

Brussel – 30 oktober 2025 - 7:00u CET

 Gereguleerde informatie / Voorkennis¹

AB InBev publiceert resultaten voor het derde kwartaal van 2025

Consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 3.3%, met een margeverbetering en een lage eencijferige groei van de Onderliggende WPA

“Dankzij het momentum van onze megamerken en onze innovaties op het vlak van evenwichtige keuzes en de niet-bierproducten, realiseerde ons bedrijf een aanhoudende opbrengsten- en winstgroei, ondanks de dynamische consumentenomgeving. Gegeven de vooruitgang die we hebben geboekt op het vlak van onze schuldafbouw en onze sterke financiële resultaten in 9M25, hebben we een nieuw aandeleninkoopprogramma voor 6 miljard USD en een interimdividend aangekondigd.” – Michel Doukeris, CEO, AB InBev

Opbrengsten

+0.9%

De opbrengsten stegen met 0.9% in 3Q25, waarbij de opbrengst per hl met 4.8% toenam, en met 1.8% in 9M25, waarbij de opbrengst per hl met 4.5% steeg.

De gerapporteerde opbrengsten stegen met 0.6% in 3Q25 tot 15 133 miljoen USD en daalden met 2.6% in 9M25 tot 43 764 miljoen USD mede als gevolg van ongunstige wisselkoerseffecten.

Een **stijging met 3.0%** van de gecombineerde opbrengsten van onze megamerken in 3Q25, onder impuls van Corona dat met 6.3% groeide buiten de thuismarkt.

Een **stijging met 27%** van de opbrengsten van onze portefeuille alcoholvrije bieren in 3Q25.

Een **stijging met 66%** van de Bruto Koopwaararde (BKW) uit de verkoop van producten van derden via BEES Marketplace, tot 935 miljoen USD in 3Q25.

Volumes

-3.7%

De volumes namen in 3Q25 met 3.7% af, waarbij het volume bieren met 3.9% daalde en het volume niet-bieren met 2.2% daalde.

De volumes namen met 2.6% af in 9M25, waarbij het volume bieren met 2.9% daalde en het volume niet-bieren met 0.7%.

Kapitaaltoewijzing

6 miljard USD aandeleninkoop || **2 miljard USD** terugbetaling van obligaties || **0.15 EUR** interimdividend

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD goedgekeurd, uit te voeren over de volgende 24 maanden en het bedrijf heeft vandaag een terugbetaling van obligaties aangekondigd voor ongeveer 2 miljard USD aan uitstaande obligaties. Voor meer informatie, zie het onderdeel Recente Gebeurtenissen op pagina 16. Daarenboven heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een interimdividend goedgekeurd van 0.15 EUR per aandeel voor boekjaar 2025. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is te vinden op pagina 15.

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

Genormaliseerde EBITDA

+3.3%

De genormaliseerde EBITDA steeg met 3.3% tot 5 594 miljoen USD in 3Q25, terwijl de EBITDA-marge steeg met 85 basispunten tot 37.0%. De genormaliseerde EBITDA steeg met 5.8% tot 15 750 miljoen USD in 9M25, terwijl de EBITDA-marge steeg met 138 basispunten tot 36.0%.

Onderliggende Winst

1 970 miljoen USD

De Onderliggende Winst bedroeg 1 970 miljoen USD in 3Q25 tegenover 1 971 miljoen USD in 3Q24 en bedroeg 5 526 miljoen USD in 9M25 tegenover 5 291 miljoen USD in 9M24.

De gerapporteerde winst toe te rekenen aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev bedroeg 1 054 miljoen USD in 3Q25 tegenover 2 071 miljoen USD in 3Q24, en 4 878 miljoen USD in 9M25 tegenover 4 635 miljoen USD in 9M24, waarbij zowel 3Q25 als 9M25 negatief beïnvloed werden door niet-onderliggende opbrengsten en kosten.

Onderliggende WPA

0.99 USD

De Onderliggende WPA steeg met 1.0% tot 0.99 USD in 3Q25, tegenover 0.98 USD in 3Q24, en steeg met 5.4% tot 2.78 USD in 9M25, tegenover 2.64 USD in 9M24.

Op basis van constante wisselkoersen steeg de Onderliggende WPA met 0.3% in 3Q25 en met 11.8% in 9M25.

