit kwartaal waren: het momentum van onze wereldwijde megamerken, waarbij Corona, Stella Artois en Michelob Ultra een opbrengstenstijging van respectievelijk 17%, 19% en 21% buiten hun thuismarkten kenden; de succesvolle activering van de FIFA World Cup in al onze markten, wat voor een verdere groei van Michelob Ultra in de VS zorgde en waarbij een platform werd gecreëerd voor de uitbreiding van het merk in belangrijke markten in Latijns-Amerika; een opbrengstenstijging met 27% van de alcoholvrije bieren, een opbrengstenstijging met 44% van niet-bieren, en de stijging van de BKW van BEES Marketplace met 50% tot 1.2 miljard USD.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

We zetten in op de drie belangrijkste strategische pijlers om een consistente 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 2Q26 in 70% van onze markten aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden.

2

Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:

De BKW van BEES Marketplace steeg met 50% tegenover 2Q25 tot 1.2 miljard USD uit producten van derden. De globale BKW van BEES steeg met 16% tegenover 2Q25 tot 15.0 miljard USD.

3

Optimalisatie van onze activiteiten:

We bleven onze balans versterken met een verbetering van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA tot 2.86x per 30 juni 2026, tegenover 3.27x per 30 juni 2025.

1 Leiderschap en groei van de categorie

Dankzij investeringen in onze megamerken en megaplatformen is de merkkracht van onze portefeuille verder versterkt, waarbij de investeringen in verkoop en marketing 4.1 miljard USD bedroegen in HY26, een stijging met 9% ten opzichte van HY25. Volgens het Kantar BrandZ-rapport 2026 bevat onze merkenportefeuille 8 van de 10 meest waardevolle biermerken ter wereld, met Corona en Budweiser respectievelijk op #1 en #2. Onze megaplatformen versterkten de culturele relevantie van onze merken tijdens enkele van de belangrijkste momenten om te vieren ter wereld, zoals de Olympische Winterspelen, Roland Garros, Wimbledon en de FIFA World Cup. Bij deze gelegenheden behaalde onze portefeuille het grootste aandeel wat digitaal engagement betreft, met 850 miljoen interacties met consumenten via sociale media. Onze marketingcapaciteiten kregen erkenning: we werden door Cannes Lions uitgeroepen tot Creative Marketer of the Year 2026. Hiermee zijn we het enige bedrijf in de geschiedenis dat deze erkenning drie maal heeft gekregen.

We bleven gebruik maken van onze hefboomen om de groei van de categorie te stimuleren en schatten dat het aantal consumenten met de wettelijke leeftijd voor alcoholconsumptie dat ons portfolio aankoopt in HY26 is gestegen, met een toename in niet-bieren en Evenwichtige Keuzes.

- **Core-superioriteit:** De opbrengsten van onze mainstreamportefeuille zijn met 2.7% gestegen in 2Q26, vooral dankzij een dubbelcijferige groei in Colombia en een hoge eencijferige groei in Peru en Ecuador.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-biermerken kende een opbrengstengroei van 6.9% in 2Q26 gedreven door Corona, Stella Artois en Michelob Ultra, die voor een opbrengstengroei van respectievelijk 17%, 19% en 21% zorgden buiten hun thuismarkten. Corona voerde wereldwijd de premiumisering van onze portefeuille aan, met een dubbelcijferige volumegroei in 37 markten. Michelob Ultra breidde zich in 2Q26 uit in Latijns-Amerika, waarbij 40% van de volumegroei in markten buiten de VS werd gerealiseerd.
- **Evenwichtige Keuzes:** Onze portefeuille koolhydraatarme, caloriearme, suikervrije, glutenvrije en alcoholvrije biermerken zorgde in 2Q26 voor een opbrengstengroei van 13%. Onze resultaten werden gedreven door onze portefeuille alcoholvrije bieren, met een opbrengstengroei van 27% 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:** De groei van onze portefeuille versnelde, met een stijging van de opbrengsten met 44% in 2Q26. De resultaten werden gedreven door de wereldwijde uitbreiding van Flying Fish en door Cutwater in de VS, dat een driecijferige stijging van de opbrengsten kende en de tweede grootste bijdrager was voor onze algemene opbrengstengroei in 2Q26.

2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 30 juni 2026 was BEES beschikbaar in 30 markten, waarbij 72% van de opbrengsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 2Q26 bracht BEES 15.0 miljard USD aan BKW op, een toename met 16% ten opzichte van 2Q25.
- **Monetariseren van onze route-to-market; meer dan 1 miljard USD BKW in het kwartaal:** De BKW van BEES Marketplace steeg met 50% tegenover 2Q25 tot ongeveer 1.2 miljard USD uit producten van derden.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft bedienden 13 miljoen actieve consumenten en genereerden 165 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 12% in vergelijking met 2Q25. Onze DTC-markt bracht 50 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 63% ten opzichte van 2Q25.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** Dankzij de verdere optimalisering van onze activiteiten en de operationele hefboomwerking via de winst- en verliesrekening steeg de EBIT met 8.0% en nam de vrije kasstroom toe met 2.5 miljard USD ten opzichte van HY25. We versterkten onze balans met een verbetering van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA tot 2.86x, tegenover 3.27x per 30 juni 2025. Op 24 juli 2026 was 1.9 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 HY26 ten opzichte van 2.4 hl per hl in HY25. Onze gemiddelde wereldwijde energie-efficiëntie verbeterde tot 81.6 MJ/hl in HY26 tegenover 84.8 MJ/hl in HY25. Onze absolute Scope 1 en 2 uitstoot bedroeg 1.55 miljoen ton CO₂e in HY26, een daling met 0.8% tegenover HY25.

Blijvend momentum en betrouwbare aanhoudende groei

In HY26 kende ons bedrijf een opbrengstengroei van 5.7%, een stijging van de EBITDA met 5.6% en een toename van de Onderliggende WPA met 22.1%, voornamelijk dankzij de groei van de biervolumes, een degelijk opbrengsten- en kostenbeheer en een positieve mix. We versterkten de merkkracht van onze portefeuille door te investeren in onze megamerken en megaplatformen, door onze innovaties op te schalen en door meer keuzes te bieden voor meer gelegenheden. De prestaties van onze megamerken, Evenwichtige Keuzes, niet-bieren en BEES Marketplace weerspiegelen de kracht van onze portefeuille en de consistente uitvoering van onze strategie.

