

Brussel – 26 februari 2025 - 7:00u CET

 Gereglementeerde informatie / Voorkennis<sup>1</sup>

# AB InBev publiceert de resultaten voor het vierde kwartaal en het volledige jaar 2024

## Aanhoudend wereldwijd momentum zorgde voor historisch hoge opbrengsten en een groei van de onderliggende WPA met 15% in FY24

*“Bier is een passie voor consumenten en wereldwijd een dynamische categorie. Onze goede resultaten voor 2024 getuigen van de consistente uitvoering van onze strategie en het harde werk en de toewijding van onze mensen. De stijging van de EBITDA lag aan de bovenkant van onze vooruitzichten en we boekten een aanzienlijke vooruitgang in onze vrije kasstroomgeneratie. We investeren op lange termijn en hebben vertrouwen in ons vermogen om de categorie te leiden en te doen groeien.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev*

### Totale opbrengsten

4Q +3.4% | FY +2.7%

De opbrengsten stegen met 3.4% in 4Q24, waarbij de opbrengst per hl met 5.5% toenam. Ze stegen met 2.7% in FY24, waarbij de opbrengst per hl met 4.3% toenam. De gerapporteerde opbrengsten stegen met 2.5% in 4Q24 en met 0.7% in FY24 tot respectievelijk 14 841 miljoen USD en 59 768 miljoen USD, en werden beïnvloed door ongunstige wisselkoerseffecten.

### Totaal volume

4Q -1.9% | FY -1.4%

De totale volumes namen in 4Q24 met 1.9% af, waarbij het volume eigen bieren met 2.1% daalde en het volume niet-bieren met 1.1% daalde.

De totale volumes namen in FY24 met 1.4% af, waarbij het volume eigen bieren met 2.0% daalde en het volume niet-bieren met 1.5% steeg.

### Genormaliseerde EBITDA

4Q +10.1% | FY +8.2%

In 4Q24 steeg de genormaliseerde EBITDA met 10.1% tot 5 245 miljoen USD, waarbij de genormaliseerde EBITDA-marge met 216 basispunten steeg tot 35.3%.

In FY24 steeg de genormaliseerde EBITDA met 8.2% tot 20 958 miljoen USD, waarbij de genormaliseerde EBITDA-marge met 179 basispunten steeg tot 35.1%.

### Kapitaalallocatie

## Dividend 1.00 EUR

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2024 van 1.00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 30 april 2025. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is te vinden op pagina 18.

Van het op 31 oktober 2024 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van twee miljard USD was ongeveer 750 miljoen USD op 21 februari 2025 gerealiseerd.

Het financieel verslag voor het volledige jaar 2024 is beschikbaar op onze website [www.ab-inbev.com](http://www.ab-inbev.com)

<sup>1</sup>Bijgaande informatie heeft betrekking op voorkennis in de zin van Verordening (EU) nr. 596/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende marktmisbruik, evenals gereglementeerde informatie in de zin van het Koninklijk Besluit van 14 november 2007 betreffende de verplichtingen van emittenten van financiële instrumenten die zijn toegelaten tot de verhandeling op een gereglementeerde markt. Zie pagina 19 voor belangrijke disclaimers en notities voor de presentatiebasis.

## Commentaar van het management

---

### Consistente uitvoering van onze strategie

In 2024 boekten we consistente vooruitgang in de 3 pijlers van onze strategie en kenden we opnieuw een jaar van betrouwbare continue groei. De combinatie van onze megamerken en megaplatformen en onze focus op innovatie om in te spelen op de consumententrends met evenwichtige keuzes enerzijds en superieure waarde anderzijds, is een succesformule. Hoewel onze totale volumeresultaten dit jaar negatief werden beïnvloed door het zwakke consumentenklimaat in China en Argentinië, blijft de wereldwijde biercategorie dynamisch met een volumegroei in de meeste van onze markten en met 0.9% volumegroei in totaal als we deze twee landen buiten beschouwing laten.

We zetten onze digitale transformatie verder, waarbij 75% van onze opbrengsten momenteel gegenereerd wordt via B2B digitale platformen. Het momentum van BEES Marketplace versnelde, met een toename van de bruto koopwaarde (BKW) met 57% ten opzichte van FY23 tot 2.5 miljard USD.

Terwijl we onze activiteiten blijven optimaliseren, hebben we uitstekende financiële resultaten geboekt. Onze opbrengsten bereikten een recordhoogte in USD, de stijging van de EBITDA lag aan de bovenkant van onze vooruitzichten, de onderliggende WPA nam met 15.4% toe in USD en de vrije kasstroomgeneratie steeg met 2.5 miljard USD. We hebben de efficiëntie van de toewijzing van middelen verhoogd en een belangrijke mijlpaal bereikt op het vlak van kapitaalallocatie: op 31 december 2024 bedroeg de verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA 2.89x, lager dan 3x voor het eerst sinds 2015.

De biercategorie is groot en rendabel, blijft wereldwijd aan marktaandeel winnen op de markt van de alcoholhoudende dranken en onze voetafdruk heeft een structureel voordeel voor volumegroei op lange termijn dankzij gunstige demografische ontwikkelingen, economische groei en gelegenheden om de categorieparticipatie te versterken.

### Aanhoudend wereldwijd momentum

Onze opbrengsten stegen met 2.7% in FY24, met een opbrengstengroei in 75% van onze markten. De opbrengst per hl steeg met 4.3%, waarbij deze stijging in de loop van het jaar versnelde doordat we gedisciplineerde keuzes bleven maken op het gebied van inkomstenbeheer en premiumisering bleven stimuleren, terwijl we tegelijkertijd investeerden in onze merken om waarde te bieden aan onze consumenten. China en Argentinië buiten beschouwing gelaten, kenden onze volumes wereldwijd een stijging met 0.9%, maar de globale resultaten werden aanzienlijk beperkt door deze twee landen, wat resulteerde in een totale volumedaling van 1.4%.

De EBITDA steeg met 8.2%, waarbij besparingen op productiekosten en gedisciplineerd beheer van de overheadkosten resulteerden in een groei van de EBITDA-marge met 179 basispunten. De onderliggende WPA bedroeg 3.53 USD, een stijging met 15.4% tegenover FY23, hoofdzakelijk dankzij de groei van de EBIT in USD en de optimalisatie van onze netto financiële kosten.

### Vooruitgang inzake onze strategische prioriteiten

- **Leiderschap en groei van de categorie**

In FY24 investeerden we 7.2 miljard USD in verkoop en marketing voor onze megamerken, megaplatformen en merkopbouw om de groei op lange termijn van de wereldwijde biercategorie te leiden. De bier- en niet-biercategorie bleef wereldwijd aan marktaandeel winnen op de markt van de alcoholhoudende dranken en zal volgens IWSR in de komende 5 jaar verder groeien. We schatten dat we in twee derde van onze markten aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden, waarbij onze megamerken, die 57% van onze opbrengsten vertegenwoordigen, onze groei aanstuurden met een opbrengststijging van 4.6%.

Onze ongeëvenaarde merkenportefeuille omvat 20 iconische biermerken met een opbrengst van meer dan een miljard dollar en telt, volgens Kantar BrandZ, 8 van de 10 meest waardevolle biermerken ter wereld met Corona en Budweiser respectievelijk op plaatsen 1 en 2. We hebben onze portefeuille met succes geactiveerd op enkele van de belangrijkste momenten voor consumenten, zoals de Olympische Spelen, NBA, Copa America, Lollapalooza, Wimbledon en de Super Bowl, wat tot een toename van de merkaantrekkingskracht van onze portefeuille heeft geleid.

Onze doeltreffendheid en creativiteit op het vlak van marketing kregen erkenning doordat we opnieuw werden uitgeroepen tot 's werelds meest doeltreffende marketeer door zowel Effies als het World Advertising Research Center en doordat we het meest bekroonde drankenbedrijf waren op het Cannes Lions International Festival of Creativity van 2024.

