

Brussel – 8 mei 2025 - 7:00u CET

 Gereguleerde informatie¹

AB InBev publiceert resultaten voor het eerste kwartaal van 2025

Sterke start van het jaar met een EBITDA groei aan de bovenkant van onze vooruitzichten, een aanhoudende margeverbetering en een hoge eencijferige groei van de Onderliggende WPA

“Bier is een passie voor consumenten. Dankzij de kracht van de biercategorie en het aanhoudend momentum van onze megamerken kenden we dit kwartaal opnieuw een rendabele groei. De EBITDA kende een stijging die aan de bovenkant van onze vooruitzichten lag en de verdere optimalisering van onze activiteiten zorgde voor een stijging van de Onderliggende WPA met 7.1%. De consistente uitvoering van onze strategie door onze teams en partners heeft ervoor gezorgd dat we het jaar sterk zijn gestart en versterkt onze overtuiging dat we onze verwachtingen voor 2025 zullen kunnen inflossen.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

+1.5%

De opbrengsten stegen met 1.5%, waarbij de opbrengst per hl met 3.7% toenam. De gerapporteerde opbrengsten daalden met 6.3% tot 13 628 miljoen USD mede als gevolg van ongunstige wisselkoerseffecten.

Een **stijging met 4.4%** van de gecombineerde opbrengsten van onze megamerken, onder impuls van Corona dat in 1Q25 met 11.2% groeide buiten de thuismarkt.

Een **stijging met 34%** van de opbrengsten van onze portefeuille alcoholvrije bieren.

Een **stijging met 53%** van de Bruto Koopwaarwaarde (BKW) uit de verkoop van producten van derden via BEES Marketplace, tot 645 miljoen USD.

Volumes

-2.2%

De volumes namen met 2.2% af, waarbij het biervolume met 2.5% daalde en het volume niet-bieren met 0.2%.

Genormaliseerde EBITDA

+7.9%

In 1Q25 steeg de Genormaliseerde EBITDA met 7.9% tot 4 855 miljoen USD, terwijl de EBITDA-marge met 218 basispunten steeg tot 35.6%.

Onderliggende Winst

1 606 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 1 606 miljoen USD in 1Q25 tegenover 1 509 miljoen USD in 1Q24. De gerapporteerde winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 2 148 miljoen USD in 1Q25, tegenover 1 091 miljoen USD in 1Q24, positief beïnvloed door niet-onderliggende opbrengsten en kosten.

Onderliggende WPA

0.81 USD

De Onderliggende WPA steeg met 7.1% tot 0.81 USD. Op basis van constante wisselkoersen, steeg de Onderliggende WPA met 20.2%.

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 mogen worden verhandeld op een gereguleerde markt. Zie pagina 14 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Commentaar van het management

Sterke start van het jaar met een EBITDA groei aan de bovenkant van onze vooruitzichten, een aanhoudende margeverbetering en een hoge eencijferige groei van de Onderliggende WPA

Ons bedrijf kende in 1Q25 opnieuw een kwartaal met sterke financiële resultaten. De EBITDA nam met 7.9% toe, met een verbetering van de marge met 218 basispunten dankzij de opbrengstengroei, gunstige factoren op het vlak van de kostprijs verkochte goederen en een gedisciplineerd beheer van de overheadkosten. De Onderliggende WPA bedroeg 0.81 USD, een stijging met 7.1% in USD en met 20.2% op basis van constante wisselkoersen tegenover 1Q24, hoofdzakelijk dankzij de groei van de EBIT met 10.3% en de aanhoudende optimalisatie van onze netto financiële kosten.

