

Brussel – 31 juli 2025 - 7u00 CET

Gereguleerde informatie¹

AB InBev publiceert resultaten voor het tweede kwartaal van 2025

Consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 6.5%, een aanhoudende margeverbetering en een hoge eencijferige groei van de Onderliggende WPA

“Bier is een passie voor consumenten. Dankzij de veerkracht van de biercategorie en het aanhoudend momentum van onze megamerken kenden we dit kwartaal opnieuw een rendabele groei. De EBITDA kende een stijging van 6.5% en de verdere optimalisering van onze activiteiten zorgde voor een stijging van de Onderliggende WPA met 8.7%. Hoewel het bedrijfsklimaat dynamisch blijft, heeft de consistente uitvoering van onze strategie door onze teams en partners voor een solide eerste helft van het jaar gezorgd en onze overtuiging versterkt dat we onze verwachtingen voor 2025 zullen kunnen inflossen.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

+3.0%

De opbrengsten stegen met 3.0% in 2Q25, waarbij de opbrengst per hl met 4.9% toenam, en met 2.3% in HY25, waarbij de opbrengst per hl met 4.3% toenam.

De gerapporteerde opbrengsten daalden met 2.1% in 2Q25 tot 15 004 miljoen USD en met 4.2% in HY25 tot 28 632 miljoen USD onder invloed van ongunstige wisselkoerseffecten.

Een **stijging met 5.6%** van de gecombineerde opbrengsten van onze megamerken, onder impuls van Corona dat in 2Q25 met 7.7% groeide buiten de thuismarkt.

Een **stijging met 33%** van de opbrengsten van onze portefeuille alcoholvrije bieren in 2Q25.

Een **stijging met 63%** van de Bruto Koopwaarwaarde (BKW) uit de verkoop van producten van derden via BEES Marketplace, tot 785 miljoen USD in 2Q25.

Volumes

-1.9%

De volumes namen in 2Q25 met 1.9% af, waarbij het volume bieren met 2.2% daalde en het volume niet-bieren met 0.3% steeg.

De volumes namen in HY25 met 2.0% af, waarbij het volume bieren met 2.3% daalde en het volume niet-bieren stabiel bleef.

Genormaliseerde EBITDA

+6.5%

De genormaliseerde EBITDA steeg in 2Q25 met 6.5% tot 5 301 miljoen USD, met een stijging van de marge met 116 basispunten tot 35.3%. De genormaliseerde EBITDA steeg met 7.2% tot 10 156 miljoen USD in HY25, met een stijging van de marge met 166 basispunten tot 35.5%.

Onderliggende Winst

1 950 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 1 950 miljoen USD in 2Q25 tegenover 1 811 miljoen USD in 2Q24 en bedroeg 3 556 miljoen USD in HY25 tegenover 3 320 miljoen USD in HY24.

De gerapporteerde winst toe te rekenen aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 676 miljoen USD in 2Q25, tegenover 1 472 miljoen USD in 2Q24, negatief beïnvloed door niet-onderliggende opbrengsten en kosten, en bedroeg 3 824 miljoen USD in HY25, tegenover 2 564 miljoen USD in HY24, positief beïnvloed door niet-onderliggende opbrengsten en kosten.

Onderliggende WPA

0.98 USD

De Onderliggende WPA nam met 8.7% toe tot 0.98 USD in 2Q25, vergeleken met 0.90 USD in 2Q24, en steeg met 8.0% tot 1.79 USD in HY25, vergeleken met 1.66 USD in HY24.

Op basis van constante wisselkoersen, steeg de Onderliggende WPA met 17.4% in 2Q25 en met 18.7% in HY25.

Verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA

3.27x

De verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA bedroeg 3.27x op 30 juni 2025 ten opzichte van 3.42x op 30 juni 2024 en 2.89x op 31 december '24.

Het financieel verslag voor de eerste helft van 2025 is beschikbaar op onze website www.ab-inbev.com

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 17 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

Commentaar van het management

Consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 6.5%, een aanhoudende margeverbetering en hoge eencijferige groei van de Onderliggende WPA

Onze resultaten in 2Q25 en HY25 bewijzen de veerkracht van onze strategie en het vermogen van ons bedrijf om betrouwbare continue groei te genereren. In 2Q25 leidden toegenomen investeringen in onze merken, de uitbreiding van onze portefeuille premiummerken en innovatie in evenwichtige keuzes, in combinatie met onze beslissingen op het vlak van opbrengstenbeheer tot een versnelling van de opbrengstengroei alsook tot opbrengsten- en winstgroei in vier van onze vijf operationele regio's en een verdere toename van de merkwaarde van onze volledige portefeuille.

De opbrengsten stegen in 70% van onze markten en met 3.0% in totaal, dankzij een stijging van de opbrengst per hl met 4.9%. De volumes namen af met 1.9%, geïmpacteerd door een zwakke sector en de resultaten in China en Brazilië. Terwijl de totale volumes onder het potentieel bleven, zette het onderliggende momentum zich voort in de rest van de landen met een volumegroei van 0.7%. De opbrengstengroei in combinatie met een gedisciplineerde toewijzing van middelen en een gedisciplineerd beheer van de overheadkosten leidde tot een EBITDA-stijging van 6.5%, een margeverbetering van 116 basispunten en een groei van de Onderliggende WPA met 17.4% bij constante wisselkoersen en 8.7% in USD tot 0.98 USD.

Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

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



1

Leiderschap en groei van de categorie:

De merkwaarde van onze volledige portefeuille nam in 2Q25 toe dankzij verhoogde marketinginvesteringen en -effectiviteit. Daarnaast schatten we dat we in HY25 marktaandeel hebben gewonnen of behouden in 60% van onze markten.

2

Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:

BEES Marketplace bracht 785 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 63% ten opzichte van 2Q24. De totale BKW van BEES steeg met 10% tegenover 2Q24 tot 12.2 miljard USD.

3

Optimalisatie van onze activiteiten:

We bleven vooruitgang boeken in de afbouw van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA tot 3.27x op 30 juni 2025 in vergelijking met 3.42x op 30 juni 2024. In HY25 investeerden we 5.0 miljard USD in investeringsuitgaven en in verkoop en marketing, terwijl we een vrije kasstroom realiseerden van ongeveer 1.4 miljard USD, een stijging met 0.5 miljard USD ten opzichte van HY24.