- **Categorieparticipatie:** Investerings in onze megamerken en innovaties hebben geleid tot een geschatte stijging van het percentage bierconsumenten dat onze merken wereldwijd koopt met ongeveer 90 basispunten. De toename in de participatie werd vooral gedreven door verbeteringen bij alle consumentengroepen in de VS en bij nieuwe consumenten die de wettelijke leeftijd voor de consumptie van alcohol bereikten (LDA 24 jaar) in 65% van onze markten.
- **Core-superioriteit:** Onze mainstreamportefeuille was goed voor ongeveer 50% van onze opbrengsten in FY24 en zorgde voor een lage eencijferige opbrengstengroei, met een stijging in 60% van onze markten, waaronder een hoge eencijferige groei in Zuid-Afrika en Colombia.
- **Ontwikkeling van gelegenheden:** We blijven ons richten op innovatie om de gelegenheden uit te breiden en in te spelen op consumententrends. Onze portefeuille bevat opties voor consumenten die op zoek zijn naar evenwichtige keuzes, zoals koolhydraatarme, biologische, suikervrije, glutenvrije en alcoholvrije merken. Op het vlak van alcoholvrij bier realiseerde onze portefeuille een stijging van de opbrengsten aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30% in FY24 en we schatten dat we wereldwijd marktaandeel hebben gewonnen, aangevoerd door Corona Cero, dat een driecijferige volumegroei realiseerde. We hebben een leiderspositie op de markt van de alcoholvrije bieren in een aantal van onze belangrijkste markten, waaronder de VS, Brazilië en België, en zien aanzienlijke mogelijkheden voor toekomstige groei.
- **Premiumisering:** We zijn de wereldleider op het vlak van premium- en superpremiumbieren. Onze Above Core-merken vertegenwoordigden 35% van onze opbrengsten in FY24 en zorgden voor een lage eencijferige opbrengstengroei. Onze resultaten waren vooral te danken aan Corona, dat voor een stijging van de opbrengsten aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% zorgde buiten Mexico en voor een tweecijferige volumegroei in meer dan 30 markten. In de VS dreef Michelob Ultra onze groei aan en was het het merk dat het meest aan volumeaandeel won in de sector in 2H24. In Brazilië was Budweiser het merk dat het meest aan volumeaandeel won in de sector, met een volumegroei van bijna 50%.
- **Niet-bieren:** In FY24 vertegenwoordigden onze niet-bieren 2% van onze opbrengsten en kenden ze een lage eencijferige groei onder impuls van een tweecijferige groei van belangrijke merken als Cutwater, Nütrl en Brutal Fruit.

- **Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem**

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

- **Digitalisering van onze relatie met onze ruim zes miljoen klanten wereldwijd:** Per 31 december 2024 is BEES beschikbaar op 28 markten, waarbij 75% van de inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In FY24 bracht BEES 49 miljard USD aan BKW op, een toename met 19% ten opzichte van FY23.
- **Monetiseren van onze route-to-market:** BEES Marketplace genereerde dit jaar 36 miljoen bestellingen en bracht 2.5 miljard USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een toename met respectievelijk 31% en 57% ten opzichte van FY23.
- **Leiderspositie op het vlak van DTC-oplossingen:** Ons omnichannel direct-to-consumer (DTC) ecosysteem voor digitale en fysieke producten genereerde dit jaar 1.4 miljard USD aan opbrengsten. Onze digitale DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft zijn beschikbaar in 21 markten, genereerden meer dan 76 miljoen online bestellingen en waren goed voor 560 miljoen USD aan opbrengsten in FY24, een stijging met 9% in vergelijking met FY23.

- **Optimalisatie van onze activiteiten**

- **Maximale waardecreatie:** Dit jaar verbeterden we de efficiëntie van de toewijzing van middelen, waarbij we onze netto-investeringsuitgaven optimaliseerden van 4.5 miljard USD in FY23 tot 3.7 miljard USD in FY24, terwijl we bleven investeren in onze faciliteiten, digitale transformatie en de prioriteiten op het vlak van groei. De verhoogde efficiëntie op het vlak van investeringsuitgaven, de toename van de EBITDA in USD en de optimalisatie van ons netto werkkapitaal en onze financiële kosten hebben voor een sterke groei van onze vrije-kasstroomgeneratie gezorgd, die in FY24 11.3 miljard USD bedroeg, een stijging met 2.5 miljard USD ten opzichte van FY23.

In FY24 bleven we onze schuldenportefeuille proactief beheren, met de terugkoop van obligaties voor 9 miljard USD en uitgiftes ter waarde van 5 miljard USD, waardoor we de looptijd van onze schulden konden verlengen, terwijl we onze gemiddelde coupon konden behouden. We hebben onze nettoschuld met 6.9 miljard USD

verlaagd tot 60.6 miljard USD, wat resulteerde in een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van 2.89x op 31 december 2024, lager dan 3x voor het eerst sinds 2015.

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een dividend voor het volledige jaar voorgesteld van 1.00 EUR per aandeel, een stijging met 22% ten opzichte van FY23, met de ambitie van een progressief dividend in de loop van de tijd. Bovendien was op 21 februari 2025 750 miljoen USD van ons op 31 oktober 2024 aangekondigde aandeleninkoopprogramma ten belope van 2 miljard USD gerealiseerd.

- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** In FY24 hebben we contracten voor hernieuwbare energie afgesloten voor het equivalent van 100% van ons wereldwijd volume aangekochte elektriciteit waarvan reeds 81.2% operationeel is. Sinds 2017 hebben we onze BKG-uitstoot in absolute cijfers in Scope 1 en 2 met 42% en de intensiteit van onze BKG-uitstoot in Scope 1, 2 en 3 met 29.5% verminderd. Op het vlak van duurzame landbouw voldeed 100% van onze rechtstreekse landbouwers aan de vakbekwaamheidscriteria, de verbondenheidscriteria en de financiële zelfredzaamheidscriteria. Op het vlak van waterbeheer is er op 89% van de sites die onder onze doelstelling voor 2025 vallen reeds een meetbare verbetering van de gezondheid van de stroomgebieden merkbaar. Onze efficiëntieratio voor het waterverbruik bedroeg 2.47 hl per hl, een verbetering met 20% ten opzichte van de basiswaarde van 2017. Op het vlak van circulaire verpakkingen is 89.8% van onze producten verpakt in herbruikbare verpakkingen of verpakkingen die grotendeels uit gerecycleerd materiaal bestaan.

We zetten ons al decennia in voor verantwoorde consumptie en hebben sinds 2016 meer dan 1 miljard USD geïnvesteerd in bewustmakingsprogramma's over heel de wereld. We blijven bier promoten als een drank die met mate gedronken moet worden en bieden consumenten andere opties aan, waaronder alcoholvrije en alcoholarme bieren.

We verwijzen naar onze Duurzaamheidsverklaring in het jaarverslag voor 2024, dat u [hier](#) kan vinden, voor meer informatie, onder meer over hoe onze parameters worden berekend en de bijhorende aannames.

## Betrouwbare continue groei

In 2024 was het ook drie jaar geleden dat we onze strategie op basis van 3 pijlers en onze ambitie voor groei op middellange termijn introduceerden en het bedrijf heroriënteerden om op lange termijn waarde te creëren via interne groei. Hoewel de bedrijfsomgeving in deze periode dynamisch is geweest, worden we bemoedigd als we terugkijken en de veerkracht van ons bedrijf, de consistentie van onze resultaten en de vooruitgang die we hebben geboekt in de uitvoering van onze strategie evalueren.

Sinds FY21 zijn onze opbrengsten met 5.5 miljard USD, de EBITDA met 1.7 miljard USD en de vrije kasstroom met 2.0 miljard USD gestegen. Onze onderliggende WPA is met een samengesteld jaarlijks groeipercentage van 7% in USD toegenomen. Onze financiële resultaten zijn consistent geweest, met een interne EBITDA-groei die in elk kwartaal van de afgelopen 3 jaar binnen of boven onze groeiambitie voor de middellange termijn lag. We hebben blijk gegeven van discipline in onze keuzes voor kapitaalallocatie, waarbij we de nettoschuld hebben doen dalen met 15.5 miljard USD om een verhouding tussen de nettoschuld en de EBITDA van 2.89x te bereiken, we ons dividend elk jaar hebben doen stijgen en de terugkoop van aandelen voor 3.2 miljard USD hebben aangekondigd. We hebben onze digitale transformatie versneld, waardoor de BKW gegenereerd door BEES meer dan verdubbeld is, van ongeveer 20 miljard USD in FY21 tot 49 miljard USD in FY24, en we hebben een snel groeiende Marketplace voor producten van derden uitgebouwd, vanuit het niets tot een activiteit met een BKW van 2.5 miljard USD.

We zijn bemoedigd door de vooruitgang die we de afgelopen drie jaar hebben geboekt en we zullen blijven werken aan een consistente groei op lange termijn om ons volledige potentieel van waardecreatie te benutten. Onze prestaties zouden onmogelijk zijn geweest zonder het harde werk en de toewijding van onze mensen, en we danken onze collega's wereldwijd voor hun passie en engagement.