De opbrengsten stegen met 1.5%, waarbij er in ongeveer 50% van onze markten opbrengstengroei was. Deze opbrengstengroei werd gedreven door een stijging van de opbrengsten per hl met 3.7% als gevolg van gedisciplineerde keuzes op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. We hebben de merkwaarde van onze volledige portefeuille verhoogd, gedreven door hogere en effectievere marketinginvesteringen. Daarnaast schatten we dat ons marktaandeel gelijk is gebleven of is gestegen in 60% van onze markten. De volumeresultaten ondervonden echter de impact van kalendergerelateerde factoren zoals het voordeel van de extra verkoopdag van het schrikkeljaar in 1Q24 en de fasering van de leveringen met Pasen, wat tot een daling van 2.2% heeft geleid.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

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



- 1 Leiderschap en groei van de categorie:**
 We hebben de merkwaarde van onze volledige portefeuille verhoogd, gedreven door hogere en effectievere marketinginvesteringen. Daarnaast schatten we dat ons marktaandeel gelijk is gebleven of is gestegen in 60% van onze markten.
- 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**
 BEES Marketplace bracht 645 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 53% ten opzichte van 1Q24. De totale BKW van BEES steeg met 10% tot 11.6 miljard USD.
- 3 Optimalisatie van onze activiteiten:**
 De Onderliggende WPA bedroeg 0.81 USD, een stijging met 7.1% in USD en met 20.2% op basis van constante wisselkoersen tegenover 1Q24, hoofdzakelijk dankzij de groei van de EBIT met 10.3% en de aanhoudende optimalisatie van onze netto financiële kosten.

1 Leiderschap en groei van de categorie

We maken gebruik van onze vijf repliceerbare hefboomen om de groei van de categorie te stimuleren. Onze prestaties op het vlak van elk van deze hefboomen werden in de eerste plaats gedreven door onze megamerken, die voor een stijging van de opbrengsten met 4.4% zorgden.

- **Categorieparticipatie:** Investerings in onze megamerken en innovaties zorgden voor een stijging van naar schatting 60 basispunten van het percentage consumenten die de wettelijke leeftijd voor de consumptie van alcohol hebben bereikt en die producten uit onze portefeuille kopen in onze belangrijkste markten, het equivalent van 6 miljoen nieuwe consumenten op jaarbasis. De toename in de participatie werd vooral gedreven door onze megamerken en onze portefeuille alcoholvrije bieren.
- **Core-superioriteit:** De opbrengsten van onze mainstreamportefeuille zijn gestegen met 0.3%, vooral dankzij de tweecijferige groei in Zuid-Korea en de mid-eencijferige groei in Colombia en Mexico.
- **Evenwichtige keuzes:** Onze portefeuille met een evenwichtige keuze uit koolhydraatarme, suikervrije, glutenvrije en alcoholarme en -vrije biermerken zorgde voor een opbrengstengroei van 2.7%. Deze groei was vooral te danken aan onze portefeuille alcoholvrije bieren, die voor een opbrengstengroei van 34% zorgde en volgens onze schattingen aan marktaandeel gewonnen heeft op de markt van alcoholvrije bieren in alle landen waar we actief zijn, waarbij de grootste stijger Corona Cero is, die goed is voor een driecijferige volumegroei.
- **Premiumisering:** Onze portefeuille Above Core-merken kende een opbrengstengroei van 1.8%. Onze resultaten waren vooral te danken aan Corona, dat voor een stijging van de opbrengsten met 11.2% zorgde buiten Mexico en voor een tweecijferige volumegroei in meer dan 30 markten.
- **Niet-bieren:** De groei van onze portefeuille niet-bieren versnelde in 1Q25, met een stijging van de opbrengsten met 16.6%, onder impuls van een tweecijferige groei van Cutwater en Nütrl in de VS en van Beats in Brazilië.