Het aanhoudende momentum van ons bedrijf, de gedisciplineerde uitvoering door onze teams en de kracht van de biercategorie versterken ons vertrouwen in ons vermogen om onze vooruitzichten voor FY26 waar te maken en te bouwen aan een toekomst met meer momenten om te vieren.

Vooruitzichten voor 2026

- (i) **Algemeen resultaat:** We verwachten een stijging van onze EBITDA in lijn met onze vooruitzichten op middellange termijn, namelijk tussen 4 en 8%. De vooruitzichten voor FY26 weerspiegelen onze huidige beoordeling van de inflatie en andere macro-economische omstandigheden.
- (ii) **Netto financiële kosten:** We verwachten dat de netto-interestkosten voor pensioenen en de 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

	2Q25	2Q26	Interne groei
Volumes	143 347	144 003	0.9%
Bieren	125 620	126 945	1.1%
Niet-bieren	17 727	17 058	(1.1)%
Opbrengsten	15 004	16 660	5.6%
Brutowinst	8 446	9 579	7.5%
Brutomarge	56.3%	57.5%	99bps
Genormaliseerde EBITDA	5 301	5 938	5.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%	35.6%	4bps
Genormaliseerde EBIT	4 013	4 604	8.0%
Genormaliseerde EBIT-marge	26.7%	27.6%	58bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 676	3 751	
Onderliggende Winst	1 950	2 390	
Basis-WPA	0.84	1.90	
Onderliggende WPA	0.98	1.21	

	HY25	HY26	Interne groei
Volumes	279 615	280 412	0.8%
Bieren	243 005	245 426	1.2%
Niet-bieren	36 611	34 987	(1.5)%
Opbrengsten	28 632	31 927	5.7%
Brutowinst	16 029	18 225	7.4%
Brutomarge	56.0%	57.1%	88bps
Genormaliseerde EBITDA	10 156	11 375	5.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.5%	35.6%	(5)bps
Genormaliseerde EBIT	7 601	8 677	7.6%
Genormaliseerde EBIT-marge	26.5%	27.2%	46bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 824	6 314	
Onderliggende Winst	3 556	4 314	
Basis-WPA	1.92	3.20	
Onderliggende WPA	1.79	2.18	

Tabel 2. Volumes
in duizend hl

	2Q25	Scope	Interne groei	2Q26	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	22 376	218	(164)	22 430	(0.7)%	(0.8)%
Midden-Amerika	38 822	(634)	1 806	39 994	4.7%	4.8%
Zuid-Amerika	34 199	-	466	34 665	1.4%	3.9%
EMEA	24 172	(135)	201	24 239	0.8%	0.9%
Azië-Pacific	23 716	(21)	(1 109)	22 586	(4.7)%	(4.7)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	62	14	12	89	16.3%	16.3%
AB InBev Wereldwijd	143 347	(557)	1 213	144 003	0.9%	1.1%

	HY25	Scope	Interne groei	HY26	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	42 218	121	(779)	41 561	(1.8)%	(1.9)%
Midden-Amerika	73 903	(1 362)	3 439	75 979	4.7%	5.2%
Zuid-Amerika	75 089	-	341	75 430	0.5%	2.2%
EMEA	44 924	(230)	476	45 169	1.1%	1.2%
Azië-Pacific	43 365	(39)	(1 192)	42 134	(2.8)%	(2.7)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	116	22	1	139	0.8%	0.8%
AB InBev Wereldwijd	279 615	(1 489)	2 286	280 412	0.8%	1.2%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Het momentum van de portefeuille zorgde voor een stijging van het marktaandeel van bieren en niet-bieren en een verdere opbrengstengroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** De opbrengsten stegen met 2.7% en de opbrengst per hl steeg met 3.3%, gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve merkenmix. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 1.9%, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 0.6%. De EBITDA nam met 0.1% toe doordat de opbrengstengroei en productiviteitsinitiatieven werden aangewend voor hogere marketinguitgaven om het momentum te versterken.
 - **HY26:** De opbrengsten stegen met 1.9%, waarbij de opbrengst per hl met 3.8% toenam. De VAK daalde met 0.9% en de VAG nam met 1.8% af. De VAK en de VAG hebben de neiging om op jaarbasis naar elkaar toe te evolueren. De EBITDA nam met 0.2% toe.
- **Commerciële hoogtepunten:** We waren voor 2Q26 en voor HY26 de nummer 1 stijger qua marktaandeel in totale alcohol, gedreven door marktaandeelwinst voor zowel bieren als sterke dranken, volgens Circana. De prestaties van onze bieren in 2Q26 werden gedreven door Michelob Ultra, Busch Light en Busch Light Apple, de drie merken die qua volume het meest aan marktaandeel hebben gewonnen in de sector. Onze portefeuille niet-bieren bleef onze totale bereikbare markt uitbreiden en kende een opbrengstengroei ongeveer in het midden van de vork tussen 70% en 80%. Cutwater noteerde een driecijferige opbrengstengroei en was de nummer 1 in de lijst van merken die in de gehele sector van de sterke dranken het meest aan marktaandeel hebben gewonnen. We zijn de leider in het segment van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille aan marktaandeel won en een opbrengstengroei ongeveer in het midden van de vork tussen 30% en 40% kende, gedreven door Michelob Ultra Zero, dat de nummer 1 was in de lijst van merken die in de sector van de alcoholvrije bieren het meest aan marktaandeel hebben gewonnen.