## Vooruitblik

Vooruitblikkend op 2025 willen we investeren in groei op lange termijn. Hoewel het bedrijfsklimaat in bepaalde markten dynamisch blijft, hebben we vertrouwen in ons vermogen om onze verwachtingen waar te maken en zijn we enthousiast over de kansen die voor ons liggen om de categorie te laten groeien. Consumenten zijn gepassioneerd over bier en onze iconische merken. We zijn goed geplaatst om het voortouw te nemen in de groei van de categorie dankzij onze toonaangevende portefeuille bieren, niet-bieren en alcoholvrije dranken, onze gediversifieerde geografische voetafdruk en onze unieke leiderschapsvoordelen.

## 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 (miljoen USD)**

	4Q23	4Q24	Interne groei
<b>Volumes (duizend hl's)</b>	<b>144 706</b>	<b>141 829</b>	<b>-1.9%</b>
AB InBev eigen bieren	123 764	121 059	-2.1%
Niet-biervolumes	19 998	19 775	-1.1%
Producten van derden	944	995	7.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 473</b>	<b>14 841</b>	<b>3.4%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>7 794</b>	<b>8 197</b>	<b>6.3%</b>
Brutomarge	53.9%	55.2%	153bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 877</b>	<b>5 245</b>	<b>10.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.7%	35.3%	216bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>3 491</b>	<b>3 824</b>	<b>12.0%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	24.1%	25.8%	199bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 891	1 220	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 661</b>	<b>1 770</b>	
Winst per aandeel (USD)	0.94	0.61	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>0.82</b>	<b>0.88</b>	
	<b>FY23</b>	<b>FY24</b>	<b>Interne groei</b>
<b>Volumes (duizend hl's)</b>	<b>584 728</b>	<b>575 706</b>	<b>-1.4%</b>
AB InBev eigen bieren	505 899	495 496	-2.0%
Niet-biervolumes	74 810	75 932	1.5%
Producten van derden	4 019	4 278	7.0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>59 380</b>	<b>59 768</b>	<b>2.7%</b>
<b>Brutowinst</b>	<b>31 984</b>	<b>33 024</b>	<b>5.4%</b>
Brutomarge	53.9%	55.3%	143bps
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>19 976</b>	<b>20 958</b>	<b>8.2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.6%	35.1%	179bps
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>14 590</b>	<b>15 462</b>	<b>9.4%</b>
Genormaliseerde EBIT-marge	24.6%	25.9%	160bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 341	5 855	
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>6 158</b>	<b>7 061</b>	
Winst per aandeel (USD)	2.65	2.92	
<b>Onderliggende winst per aandeel (USD)</b>	<b>3.05</b>	<b>3.53</b>	

**Tabel 2. Volumes (duizend hl's)**

	4Q23	Scope	Interne groei	4Q24	Interne groei	
					Totaal	Eigen bieren
Noord-Amerika	19 738	-	-223	19 516	-1.1%	-0.8%
Midden-Amerika	38 635	-4	276	38 907	0.7%	1.5%
Zuid-Amerika	46 704	-	-1 753	44 950	-3.8%	-4.8%
EMEA	23 964	-	919	24 883	3.8%	2.9%
Azië-Pacific	15 465	-75	-1 952	13 439	-12.7%	-12.7%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	200	-24	-41	135	-23.4%	-28.0%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>144 706</b>	<b>- 103</b>	<b>-2 774</b>	<b>141 829</b>	<b>-1.9%</b>	<b>-2.1%</b>
	<b>FY23</b>	<b>Scope</b>	<b>Interne groei</b>	<b>FY24</b>	<b>Interne groei</b>	
					<b>Totaal</b>	<b>Eigen bieren</b>
Noord-Amerika	90 140	-470	-3 397	86 272	-3.8%	-4.1%
Midden-Amerika	148 730	-18	1 373	150 086	0.9%	1.4%
Zuid-Amerika	162 460	-	-1 692	160 768	-1.0%	-2.1%
EMEA	90 213	-	3 591	93 804	4.0%	3.0%
Azië-Pacific	92 726	-75	-8 255	84 397	-8.9%	-8.9%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	459	-24	-56	380	-12.8%	-11.7%
<b>AB InBev Wereldwijd</b>	<b>584 728</b>	<b>- 586</b>	<b>-8 435</b>	<b>575 706</b>	<b>-1.4%</b>	<b>-2.0%</b>

## Prestaties op de belangrijkste markten

---

**Verenigde Staten: Verhoogde investeringen zorgen voor momentum en een groeiend marktaandeel onder impuls van de top 2 merken in volumeaandeelgroei in de sector in Q4.**

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** De opbrengsten stegen met 0.8% en de opbrengst per hl steeg met 2.5% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. Onze verkoop aan kleinhandelaars (VAK) steeg met 0.5%, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 1.7%. De EBITDA daalde met 0.2% aangezien productiviteitsinitiatieven en efficiënties op het vlak van verkoop-, algemene en administratieve kosten opnieuw in marketing werden geïnvesteerd.
  - **FY24:** De opbrengsten daalden met 2.0%, waarbij de opbrengst per hl met 1.9% toenam. Onze VAG daalde met 3.9%, ondersteund door twee extra verkoopdagen tijdens het jaar, en de VAK daalde met 5.0%. De EBITDA steeg met 2.2%, waarbij de marge met ongeveer 140 basispunten groeide.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef veerkrachtig. Zowel de volumes als de opbrengsten bleven gestaag stijgen sinds 2Q24 en het aandeel van bier op de markt van de alcoholhoudende dranken nam toe op basis van waarde in FY24, volgens Circana. Onze bierportefeuille heeft in 4Q24 volgens onze schattingen marktaandeel gewonnen onder impuls van 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. Het momentum van onze mainstreamportefeuille bleef het hele jaar verbeteren, en we wonnen in zowel Q3 als Q4 marktaandeel in dit segment. We nemen de leiderspositie in op het vlak van alcoholvrije bieren en hebben een sterke vraag naar Michelob Ultra Zero gezien na de lancering in januari 2025. Wat de niet-bieren betreft, vertegenwoordigde de categorie van de op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken 100% van de waardegroei van de sector van de sterke dranken in FY24, waarbij onze portefeuille het beter deed dan de sector en een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% kende, vooral dankzij Cutwater en Nütrl. We blijven investeren om een nieuw evenwicht te vinden van onze portefeuille met groeisegmenten, waarbij onze Above Core-portefeuille van bier- en niet-biermerken ongeveer 45% van onze opbrengsten vertegenwoordigt.

## Mexico: Recordvolumes met marktaandeelwinst en margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** We realiseerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei, in lijn met de sector, die opnieuw begon te groeien dankzij een verbeterde consumentenvraag. De EBITDA noteerde een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
  - **FY24:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei en de opbrengst per hl noteerde een lage eencijferige stijging. De volumes kenden een lage eencijferige groei en deden het beter dan de sector. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Het momentum van onze activiteiten hield aan in FY24, met recordvolumes voor onze portefeuille en aanhoudende marktaandeelwinst in de sector. Onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Core-biermerken, die een mid-eencijferige opbrengstengroei kende onder impuls van Corona, terwijl onze Above Core-biermerken bleven groeien en voor een lage 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 24% kende tegenover FY23 en ons digitale DTC-platform TaDa Delivery een stijging van het aantal bestellingen met 21% noteerde.

## Colombia: Tweecijferige opbrengsten- en winstgroei dankzij recordvolumes

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** We realiseerden een hoge eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei. De EBITDA noteerde een stijging ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
  - **FY24:** De opbrengsten kenden een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% en de opbrengst per hl noteerde een hoge eencijferige groei. De volumes kenden een lage eencijferige groei. De EBITDA noteerde een stijging aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onder impuls van de consistente implementatie van onze hefbomen voor categorie-uitbreiding blijft de biercategorie groeien en won onze portefeuille dit jaar 85 basispunten marktaandeel binnen de markt van alcoholhoudende dranken als geheel, waarbij onze volumes een nieuw record bereikten. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een hoge eencijferige volumegroei kenden onder impuls van Corona en Stella Artois. Onze portefeuille mainstreammerken bleef groeien, met een lage eencijferige volumegroei.