2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 31 maart 2025 is BEES beschikbaar op 28 markten, waarbij 72% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 1Q25 bracht BEES 11.6 miljard USD aan BKW op, een toename met 10% ten opzichte van 1Q24.
- **Monetariseren van onze route-to-market:** BEES Marketplace genereerde 10 miljoen bestellingen en bracht 645 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een toename met respectievelijk 27% en 53% ten opzichte van 1Q24.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel DTC ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde ongeveer 275 miljoen USD aan opbrengsten. Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft genereerden dit kwartaal 19.2 miljoen online bestellingen en 117 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 12% in vergelijking met 1Q24.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** De EBITDA steeg met 7.9%, waarbij de marge met 218 basispunten toenam, mede dankzij een gedisciplineerde toewijzing van middelen en beheer van de overheadkosten. De optimalisering van onze netto-investeringsuitgaven verhoogde de efficiëntie van de kosten van afschrijvingen, wat tot een groei van de EBIT met 10.3% leidde. Op 5 mei 2025 was 70% van ons op 31 oktober 2024 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van 2 miljard USD gerealiseerd.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Op het vlak van Klimaatactie bedroeg onze Scope 1 en 2 uitstoot per geproduceerde hectoliter in 1Q25 4.44 kgCO₂e/hl, een daling met 45.7% tegenover de basiswaarde van 2017. Op het vlak van Waterbeheer verbeterde onze efficiëntieratio voor watergebruik in 1Q25 tot 2.44 hl per hl vergeleken met 2.55 hl per hl in 1Q24, waarmee we onze ambitie willen waarmaken om 2.50 hl per hl op jaarbasis te bereiken tegen eind 2025.

Betrouwbare continue groei

We zijn bemoedigd door onze resultaten bij de start van het jaar, de veerkracht van de biercategorie en de consistente uitvoering van onze strategie door onze teams en partners. Ons bedrijf is lokaal verankerd, met meer dan 98% van onze volumes die lokaal geproduceerd worden, en onze voetafdruk heeft een structureel voordeel voor volumegroei op lange termijn dankzij gunstige demografische ontwikkelingen, aanhoudende economische ontwikkeling en gelegenheden om de categorieparticipatie te versterken. Onze consistente prestaties en de fundamentele kracht van ons bedrijf versterken ons vertrouwen in ons vermogen om voor betrouwbare continue groei te zorgen en te bouwen aan een toekomst met meer momenten om te vieren.

Vooruitzichten voor 2025

- (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 FY25 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 valuta- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in FY25 ongeveer 4% zal bedragen.
- (iii) **Effectieve aanslagvoet (EAV):** We verwachten dat de genormaliseerde EAV voor FY25 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 FY25.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten
in miljoen USD, behalve WPA in USD per aandeel en volumes in duizend hls

	1Q24	1Q25	Interne groei
Volumes	139 536	136 268	(2.2)%
Bieren	119 683	116 778	(2.5)%
Niet-bieren	19 852	19 490	(0.2)%
Opbrengsten	14 547	13 628	1.5%
Brutowinst	7 894	7 583	5.2%
Brutomarge	54.3%	55.6%	203bps
Genormaliseerde EBITDA	4 987	4 855	7.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.3%	35.6%	218bps
Genormaliseerde EBIT	3 642	3 587	10.3%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.0%	26.3%	218bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 091	2 148	
Onderliggende winst	1 509	1 606	
Basis WPA	0.54	1.08	
Onderliggende WPA	0.75	0.81	

Tabel 2. Volumes
in duizend hls

	1Q24	Scope	Interne groei	1Q25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	21 353	(144)	(1 368)	19 842	(6.4)%	(6.4)%
Midden-Amerika	35 690	-	(610)	35 081	(1.7)%	(1.5)%
Zuid-Amerika	40 347	-	544	40 891	1.3%	1.4%
EMEA	21 030	(35)	(243)	20 752	(1.2)%	(1.8)%
Azië-Pacific	21 045	(93)	(1 304)	19 648	(6.2)%	(6.2)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	70	(3)	(13)	54	(19.2)%	(19.2)%
AB InBev Wereldwijd	139 536	(274)	(2 993)	136 268	(2.2)%	(2.5)%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Aanhoudende marktaandeelwinst dankzij de groei van Michelob Ultra