1

Leiderschap en groei van de categorie

Onze inspanningen op elk van de hefboomen om de biercategorie uit te breiden resulteerden in een geschatte toename 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, waarbij de stijging voornamelijk te

danken is aan onze megamerken en onze portefeuille alcoholvrije bieren. We blijven investeren in onze megamerken en megaplatformen, waarbij onze investeringen in verkoop en marketing stegen tot 3.6 miljard USD in HY25, een stijging van 4% ten opzichte van HY24. Volgens het Kantar BrandZ-rapport 2025 bevat onze merkenportefeuille 8 van de 10 meest waardevolle biermerken ter wereld, met Corona en Budweiser respectievelijk op #1 en #2. Onze doeltreffendheid en creativiteit op het vlak van marketing kregen erkenning doordat we voor het 4^{de} jaar op rij werden uitgeroepen tot 's werelds meest doeltreffende marketeer door zowel Effies als het World Advertising Research Center.

- **Core-superioriteit:** De opbrengsten van onze mainstreamportefeuille zijn met 0.4% gestegen in 2Q25, vooral dankzij de hoge eencijferige groei in Peru en de mid-eencijferige groei in Colombia en Mexico.
- **Premiumisering:** Onze resultaten in het premiumsegment waren in 2Q25 vooral te danken aan Corona, dat voor een stijging van de opbrengsten met 7.7% zorgde buiten Mexico, met een tweecijferige volumegroei in meer dan 30 markten. Onze totale portefeuille Above Core-biermerken kende een opbrengstengroei van 5.1%.
- **Evenwichtige keuzes:** Onze groei in 2Q25 was vooral te danken aan onze portefeuille alcoholvrije bieren, die voor een opbrengstengroei van 33% 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 met een volume dat bijna dubbel zo groot is als in 2Q24. Onze portefeuille met een evenwichtige keuze uit koolhydraatarme, suikervrije, glutenvrije en alcoholarme en -vrije biermerken zorgde voor een opbrengstengroei van 7.9%.
- **Niet-bieren:** Het momentum van onze portefeuille niet-bieren zette zich door in 2Q25, met een tweecijferige stijging van de opbrengsten van Cutwater in de VS en Beats in Brazilië, wat leidde tot een totale opbrengstengroei van 6.4%.

2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 30 juni 2025 is BEES beschikbaar op 28 markten, waarbij 71% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 2Q25 bracht BEES 12.2 miljard USD aan BKW op, een toename met 10% ten opzichte van 2Q24.
- **Monetariseren van onze route-to-market:** De BKW-groei van BEES Marketplace versnelde in 2Q25, met een stijging van 63% vergeleken met 2Q24 tot 785 miljoen USD uit de verkoop van producten van derden.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel DTC ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde ongeveer 335 miljoen USD aan opbrengsten in 2Q25. Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft genereerden dit kwartaal 18.2 miljoen online bestellingen en 134 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 6% in vergelijking met 2Q24.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** De EBITDA steeg met 6.5% en de EBIT steeg met 10.2% in 2Q25, waarbij gedisciplineerde toewijzing van middelen en beheer van de overheadkosten ervoor zorgden dat de marge bleef toenemen. De combinatie van de optimalisatie van onze netto financiële kosten en netto werkkapitaal met verbeterde efficiëntie van de investeringsuitgaven resulteerde in een vrije kasstroom van ongeveer 1.4 miljard USD in HY25, een verbetering van 0.5 miljard USD tegenover HY24. We bleven vooruitgang boeken in de afbouw van de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA tot 3.27x in vergelijking met 3.42x op 30 juni 2024. Zoals typisch is, nam de verhouding toe vergeleken met FY24 wegens de seizoensgevoeligheid van onze kasstroomgeneratie evenals de uitgaande kasstroom voor ons hoger jaarlijks dividend en ons aandeleninkoopprogramma.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Op het vlak van Klimaatactie bedroeg onze Scope 1 en 2 uitstoot per geproduceerde hectoliter 4.30 kgCO₂e/hl in HY25, een daling met 47% tegenover de basiswaarde van 2017. Op het vlak van Waterbeheer verbeterde onze efficiëntieratio voor watergebruik tot 2.40 hl per hl in HY25 ten opzichte van 2.50 hl per hl in HY24.

Betrouwbare continue groei

In de eerste helft van dit jaar genereerde ons bedrijf een groei van de EBITDA met 7.2% met een toename van de marge met 166 basispunten en een groei van de Onderliggende WPA met 8.0% in USD. We hebben strategische keuzes gemaakt op het gebied van inkomstenbeheer, toewijzing van middelen en hogere investeringen in verkoop en marketing om de categorie te leiden en te doen groeien. We bleven vooruitgang boeken in de schuldafbouw terwijl we een hoger dividend betaalden aan onze aandeelhouders en ons aandeleninkoopprogramma van 2 miljard USD voltooiden. 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 onze vooruitzichten voor FY25 te realiseren en waarde te creëren op lange termijn.

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 periodoerekeningskosten tussen 190 en 220 miljoen USD per kwartaal zullen bedragen, afhankelijk van de wisselkoers- en renteschommelingen. We schatten dat de gemiddelde coupon op de brutoschuld in 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 wetwijzigingen.
- (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 hl

	2Q24	2Q25	Interne groei
Volumes	146 302	143 347	(1.9)%
Bieren	127 242	124 778	(2.2)%
Niet-bieren	19 059	18 569	0,3%
Opbrengsten	15 333	15 004	3.0%
Brutowinst	8 567	8 446	4.0%
Brutomarge	55.9%	56.3%	55bps
Genormaliseerde EBITDA	5 302	5 301	6.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.6%	35.3%	116bps
Genormaliseerde EBIT	3 905	4 013	10.2%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.5%	26.7%	179bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	1 676	
Onderliggende Winst	1 811	1 950	
Basis-WPA	0.73	0.84	
Onderliggende WPA	0.90	0.98	

	HY24	HY25	Interne groei
Volumes	285 837	279 615	(2.0)%
Bieren	246 767	241 390	(2.3)%
Niet-bieren	39 070	38 225	0.0%
Opbrengsten	29 880	28 632	2.3%
Brutowinst	16 461	16 029	4.6%
Brutomarge	55.1%	56.0%	127bps
Genormaliseerde EBITDA	10 288	10 156	7.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.4%	35.5%	166bps
Genormaliseerde EBIT	7 547	7 601	10.3%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.3%	26.5%	198bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 564	3 824	
Onderliggende Winst	3 320	3 556	
Basis-WPA	1.28	1.92	
Onderliggende WPA	1.66	1.79	