## Brazilië: Marktaandeelwinst en margeverbetering zorgden voor een tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** De opbrengsten stegen met 0.9% en de opbrengst per hl nam met 3.8% toe dankzij premiumisering en initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De totale volumes daalden met 2.8%, met een daling van de biervolumes met 3.9%, wat naar onze schattingen beter was dan de sector, die de impact van ongunstige weersomstandigheden ondervond. De niet-biervolumes bleven stabiel. De EBITDA nam met 8.0% toe, en de marge groeide met 237 basispunten.
  - **FY24:** De opbrengsten namen met 4.7% toe, met een stijging van de opbrengst per hl met 3.1%. De totale volumes kenden een groei van 1.5%, waarbij het biervolume met 0.6% toenam, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector, en het volume niet-bieren met 4.1% steeg. De EBITDA nam met 14.5% toe, en de marge groeide met 284 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten waren dit jaar te danken aan onze Above Core-merken, die voor een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% zorgden onder impuls van Budweiser en Corona. Binnen het segment van de Core-biermerken bleef Brahma sterke resultaten neerzetten met een mid-eencijferige volumegroei. We hebben een leiderspositie op de markt van de alcoholvrije bieren, met een tweecijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Budweiser Zero 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 kende van de BKW met 47% tegenover FY23, en ons digitale DTC-platform Zé Delivery in FY24 ruim 66 miljoen bestellingen genereerde, een groei van 10% vergeleken met vorig jaar.

## Europa: Marktaandeelwinst en margeherstel zorgden voor een tweecijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** De opbrengsten noteerden een lage eencijferige daling, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl dankzij aanhoudende premiumisering. De volumes noteerden een mid-eencijferige daling, wat volgens onze schattingen in lijn is met of beter is dan een zwakke sector in de meerderheid van onze belangrijkste markten. De EBITDA nam met ongeveer 20% toe, met margeherstel.
  - **FY24:** De opbrengsten en de opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige groei met een lichte volumegroei, waarbij we het volgens onze schattingen in 5 van onze 6 belangrijkste markten beter deden dan de sector. De EBITDA noteerde een groei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% met margeherstel, mede dankzij opbrengstengroei en kostenefficiënties.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biercategorie bleef veerkrachtig in FY24, waarbij we volgens onze schattingen in 5 van onze 6 belangrijkste markten aan marktaandeel hebben gewonnen op de markt van alcoholhoudende dranken en waarbij onze eigen volumes jaar op jaar toenamen. We bleven onze portefeuille premiumiseren, waarbij onze premium- en superpremiermerken goed waren voor ongeveer 57% van onze opbrengsten in FY24. Onze prestaties dit jaar waren vooral te danken aan onze megamerken Corona en Stella Artois, die de categorie met succes hebben geactiveerd op belangrijke momenten zoals de Olympische Spelen, Roland Garros en Wimbledon. 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. In het segment van de alcoholvrije bieren hebben we de beschikbaarheid van Corona Cero uitgebreid tot 27 markten, waardoor we een sterke tweecijferige volumegroei hebben gekend.

## Zuid-Afrika: Marktaandeelwinst en margeverbetering zorgden voor een tweecijferige opbrengsten- en winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** De opbrengstengroei lag aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector. Onze verhoogde productiecapaciteit stelde ons in staat aan de hoge vraag naar onze merken te voldoen. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei.
  - **FY24:** De opbrengsten noteerden een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, en de opbrengsten per hl kenden een mid-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 noteerde een stijging aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Na een daling van de volumes in FY23 kende de bierindustrie in FY24 opnieuw een groei. Het momentum van onze activiteiten zette zich door met gerichte investeringen in onze megamerken, waardoor we de merkkracht van onze portefeuille konden versterken en volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen, zowel voor de bieren als voor de niet-bieren. Onze resultaten waren vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% kenden onder impuls van Corona en Stella Artois, terwijl onze Core-bierportefeuille bleef groeien en voor een mid-eencijferige volumegroei zorgde. Bij de niet-bieren kende onze portefeuille een hoge eencijferige volumegroei, voornamelijk dankzij Brutal Fruit, Flying Fish en Redd's.

## China: Tweecijferige daling van de opbrengsten geïmpacteerd door een zwakke sector

- **Bedrijfsresultaten:**
  - **4Q24:** De volumes daalden met 19.0%, wat volgens onze schattingen slechter is dan een zwakke sector, waarbij onze resultaten de impact ondervonden van voorraadbeheer, dat verantwoordelijk was voor ongeveer een derde van de volumedaling, en de blijvende zwakke resultaten van de horeca. De opbrengsten per hl daalden met 1.4% als gevolg van de negatieve kanalenmix, wat leidde tot een opbrengstendaling van 20.1%. De EBITDA daalde met 8.9%, waarbij kostenefficiënties de opbrengstenresultaten gedeeltelijk compenseerden.
  - **FY24:** De opbrengsten daalden met 13.1%, de opbrengst per hl met 1.4% en de volumes met 11.8%. De EBITDA daalde met 11.9% terwijl de marge steeg met 48 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** We blijven ons concentreren op de uitvoering van onze strategie, met een focus op premiumisering, kanaal- en geografische uitbreiding en digitale transformatie. In FY24 was onze portefeuille premium- en superpremiummerken goed voor ongeveer twee derde van onze opbrengsten, waarbij Budweiser nu in 235 steden verdeeld wordt. We bleven in onze merken en in innovatie investeren om onze consumenten evenwichtige keuzes te bieden met de uitbreiding van de suikervrije opties. In de context van een zwakke horeca versnelden we de premiumisering van de kanalen voor thuisverbruik met de uitbreiding van onze premium- en superpremiummerken. De uitrol en toepassing van het BEES-platform hield aan, waardoor BEES vanaf december 2024 aanwezig is in meer dan 320 steden en ruim 80% van onze inkomsten tot stand kwam via digitale kanalen.

## Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten kenden dit kwartaal een hoge eencijferige groei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl. De volumes noteerden een mid-eencijferige stijging, wat volgens onze schattingen beter is dan de inmiddels verbeterde biersector. Onze prestaties waren vooral te danken aan Michelob Ultra, Busch en Corona, drie van de vijf merken die het meest aan volumeaandeel hebben gewonnen in de sector. In FY24 noteerden de opbrengsten een lage eencijferige daling, met een lage eencijferige groei van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige daling.
- **Peru:** Dit kwartaal kenden we een mid-eencijferige groei van de opbrengsten en van de opbrengst per hl, voornamelijk dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige groei, wat volgens onze schattingen in lijn is met de sector, die opnieuw begon te groeien dankzij een verbeterd consumentenklimaat. In FY24 kenden de opbrengsten een lage eencijferige stijging en de opbrengsten per hl een mid-eencijferige groei. De volumes kenden een lage eencijferige daling, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector.
- **Ecuador:** De opbrengsten kenden in zowel 4Q24 als FY24 een lage eencijferige groei, voornamelijk dankzij onze portefeuille Core-biermerken, die zowel in het kwartaal als in het volledige jaar een mid-eencijferige opbrengstengroei noteerde. De volumes kenden in Q4 een lage eencijferige daling en waren stabiel in FY24, wat volgens onze schattingen in lijn is met de sector, die de negatieve impact ondervond van roterende stroomonderbrekingen en een laag consumentenvertrouwen.
- **Argentinië:** De volumes kenden een daling ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% in 4Q24 en aan de bovenkant van de vork tussen 10% en 20% in FY24, wat volgens onze schattingen in lijn is met de sector, aangezien de algemene consumentenvraag beïnvloed werd door de inflatiedruk. Voor FY24 werd 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 10% en 20% in 4Q24 en een mid-eencijferige groei in FY24.

- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden de opbrengsten een sterke tweecijferige groei in zowel 4Q24 als FY24, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer in een omgeving die sterk onderhevig is aan inflatie. De biervolumes noteerden een mid-eencijferige stijging in 4Q24 en een stijging aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% in FY24 als gevolg van een zwakke sector in het verleden.

In onze andere markten noteerden de volumes een lage eencijferige stijging in 4Q24 en een mid-eencijferige stijging in FY24, onder impuls van Tanzania, Zambia, Botswana en Ghana.

- **Zuid-Korea:** De opbrengsten noteerden een hoge eencijferige stijging in 4Q24, en de opbrengsten per hl kenden een lage eencijferige groei. Dankzij onze portefeuille Core-merken en de innovaties kenden de volumes een hoge eencijferige groei in 4Q24 en een mid-eencijferige groei in FY24, wat beter is dan de sector zowel in de horeca als in de kanalen voor thuisverbruik en behaalden we het grootste marktaandeel van de laatste 10 jaar. De opbrengsten kenden in FY24 een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20%, met een hoge eencijferige stijging van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en een positieve mix.

## Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening (miljoen USD)			
	4Q23	4Q24	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 473</b>	<b>14 841</b>	<b>3.4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6 679	-6 645	0.0%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 794</b>	<b>8 197</b>	<b>6.3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-4 537	-4 603	-1.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	234	231	-2.3%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)</b>	<b>3 491</b>	<b>3 824</b>	<b>12.0%</b>
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	-165	269	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-1 290	-958	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	550	-701	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	95	103	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-35	-	
Belastingen	-376	-848	
<b>Winst</b>	<b>2 270</b>	<b>1 691</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	379	471	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	1 891	1 220	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 877</b>	<b>5 245</b>	<b>10.1%</b>
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 661</b>	<b>1 770</b>	
	FY23	FY24	Interne groei
<b>Opbrengsten</b>	<b>59 380</b>	<b>59 768</b>	<b>2.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-27 396	-26 744	0.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>31 984</b>	<b>33 024</b>	<b>5.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	-18 172	-18 341	-2.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	778	779	-0.3%
<b>Bedrijfsresultaat (EBIT) vóór niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)</b>	<b>14 590</b>	<b>15 462</b>	<b>9.4%</b>
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardeverminderingverliezen)	-624	25	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	-5 033	-4 358	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	-69	-995	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	295	329	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-35	104	
Belastingen	-2 234	-3 152	
<b>Winst</b>	<b>6 891</b>	<b>7 416</b>	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 550	1 561	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	5 341	5 855	
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>19 976</b>	<b>20 958</b>	<b>8.2%</b>
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>6 158</b>	<b>7 061</b>	

In FY24 boekte Ambev 49 miljoen USD aan opbrengsten in andere bedrijfsopbrengsten gelieerd aan belastingverminderingen (FY23: 44 miljoen USD). De impact jaar-over-jaar wordt weergegeven als een scope en heeft geen effect op de voorgestelde interne groeicijfers.

## 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 (miljoen USD)**

	4Q23	4Q24	FY23	FY24
Herstructurering	-64	-60	-142	-156
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingverliezen)	-23	331	-385	183
Juridische kosten	-66	-	-85	-
AB InBev Efes-gerelateerde kosten	-12	-2	-12	-2
<b>Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat</b>	<b>-165</b>	<b>269</b>	<b>-624</b>	<b>25</b>
<b>Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen</b>	<b>-35</b>	<b>-</b>	<b>- 35</b>	<b>104</b>

De EBIT is exclusief niet-onderliggende opbrengsten ten bedrage van 269 miljoen USD in 4Q24 en 25 miljoen USD in FY24. De verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardeverminderingen) voor FY24 bestond voornamelijk uit een winst van 437 miljoen USD geboekt op de verkoop van ons aandeel in de geassocieerde deelneming Ghost Beverages LLC, gedeeltelijk tenietgedaan door bijzondere waardeverminderingen van immateriële activa en andere niet-essentiële activa die in de periode werden verkocht.

Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van FY24 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) (miljoen USD)**

	4Q23	4Q24	FY23	FY24
Netto-interestkosten	-712	-667	-3 131	-2 846
Netto-interestkosten voor pensioenen	-26	-21	-90	-89
Periode toerekeningkosten	-228	-177	-808	-722
Netto rente-inkomsten op Braziliaanse belastingverminderingen	61	47	168	142
Overige financiële resultaten	-385	-139	-1 172	-843
<b>Netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>-1 290</b>	<b>- 958</b>	<b>-5 033</b>	<b>-4 358</b>

## Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

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

	4Q23	4Q24	FY23	FY24
Aanpassing aan marktwaarde	294	-940	-325	-1 211
Winst/verlies op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	256	239	256	216
<b>Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)</b>	<b>550</b>	<b>-701</b>	<b>-69</b>	<b>-995</b>

De niet-onderliggende netto financiële kosten in FY24 omvatten marktwaardeverliezen op afgeleide instrumenten aangaan 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 samen met de start- en slotkoers van de aandelen weergegeven in tabel 7.

**Tabel 7. Niet-onderliggende uitgestelde aandelen instrumenten**

	4Q23	4Q24	FY23	FY24
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	52.51	59.38	56.27	58.42
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	58.42	48.25	58.42	48.25
Aantal eigenvermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

## Belastingen

Tabel 8. Belastingen (miljoen USD)				
	4Q23	4Q24	FY23	FY24
Belastingen	376	848	2 234	3 152
Effectieve Aanslagvoet	14.5%	34.8%	25.2%	31.1%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	16.7%	26.4%	24.3%	26.5%

De effectieve aanslagvoet voor FY23, 4Q24 en FY24 werd negatief beïnvloed door niet-afrekbare verliezen van afgeleide financiële instrumenten die verband houden met de afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en 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 4Q23 positief werd beïnvloed door niet-belastbare winsten op deze afgeleide financiële instrumenten.

De stijging van de genormaliseerde EAV in 4Q24 in vergelijking met 4Q23 en de stijging in FY24 in vergelijking met FY23 houdt vooral verband met wijzigingen in de fiscale wetgeving in Brazilië die van kracht zijn geworden op 1 januari 2024, gedeeltelijk gecompenseerd worden door resultatenmix van de landen.

Tabel 9. Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)				
	4Q23	4Q24	FY23	FY24
<b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 891</b>	<b>1 220</b>	<b>5 341</b>	<b>5 855</b>
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	-360	520	614	1 062
Hyperinflatie impact op onderliggende winst	130	31	203	145
<b>Onderliggende winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 661</b>	<b>1 770</b>	<b>6 158</b>	<b>7 061</b>

## Basis- en onderliggende WPA

Tabel 10. Winst per aandeel (USD)				
	4Q23	4Q24	FY23	FY24
<b>Basis-WPA</b>	<b>0.94</b>	<b>0.61</b>	<b>2.65</b>	<b>2.92</b>
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	-0.18	0.26	0.31	0.53
Hyperinflatie impact op WPA	0.06	0.02	0.10	0.07
<b>Onderliggende WPA</b>	<b>0.82</b>	<b>0.88</b>	<b>3.05</b>	<b>3.53</b>
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 016	2 003	2 016	2 003

Tabel 11. Belangrijkste drijfveren van de onderliggende WPA (USD)				
	4Q23	4Q24	FY23	FY24
<b>Genormaliseerde EBIT exclusief hyperinflatie</b>	<b>1.86</b>	<b>1.93</b>	<b>7.42</b>	<b>7.77</b>
Hyperinflatie impact op genormaliseerde EBIT	-0.13	-0.02	-0.18	-0.05
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>1.73</b>	<b>1.91</b>	<b>7.24</b>	<b>7.72</b>
Netto financiële kosten	-0.64	-0.48	-2.50	-2.18
Belastingen	-0.18	-0.38	-1.15	-1.47
Geassocieerde deelnemingen & minderheidsbelangen	-0.15	-0.18	-0.64	-0.62
Hyperinflatie impact op WPA	0.06	0.02	0.10	0.07
<b>Onderliggende WPA</b>	<b>0.82</b>	<b>0.88</b>	<b>3.05</b>	<b>3.53</b>
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen (miljoen)	2 016	2 003	2 016	2 003

## Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten

Tabel 12. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten (miljoen USD)

	4Q23	4Q24	FY23	FY24
<b>Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten</b>	<b>1 891</b>	<b>1 220</b>	<b>5 341</b>	<b>5 855</b>
Minderheidsbelangen	379	471	1 550	1 561
<b>Winst</b>	<b>2 270</b>	<b>1 691</b>	<b>6 891</b>	<b>7 416</b>
Belastingen	376	848	2 234	3 152
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-95	-103	-295	-329
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	35	-	35	-104
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 290	958	5 033	4 358
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	-550	701	69	995
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl. waardevermindervingsverliezen)	165	-269	624	-25
<b>Genormaliseerde EBIT</b>	<b>3 491</b>	<b>3 824</b>	<b>14 590</b>	<b>15 462</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 386	1 421	5 386	5 496
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 877</b>	<b>5 245</b>	<b>19 976</b>	<b>20 958</b>

De genormaliseerde EBITDA en de genormaliseerde EBIT zijn maatstaven die door AB InBev gebruikt worden om de onderliggende resultaten van de onderneming aan te tonen.

De genormaliseerde EBITDA wordt berekend zonder rekening te houden met de onderstaande effecten op 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.

Genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT 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. Er bestaat geen vaste berekeningsmethode voor genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT, en de definitie die AB InBev voor genormaliseerde EBITDA en genormaliseerde EBIT hanteert, kan afwijken van de definitie die gebruikt wordt door andere bedrijven.