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten daalden met 5.1% en de opbrengst per hl steeg met 1.7% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De verkoop aan kleinhandelaars daalde met 5.4%, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, die de negatieve impact ondervond van ongunstige weersomstandigheden en de fasering van leveringen met Pasen. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 6.7%, mede het gevolg van het feit dat er een verkoopdag minder was dan in 1Q24. De EBITDA daalde met 1.7% aangezien de opbrengstresultaten gedeeltelijk gecompenseerd werden door productiviteitsinitiatieven en VAA-efficiënties, terwijl we onze marketinginvesteringen bleven opdrijven.
- **Commerciële hoogtepunten:** Volgens Circana heeft onze portefeuille naar schatting aan marktaandeel gewonnen in de biersector en de categorie van de op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken. Onze bierportefeuille werd geleid door Michelob Ultra en Busch Light, die respectievelijk op de eerste en tweede plaats staan in de lijst van merken die in de sector het meest aan volumeaandeel hebben gewonnen, terwijl onze portefeuille kant-en-klare dranken een sterke tweecijferige volumegroei kenden, vooral dankzij Cutwater en Nütrl. In de markt van de alcoholvrije bieren nemen we een leiderspositie in dankzij onze portefeuille die een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 20% en 30% kende onder impuls van Michelob Ultra Zero, dat in 1Q25 de belangrijkste innovatie in de biersector was. In 1Q25 ondervond de biercategorie de impact van ongunstige weersomstandigheden en kalendergerelateerde factoren, maar volgens Circana is de trend verbeterd in april, naarmate de weersomstandigheden zich normaliseerden.

Mexico: Opbrengstengroei en margeverbetering leiden tot een tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** We noteerden een mid-eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat in lijn is met de sector, die de negatieve impact ondervond van kalendergerelateerde factoren. De EBITDA noteerde een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een hoge-eencijferige opbrengstengroei kende onder impuls van Modelo, terwijl onze Core-biermerken voor een mid-eencijferige opbrengstengroei zorgden. We nemen een leiderspositie in wat de groei van de alcoholvrije bieren betreft, waarbij Corona Cero een sterke tweecijferige volumegroei heeft gekend. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging van de BKW met 42% kende tegenover 1Q24 en ons digitale DTC-platform TaDa Delivery een stijging van het aantal bestellingen met 18% noteerde.

Colombia: Tweecijferige winstgroei dankzij recordvolumes

- **Bedrijfsresultaten:** We noteerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes noteerden een lage eencijferige groei met behoud van het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel. De EBITDA noteerde een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties waren vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een hoge eencijferige volumegroei kenden, wat tot recordvolumes leidde voor het eerste kwartaal. Onze portefeuille Core-biermerken noteerde een lage eencijferige volumegroei, vooral dankzij de aanhoudende groei van Aguila.

Brazilië: Aanhoudend momentum zorgde voor een tweecijferige winstgroei met margeverbetering en de hoogste volumes ooit

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten stegen met 4.6% en de opbrengst per hl nam met 3.1% toe dankzij initiatieven op het vlak van premiumisering en opbrengstenbeheer. De totale volumes namen met 1.4% toe, waarbij de biervolumes een groei van 0.8% kenden. Het volume niet-bieren steeg met 3.2%. De EBITDA nam met 13.5% toe, en de marge groeide met 278 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiummerken, die een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30% kenden onder impuls van Stella Artois en Corona. We hebben een leiderspositie op de markt van de alcoholvrije bieren met een sterke tweecijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Brahma 0.0 en Corona Cero. De prestaties van de niet-bieren werden vooral bepaald door onze portefeuille suikerarme en suikervrije dranken, die een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30% kenden. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging van de BKW met 92% kende en ons digitale DTC-platform Zé Delivery dit kwartaal bijna 17 miljoen bestellingen genereerde, een toename van 5% vergeleken met 1Q24.

Europa: Aanhoudende premiumisering en margeherstel zorgden voor een tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten noteerden een lage eencijferige daling, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl dankzij aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat volgens onze schattingen in lijn is met of beter is dan de sector in de meerderheid van onze belangrijkste markten, die de negatieve impact ondervond van kalendergerelateerde factoren. De EBITDA noteerde een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% met margeherstel.
- **Commerciële hoogtepunten:** We bleven onze portefeuille premiumiseren, waarbij onze portefeuille premium- en superpremiummerken goed was voor 60% van onze opbrengsten in 1Q25. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze megamerken, met een lage eencijferige volumegroei van Corona en Stella Artois. Onze portefeuille alcoholvrije bieren noteerde een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% onder impuls van Corona Cero, dat een sterke tweecijferige volumegroei kende. In het VK hebben we vanaf januari 2025 onze portefeuille versterkt met het merk San Miguel, wat ons tot de belangrijkste brouwer in de sector maakt.