Tabel 2. Volumes
in duizend hl

	2Q24	Scope	Interne groei	2Q25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	22 639	(330)	68	22 376	0,3%	(0.0)%
Midden-Amerika	38 381	-	441	38 822	1.1%	1.5%
Zuid-Amerika	35 969	-	(1 770)	34 199	(4.9)%	(6.8)%
EMEA	23 852	112	208	24 172	0.9%	0.6%
Azië-Pacific	25 399	-	(1 683)	23 716	(6.6)%	(6.5)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	62	(6)	6	62	10.4%	10.4%
AB InBev Wereldwijd	146 302	(224)	(2 730)	143 347	(1.9)%	(2.2)%

	HY24	Scope	Interne groei	HY25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	43 992	(474)	(1 299)	42 218	(3.0)%	(3.2)%
Midden-Amerika	74 072	-	(169)	73 903	(0.2)%	0.1%
Zuid-Amerika	76 315	-	(1 226)	75 089	(1.6)%	(2.5)%
EMEA	44 882	77	(35)	44 924	(0.1)%	(0.4)%
Azië-Pacific	46 444	(93)	(2 987)	43 365	(6.4)%	(6.3)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	132	(9)	(7)	116	(5.7)%	(5.7)%
AB InBev Wereldwijd	285 837	(498)	(5 724)	279 615	(2.0)%	(2.3)%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Aanhoudende marktaandeelwinst alsook opbrengsten- en winstgroei dankzij het momentum van Michelob Ultra

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** De opbrengsten namen met 2.1% toe en de opbrengst per hl steeg met 1.8% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) nam met 2.1% af, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector. De verkoop aan groothandelaars (VAG) steeg met 0.2%. De EBITDA nam met 4.2% toe dankzij opbrengstengroei en productiviteitsinitiatieven, ook al bleven we onze marketinginvesteringen verhogen om het momentum aan te wakkeren.
 - **HY25:** De opbrengsten daalden met 1.5%, waarbij de opbrengst per hl met 1.8% toenam. Onze VAK daalde met 3.5% en onze VAG daalde met 3.2%. We verwachten dat de VAK en de VAG op hetzelfde niveau zullen komen op jaarbasis. De EBITDA nam met 1.4% toe.
- **Commerciële hoogtepunten:** Verhoogde investeringen en consistente uitvoering zorgden voor ons momentum waarbij onze portefeuille volgens Circana marktaandeel bleef winnen in de biersector. Onze prestaties waren vooral te danken aan Michelob Ultra en Busch Light, die op de eerste en tweede plaats bleven staan in de lijst van merken die in de sector het meest aan volumeaandeel hebben gewonnen. We zijn de marktleiders op het vlak van alcoholvrije bieren met een groei van onze portefeuille aan de bovenkant van de vork tussen 20% en 30%, en zetten de toon in de sector op het gebied van innovatie met Michelob Ultra Zero en Busch Light Apple die de twee belangrijkste innovaties in de biersector tot nu toe dit jaar. Bij de niet-bieren kende onze portefeuille kant-en-klare dranken een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% onder impuls van Cutwater en Nütrl.

Mexico: Mid-eencijferige opbrengsten- en winstgroei dankzij aanhoudend momentum

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** We noteerden een mid-eencijferige opbrengstengroei, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei en deden het iets beter dan de sector, die positief beïnvloed werd door de fasering van de leveringen met Pasen in april, maar negatief beïnvloed werd door ongunstig weer in juni. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei.
 - **HY25:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl en een lage eencijferige stijging van de volumes. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een hoge eencijferige opbrengstengroei kende onder impuls van Modelo en Michelob Ultra, 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 en volgens Nielsen nu het populairste alcoholvrije biermerk in het land is. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging van de BKW met 30% kende tegenover 2Q24, en ons digitale DTC-platform TaDa Delivery ruim 1.2 miljoen bestellingen genereerde, een groei van 6% vergeleken met 2Q24.

Colombia: Hoge eencijferige opbrengsten- en winstgroei dankzij recordvolumes

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** 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 en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken als geheel is naar schatting gestegen. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
 - **HY25:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei en de opbrengst per hl noteerde een mid-eencijferige stijging. De volumes kenden een lage eencijferige groei. 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 mid-eencijferige volumegroei kenden en tot recordvolumes leidden in het tweede kwartaal. Onze portefeuille Core-biermerken kende een mid-eencijferige opbrengstengroei onder impuls van Aguila.

Brazilië: Opbrengstendaling met 1.9% geïmpacteerd door volume; gedisciplineerd opbrengsten- en kostenbeheer leidden tot een mid-eencijferige winstgroei met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** De opbrengsten daalden met 1.9% en de opbrengst per hl nam met 4.9% toe dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De totale volumes daalden met 6.5%, waarbij het volume bieren met 9.0% afnam, als gevolg van de vergelijking met de sterke resultaten in 2Q24 en prestaties die slechter zijn dan een zwakke sector, die vooral de impact ondervond van ongunstige weersomstandigheden. Het volume niet-bieren steeg met 0.3%. De EBITDA steeg met 5.3% en de marge kende een groei van 216 basispunten doordat de ongunstige wisselkoersschommelingen meer dan tenietgedaan werden door productiviteitsinitiatieven en VAA-efficiënties.
 - **HY25:** De opbrengsten namen met 1.5% toe, met een stijging van de opbrengst per hl met 4.0%. De totale volumes namen met 2.4% af, waarbij het volume bieren met 4.0% daalde en het volume niet-bieren een stijging van 1.9% noteerde. De EBITDA nam met 9.7% toe en de marge groeide met 254 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties in 2Q25 waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiummerken, die een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% kenden onder impuls van Corona en Original. Onze portefeuille met evenwichtige keuzes stimuleerde bijkomende groei, waarbij onze alcoholvrije biermerken een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% noteerden en het volume van Stella Artois Gluten Free meer dan verdubbelde. We blijven investeren om de merkkracht van onze portefeuille te versterken, maar dit kwartaal namen de volumes af als gevolg van een zwakke sector. 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 30% en 40% kenden. We bleven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij de BKW van BEES Marketplace meer dan verdubbelde tegenover 2Q24, en ons digitale DTC-platform Zé Delivery 5.3 miljoen maandelijks actieve gebruikers bereikte.