## Financiële positie

Tabel 13. Geconsolideerd kasstroomoverzicht (miljoen USD)

	FY23	FY24
<b>Operationele activiteiten</b>		
Winst van de periode	6 891	7 416
Interesten, belastingen en niet-kaselementen opgenomen in de winst	14 181	13 990
<b>Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen</b>	<b>21 072</b>	<b>21 406</b>
Verandering in bedrijfskapitaal	-1 541	-22
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-419	-374
(Betaalde)/ontvangen interesten en belastingen	-5 975	-6 189
Ontvangen dividenden	127	234
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>13 265</b>	<b>15 055</b>
<b>Investeringsactiviteiten</b>		
Netto-investeringsuitgaven	-4 482	-3 735
Verwerking en verkoop van dochterondernemingen, na aftrek van verworven / afgestane liquide middelen	9	-46
Netto ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van andere activa	83	523
<b>Netto kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>-4 390</b>	<b>-3 259</b>
<b>Financieringsactiviteiten</b>		
Netto (terugbetalingen)/opnames van leningen	-2 896	-3 830
Uitgekeerde dividenden	-3 013	-2 672
Aankoop eigen aandelen	-362	-937
Leasebetalingen	-780	-787
Afgeleide financiële instrumenten	-841	-431
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-22	-435
Andere financiële kasstromen	-646	-763
<b>Netto kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>-8 560</b>	<b>-9 854</b>
<b>Netto toename/(afname) van liquide middelen</b>	<b>315</b>	<b>1 942</b>

Onze vrije kasstroom (gedefinieerd als de kasstroom uit operationele activiteiten verminderd met netto-investeringsuitgaven) steeg met 2 537 miljoen USD tot 11 320 miljoen USD. In FY24 was er een stijging van de liquide middelen met 1 942 miljoen USD vergeleken met een stijging met 315 miljoen USD in FY23, met de volgende verschuivingen:

- **Onze kasstroom uit operationele activiteiten** bedroeg 15 055 miljoen USD in FY24 vergeleken met 13 265 miljoen USD in FY23. De stijging werd veroorzaakt door een hogere winst voor de periode en een verbeterde kasstroom komende van veranderingen in het werkkapitaal dat in 2023 negatief beïnvloed werd door verlengde kredietvoorwaarden aan onze groothandelaren in de VS en lagere schulden door optimalisatie van voorraadinkopen en netto-investeringsuitgaven.
- **Onze uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten** bedroeg 3 259 miljoen USD in FY24 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 4 390 miljoen USD in FY23. De daling in de uitgaande kasstroom uit investeringsactiviteiten hing vooral samen met de lagere netto-investeringsuitgaven in FY24 in vergelijking met FY23 en de opbrengst van de verkoop van ons aandeel in de geassocieerde deelneming Ghost Beverages LLC. Ongeveer 44% van de totale kapitaalinvesteringen in FY24 werd gebruikt om de productiefaciliteiten van de onderneming te verbeteren, 40% ging naar logistieke en commerciële investeringen en 16% werd gespendeerd om de administratieve capaciteiten te verbeteren en hardware en software aan te kopen.
- **Onze uitgaande kasstroom uit financieringsactiviteiten** bedroeg 9 854 miljoen USD in FY24 vergeleken met een uitgaande kasstroom van 8 560 miljoen USD in FY23. Deze stijging is vooral toe te schrijven aan een hogere schuldaflossing en terugkoop van aandelen in FY24 vergeleken met FY23 en de verwerving van bijkomende minderheidsbelangen in Cervecería Nacional Dominicana S.A. voor een netto vergoeding van 0.3 miljard USD.

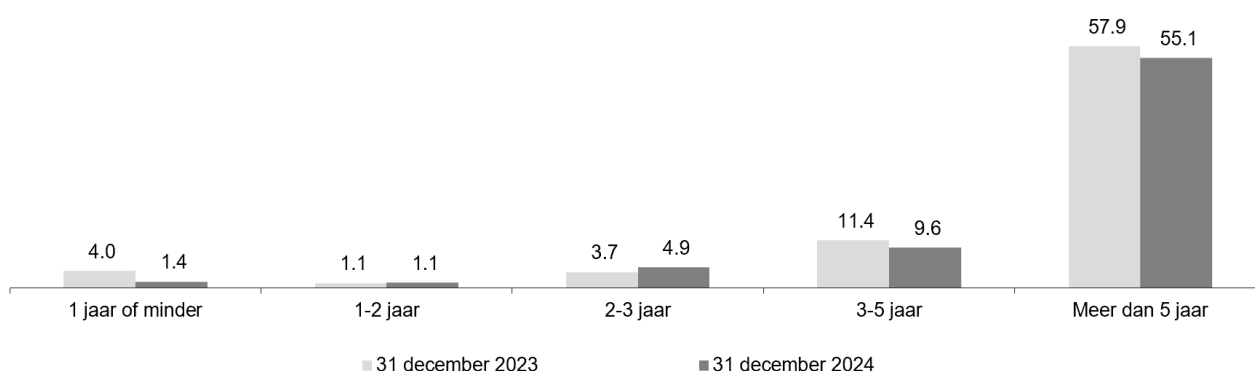
Op 31 december 2024 bedroeg onze nettoschuld 60.6 miljard USD, een daling in vergelijking met 67.6 miljard USD op 31 december 2023.

Op 31 december 2024 was de verhouding tussen onze netto schuld en de genormaliseerde EBITDA 2.89x. 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 9 miljard USD en uitgiftes ter waarde van 5 miljard USD in FY24, bestaat onze schuldenlast voor 97% uit schulden aan een vaste rentevoet. 47% van onze schuld is uitgedrukt in andere valuta dan de US dollar, en onze schulden lopen de komende jaren op verschillende momenten af.

Naast een heel comfortabele looptijd van de schulden en een sterke kasstroomgeneratie hadden we op 31 december 2024 een totale liquiditeit van 21.5 miljard USD, bestaande uit 10.1 miljard USD aan vastgelegde kredietfaciliteiten op lange termijn en 11.4 miljard USD aan kasmiddelen, kasequivalenten en kortetermijninvesteringen in schuldinstrumenten min kortetermijnschulden bij kredietinstellingen.

**Tabel 14. Termijnen en terugbetalingsschema per 31 December 2024 (miljard USD)**



## Voorgesteld dividend voor het volledige jaar 2024

De Raad van Bestuur van AB InBev stelt een dividend voor het volledige jaar 2024 van 1.00 EUR per aandeel voor, onder voorbehoud van goedkeuring door de aandeelhouders op de algemene aandeelhoudersvergadering van 30 april 2025. Overeenkomstig de financiële discipline en schuldafbouwdoelstellingen van het bedrijf weegt het dividendvoorstel de prioriteiten op het vlak van kapitaaltoewijzing en het dividendbeleid van het bedrijf af tegen teruggave van contanten aan de aandeelhouders. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is hieronder te vinden.

Tijdslijn dividend			
	Ex-dividend datum	Registratiedatum	Betalingsdatum
Euronext	6 mei 2025	7 mei 2025	8 mei 2025
MEXBOL	6 mei 2025	7 mei 2025	8 mei 2025
JSE	5 mei 2025	7 mei 2025	8 mei 2025
NYSE: BUD (ADR programma)	6 mei 2025	7 mei 2025	6 juni 2025
Beperkte aandelen	6 mei 2025	7 mei 2025	8 mei 2025

## 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, Corona en Michelob Ultra 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 FY24 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van 114 miljoen USD. De impact op de basiswinst per aandeel was -0.07 USD in FY24. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De winst per aandeel voor 4Q24 en FY24 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 2 003 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 016 miljoen aandelen voor 4Q23 en FY23.

### 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 11 maart 2024. 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 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 5, 6, 8, 9, 12 en 13 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het volledige jaar 2024 (FY24) zijn ontleend aan de geauditeerde geconsolideerde financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2024; deze gegevens werden nagezien door onze commissarissen PwC Bedrijfsrevisoren BV / Réviseurs d'Entreprises SRL. De financiële gegevens voor het vierde kwartaal van 2024 (4Q24) uit tabel 1 (met uitzondering van de volume-informatie) en tabellen 3 tot 5, 6, 8, 9, 12 en 13 en de financiële gegevens uit tabellen 7, 10, 11 en 14 zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van twaalf maanden eindigend op 31 december 2024. Verwijzingen in dit document naar de inhoud van een van onze websites, zoals [www.ab-inbev.com](http://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 woensdag 26 februari 2025:

13u00 Brussel / 12u00 Londen / 7u00 New York

#### Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 4Q24 Webcast](#)

Om telefonisch deel te nemen, gelieve een van de volgende nummers te draaien:

Gratis: +1-877-407-8029

Betalend: +1-201-689-8029

#### Investeerders

**Shaun Fullalove**

E-mail: [shaun.fullalove@ab-inbev.com](mailto:shaun.fullalove@ab-inbev.com)

**Ekaterina Baillie**

E-mail: [ekaterina.baillie@ab-inbev.com](mailto:ekaterina.baillie@ab-inbev.com)

**Cyrus Nentin**

E-mail: [cyrus.nentin@ab-inbev.com](mailto:cyrus.nentin@ab-inbev.com)