Zuid-Afrika: Aanhoudend momentum en marktaandeelwinst zorgden opnieuw voor opbrengsten- en winstgroei in het kwartaal

- **Bedrijfsresultaten:** De opbrengsten en opbrengsten per hl noteerden een lage eencijferige stijging. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, die de negatieve impact ondervond van kalendergerelateerde factoren. De EBITDA kende een lage eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Het momentum van onze activiteiten hield aan, waarbij de consistente uitvoering van onze strategie, volgens onze schattingen, tot een groei van het marktaandeel leidde, zowel wat de biercategorie als de categorie niet-bieren betreft. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiummerken, die een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% kenden onder impuls van Corona en Stella Artois. Onze portefeuille niet-bieren kende een mid-eencijferige volumegroei.

China: Resultaten geïmpacteerd door een zwakke sector inzake onze activiteiten

- **Bedrijfsresultaten:** De volumes daalden met 9.2%, wat volgens onze schattingen slechter is dan de sector, waarbij onze resultaten de impact ondervonden van de aanhoudende zwakke resultaten van de sector in onze belangrijkste regio's en de horeca, en van voorraadbeheer, dat verantwoordelijk was voor ongeveer een vierde van de volumedaling. De opbrengsten per hl daalden met 3.9% als gevolg van de negatieve geografische en kanalenmix, wat leidde tot een opbrengstendaling van 12.7%. De EBITDA nam met 15.2% af.

- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven vertrouwen hebben in onze strategie, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie. We versterken onze uitvoering met verhoogde investeringen in onze megamerken en een versnelde uitbreiding van de kanalen voor thuisverbruik. In 1Q25 omvatten onze marketingcampagnes uitgebreide activeringen voor Chinees Nieuwjaar en een actualisering van het merkbeeld voor Budweiser, en een nieuwe geïntegreerde campagne voor Harbin Zero Sugar met de NBA. Het gebruik en het bereik van het BEES-platform bleef groeien, zodat het platform vanaf maart 2025 in meer dan 320 steden beschikbaar was.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten noteerden een lage eencijferige daling en de opbrengsten per hl een lage eencijferige groei. De volumes kenden een mid-eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector, die de negatieve impact ondervond van ongunstige weersomstandigheden en kalendergerelateerde factoren. Michelob Ultra en Busch bleven sterke prestaties neerzetten en stonden op de eerste en tweede plaats in de lijst van merken die in de sector het meest aan volumeaandeel hebben gewonnen.
- **Peru:** We realiseerden een lage eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat volgens onze schattingen in lijn is met de sector, die de negatieve impact ondervond van kalendergerelateerde factoren.
- **Ecuador:** Zowel de opbrengsten als de volumes kenden een mid-eencijferige daling, waarbij de sector de gevolgen ondervond van kalendergerelateerde factoren, van de periode van drie dagen waarin geen alcohol verkocht mocht worden in het kader van de verkiezingen en van de vergelijking met de sterke resultaten in 1Q24 onder impuls van de fasering van de leveringen voorafgaand aan een stijging van de omzetbelasting.
- **Argentinië:** De volumetrends verbeterden gestaag, met een mid-eencijferige daling, waarbij de biervolumes volgens onze schattingen in lijn zijn met de sector, aangezien de algemene consumentenvraag nog steeds beïnvloed werd door de inflatiedruk. 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 groei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30%.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden de opbrengsten een sterke tweecijferige groei, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. De biervolumes kenden een mid-eencijferige daling aangezien onze prestaties werden beïnvloed door productiebeperkingen.

In onze andere markten in Afrika noteerden de totale volumes een mid-eencijferige stijging onder impuls van Mozambique en Tanzania.