Europa: Verbeterde sector, aanhoudende premiumisering en margeherstel leidden tot opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** De opbrengsten noteerden een lage eencijferige stijging, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl dankzij aanhoudende premiumisering. De volumes bleven stabiel doordat we volgens onze schattingen in 5 van onze 6 belangrijkste markten aan marktaandeel hebben gewonnen en de sector verbeterde dankzij genormaliseerde weersomstandigheden. De EBITDA kende een lage eencijferige groei met margeherstel.
 - **HY25:** De opbrengsten bleven stabiel met een lage eencijferige stijging van de opbrengst per hl. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector in 5 van onze 6 belangrijkste markten. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei met margeherstel.
- **Commerciële hoogtepunten:** We schatten dat de sectorvolumes in de regio's waar we actief zijn dit kwartaal stabiel bleven en gestaag verbeterden ten opzichte van 1Q25, waarbij het aandeel van bier op de markt van de alcoholhoudende dranken in hun geheel toenam. We bleven onze portefeuille premiumiseren, waarbij onze portefeuille premium- en superpremiummerken goed was voor 62% van onze opbrengsten in 2Q25. Onze megamerken dreven onze prestaties onder impuls van Corona, dat een tweecijferige volumestijging kende, en Stella Artois, dat met succes de Perfect Serve-campagne lanceerde op de tennistoernooien van Roland Garros en Wimbledon. Onze portefeuille alcoholvrije bieren noteerde een volumegroei van 31% onder impuls van Corona Cero, dat een sterke tweecijferige volumegroei kende.

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

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** De opbrengsten noteerden een mid-eencijferige stijging en de opbrengst per hl een lage eencijferige groei. De volumes kenden een mid-eencijferige stijging, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector voor zowel de bieren als de niet-bieren, waarbij de fasering van de leveringen met Pasen een positieve impact had. De EBITDA noteerde een mid-eencijferige groei met margeverbetering.
 - **HY25:** De opbrengsten noteerden een mid-eencijferige stijging en de opbrengst per hl een lage eencijferige groei. De volumes kenden een mid-eencijferige groei, waardoor we het volgens onze schattingen beter doen dan de sector voor zowel de bieren als de niet-bieren. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties waren in 2Q25 te danken aan onze premium- en superpremiummerken, waarvan de volumegroei zich ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% bevond onder impuls van Corona en Stella Artois, en aan de blijvende kracht van onze Core-merken, die een lage eencijferige volumegroei noteerden. Onze portefeuille niet-bieren kende een mid-eencijferige volumegroei.

China: Opbrengstendaling met 6.2% geïmpacteerd door volumeresultaten

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **2Q25:** De volumes namen met 7.4% af, wat naar schatting slechter is dan de sector, waarbij onze resultaten de impact ondervonden van de blijvende zwakte in onze belangrijkste regio's en kanalen. De opbrengst per hl steeg met 1.3% dankzij een positieve merkenmix, wat resulteerde in een opbrengstendaling van 6.2%. De EBITDA nam met 3.4% af aangezien de opbrengstresultaten gedeeltelijk gecompenseerd werden door productiviteitsinitiatieven en VAA-efficiënties, terwijl we onze marketinginvesteringen bleven opdrijven.

- **HY25:** De opbrengsten daalden met 9.4%, de opbrengst per hl met 1.3% en de volumes met 8.2%. De EBITDA nam met 9.6% af.
- **Commerciële hoogtepunten:** De sectorvolumes kenden naar schatting een lage eencijferige daling ten opzichte van 2Q24. We blijven ons concentreren op de uitvoering van onze strategie, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie. We bleven de uitvoering opdrijven in de kanalen voor thuisverbruik, verhoogden onze marketinginvesteringen en versnelden de uitbreiding van onze kanalen. In 2Q25 omvatten onze marketingactiveringen een nieuwe geïntegreerde campagne voor Budweiser met de FIFA Club World Cup en een actualisering van het merkbeeld voor Harbin. Het BEES-platform is beschikbaar in meer dan 320 steden, wat ons in staat stelt om de weg naar de consument te optimaliseren en onze klantenrelaties te versterken.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De volumes kenden dit kwartaal een lage eencijferige groei, waardoor we het volgens onze schattingen beter deden dan de aantrekkende biersector. De opbrengsten noteerden een lage eencijferige stijging en de opbrengst per hl een lage eencijferige groei. Onze prestaties waren vooral te danken aan Michelob Ultra, Busch en Corona, die naar schatting drie van de vijf merken zijn die de grootste volumegroei in de sector realiseerden.
- **Peru:** We realiseerden een hoge eencijferige opbrengstengroei in 2Q25, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes noteerden een mid-eencijferige stijging aangezien de biersector opnieuw groei kende dankzij genormaliseerde omstandigheden en de fasering van leveringen met Pasen.
- **Ecuador:** In 2Q25 kenden de opbrengsten een mid-eencijferige groei en de volumes een lage eencijferige groei. Die groei was vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een volumegroei aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% noteerden.
- **Argentinië:** De volumetrends verbeterden gestaag, met dit kwartaal een lage eencijferige daling. De biervolumes noteerden een lage eencijferige stijging naarmate de sector opnieuw groei kende, hoewel de inflatiedruk een impact bleef hebben op de algemene consumentenvraag. 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 ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30%.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden de opbrengsten een sterke tweecijferige groei in 2Q25, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. De biervolumes noteerden een daling aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, geïmpacteerd door een zwakke sector en de sterke resultaten van 2Q24. In onze andere markten in Afrika realiseerden we een lage eencijferige stijging van de totale volumes onder impuls van Tanzania en Mozambique.
- **Zuid-Korea:** De opbrengsten kenden in 2Q25 een hoge eencijferige daling, met een lage eencijferige toename van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. Terwijl we marktaandeel bleven winnen in de kanalen voor zowel de horeca als het thuisverbruik, ondervonden de volumes de negatieve impact van de fasering van de leveringen voorafgaand aan een geplande prijsverhoging in april en kenden ze een hoge eencijferige daling.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening

in miljoen USD

	2Q24	2Q25	Interne groei
Opbrengsten	15 333	15 004	3.0%
Kostprijs verkochte goederen	(6 766)	(6 558)	(1.7)%
Brutowinst	8 567	8 446	4.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)	(4 813)	(4 624)	0.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	151	191	35.2%
Genormaliseerde EBIT	3 905	4 013	10.2%
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	(90)	(45)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 170)	(1 062)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(221)	(234)	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	79	84	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	9	
Belastingen	(752)	(741)	
Winst	1 751	2 024	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	279	347	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	1 676	
Genormaliseerde EBITDA	5 302	5 301	6.5%
Onderliggende Winst	1 811	1 950	
	HY24	HY25	Interne groei
Opbrengsten	29 880	28 632	2.3%
Kostprijs verkochte goederen	(13 419)	(12 602)	0.7%
Brutowinst	16 461	16 029	4.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten (VAA)	(9 248)	(8 812)	(0.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	334	383	20.8%
Genormaliseerde EBIT	7 547	7 601	10.3%
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	(119)	(94)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(2 357)	(2 046)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(530)	368	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	137	135	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	104	9	
Belastingen	(1 546)	(1 404)	
Winst	3 236	4 568	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	672	744	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 564	3 824	
Genormaliseerde EBITDA	10 288	10 156	7.2%
Onderliggende Winst	3 320	3 556	

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>	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Herstructurering	(28)	(35)	(59)	(47)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	(62)	(10)	(60)	(47)
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	(90)	(45)	(119)	(94)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	9	104	9

De genormaliseerde EBIT is exclusief negatieve niet-onderliggende kosten ten bedrage van 45 miljoen USD in 2Q25 en 94 miljoen USD in HY25. Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van HY24 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>	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Netto-interestkosten	(721)	(663)	(1 399)	(1 284)
Periode toerekeningkosten en interestkosten voor pensioenen	(214)	(184)	(427)	(351)
Overige financiële resultaten	(235)	(214)	(530)	(410)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 170)	(1 062)	(2 357)	(2 046)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)				
<i>in miljoen USD</i>	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Aanpassing aan marktwaarde	(264)	(263)	(507)	339
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	43	29	(23)	29
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(221)	(234)	(530)	368

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 2Q25 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangegaan ter afdekking van onze op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de aandelen die uitgegeven werden in het kader van de combinaties met Grupo Modelo en SAB.

Een overzicht van het aantal aandelen 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				
	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	56.46	56.92	58.42	48.25
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	54.12	58.24	54.12	58.24
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen				
<i>in miljoen USD</i>	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Belastingen	752	741	1 546	1 404
Effectieve Aanslagvoet	31.0%	27.7%	34.1%	24.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	27.4%	25.3%	27.2%	25.6%

De effectieve aanslagvoet voor HY25 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 combinaties met Grupo Modelo en SAB, terwijl de effectieve aanslagvoet voor HY24 negatief werd beïnvloed door niet-aftrekbare verliezen van deze afgeleide financiële instrumenten. Bovendien omvatte de effectieve aanslagvoet voor HY24 133 miljoen USD aan niet-onderliggende belastingen.

De daling van de Genormaliseerde EAV in 2Q25 in vergelijking met 2Q24 en in HY25 in vergelijking met HY24 houdt vooral verband met de resultatenmix van de landen.

Onderliggende WPA

Tabel 9. Onderliggende WPA				
<i>in USD per aandeel, behalve aantal aandelen in miljoen</i>	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Genormaliseerde EBITDA	2.64	2.67	5.13	5.11
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.70)	(0.65)	(1.37)	(1.28)
Genormaliseerde EBIT	1.95	2.02	3.76	3.82
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.58)	(0.53)	(1.18)	(1.03)
Belastingen	(0.37)	(0.38)	(0.70)	(0.71)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.10)	(0.13)	(0.27)	(0.31)
Hyperinflatie effecten	0.01	0.01	0.04	0.02
Onderliggende WPA	0.90	0.98	1.66	1.79
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 005	1 989	2 005	1 989

Reconciliatie van IFRS en niet-IFRS financiële maatstaven

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

Tabel 10. Onderliggende Winst				
in miljoen USD				
	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	1 676	2 564	3 824
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	313	261	675	(305)
Hyperinflatie effecten	26	14	81	37
Onderliggende Winst	1 811	1 950	3 320	3 556

Basis en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis en Onderliggende WPA				
in USD per aandeel, behalve aantal aandelen in miljoen				
	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Basis-WPA	0.73	0.84	1.28	1.92
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	0.16	0.13	0.34	(0.15)
Hyperinflatie effecten	0.01	0.01	0.04	0.02
Onderliggende WPA	0.90	0.98	1.66	1.79
Impact van wisselkoersverschillen	-	0.08	-	0.17
Onderliggende WPA in constante valuta	0.90	1.06	1.66	1.96
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 005	1 989	2 005	1 989

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

Tabel 12. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten				
in miljoen USD				
	2Q24	2Q25	HY24	HY25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 472	1 676	2 564	3 824
Minderheidsbelangen	279	347	672	744
Winst	1 751	2 024	3 236	4 568
Belastingen	752	741	1 546	1 404
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(79)	(84)	(137)	(135)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	(9)	(104)	(9)
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 170	1 062	2 357	2 046
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	221	234	530	(368)
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	90	45	119	94
Genormaliseerde EBIT	3 905	4 013	7 547	7 601
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 397	1 288	2 741	2 555
Genormaliseerde EBITDA	5 302	5 301	10 288	10 156

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.

Kasstroom en Financiële positie

Tabel 13. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	HY24	HY25
Operationele activiteiten		
Winst van de periode	3 236	4 568
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	7 588	5 736
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	10 824	10 304
Verandering in bedrijfskapitaal	(4 170)	(3 655)
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	(251)	(278)
(Betaalde)/ontvangen interessen en belastingen	(3 958)	(3 801)
Ontvangen dividenden	123	135
Kasstroom uit operationele activiteiten	2 568	2 704
Investeringsactiviteiten		
Netto-investeringsuitgaven	(1 684)	(1 350)
Verwerving en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	(19)	(4)
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	(29)	47
Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten	(1 732)	(1 306)
Financieringsactiviteiten		
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	1 124	68
Uitgekeerde dividenden	(2 142)	(3 147)
Aankoop eigen aandelen	(838)	(1 901)
Leasebetalingen	(406)	(354)
Afgeleide financiële instrumenten	(172)	114
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	(414)	(314)
Andere financiële kasstromen	(465)	(303)
Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten	(3 313)	(5 837)
Netto toename/(afname) van liquide middelen	(2 476)	(4 438)