#### Media

**Media Relations**

E-mail: [media.relations@ab-inbev.com](mailto: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 Hoom 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 (4Q)

AB InBev Wereldwijd	4Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	144 706	-103	-	-2 774	141 829	-1.9%
waarvan AB InBev eigen bieren	123 764	-77	-	-2 628	121 059	-2.1%
<b>Opbrengsten</b>	<b>14 473</b>	<b>-1 030</b>	<b>905</b>	<b>493</b>	<b>14 841</b>	<b>3.4%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6 679	633	-600	1	-6 645	0.0%
<b>Brutowinst</b>	<b>7 794</b>	<b>-397</b>	<b>305</b>	<b>494</b>	<b>8 197</b>	<b>6.3%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 537	375	-365	-76	-4 603	-1.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	234	11	-11	-4	231	-2.3%
Genormaliseerde EBIT	3 491	-11	-70	414	3 824	12.0%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 877</b>	<b>-136</b>	<b>17</b>	<b>487</b>	<b>5 245</b>	<b>10.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.7%				35.3%	216bps

Noord-Amerika	4Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	19 738	-	-	-223	19 516	-1.1%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 283</b>	<b>-</b>	<b>-6</b>	<b>54</b>	<b>3 331</b>	<b>1.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 442	-4	2	-39	-1 483	-2.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 841</b>	<b>-4</b>	<b>-4</b>	<b>15</b>	<b>1 848</b>	<b>0.8%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 098	-4	2	22	-1 078	2.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	18	-	-	-10	8	-57.4%
Genormaliseerde EBIT	761	-9	-1	26	777	3.5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>957</b>	<b>-9</b>	<b>-2</b>	<b>22</b>	<b>969</b>	<b>2.3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.2%				29.1%	18bps

Midden-Amerika	4Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	38 635	-4	-	276	38 907	0.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>4 437</b>	<b>14</b>	<b>-348</b>	<b>292</b>	<b>4 395</b>	<b>6.6%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 731	1	125	4	-1 601	0.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>2 706</b>	<b>15</b>	<b>-222</b>	<b>296</b>	<b>2 794</b>	<b>10.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-934	-35	83	-88	-975	-9.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	27	-	-1	-18	8	-66.3%
Genormaliseerde EBIT	1 799	-20	-141	189	1 828	10.6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 170</b>	<b>-35</b>	<b>-176</b>	<b>268</b>	<b>2 227</b>	<b>12.5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	48.9%				50.7%	267bps

Zuid-Amerika	4Q23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	4Q24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	46 704	-	-	-1 753	44 950	-3.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>3 084</b>	<b>-998</b>	<b>1 287</b>	<b>100</b>	<b>3 473</b>	<b>3.2%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 450	616	-759	35	-1 558	2.4%
<b>Brutowinst</b>	<b>1 635</b>	<b>-381</b>	<b>527</b>	<b>135</b>	<b>1 915</b>	<b>8.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-890	371	-450	-24	-992	-2.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	119	9	-13	19	133	25.5%
Genormaliseerde EBIT	863	-1	64	130	1 056	15.5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>1 106</b>	<b>-107</b>	<b>189</b>	<b>122</b>	<b>1 310</b>	<b>11.3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.8%				37.7%	273bps

<b>EMEA</b>	<b>4Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>4Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	23 964	-	-	919	24 883	3.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>2 252</b>	<b>6</b>	<b>-30</b>	<b>196</b>	<b>2 424</b>	<b>8.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-1 253	-6	35	-52	-1 276	-4.1%
<b>Brutowinst</b>	<b>999</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>145</b>	<b>1 149</b>	<b>14.5%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-655	-13	-2	-38	-708	-5.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	53	2	2	-5	51	-9.8%
Genormaliseerde EBIT	397	-11	5	101	493	25.5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>675</b>	<b>-11</b>	<b>2</b>	<b>110</b>	<b>776</b>	<b>16.3%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.0%				32.0%	209bps

<b>Azië-Pacific</b>	<b>4Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>4Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	15 465	-75	-	-1 952	13 439	-12.7%
<b>Opbrengsten</b>	<b>1 267</b>	<b>-9</b>	<b>2</b>	<b>-137</b>	<b>1 122</b>	<b>-10.9%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-637	-5	-	53	-589	8.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>630</b>	<b>-14</b>	<b>2</b>	<b>-85</b>	<b>533</b>	<b>-13.7%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-533	-15	4	60	-484	11.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	-	-	8	33	29.3%
Genormaliseerde EBIT	122	-29	6	-17	83	-15.3%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>288</b>	<b>-32</b>	<b>6</b>	<b>-18</b>	<b>244</b>	<b>-6.6%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	22.8%				21.7%	104bps

<b>Globale Export en Holdingmaatschappijen</b>	<b>4Q23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>4Q24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	200	-24	-	-41	135	-23.4%
<b>Opbrengsten</b>	<b>150</b>	<b>-43</b>	<b>-</b>	<b>-12</b>	<b>95</b>	<b>-10.8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-166	31	-3	1	-138	0.7%
<b>Brutowinst</b>	<b>-17</b>	<b>-12</b>	<b>-3</b>	<b>-11</b>	<b>-42</b>	<b>-36.6%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-427	71	-2	-9	-367	-2.1%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-8	-	1	4	-3	45.0%
Genormaliseerde EBIT	-453	59	-3	-16	-412	-3.4%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-320</b>	<b>58</b>	<b>-2</b>	<b>-16</b>	<b>-281</b>	<b>-4.9%</b>

## Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (FY)

AB InBev Wereldwijd	FY23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	584 728	-586	-	-8 435	575 706	-1.4%
waarvan AB InBev eigen bieren	505 899	-541	-	-9 862	495 496	-2.0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>59 380</b>	<b>777</b>	<b>-1 995</b>	<b>1 606</b>	<b>59 768</b>	<b>2.7%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-27 396	-557	1 079	129	-26 744	0.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>31 984</b>	<b>221</b>	<b>-916</b>	<b>1 735</b>	<b>33 024</b>	<b>5.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-18 172	-343	543	-369	-18 341	-2.0%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	778	31	-28	-2	779	-0.3%
Genormaliseerde EBIT	14 590	-91	-401	1 364	15 462	9.4%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>19 976</b>	<b>-53</b>	<b>-589</b>	<b>1 624</b>	<b>20 958</b>	<b>8.2%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.6%				35.1%	179bps

Noord-Amerika	FY23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	90 140	-470	-	-3 397	86 272	-3.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>15 072</b>	<b>-115</b>	<b>-18</b>	<b>-284</b>	<b>14 655</b>	<b>-1.9%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6 517	61	6	214	-6 236	3.3%
<b>Brutowinst</b>	<b>8 554</b>	<b>-53</b>	<b>-12</b>	<b>-69</b>	<b>8 419</b>	<b>-0.8%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-4 619	7	7	247	-4 358	5.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	34	-	1	-28	7	-81.0%
Genormaliseerde EBIT	3 970	-47	-5	150	4 069	3.8%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>4 727</b>	<b>-50</b>	<b>-6</b>	<b>120</b>	<b>4 791</b>	<b>2.5%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.4%				32.7%	143bps

Midden-Amerika	FY23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	148 730	-18	-	1 373	150 086	0.9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>16 348</b>	<b>-29</b>	<b>-141</b>	<b>894</b>	<b>17 072</b>	<b>5.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-6 379	1	48	88	-6 242	1.4%
<b>Brutowinst</b>	<b>9 969</b>	<b>-27</b>	<b>-94</b>	<b>982</b>	<b>10 830</b>	<b>9.9%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 792	-19	34	-199	-3 976	-5.3%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	51	-	-	-17	34	-33.0%
Genormaliseerde EBIT	6 228	-46	-59	766	6 889	12.3%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>7 715</b>	<b>-69</b>	<b>-79</b>	<b>832</b>	<b>8 400</b>	<b>10.8%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	47.2%				49.2%	239bps

Zuid-Amerika	FY23	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	FY24	Interne groei
Volumes (duizend hls)	162 460	-	-	-1 692	160 768	-1.0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>12 040</b>	<b>982</b>	<b>-1 200</b>	<b>602</b>	<b>12 423</b>	<b>5.0%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-5 984	-627	613	-74	-6 073	-1.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>6 056</b>	<b>354</b>	<b>-587</b>	<b>528</b>	<b>6 350</b>	<b>8.6%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-3 575	-465	370	-108	-3 779	-2.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	394	25	-27	60	452	17.1%
Genormaliseerde EBIT	2 875	-87	-244	480	3 024	17.1%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>3 884</b>	<b>-13</b>	<b>-346</b>	<b>527</b>	<b>4 052</b>	<b>13.8%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.3%				32.6%	267bps