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

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een mid-eencijferige groei, gedreven door een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve mix. De volumes noteerden een lichte stijging, wat beter was dan de sector. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
 - **HY26:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengsten per hl en een lage eencijferige stijging van de volumes, wat beter was dan de sector. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei met min of meer vlakke marges doordat de opbrengstengroei en de productiviteitsinitiatieven de ongunstige valutaschommelingen compenseerden en verhoogde marketinginvesteringen mogelijk maakten.
- **Commerciële hoogtepunten:** We versterken de structuur van onze portefeuille en breiden onze totale bereikbare markt uit door de consumenten meer keuzes te bieden voor meer gelegenheden. Onze resultaten in 2Q26 waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een hoge eencijferige opbrengstengroei kende gedreven door Modelo en Pacifico, terwijl onze portefeuille mainstreambieren een mid-eencijferige groei kende. We versterkten onze leiderspositie in de sector van de alcoholvrije bieren, waarbij onze portefeuille een sterke volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 30% en 40% kende, gedreven door Modelo Cero en de lancering van Michelob Ultra Zero. Onze portefeuille niet-bieren kende een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% onder impuls van de merkenfamilie Vicky's en Flying Fish.

Colombia: Recordvolumes zorgden voor dubbelcijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** De opbrengsten kenden een groei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20%, met een hoge eencijferige groei van de opbrengst per hl, gedreven door degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes noteerden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel is naar schatting gestegen. De EBITDA kende een groei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% doordat de opbrengstengroei en de productiviteitsinitiatieven de ongunstige valutaschommelingen compenseerden en verhoogde marketinginvesteringen mogelijk maakten.
 - **HY26:** De opbrengsten kenden een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% en de opbrengst per hl noteerde een mid-eencijferige groei. De volumes kenden een hoge eencijferige groei. De EBITDA kende een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%.
- **Commerciële hoogtepunten:** Een toegenomen merkkracht versterkte het momentum van onze portefeuille als geheel, waarbij we in 2Q26 een volume- en opbrengstengroei kenden in alle prijssegmenten en we in het tweede kwartaal recordvolumes behaalden. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een volumegroei kenden ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%, gedreven door Corona. Onze portefeuille mainstreambieren bleef groeien, met een hoge eencijferige volumegroei.

Brazilië: Groei van de biervolumes en dubbelcijferige winstgroei dankzij marktaandeelwinst en een sterkere sector

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** De opbrengsten stegen met 7.8% en de opbrengst per hl nam met 5.3% toe dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De biervolumes stegen met 5.0%, wat naar schatting beter is dan een sterkere sector. De volumes niet-bieren namen met 4.4% af, met als gevolg een totale volumestijging van 2.3%. De EBITDA steeg met 16.1% en de marge kende een groei van 230 basispunten doordat de hogere investeringen in verkoop en marketing meer dan gecompenseerd werden door een gedisciplineerd opbrengsten- en kostenbeheer.
 - **HY26:** De opbrengsten namen met 8.1% toe, met een stijging van de opbrengst per hl met 7.1%. De biervolumes stegen met 2.9% en de volumes niet-bieren namen met 4.1% af, met als gevolg een totale volumegroei van 0.9%. De EBITDA nam met 13.1% toe, en de marge groeide met 149 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** De innovaties van en investeringen in onze megamerken en megaplatformen versterkten de merkkracht van onze portefeuille en zorgden voor een verdere marktaandeelwinst. Onze prestaties waren in 2Q26 hoofdzakelijk te danken aan onze premium- en superpremiumbiermerken, die voor een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% zorgden en onze leiderspositie in het premiumsegment versterkten. De prestaties van onze portefeuille mainstreambieren verbeterden gestaag met min of meer stabiele volumes, en we hebben naar schatting aan marktaandeel gewonnen in het segment. We zijn de leiders in het segment van de Evenwichtige Keuzes, met een stijging van de volumes van onze portefeuille alcoholvrije bieren aan de onderkant van de vork tussen 30% en 40% en met een driecijferige groei van Stella Artois Pure Gold en Michelob Ultra. Bij de niet-bieren kende onze portefeuille een sterke dubbelcijferige volumegroei, gedreven door Beats en Flying Fish.

Europa: Lage eencijferige opbrengstengroei gedreven door volumegroei en premiumisering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** De volumes kenden een lage eencijferige stijging, waarbij we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden in de 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 lage eencijferige daling, waarbij de opbrengstengroei vooral teniet werd gedaan door de hogere investeringen in verkoop en marketing.

- **HY26:** De volumes kenden een lage eencijferige stijging, waarbij we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen in 5 van onze 6 belangrijkste markten. We noteerden een lage eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl, dankzij premiumisering. De EBITDA noteerde een lage eencijferige daling.
- **Commerciële hoogtepunten:** Marktaandeelwinst, innovaties en premiumisering zorgden voor een lage eencijferige volumegroei in 2Q26 en HY26. Onze prestaties in 2Q26 waren vooral te danken aan onze megamerken, gedreven door Corona, dat een volumegroei in het midden van de vork tussen 10% en 20% kende. Via onze megaplatformen en innovaties smeden we sterke banden tussen de consument en onze merken. We hebben Stella Artois met succes geactiveerd op Roland Garros, Stella Artois Strawberries & Cream gelanceerd vóór de start van Wimbledon en de beschikbaarheid van Modelo Especial uitgebreid in het VK. Onze portefeuille alcoholvrije bieren kende een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, gedreven door Corona Cero.

Zuid-Afrika: Gedisciplineerd opbrengstenbeheer en margeverbetering zorgden voor een mid-eencijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** We noteerden een mid-eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat slechter is dan de sector. De volumes van de niet-bieren stegen en deden het naar schatting beter dan de sector. De EBITDA noteerde een mid-eencijferige groei met margeverbetering.
 - **HY26:** De opbrengsten en de opbrengst per hl noteerden een mid-eencijferige stijging. De volumes kenden een lage eencijferige groei. De EBITDA noteerde een lage eencijferige stijging, waarbij de opbrengstengroei gedeeltelijk teniet werd gedaan door de hogere investeringen in marketing.
- **Commerciële hoogtepunten:** Investerings in onze megamerken en innovaties versterkten in 2Q26 de merkkracht van onze portefeuille. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiumbiermerken, waarvan de volumegroei zich aan de bovenkant van de vork tussen 20% en 30% bevond en die naar schatting aan marktaandeel hebben gewonnen in het segment. Onze portefeuille niet-bieren won aan marktaandeel en kende een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30%.