Onze vrije kasstroom (gedefinieerd als de kasstroom uit bedrijfsactiviteiten verminderd met netto-investeringsuitgaven) steeg met 470 miljoen USD tot 1 355 miljoen USD in HY25. Onze **liquide middelen** daalden met 4 438 miljoen USD in HY25, vergeleken met een daling van 2 476 miljoen USD in HY24, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 2 704 miljoen USD in HY25 vergeleken met 2 568 miljoen USD in HY24. Deze stijging was vooral het gevolg van wijzigingen in bedrijfskapitaal voor HY25 vergeleken met HY24. De veranderingen in bedrijfskapitaal in de eerste helft van 2025 en 2024 weerspiegelen hogere bedrijfskapitaalniveaus op het einde van juni dan op het einde van het jaar door seizoensgebondenheid.
- **Onze netto uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 1 306 miljoen USD in HY25 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 1 732 miljoen USD in HY24. De daling van de uitgaande kasstroom hing vooral samen met de lagere netto investeringsuitgaven in HY25 vergeleken met HY24. Ongeveer 34% van de totale investeringsuitgaven in HY25 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 51% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 15% werd gespendeerd om hardware en software aan te kopen en de administratieve capaciteiten te verbeteren.

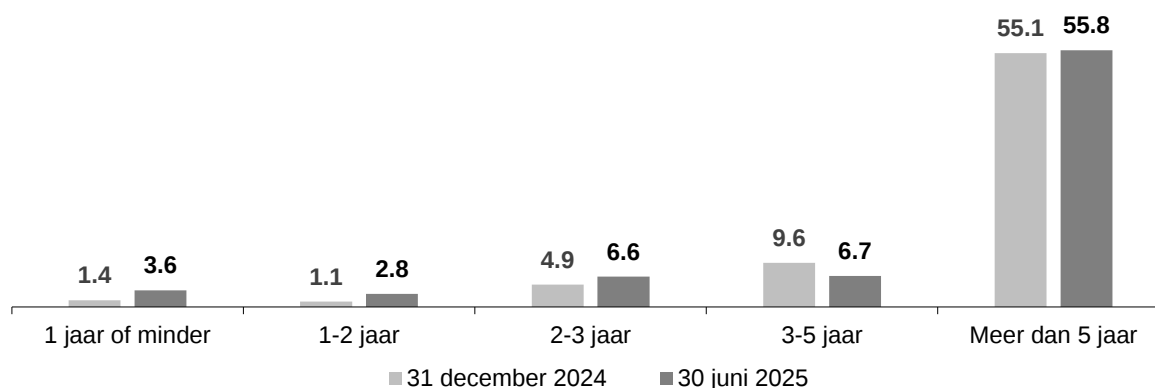
- **Onze netto uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 5 837 miljoen USD in HY25 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 3 313 miljoen USD in HY24. De stijging van de uitgaande kasstroom tegenover HY24 was vooral het gevolg van de voltooiing van ons aandeleninkoopprogramma van 2 miljard USD, de uitkering van hogere dividenden en lagere schulduitgifte in 2025 vergeleken met 2024.

Op 30 juni 2025 bedroeg onze nettoschuld tot 68.1 miljard USD, een stijging in vergelijking met 60.6 miljard USD op 31 december 2024. Op 30 juni 2025 was de verhouding tussen onze nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA 3.27x. Onze optimale kapitaalstructuur is een verhouding tussen de nettoschuld en de genormaliseerde EBITDA van rond de 2x.

We blijven onze schuldenlast proactief beheren. Na de terugbetaling van obligaties ter waarde van 3 miljard USD en uitgiftes ter waarde van 3 miljard Euro in HY25 bestaat onze schuldenlast voor 98% uit schulden aan een vaste rentevoet. 50% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Op 30 juni 2025 hadden we een totale liquiditeit van 17.5 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 7.4 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min geldkredieten.

Tabel 14. Termijnen en terugbetalingsschema per 30 juni 2025 (miljard USD)



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 op transacties die zich niet regelmatig voordoen als onderdeel van de normale activiteiten van de onderneming. Ze worden afzonderlijk meegedeeld aangezien ze omwille van hun omvang of aard belangrijk zijn om tot een goed begrip te komen van de onderliggende duurzame prestaties van de onderneming. Genormaliseerde cijfers zijn aanvullende cijfers die door het management worden gebruikt en mogen niet dienen ter vervanging van de cijfers bepaald in overeenstemming met IFRS als indicator van de prestatie van de onderneming. Sinds 3Q18 rapporteren we de Argentijnse resultaten met de boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie. Overeenkomstig de IFRS-regels (IAS 29) moeten we de voorlopige resultaten herformuleren op basis van de gewijzigde algemene koopkracht van de lokale munteenheid, waarbij we gebruik maken van de officiële indexen voordat we de lokale bedragen omzetten aan de slotkoers van de relevante periode. In 2Q25 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van (14) miljoen USD. De impact op de basis WPA was (0.01) USD in 2Q25. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De WPA voor 2Q25 en HY25 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 989 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 005 miljoen aandelen voor 2Q24 en HY24.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "ambitie", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBev's jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 12 maart 2025. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door een mogelijke verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat, onder meer als gevolg van wisselkoersschommelingen en aanhoudende geopolitieke 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 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 tabel 3 tot 6, 8, 10, 12 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het eerste half jaar van 2025 (HY25) 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 2025; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / PwC Réviseurs d'Entreprises SRL volgens de normen van de Public Company Accounting Oversight Board (Verenigde Staten). De in tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabel 3 tot 6, 8, 10, 12 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het tweede kwartaal van 2025 (2Q25) en de financiële gegevens uit tabel 7, 9, 11 en 14 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van zes maanden eindigend op 30 juni 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 31 juli 2025:

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

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 2Q25 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 (2Q)

AB InBev Wereldwijd	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	146 302	(224)	-	(2 730)	143 347	(1.9)%
Opbrengsten	15 333	(100)	(688)	458	15 004	3.0%
Kostprijs verkochte goederen	(6 766)	25	298	(115)	(6 558)	(1.7)%
Brutowinst	8 567	(75)	(389)	343	8 446	4.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 813)	1	186	2	(4 624)	0.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	151	(0)	(11)	52	191	35.2%
Genormaliseerde EBIT	3 905	(74)	(215)	397	4 013	10.2%
Genormaliseerde EBITDA	5 302	(74)	(268)	341	5 301	6.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.6%				35.3%	116bps