- **Zuid-Korea:** De opbrengsten noteerden een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, terwijl de opbrengst per hl stabiel bleef. De volumes kenden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, zowel in de horeca als in de kanalen voor thuisverbruik. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze portefeuille Core-merken en onze innovaties, waarbij de volumes gunstig beïnvloed werden door de fasering van de leveringen voorafgaand aan een aangekondigde prijsstijging in april.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening			
<i>in miljoen USD</i>			
	1Q24	1Q25	Interne groei
Opbrengsten	14 547	13 628	1.5%
Kostprijs verkochte goederen	(6 653)	(6 044)	3.1%
Brutowinst	7 894	7 583	5.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 435)	(4 188)	(1.3)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	183	192	9.1%
Genormaliseerde EBIT	3 642	3 587	10.3%
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	(29)	(49)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 187)	(984)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(309)	602	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	57	52	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	104	-	
Belastingen	(794)	(664)	
Winst	1 485	2 544	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	393	396	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 091	2 148	
Genormaliseerde EBITDA	4 987	4 855	7.9%
Onderliggende Winst	1 509	1 606	

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

Tabel 4. Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT en niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen		
<i>in miljoen USD</i>		
	1Q24	1Q25
Herstructurering	(31)	(12)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	2	(37)
Niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) boven EBIT	(29)	(49)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	104	-

De Genormaliseerde EBIT is exclusief negatieve niet-onderliggende kosten ten bedrage van 49 miljoen USD in 1Q25 en 29 miljoen USD in 1Q24. Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van 1Q24 houdt 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>		
	1Q24	1Q25
Netto-interestkosten	(714)	(651)
Netto-interestkosten voor pensioenen	(22)	(18)
Periode toerekeningkosten	(191)	(149)
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	36	30
Overige financiële resultaten	(296)	(196)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 187)	(984)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)		
<i>in miljoen USD</i>	1Q24	1Q25
Aanpassing aan marktwaarde	(243)	602
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	(66)	-
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(309)	602

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 1Q25 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 die opgenomen zijn 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		
	1Q24	1Q25
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	58.42	48.25
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	56.46	56.92
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen		
<i>in miljoen USD</i>	1Q24	1Q25
Belastingen	794	664
Effectieve Aanslagvoet	37.5%	21.0%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	27.0%	25.9%

De effectieve aanslagvoet voor 1Q25 werd positief beïnvloed door niet-belastbare winsten 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 combinatie met Grupo Modelo en SAB, terwijl de effectieve aanslagvoet voor 1Q24 negatief werd beïnvloed door niet-aftrekbare verliezen van deze afgeleide financiële instrumenten.

Bovendien omvat de effectieve aanslagvoet voor 1Q24 240 miljoen USD (4.5 miljard ZAR) aan niet-onderliggende belastingen als gevolg van de oplossing in 1Q24 voor de Zuid-Afrikaanse belastingaangelegenheden beschreven in Toelichting 29 Voorwaardelijke gebeurtenissen en verplichtingen van de 2024 Geconsolideerde Jaarrekening.

De daling van de Genormaliseerde EAV in 1Q25 in vergelijking met 1Q24 houdt vooral verband met de resultatenmix van de landen.

Onderliggende WPA

Tabel 9. Onderliggende WPA		
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>	1Q24	1Q25
Genormaliseerde EBITDA	2.48	2.43
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.67)	(0.64)
Genormaliseerde EBIT	1.81	1.80
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.59)	(0.49)
Belastingen	(0.33)	(0.34)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.17)	(0.17)
Hyperinflatie impact	0.03	0.01
Onderliggende WPA	0.75	0.81
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 007	1 994

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>	1Q24	1Q25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 091	2 148
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	362	(565)
Hyperinflatie impact	55	23
Onderliggende Winst	1 509	1 606

Basis en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis en Onderliggende WPA		
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>	1Q24	1Q25
Basis WPA	0.54	1.08
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	0.18	(0.28)
Hyperinflatie impact	0.03	0.01
Onderliggende WPA	0.75	0.81
Impact van wisselkoersverschillen	-	0.09
Onderliggende WPA bij constante wisselkoersen	0.75	0.90
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 007	1 994

Winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten en Genormaliseerde EBITDA

Tabel 12. Reconciliatie van Genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten		
<i>in miljoen USD</i>	1Q24	1Q25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 091	2 148
Minderheidsbelangen	393	396
Winst	1 485	2 544
Belastingen	794	664
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(57)	(52)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(104)	-
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 187	984
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	309	(602)
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderv verliezen)	29	49
Genormaliseerde EBIT	3 642	3 587
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 344	1 268
Genormaliseerde EBITDA	4 987	4 855

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

Toelichting

Teneinde het inzicht in de onderliggende prestaties van AB InBev te vergemakkelijken, steunen de groeianalyses, inclusief alle toelichtingen in dit persbericht, en behoudens andersluidende vermelding, op organische en genormaliseerde groeicijfers. Met andere woorden, in de analyse van de cijfers wordt geen rekening gehouden met de impact van wijzigingen in de wisselkoersen op de omrekening van buitenlandse activiteiten, noch met scopes. Sinds 1Q24 wordt de definitie van interne opbrengstengroei zo aangepast dat de prijsstijgingen in Argentinië beperkt worden tot maximaal 2% per maand (26.8% jaar-op-jaar). Alle elementen die verband houden met de resultatenrekening worden overeenkomstig aangepast in de berekeningen van de interne groei via wijzigingen van de scope. Wijzigingen van de scope vertegenwoordigen ook de impact van overnames en desinvesteringen, de opstart of beëindiging van activiteiten of de transfer van activiteiten tussen segmenten, winsten en verliezen uit hoofde van inperking of beëindiging van een regeling en jaar-op-jaar veranderingen in boekhoudkundige schattingen en andere veronderstellingen waarvan het management oordeelt dat ze geen onderdeel vormen van de onderliggende prestaties van de onderneming. 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-bieractiviteiten. 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 tot 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 1Q25 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van (23) miljoen USD. De impact op de basiswinst per aandeel was (0.01) USD in 1Q25. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 1Q25 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 994 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 007 miljoen aandelen voor 1Q24.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "ambitie", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 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 conflicten. 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 samen gelezen met de andere waarschuwingen vervat in andere documenten, met inbegrip van AB InBevs meest recente Form 20-F en andere verslagen op Form 6-K, alsook alle andere documenten die AB InBev openbaar heeft gemaakt. Alle toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht zijn onder voorbehoud van deze waarschuwingen en er kan geen zekerheid worden gegeven dat de daadwerkelijke resultaten of ontwikkelingen die AB InBev anticipeert, zullen worden gerealiseerd of, zelfs indien substantieel gerealiseerd, deze de verwachte gevolgen of effecten zullen hebben op AB InBev, haar activiteiten of operaties. Tenzij zoals vereist bij wet, wijst AB InBev elke verplichting van de hand om toekomstgerichte verklaringen publiekelijk bij te werken of te herzien naar aanleiding van nieuwe informatie, toekomstige gebeurtenissen of anderszins. De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabellen 3 tot 6, 8, 11 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste kwartaal van 2025 (1Q25) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 2025; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de standaarden van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De financiële gegevens uit tabellen 7, 9 en 11 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van drie maanden eindigend op 31 maart 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 8 mei 2025:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 1Q25 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

Cyrus Nentin

E-mail: cyrus.nentin@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. Onze diverse portefeuille met ruim 500 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 144 000 medewerkers in bijna 50 landen wereldwijd. In 2024 bedroeg de gerapporteerde opbrengst van AB InBev 59.8 miljard USD (exclusief joint ventures en geassocieerde ondernemingen).