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

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q26:** De volumes daalden met 9.7%, wat naar schatting slechter is dan een zwakke sector, die de impact ondervond van slechte weersomstandigheden en de blijvende zwakte van het horecasegment. De opbrengst per hl steeg met 1.0% dankzij een positieve merkenmix, wat resulteerde in een opbrengstendaling van 8.8%. De EBITDA daalde met 16.1% onder invloed van de opbrengstenresultaten.
 - **HY26:** De volumes daalden met 6.0%. De opbrengst per hl daalde met 0.5%, wat resulteerde in een daling van de opbrengsten met 6.5%. De EBITDA nam met 13.9% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De volumes in de biersector kenden volgens onze schattingen een mid-eencijferige daling in 2Q26 als gevolg van het slechte weer en het zwakke horecasegment. De trend van ons marktaandeel is volgens onze schattingen gestaag verbeterd dankzij de terugkeer naar groei van onze superpremium- en Core Plus-merken in het tweede kwartaal. Investerings in onze megamerken en innovaties versterkten de merkkracht van onze portefeuille tijdens het kwartaal. We blijven inzetten op een betere uitvoering en op de uitbreiding van onze aanwezigheid in het thuisverbruiksegment om het momentum te herstellen en ons bedrijf beter te positioneren met het oog op de huidige verschuivingen van de verkoopkanalen in de sector.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** We noteerden in 2Q26 een lage eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij een degelijk opbrengstenbeheer en een positieve merkenmix. Onze portefeuille was naar schatting de nummer 1 in de lijst van merken die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen, en dit voor zowel bieren als niet-bieren, hoewel de volumes een lage eencijferige daling kenden in een zwakke sector. De prestaties van onze bieren waren vooral te danken aan Michelob Ultra en Busch, de twee merken die qua volume het meest aan marktaandeel hebben gewonnen in de sector. De groei van de niet-bieren werd gedreven door Cutwater en Mike's Hard Lemonade, twee van de top vier merken in de categorie die het meest aan marktaandeel hebben gewonnen.
- **Peru:** De volumes kenden een hoge eencijferige groei in 2Q26 en het aandeel van onze portefeuille op de totale markt van de alcoholhoudende dranken is naar schatting gestegen. De prestaties waren vooral te danken aan onze mainstream biermerken, die een mid-eencijferige volumegroei kenden, en aan onze portefeuille niet-bieren, die een driecijferige volumegroei noteerde. De opbrengsten kenden een hoge eencijferige stijging en de opbrengst per hl een lage eencijferige groei.
- **Ecuador:** De volumes kenden in 2Q26 een groei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% en bereikten een recordhoogte in het tweede kwartaal, gedreven door een geschatte marktaandeelwinst en een sterke sector in een verbeterde consumentenomgeving. De prestaties waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een sterke dubbelcijferige volumegroei kende. De opbrengsten kenden een stijging aan de bovenkant van de vork tussen 20% en 30% en de opbrengst per hl noteerde een lage eencijferige groei.
- **Argentinië:** De biervolumes kenden in 2Q26 een lage eencijferige groei, waardoor we het volgens onze schattingen beter deden dan de aantrekkende sector. De totale volumes kenden een lage eencijferige daling als gevolg van een zwakke sector van de niet-bieren. De opbrengsten noteerden een groei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% dankzij een degelijk opbrengstenbeheer.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In 2Q26 kenden de totale volumes en de opbrengsten in Nigeria een lage eencijferige daling als gevolg van een zwakke consumentenomgeving.

In onze andere markten in Afrika realiseerden we een hoge eencijferige opbrengstengroei en een mid-eencijferige stijging van de volumes.
- **Zuid-Korea:** De volumes kenden in 2Q26 een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% als gevolg van gemakkelijker vergelijkbare cijfers door de fasering van de leveringen vóór onze prijsverhoging van april 2025. De opbrengsten noteerden een hoge eencijferige groei, met een lage eencijferige daling van de opbrengst per hl als gevolg van een negatieve verpakkingsmix. We schatten dat ons marktaandeel verder is gestegen in zowel het horeca- als het thuisverbruiksegment.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening

in miljoen USD

	2Q25	2Q26	Interne groei
Opbrengsten	15 004	16 660	5.6%
Kostprijs verkochte goederen	(6 558)	(7 082)	(3.2)%
Brutowinst	8 446	9 579	7.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 624)	(5 175)	(6.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	191	200	(7.9)%
Genormaliseerde EBIT	4 013	4 604	8.0%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	(45)	(42)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 062)	(1 057)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(234)	1 402	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	84	96	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	9	-	
Belastingen	(741)	(918)	
Winst	2 024	4 084	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	347	333	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 676	3 751	
Genormaliseerde EBITDA	5 301	5 938	5.8%
Onderliggende Winst	1 950	2 390	

	HY25	HY26	Interne groei
Opbrengsten	28 632	31 927	5.7%
Kostprijs verkochte goederen	(12 602)	(13 702)	(3.6)%
Brutowinst	16 029	18 225	7.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(8 812)	(9 917)	(6.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	383	369	(9.7)%
Genormaliseerde EBIT	7 601	8 677	7.6%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	(94)	14	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(2 046)	(2 107)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	368	2 033	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	135	148	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	9	-	
Belastingen	(1 404)	(1 704)	
Winst	4 568	7 061	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	744	747	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	3 824	6 314	
Genormaliseerde EBITDA	10 156	11 375	5.6%
Onderliggende Winst	3 556	4 314	

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>	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Herstructurering	(35)	(11)	(47)	(33)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	(10)	(17)	(47)	61
Kosten gerelateerd aan overnames (bedrijfscombinaties)	-	(14)	-	(14)
Niet-onderliggende impact op EBIT	(45)	(42)	(94)	14
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	9	-	9	-