Noord-Amerika	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	22 639	(330)	-	68	22 376	0.3%
Opbrengsten	3 864	(89)	(13)	82	3 844	2.2%
Kostprijs verkochte goederen	(1 606)	71	4	(6)	(1 537)	(0.4)%
Brutowinst	2 258	(18)	(8)	76	2 307	3.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 101)	(2)	3	(23)	(1 122)	(2.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	4	-	0	5	10	-
Genormaliseerde EBIT	1 161	(21)	(5)	59	1 195	5.1%
Genormaliseerde EBITDA	1 338	(21)	(5)	60	1 372	4.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.6%				35.7%	81bps

Midden-Amerika	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	38 381	-	-	441	38 822	1.1%
Opbrengsten	4 522	(13)	(400)	230	4 340	5.1%
Kostprijs verkochte goederen	(1 593)	(16)	135	(43)	(1 516)	(2.7)%
Brutowinst	2 929	(29)	(265)	188	2 824	6.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 100)	10	91	11	(987)	1.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	11	-	(0)	(8)	3	(73.2)%
Genormaliseerde EBIT	1 841	(18)	(174)	190	1 839	10.4%
Genormaliseerde EBITDA	2 219	(18)	(203)	152	2 149	6.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	49.1%				49.5%	83bps

Zuid-Amerika	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	35 969	-	-	(1 770)	34 199	(4.9)%
Opbrengsten	2 785	(32)	(323)	99	2 529	3.6%
Kostprijs verkochte goederen	(1 427)	(10)	180	(57)	(1 314)	(4.0)%
Brutowinst	1 358	(42)	(143)	42	1 215	3.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(976)	7	119	(13)	(863)	(1.4)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	99	(6)	(12)	22	104	24.7%
Genormaliseerde EBIT	482	(41)	(36)	51	456	10.9%
Genormaliseerde EBITDA	750	(41)	(70)	53	692	7.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	26.9%				27.4%	93bps

EMEA	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	23 852	112	-	208	24 172	0.9%
Opbrengsten	2 301	9	60	118	2 489	5.2%
Kostprijs verkochte goederen	(1 179)	2	(31)	(44)	(1 252)	(3.8)%
Brutowinst	1 122	12	29	74	1 237	6.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(691)	(21)	(24)	(27)	(764)	(3.8)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	5	2	15	56	37.4%
Genormaliseerde EBIT	465	(4)	6	63	529	13.7%
Genormaliseerde EBITDA	721	(4)	15	68	800	9.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.3%				32.1%	129bps

Azië-Pacific	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	25 399	-	-	(1 683)	23 716	(6.6)%
Opbrengsten	1 749	0	(13)	(78)	1 658	(4.5)%
Kostprijs verkochte goederen	(821)	(7)	6	50	(771)	6.1%
Brutowinst	928	(7)	(7)	(28)	886	(3.0)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(549)	1	5	24	(520)	4.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	30	0	-	(14)	17	(45.1)%
Genormaliseerde EBIT	410	(7)	(3)	(18)	383	(4.4)%
Genormaliseerde EBITDA	570	(6)	(3)	(27)	533	(4.8)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.6%				32.2%	(9)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	2Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	2Q25	Interne groei
Volumes	62	(6)	-	6	62	10.4%
Opbrengsten	112	25	1	6	144	7.2%
Kostprijs verkochte goederen	(141)	(15)	5	(15)	(168)	(12.5)%
Brutowinst	(30)	10	5	(9)	(23)	(26.6)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(396)	6	(7)	30	(368)	7.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(28)	0	(2)	31	2	-
Genormaliseerde EBIT	(453)	17	(4)	52	(389)	11.7%
Genormaliseerde EBITDA	(295)	17	(1)	35	(245)	12.2%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (HY)

AB InBev Wereldwijd	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	285 837	(498)	-	(5 724)	279 615	(2.0)%
Opbrengsten	29 880	(131)	(1 786)	669	28 632	2.3%
Kostprijs verkochte goederen	(13 419)	(39)	770	87	(12 602)	0.7%
Brutowinst	16 461	(170)	(1 016)	755	16 029	4.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(9 248)	(19)	510	(55)	(8 812)	(0.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	334	13	(33)	69	383	20.8%
Genormaliseerde EBIT	7 547	(176)	(539)	769	7 601	10.3%
Genormaliseerde EBITDA	10 288	(174)	(691)	733	10 156	7.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	34.4%				35.5%	166bps
Noord-Amerika	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	43 992	(474)	-	(1 299)	42 218	(3.0)%
Opbrengsten	7 457	(126)	(38)	(85)	7 208	(1.2)%
Kostprijs verkochte goederen	(3 150)	91	13	100	(2 947)	3.3%
Brutowinst	4 307	(35)	(25)	14	4 261	0.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 186)	(8)	14	7	(2 174)	0.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(8)	-	1	31	23	-
Genormaliseerde EBIT	2 112	(43)	(10)	51	2 110	2.5%
Genormaliseerde EBITDA	2 464	(43)	(12)	50	2 459	2.0%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.0%				34.1%	108bps
Midden-Amerika	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	74 072	-	-	(169)	73 903	(0.2)%
Opbrengsten	8 574	(25)	(799)	374	8 124	4.4%
Kostprijs verkochte goederen	(3 179)	(30)	273	70	(2 866)	2.2%
Brutowinst	5 395	(55)	(526)	444	5 258	8.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 065)	16	192	(42)	(1 898)	(2.1)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	23	-	(2)	(7)	14	(31.2)%
Genormaliseerde EBIT	3 353	(38)	(336)	395	3 374	11.9%
Genormaliseerde EBITDA	4 105	(38)	(404)	344	4 007	8.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.9%				49.3%	186bps
Zuid-Amerika	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	76 315	-	-	(1 226)	75 089	(1.6)%
Opbrengsten	6 018	13	(900)	375	5 507	6.2%
Kostprijs verkochte goederen	(3 013)	(99)	461	(113)	(2 764)	(3.7)%
Brutowinst	3 005	(86)	(438)	262	2 743	8.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 917)	(26)	287	(57)	(1 712)	(2.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	215	3	(30)	14	201	6.9%
Genormaliseerde EBIT	1 304	(109)	(181)	219	1 233	17.2%
Genormaliseerde EBITDA	1 834	(106)	(262)	233	1 699	12.9%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.5%				30.9%	188bps