Bijlage 1: Gesegmenteerde informatie

AB InBev Wereldwijd	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	139 536	(274)	-	(2 993)	136 268	(2.2)%
Opbrengsten	14 547	(31)	(1 099)	210	13 628	1.5%
Kostprijs verkochte goederen	(6 653)	(64)	471	202	(6 044)	3.1%
Brutowinst	7 894	(96)	(627)	412	7 583	5.2%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 435)	(20)	324	(57)	(4 188)	(1.3)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	183	14	(21)	17	192	9.1%
Genormaliseerde EBIT	3 642	(103)	(324)	372	3 587	10.3%
Genormaliseerde EBITDA	4 987	(100)	(424)	392	4 855	7.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.3%				35.6%	218bps

Noord-Amerika	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	21 353	(144)	-	(1 368)	19 842	(6.4)%
Opbrengsten	3 593	(36)	(25)	(168)	3 364	(4.7)%
Kostprijs verkochte goederen	(1 544)	20	9	106	(1 410)	7.0%
Brutowinst	2 049	(16)	(17)	(62)	1 953	(3.0)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 085)	(6)	11	29	(1 052)	2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(12)	-	1	25	14	207.0%
Genormaliseerde EBIT	951	(22)	(5)	(8)	916	(0.8)%
Genormaliseerde EBITDA	1 126	(22)	(7)	(10)	1 087	(0.9)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.3%				32.3%	125bps

Midden-Amerika	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	35 690	-	-	(610)	35 081	(1.7)%
Opbrengsten	4 051	(12)	(400)	144	3 784	3.6%
Kostprijs verkochte goederen	(1 586)	(14)	138	113	(1 350)	7.1%
Brutowinst	2 465	(26)	(262)	257	2 434	10.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(965)	6	101	(53)	(911)	(5.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	12	-	(2)	1	12	7.2%
Genormaliseerde EBIT	1 512	(20)	(162)	204	1 535	13.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 886	(20)	(201)	192	1 858	10.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	46.6%				49.1%	300bps

Zuid-Amerika	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	40 347	-	-	544	40 891	1.3%
Opbrengsten	3 233	45	(576)	276	2 978	8.5%
Kostprijs verkochte goederen	(1 586)	(89)	281	(56)	(1 450)	(3.5)%
Brutowinst	1 647	(43)	(295)	220	1 528	13.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(941)	(33)	168	(43)	(849)	(4.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	116	8	(18)	(9)	97	(7.8)%
Genormaliseerde EBIT	821	(68)	(145)	168	776	20.9%
Genormaliseerde EBITDA	1 084	(65)	(192)	180	1 007	16.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.5%				33.8%	253bps

EMEA	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	21 030	(35)	-	(243)	20 752	(1.2)%
Opbrengsten	1 927	(8)	(45)	91	1 965	4.8%
Kostprijs verkochte goederen	(1 036)	10	26	(29)	(1 028)	(2.8)%
Brutowinst	892	2	(18)	62	937	7.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(614)	(16)	16	7	(607)	1.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	44	5	(2)	(4)	44	(7.4)%
Genormaliseerde EBIT	322	(8)	(4)	65	375	20.7%
Genormaliseerde EBITDA	569	(8)	(10)	74	624	13.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.5%				31.7%	235bps

Azië-Pacific	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	21 045	(93)	-	(1 304)	19 648	(6.2)%
Opbrengsten	1 634	(7)	(52)	(125)	1 450	(7.7)%
Kostprijs verkochte goederen	(763)	(2)	23	58	(685)	7.6%
Brutowinst	871	(9)	(30)	(67)	766	(7.8)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(445)	(3)	16	11	(420)	2.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	-	-	(1)	24	(4.7)%
Genormaliseerde EBIT	452	(12)	(13)	(57)	369	(12.9)%
Genormaliseerde EBITDA	616	(11)	(18)	(63)	523	(10.4)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	37.7%				36.1%	(112)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	1Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	1Q25	Interne groei
Volumes (duizend hls)	70	(3)	-	(13)	54	(19.2)%
Opbrengsten	109	(14)	(1)	(8)	86	(8.6)%
Kostprijs verkochte goederen	(138)	11	(5)	10	(122)	8.2%
Brutowinst	(29)	(3)	(6)	2	(36)	7.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(385)	31	12	(7)	(349)	(2.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(3)	-	-	4	1	118.8%
Genormaliseerde EBIT	(417)	28	6	(1)	(384)	(0.2)%
Genormaliseerde EBITDA	(295)	28	4	20	(244)	7.4%