De Genormaliseerde EBIT is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 42 miljoen USD in 2Q26 en niet-onderliggende opbrengsten ten bedrage van 14 miljoen USD in HY26.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten)

<i>in miljoen USD</i>	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Netto-interestkosten	(663)	(583)	(1 284)	(1 196)
Periode toerekeningkosten en interestkosten voor pensioenen	(184)	(196)	(351)	(413)
Overige financiële resultaten	(214)	(278)	(410)	(498)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 062)	(1 057)	(2 046)	(2 107)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

<i>in miljoen USD</i>	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Aanpassing aan marktwaarde	(263)	1 402	339	2 033
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	29	-	29	-
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(234)	1 402	368	2 033

De niet-onderliggende netto financiële opbrengsten omvatten marktwaardewinsten 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

	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	56.92	59.72	48.25	54.90
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	58.24	72.66	58.24	72.66
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	90.5	100.5	90.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen

<i>in miljoen USD</i>	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Belastingen	741	918	1 404	1 704
Effectieve aanslagvoet	27.7%	18.7%	24.1%	19.8%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	25.3%	26.1%	25.6%	25.7%

De effectieve aanslagvoeten voor HY26 en HY25 werden positief beïnvloed door de niet-belastbare winst uit afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van de op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de afdekking van de aandelen uitgegeven in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB. De stijging van de genormaliseerde EAV in HY26 in vergelijking met HY25 was voornamelijk te wijten aan de negatieve landenmix.

Onderliggende WPA

Tabel 9. Onderliggende WPA

<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Genormaliseerde EBITDA	2.67	3.01	5.11	5.76
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.65)	(0.68)	(1.28)	(1.37)
Genormaliseerde EBIT	2.02	2.33	3.82	4.39
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.53)	(0.54)	(1.03)	(1.07)
Belastingen	(0.38)	(0.47)	(0.71)	(0.85)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.13)	(0.12)	(0.31)	(0.31)
Hyperinflatie-effecten	0.01	0.00	0.02	0.02
Onderliggende WPA	0.98	1.21	1.79	2.18
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	1 989	1 976	1 989	1 976

Reconciliatie van IFRS en niet-IFRS financiële maatstaven

Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten en Onderliggende Winst

Tabel 10. Onderliggende Winst				
<i>in miljoen USD</i>				
	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 676	3 751	3 824	6 314
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	261	(1 367)	(305)	(2 034)
Hyperinflatie-effecten	14	7	37	35
Onderliggende Winst	1 950	2 390	3 556	4 314

Basis- en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis- en Onderliggende WPA				
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>				
	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Basis-WPA	0.84	1.90	1.92	3.20
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	0.13	(0.69)	(0.15)	(1.03)
Hyperinflatie-effecten	0.01	0.00	0.02	0.02
Onderliggende WPA	0.98	1.21	1.79	2.18
Impact van wisselkoersverschillen	-	(0.10)	-	(0.20)
Onderliggende WPA bij constante wisselkoersen	0.98	1.11	1.79	1.98
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	1 989	1 976	1 989	1 976

Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten en Genormaliseerde EBITDA

Tabel 12. Reconciliatie van Genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten				
<i>in miljoen USD</i>				
	2Q25	2Q26	HY25	HY26
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 676	3 751	3 824	6 314
Minderheidsbelangen	347	333	744	747
Winst	2 024	4 084	4 568	7 061
Belastingen	741	918	1 404	1 704
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(84)	(96)	(135)	(148)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(9)	-	(9)	-
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 062	1 057	2 046	2 107
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	234	(1 402)	(368)	(2 033)
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	45	42	94	(14)
Genormaliseerde EBIT	4 013	4 604	7 601	8 677
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 288	1 335	2 555	2 698
Genormaliseerde EBITDA	5 301	5 938	10 156	11 375

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)

	HY25	HY26
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	4 568	7 061
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	5 736	4 459
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	10 304	11 520
Verandering in bedrijfskapitaal	(3 655)	(2 355)
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	(278)	(158)
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	(3 801)	(3 866)
Ontvangen dividenden	135	101
Kasstroom uit operationele activiteiten	2 704	5 241
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	(1 350)	(1 360)
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven/afgestane liquide middelen	(4)	(757)
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	47	310
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	(1 306)	(1 807)
Financieringsactiviteiten		
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	68	246
Uitgekeerde dividenden	(3 147)	(2 596)
Aankoop eigen aandelen	(1 901)	(1 301)
Leasebetalingen	(354)	(364)
Afgeleide financiële instrumenten	114	(319)
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	(314)	(3 389)
Andere financiële kasstromen	(303)	219
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	(5 837)	(7 505)
Netto toename/(afname) van liquide middelen	(4 438)	(4 071)