EMEA	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	44 882	77	-	(35)	44 924	(0.1)%
Opbrengsten	4 228	1	16	209	4 454	5.0%
Kostprijs verkochte goederen	(2 215)	13	(5)	(72)	(2 280)	(3.3)%
Brutowinst	2 014	14	11	136	2 174	6.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 305)	(37)	(9)	(20)	(1 371)	(1.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	79	11	0	11	101	12.5%
Genormaliseerde EBIT	787	(13)	2	128	904	16.5%
Genormaliseerde EBITDA	1 290	(13)	5	142	1 424	11.1%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.5%				32.0%	177bps

Azië-Pacific	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	46 444	(93)	-	(2 987)	43 365	(6.4)%
Opbrengsten	3 383	(7)	(65)	(203)	3 108	(6.0)%
Kostprijs verkochte goederen	(1 583)	(9)	29	108	(1 456)	6.8%
Brutowinst	1 800	(16)	(37)	(95)	1 652	(5.3)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(994)	(2)	21	35	(941)	3.5%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	56	0	(0)	(15)	41	(26.7)%
Genormaliseerde EBIT	861	(18)	(16)	(75)	752	(8.8)%
Genormaliseerde EBITDA	1 186	(18)	(21)	(90)	1 056	(7.7)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.0%				34.0%	(62)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	HY24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	HY25	Interne groei
Volumes	132	(9)	-	(7)	116	(5.7)%
Opbrengsten	221	12	0	(2)	231	(0.8)%
Kostprijs verkochte goederen	(279)	(5)	(1)	(5)	(290)	(2.1)%
Brutowinst	(59)	7	(1)	(7)	(59)	(10.1)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(781)	38	5	22	(716)	3.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(31)	0	(2)	35	2	-
Genormaliseerde EBIT	(870)	45	2	51	(773)	6.1%
Genormaliseerde EBITDA	(590)	45	2	54	(489)	9.9%

Bijlage 3: Geconsolideerde balans

Miljoen US dollar	31 december 2024	30 juni 2025
ACTIVA		
Vaste activa		
Materiële vaste activa	23 503	23 854
Goodwill	110 479	114 782
Immateriële activa	40 034	41 096
Investerings in geassocieerde deelnemingen	4 612	4 878
Beleggingen in effecten	168	152
Uitgestelde belastingvorderingen	2 493	2 730
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	42	101
Te ontvangen belastingen	470	426
Afgeleide financiële instrumenten	261	44
Handels- en overige vorderingen	1 577	1 829
Totaal vaste activa	183 637	189 892
Vlottende activa		
Beleggingen in effecten	221	205
Voorraad	5 020	5 475
Te ontvangen belastingen	727	872
Afgeleide financiële instrumenten	554	340
Handels- en overige vorderingen	5 270	6 994
Liquide middelen en kasequivalenten	11 174	7 167
Activa aangehouden voor verkoop	33	161
Totaal vlottende activa	22 999	21 215
Totaal activa	206 637	211 107
PASSIVA		
Eigen vermogen		
Geplaatst kapitaal	1 736	1 736
Uitgiftepremies	17 620	17 620
Reserves	12 304	13 674
Overgedragen resultaat	46 577	47 641
Eigen vermogen toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	78 237	80 671
Minderheidsbelangen	10 463	10 743
Totaal eigen vermogen	88 700	91 414
Schulden op meer dan één jaar		
Rentedragende leningen	70 720	71 979
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	1 296	1 287
Uitgestelde belastingverplichtingen	11 321	11 385
Te betalen belastingen	284	296
Afgeleide financiële instrumenten	68	372
Handels- en overige schulden	797	1 013
Voorzieningen	385	352
Totaal schulden op meer dan één jaar	84 871	86 683
Schulden op ten hoogste één jaar		
Kortetermijnschulden bij kredietinstellingen	-	21
Rentedragende leningen	1 449	3 578
Te betalen belastingen	1 805	1 386
Afgeleide financiële instrumenten	5 817	5 609
Handels- en overige schulden	23 804	22 188
Voorzieningen	191	202
Verplichtingen in verband met activa aangehouden voor verkoop	-	25
Totaal schulden op ten hoogste één jaar	33 066	33 009
Totaal passiva	206 637	211 107

Bijlage 4: Geconsolideerd kasstroomoverzicht

Cijfers over zes maanden eindigend op 30 juni Miljoen US dollar	2024	2025
OPERATIONELE ACTIVITEITEN		
Winst van de periode	3 236	4 568
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	2 741	2 581
Netto financiële kosten/(opbrengsten)	2 887	1 678
Kosten m.b.t. in eigenvermogensinstrumenten afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betalingen	315	309
Winstbelastingen	1 546	1 404
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(241)	(144)
Andere niet-kaselementen	339	(93)
Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen	10 824	10 304
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	(1 154)	(1 130)
Afname/(toename) van voorraden	(325)	(242)
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	(2 691)	(2 284)
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	(251)	(278)
Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten	6 403	6 370
Betaalde interesten	(2 001)	(1 916)
Ontvangen interesten	303	241
Ontvangen dividenden	123	135
Betaalde winstbelastingen	(2 260)	(2 126)
Kasstroom uit / (gebruikt voor) operationele activiteiten	2 568	2 704
INVESTERINGSACTIVITEITEN		
Verwerving van materiële vaste activa en immateriële activa	(1 735)	(1 404)
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en immateriële activa	52	55
Verkoop/(verwerving) van dochterondernemingen, na aftrek van afgestane/verworven liquide middelen	(19)	(4)
Ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van overige activa	(29)	47
Kasstroom uit / (gebruikt voor) investeringsactiviteiten	(1 732)	(1 306)
FINANCIERINGSACTIVITEITEN		
Opnames van leningen	5 466	4 067
Terugbetaling van leningen	(4 342)	(3 998)
Uitgekeerde dividenden	(2 142)	(3 147)
Aankoop eigen aandelen	(838)	(1 901)
Terugbetaling van leaseverplichtingen	(406)	(354)
Afgeleide financiële instrumenten	(172)	114
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	(414)	(314)
Andere financiële kasstromen	(465)	(303)
Kasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten	(3 313)	(5 837)
Netto toename/(afname) van de liquide middelen	(2 476)	(4 438)
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	10 314	11 174
Impact wisselkoersfluctuaties	(463)	410
Netto liquide middelen (inclusief kortetermijnschulden bij kredietinstellingen) op het einde van de periode	7 375	7 146