<b>EMEA</b>	<b>FY23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>FY24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	90 213	-	-	3 591	93 804	4.0%
<b>Opbrengsten</b>	<b>8 589</b>	<b>16</b>	<b>-508</b>	<b>907</b>	<b>9 003</b>	<b>10.5%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-4 645	-15	358	-376	-4 678	-8.1%
<b>Brutowinst</b>	<b>3 944</b>	<b>1</b>	<b>-150</b>	<b>530</b>	<b>4 325</b>	<b>13.4%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 614	-47	86	-127	-2 701	-4.8%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	198	4	-2	-23	177	-11.4%
Genormaliseerde EBIT	1 528	-42	-66	381	1 801	24.9%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 570</b>	<b>-42</b>	<b>-121</b>	<b>440</b>	<b>2 847</b>	<b>17.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.9%				31.6%	178bps

<b>Azië-Pacific</b>	<b>FY23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>FY24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	92 726	-75	-	-8 255	84 397	-8.9%
<b>Opbrengsten</b>	<b>6 824</b>	<b>-12</b>	<b>-128</b>	<b>-487</b>	<b>6 196</b>	<b>-7.1%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-3 272	-24	58	269	-2 970	8.2%
<b>Brutowinst</b>	<b>3 551</b>	<b>-36</b>	<b>-71</b>	<b>-218</b>	<b>3 227</b>	<b>-6.2%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-2 133	-41	44	72	-2 059	3.4%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	113	3	-2	3	116	2.2%
Genormaliseerde EBIT	1 531	-75	-29	-143	1 284	-9.6%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>2 186</b>	<b>-81</b>	<b>-41</b>	<b>-131</b>	<b>1 933</b>	<b>-6.1%</b>
Genormaliseerde EBITDA-marge	32.0%				31.2%	35bps

<b>Globale Export en Holdingmaatschappijen</b>	<b>FY23</b>	<b>Scope</b>	<b>Wisselkoers-effect</b>	<b>Interne groei</b>	<b>FY24</b>	<b>Interne groei</b>
Volumes (duizend hls)	459	-24	-	-56	380	-12.8%
<b>Opbrengsten</b>	<b>508</b>	<b>-65</b>	<b>1</b>	<b>-26</b>	<b>418</b>	<b>-5.8%</b>
Kostprijs verkochte goederen	-598	47	-3	8	-546	1.5%
<b>Brutowinst</b>	<b>-90</b>	<b>-18</b>	<b>-2</b>	<b>-17</b>	<b>-128</b>	<b>-16.1%</b>
Verkoopkosten, algemene kosten en administratie kosten	-1 439	223	3	-255	-1 468	-17.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	-13	-	2	3	-8	24.2%
Genormaliseerde EBIT	-1 542	205	2	-269	-1 604	-17.5%
<b>Genormaliseerde EBITDA</b>	<b>-1 106</b>	<b>203</b>	<b>3</b>	<b>-165</b>	<b>-1 065</b>	<b>-14.8%</b>



## Bijlage 3: Geconsolideerde balans

Miljoen US dollar	31 december 2023	31 december 2024
<b>ACTIVA</b>		
<b>Vaste activa</b>		
Materiële vaste activa	26 818	23 503
Goodwill	117 043	110 479
Immateriële activa	41 286	40 034
Investerings in geassocieerde deelnemingen	4 872	4 612
Beleggingen in effecten	178	168
Uitgestelde belastingvorderingen	2 935	2 493
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	12	42
Te ontvangen belastingen	844	470
Afgeleide financiële instrumenten	44	261
Handels- en overige vorderingen	1 941	1 577
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>195 973</b>	<b>183 637</b>
<b>Viottende activa</b>		
Beleggingen in effecten	67	221
Voorraad	5 583	5 020
Te ontvangen belastingen	822	727
Afgeleide financiële instrumenten	505	554
Handels- en overige vorderingen	6 024	5 270
Liquide middelen en kasequivalenten	10 332	11 174
Activa aangehouden voor verkoop	34	33
<b>Totaal viottende activa</b>	<b>23 367</b>	<b>22 999</b>
<b>Totaal activa</b>	<b>219 340</b>	<b>206 637</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigen vermogen</b>		
Geplaatst kapitaal	1 736	1 736
Uitgiftepremies	17 620	17 620
Reserves	20 276	12 304
Overgedragen resultaat	42 215	46 577
<b>Eigen vermogen toerekenbaar aan houders van AB InBev eigen-vermogensinstrumenten</b>	<b>81 848</b>	<b>78 237</b>
Minderheidsbelangen	10 828	10 463
<b>Totaal eigen vermogen</b>	<b>92 676</b>	<b>88 700</b>
<b>Schulden op meer dan één jaar</b>		
Rentedragende leningen	74 163	70 720
Pensioenen en soortgelijke verplichtingen	1 673	1 296
Uitgestelde belastingverplichtingen	11 874	11 321
Te betalen belastingen	589	284
Afgeleide financiële instrumenten	151	68
Handels- en overige schulden	738	797
Voorzieningen	320	385
<b>Totaal schulden op meer dan één jaar</b>	<b>89 508</b>	<b>84 871</b>
<b>Schulden op ten hoogste één jaar</b>		
Korte termijnschulden bij kredietinstellingen	17	-
Rentedragende leningen	3 987	1 449
Te betalen belastingen	1 583	1 805
Afgeleide financiële instrumenten	5 318	5 817
Handels- en overige schulden	25 981	23 804
Voorzieningen	269	191
<b>Totaal schulden op ten hoogste één jaar</b>	<b>37 156</b>	<b>33 066</b>
<b>Totaal passiva</b>	<b>219 340</b>	<b>206 637</b>

## Bijlage 4: Geconsolideerd kasstroomoverzicht

Cijfers over het boekjaar eindigend op 31 december Miljoen US dollar	2023	2024
<b>OPERATIONELE ACTIVITEITEN</b>		
<b>Winst van de periode</b>	<b>6 891</b>	<b>7 416</b>
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	5 411	5 544
Netto financiële kosten/(opbrengsten)	5 102	5 353
Kosten m.b.t. in eigenvermogensinstrumenten afgewikkelde, op aandelen gebaseerde betalingen	570	644
Winstbelastingen	2 234	3 152
Andere niet-kaselementen	1 125	-269
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-260	-433
<b>Bedrijfskasstroom vóór wijziging in bedrijfskapitaal en gebruik van voorzieningen</b>	<b>21 072</b>	<b>21 406</b>
Afname/(toename) van handels- en overige vorderingen	-1 147	341
Afname/(toename) van voorraden	717	-149
Toename/(afname) van handels- en overige schulden	-1 110	-215
Pensioenbijdragen en gebruik van voorzieningen	-419	-374
<b>Kasstroom uit bedrijfsactiviteiten</b>	<b>19 113</b>	<b>21 009</b>
Betaalde interesten	-3 877	-3 649
Ontvangen interesten	598	594
Ontvangen dividenden	127	234
Betaalde winstbelastingen	-2 696	-3 134
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>13 265</b>	<b>15 055</b>
<b>INVESTERINGSACTIVITEITEN</b>		
Verwerving van materiële vaste activa en immateriële activa	-4 638	-3 863
Ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa en immateriële activa	156	128
Verkoop/(verwerving) van dochterondernemingen, na aftrek van afgestane/verworven liquide middelen	9	-46
Ontvangsten uit de verkoop/(verwerving) van overige activa	83	523
<b>Kasstroom uit / (gebruikt voor) investeringsactiviteiten</b>	<b>-4 390</b>	<b>-3 259</b>
<b>FINANCIERINGSACTIVITEITEN</b>		
Opnames van leningen	202	5 465
Terugbetaling van leningen	-3 098	-9 295
Uitgekeerde dividenden	-3 013	-2 672
Aankoop eigen aandelen	-362	-937
Terugbetaling van leaseverplichtingen	-780	-787
Afgeleide financiële instrumenten	-841	-431
Verkoop/(verwerving) van minderheidsbelangen	-22	-435
Andere financiële kasstromen	-646	-763
<b>Kasstroom uit / (gebruikt voor) financieringsactiviteiten</b>	<b>-8 560</b>	<b>-9 854</b>
<b>Netto toename/(afname) van de liquide middelen</b>	<b>315</b>	<b>1 942</b>
Netto liquide middelen (inclusief korte termijn schulden bij kredietinstellingen) bij het begin van het boekjaar	9 890	10 314
Impact wisselkoersfluctuaties	109	-1 082
<b>Netto liquide middelen (inclusief korte termijn schulden bij kredietinstellingen) op het einde van de periode</b>	<b>10 314</b>	<b>11 174</b>