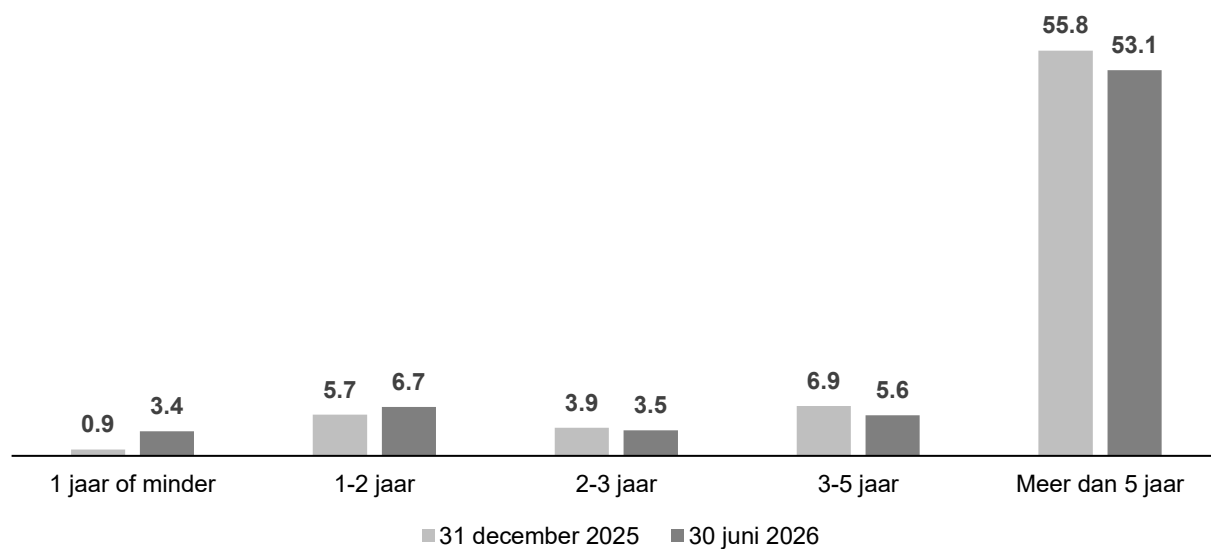
Onze **vrije kasstroom** (gedefinieerd als de kasstroom uit bedrijfsactiviteiten verminderd met netto-investeringsuitgaven) steeg met 2 526 miljoen USD tot 3 881 miljoen USD in HY26. Onze **liquide middelen** daalden met (4 071) miljoen USD in HY26, vergeleken met een daling van (4 438) miljoen USD in HY25, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 5 241 miljoen USD in HY26 vergeleken met 2 704 miljoen USD in HY25. De stijging was vooral het gevolg van de toegenomen winst in de periode en wijzigingen in bedrijfskapitaal voor HY26 in vergelijking met HY25. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2026 en 2025 weerspiegelen hogere bedrijfskapitaalniveaus op het einde van juni dan op het einde van het jaar door seizoensgebondenheid.
- **Onze uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 1 807 miljoen USD in HY26 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 1 306 miljoen USD in HY25. De stijging van de uitgaande kasstroom was vooral het gevolg van de verwerving van een controlerend aandeel van 85% in BeatBox, een Amerikaans bedrijf voor kant-en-klare alcoholische dranken. Ongeveer 25% van de totale kapitaalinvesteringen in HY26 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 60% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 15% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **Onze uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 7 505 miljoen USD in HY26 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 5 837 miljoen USD in HY25. De stijging van de uitgaande kasstroom tegenover HY25 was vooral het gevolg van de voltooiing van de terugkoop van het minderheidsbelang van 49.9% in onze in de VS gevestigde blikjesfabrieken voor een bedrag van 2.9 miljard USD.

Op 30 juni 2026 bedroeg onze nettoschuld 64.2 miljard USD, een stijging in vergelijking met 60.9 miljard USD op 31 december 2025. Op 30 juni 2026 was de verhouding tussen onze nettoschuld en de Genormaliseerde EBITDA 2,86x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de Genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We blijven onze schuldenlast proactief beheren. 98% van onze obligaties is vastrentend, 52% is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar en de vervaldagen zijn goed verspreid over de komende jaren.

Op 30 juni 2026 hadden we een totale liquiditeit van 18.1 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 8.0 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min geldkredieten.

Tabel 14. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2026 (miljard USD)


Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Sinds 1Q24 wordt de definitie van interne opbrengstengroei zo aangepast dat de prijsstijgingen in Argentinië beperkt worden tot maximaal 2% per maand (26.8% jaar-op-jaar). Alle elementen die verband houden met de resultatenrekening worden overeenkomstig aangepast in de berekeningen van de interne groei via wijzigingen van de scope. Wijzigingen van de scope vertegenwoordigen ook de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. Biervolumes en opbrengsten hebben hoofdzakelijk betrekking op bieren, alcoholvrije bieren, andere alcoholische dranken op basis van mout en dranken op basis van sterke drank. De volumes en opbrengsten van niet-bieren hebben hoofdzakelijk betrekking op koolzuurhoudende frisdranken en energiedranken. Daarnaast bevatten de categorieën bieren en niet-bieren niet enkel 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. Per 1 januari 2026 wordt Cervecería Bucanero S.A., een Cubaanse onderneming waarin we via onze dochtervennootschap Ambev een aandeel van 50% bezitten, als een geassocieerde deelneming verwerkt volgens de equity-methode. De impact van deze wijziging in de presentatie wordt weergegeven als een scope. Sinds 3Q18 rapporteren we de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de voorlopige resultaten herformuleren op basis van de gewijzigde algemene koopkracht van de lokale munteenheid, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. In 2Q26 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 7 miljoen USD. De impact op de basis-WPA was minder dan 0.01 USD in 2Q26. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De WPA voor 2Q26 en HY26 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1976 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 1 989 miljoen aandelen voor 2Q25 en HY25.

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 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 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 eerste half jaar van 2026 (HY26) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 2026; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Reviseurs 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, 12 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2026 (2Q26) 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 zes maanden eindigend op 30 juni 2026. De tussentijdse duurzaamheidsinformatie zoals opgenomen op pagina 4 is ontleend aan niet-geauditeerde interne databronnen. Deze informatie werd berekend volgens dezelfde methodologie als de geconsolideerde duurzaamheidsverklaringen van de groep voor het boekjaar afgesloten op 31 december 2025, waarvoor onze commissaris, PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Reviseurs d'Entreprises SRL, overeenkomstig de CSRD een beperkte assuranceverklaring heeft verstrekt. 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 30 juli 2026:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[AB InBev 2Q26 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 (2Q)

AB InBev Wereldwijd	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	143 347	(557)	-	1 213	144 003	0.9%
Opbrengsten	15 004	(6)	822	840	16 660	5.6%
Kostprijs verkochte goederen	(6 558)	13	(326)	(211)	(7 082)	(3.2)%
Brutowinst	8 446	6	496	630	9 579	7.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 624)	(41)	(209)	(300)	(5 175)	(6.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	191	7	17	(15)	200	(7.9)%
Genormaliseerde EBIT	4 013	(28)	304	315	4 604	8.0%
Genormaliseerde EBITDA	5 301	(34)	370	301	5 938	5.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.3%				35.6%	4bps

Noord-Amerika	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	22 376	218	-	(164)	22 430	(0.7)%
Opbrengsten	3 844	90	7	99	4 039	2.6%
Kostprijs verkochte goederen	(1 537)	(36)	(2)	(2)	(1 577)	(0.1)%
Brutowinst	2 307	53	5	97	2 463	4.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 122)	(30)	(2)	(77)	(1 232)	(6.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	10	0	(0)	6	16	61.7%
Genormaliseerde EBIT	1 195	23	3	26	1 247	2.2%
Genormaliseerde EBITDA	1 372	27	3	6	1 408	0.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.7%				34.9%	(74)bps

Midden-Amerika	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	38 822	(634)	-	1 806	39 994	4.7%
Opbrengsten	4 340	(77)	408	419	5 091	9.8%
Kostprijs verkochte goederen	(1 516)	42	(132)	(91)	(1 697)	(6.2)%
Brutowinst	2 824	(35)	276	328	3 394	11.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(987)	13	(91)	(95)	(1 160)	(9.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	1	(1)	(16)	(14)	-
Genormaliseerde EBIT	1 839	(21)	185	217	2 220	11.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 149	(20)	211	220	2 560	10.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.5%				50.3%	23bps

Zuid-Amerika	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	34 199	-	-	466	34 665	1.4%
Opbrengsten	2 529	6	236	191	2 961	7.6%
Kostprijs verkochte goederen	(1 314)	(14)	(106)	(29)	(1 463)	(2.2)%
Brutowinst	1 215	(8)	130	162	1 499	13.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(863)	(4)	(67)	(78)	(1 012)	(9.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	104	9	15	19	146	18.7%
Genormaliseerde EBIT	456	(4)	77	103	633	23.0%
Genormaliseerde EBITDA	692	1	94	99	886	14.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	27.4%				29.9%	171bps

EMEA	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	24 172	(135)	-	201	24 239	0.8%
Opbrengsten	2 489	(37)	145	81	2 677	3.3%
Kostprijs verkochte goederen	(1 252)	21	(73)	(17)	(1 321)	(1.3)%
Brutowinst	1 237	(17)	72	65	1 357	5.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(764)	(6)	(37)	(35)	(841)	(4.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	56	(3)	1	(15)	39	(28.9)%
Genormaliseerde EBIT	529	(25)	35	14	554	2.9%
Genormaliseerde EBITDA	800	(21)	51	13	843	1.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.1%				31.5%	(49)bps

Azië-Pacific	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	23 716	(21)	-	(1 109)	22 586	(4.7)%
Opbrengsten	1 658	11	26	(47)	1 648	(2.8)%
Kostprijs verkochte goederen	(771)	1	(9)	30	(750)	3.9%
Brutowinst	886	12	17	(17)	898	(1.9)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(520)	(13)	(7)	(21)	(561)	(4.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	17	(0)	1	(8)	9	(47.5)%
Genormaliseerde EBIT	383	(1)	11	(46)	347	(11.9)%
Genormaliseerde EBITDA	533	3	15	(58)	493	(10.9)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.2%				29.9%	(269)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q26	Interne groei
Volumes	62	14	-	12	89	16.3%
Opbrengsten	144	2	1	97	244	66.1%
Kostprijs verkochte goederen	(168)	(1)	(4)	(102)	(275)	(60.7)%
Brutowinst	(23)	1	(3)	(6)	(32)	(26.3)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(368)	(1)	(6)	6	(369)	1.6%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	0	2	(0)	3	(3.7)%
Genormaliseerde EBIT	(389)	(0)	(7)	(0)	(397)	(0.1)%
Genormaliseerde EBITDA	(245)	(23)	(5)	21	(252)	7.9%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (HY)

AB InBev Wereldwijd	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	279 615	(1 489)	-	2 286	280 412	0.8%
Opbrengsten	28 632	(106)	1 783	1 618	31 927	5.7%
Kostprijs verkochte goederen	(12 602)	72	(726)	(446)	(13 702)	(3.6)%
Brutowinst	16 029	(34)	1 058	1 173	18 225	7.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(8 812)	(48)	(486)	(572)	(9 917)	(6.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	383	(10)	32	(35)	369	(9.7)%
Genormaliseerde EBIT	7 601	(92)	603	566	8 677	7.6%
Genormaliseerde EBITDA	10 156	(103)	766	557	11 375	5.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.5%				35.6%	(5)bps

Noord-Amerika	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	42 218	121	-	(779)	41 561	(1.8)%
Opbrengsten	7 208	59	27	131	7 424	1.8%
Kostprijs verkochte goederen	(2 947)	(7)	(9)	30	(2 932)	1.0%
Brutowinst	4 261	53	18	161	4 492	3.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 174)	(35)	(10)	(108)	(2 328)	(5.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	23	(0)	(1)	(4)	18	(18.5)%
Genormaliseerde EBIT	2 110	18	7	48	2 183	2.3%
Genormaliseerde EBITDA	2 459	25	8	14	2 505	0.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.1%				33.7%	(43)bps

Midden-Amerika	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	73 903	(1 362)	-	3 439	75 979	4.7%
Opbrengsten	8 124	(155)	858	768	9 595	9.6%
Kostprijs verkochte goederen	(2 866)	83	(283)	(193)	(3 259)	(6.9)%
Brutowinst	5 258	(72)	575	575	6 337	11.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 898)	26	(201)	(167)	(2 241)	(8.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	14	0	(0)	(22)	(7)	-
Genormaliseerde EBIT	3 374	(46)	374	387	4 088	11.6%
Genormaliseerde EBITDA	4 007	(44)	435	369	4 767	9.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.3%				49.7%	(15)bps

Zuid-Amerika	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	75 089	-	-	341	75 430	0.5%
Opbrengsten	5 507	8	428	458	6 402	8.3%
Kostprijs verkochte goederen	(2 764)	(17)	(198)	(140)	(3 119)	(5.1)%
Brutowinst	2 743	(9)	230	318	3 282	11.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 712)	(8)	(114)	(134)	(1 968)	(7.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	201	(2)	26	29	255	15.3%
Genormaliseerde EBIT	1 233	(19)	142	213	1 568	17.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 699	(9)	174	212	2 076	12.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.9%				32.4%	120bps

EMEA	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	44 924	(230)	-	476	45 169	1.1%
Opbrengsten	4 454	(69)	397	169	4 951	3.8%
Kostprijs verkochte goederen	(2 280)	38	(202)	(29)	(2 473)	(1.3)%
Brutowinst	2 174	(31)	195	139	2 478	6.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 371)	(11)	(121)	(78)	(1 581)	(5.7)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	101	(8)	4	(23)	73	(25.1)%
Genormaliseerde EBIT	904	(50)	79	38	970	4.4%
Genormaliseerde EBITDA	1 424	(41)	127	37	1 546	2.7%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.0%				31.2%	(36)bps

Azië-Pacific	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	43 365	(39)	-	(1 192)	42 134	(2.8)%
Opbrengsten	3 108	10	70	(66)	3 122	(2.1)%
Kostprijs verkochte goederen	(1 456)	2	(28)	41	(1 441)	2.8%
Brutowinst	1 652	12	42	(25)	1 681	(1.5)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(941)	(12)	(20)	(42)	(1 015)	(4.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	41	(1)	1	(14)	27	(35.6)%
Genormaliseerde EBIT	752	(1)	24	(82)	693	(10.9)%
Genormaliseerde EBITDA	1 056	7	34	(107)	990	(10.0)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.0%				31.7%	(277)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY25	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY26	Interne groei
Volumes	116	22	-	1	139	0.8%
Opbrengsten	231	40	3	159	433	68.0%
Kostprijs verkochte goederen	(290)	(27)	(6)	(155)	(477)	(53.0)%
Brutowinst	(59)	13	(3)	4	(45)	7.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(716)	(7)	(20)	(42)	(784)	(5.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	2	0	1	(0)	3	(19.0)%
Genormaliseerde EBIT	(773)	7	(21)	(38)	(826)	(4.9)%
Genormaliseerde EBITDA	(489)	(40)	(11)	32	(508)	6.0%

Bijlage 3: Geconsolideerde balans

Miljoen US dollar	31 december 2025	30 juni 2026
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	23 664	22 998
Goodwill	117 908	119 946
Immateriële activa	41 985	42 274
Investerings in geassocieerde deelnemingen	5 002	5 061
Beleggingen in effecten	161	166
Uitgestelde belastingvorderingen	2 708	2 766
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	150	154
Te ontvangen belastingen	444	440
Afgeleide financiële instrumenten	145	313
Handels- en overige vorderingen	1 871	2 026
Totaal vaste activa	194 039	196 143
Viottende activa		
Beleggingen in effecten	306	353
Voorraden	5 107	5 528
Te ontvangen belastingen	785	622
Afgeleide financiële instrumenten	583	629
Handels- en overige vorderingen	6 161	7 404
Liquide middelen en kasequivalenten	11 638	7 658
Activa aangehouden voor verkoop	190	48
Totaal viottende activa	24 769	22 242
Totaal activa	218 808	218 385
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Geplaatst kapitaal	1 736	1 736
Uitgiftepremies	17 620	17 620
Reserves	17 803	22 458
Overgedragen resultaat	50 128	51 686
Eigen vermogen toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	87 287	93 500
Minderheidsbelangen	10 449	7 685
Totaal eigen vermogen	97 736	101 185
Schulden op meer dan één jaar		
Rentedragende leningen	72 128	68 908
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	1 275	1 262
Uitgestelde belastingverplichtingen	11 400	11 565
Te betalen belastingen	206	186
Afgeleide financiële instrumenten	293	391
Handels- en overige schulden	869	1 028
Voorzieningen	425	384
Totaal schulden op meer dan één jaar	86 596	83 724
Schulden op ten hoogste één jaar		
Kortetermijnschulden bij kredietinstellingen	14	29
Rentedragende leningen	885	3 381
Te betalen belastingen	1 825	1 235
Afgeleide financiële instrumenten	6 104	4 021
Handels- en overige schulden	25 455	24 605
Voorzieningen	192	205
Totaal schulden op ten hoogste één jaar	34 475	33 476
Totaal passiva	218 808	218 385

Bijlage 4: Geconsolideerd kasstroomoverzicht

Voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni Miljoen US dollar	2025	2026
OPERATIONELE ACTIVITEITEN		
Winst van de periode	4 568	7 061
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	2 581	2 757
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 678	74
Kosten m.b.t. in eigenvermogensinstrumenten afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betalingen	309	270
Belastingen	1 404	1 704
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(144)	(148)
Andere niet-kaselementen	(93)	(199)
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	10 304	11 520
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	(1 130)	(1 077)
Afname/(toename) van voorraden	(242)	(370)
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	(2 284)	(909)
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	(278)	(158)
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	6 370	9 007
Betaalde interesten	(1 916)	(1 910)
Ontvangen interesten	241	243
Ontvangen dividenden	135	101
Betaalde winstbelastingen	(2 126)	(2 200)
Kasstroom uit operationele activiteiten	2 704	5 241
INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Verwerving van materiële vaste activa en immateriële activa	(1 404)	(1 406)
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en immateriële activa	55	46
Verkoop/(verwerving) dochterondernemingen, na aftrek van liquide middelen	(4)	(757)
Ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van overige activa	47	310
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	(1 306)	(1 807)
FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Opnames van leningen	4 067	555
Terugbetalingen van leningen	(3 998)	(309)
Uitgekeerde dividenden	(3 147)	(2 596)
Aankoop eigen aandelen	(1 901)	(1 301)
Terugbetaling van leaseverplichtingen	(354)	(364)
Afgeleide financiële instrumenten	114	(319)
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	(314)	(3 389)
Andere financiële kasstromen	(303)	219
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	(5 837)	(7 505)
Netto toename/(afname) van liquide middelen	(4 438)	(4 071)
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	11 174	11 623
Impact wisselkoersfluctuaties	410	76
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) op het einde van de periode	7 146	7 629