Commentaar van het management

Consistente uitvoering van onze strategie resulteerde in een stijging van de EBITDA met 3.3%, met een margeverbetering en een lage eencijferige groei van de onderliggende WPA

De consistente uitvoering van onze strategie en onze gedisciplineerde keuzes op het gebied van inkomsten- en kostenbeheer zorgden voor sterke financiële resultaten. Het momentum van de megamerken, de innovaties op het vlak van evenwichtige keuzes en de groei van onze niet-bierproducten zorgden voor aanhoudende opbrengsten- en winstgroei en een toename van de merkwaarde van onze portefeuille. We schatten dat we in de meerderheid van onze markten, waaronder de VS, Brazilië, Zuid-Afrika, Zuid-Korea, Canada en Ecuador, ons marktaandeel hebben behouden of vergroot.

De opbrengst per hl is met 4.8% gestegen, resulterend in een opbrengstengroei van 0.9%, waarbij 70% van onze markten een groei heeft gekend. De volumes daalden met 3.7%, vooral onder invloed van de resultaten in China en ongewone weersomstandigheden in Brazilië. De opbrengstengroei, in combinatie met het goede beheer van de overheadkosten, deed de ongunstige valutaschommelingen meer dan teniet en leidde tot een toename van de EBITDA met 3.3%, met een margeverbetering van 85 basispunten en een stijging van de Onderliggende WPA met 1.0% in USD.

Enkele van de belangrijkste hoogtepunten van onze resultaten voor dit kwartaal zijn: aanhoudend momentum van onze portefeuilles alcoholvrije bieren en niet-bieren, die allebei een opbrengstengroei van 27% kenden; onze resultaten in het premiumsegment waren wereldwijd opnieuw vooral te danken aan Corona, dat voor een stijging van de volumes met 5.9% buiten Mexico zorgde en met een tweecijferige groei in 33 markten; in de VS bleef ons marktaandeel groeien onder impuls van Michelob Ultra, dat nu qua volume het meest verkochte merk is in de sector; en wat onze digitale initiatieven betreft, bleef de kwartaalgroei van de BKW van BEES Marketplace versnellen, met een groei van 66% ten opzichte van 3Q24, en bedraagt nu bijna 1 miljard 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 portefeuille steeg in 3Q25 dankzij consumentgerichte innovaties, verhoogde marketingeffectiviteit en gerichte investeringen. Daarnaast schatten we dat we marktaandeel hebben gewonnen of behouden in de meerderheid van onze markten.
- 2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem:**
BEES Marketplace bracht 935 miljoen USD aan BKW op uit de verkoop van producten van derden, een stijging met 66% ten opzichte van 3Q24. De totale BKW van BEES steeg met 11% tegenover 3Q24 tot 13.3 miljard USD.
- 3 Optimalisatie van onze activiteiten:**
De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een nieuw aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD goedgekeurd, uit te voeren in de volgende 24 maanden, evenals een interimdividend van 0.15 EUR per aandeel. We blijven onze schuldenportefeuille proactief beheren en hebben vandaag de terugbetaling van ongeveer 2 miljard USD aan uitstaande obligaties aangekondigd.

1 Leiderschap en groei van de categorie

Dankzij onze inspanningen op het vlak van elk van de hefbomen om de biercategorie uit te breiden, bleef de consumentenparticipatie in onze portefeuille in 3Q25 naar schatting stabiel in onze belangrijkste markten, met een toename in de participatie in onze megamerken en onze portefeuille alcoholvrije bieren.

- **Core-superioriteit:** De opbrengsten van onze mainstreamportefeuille zijn met 0.8% gestegen in 3Q25, vooral dankzij de hoge eencijferige groei in Colombia en de mid-eencijferige groei in Zuid-Afrika.
- **Premiumisering:** In de VS hield het momentum van Michelob Ultra aan in 3Q25 en is het merk in 9M25 qua volume het meest verkochte merk in de sector geworden. Corona zorgde wereldwijd voor de beste resultaten van ons premiumsegment, met een opbrengstengroei van 6.3% buiten Mexico. De opbrengstengroei van onze totale portefeuille Above Core-biermerken bleef min of meer stabiel, ingeperkt door de resultaten in China.
- **Evenwichtige keuzes:** De groei in 3Q25 was vooral te danken aan onze portefeuille alcoholvrije bieren, die voor een opbrengstengroei van 27% zorgde, bovenop de opbrengstengroei ongeveer in het midden van de vork tussen 30% en 40% in 3Q24 als gevolg van activeringen in het kader van de Olympische Spelen. De resultaten van de alcoholvrije bieren waren vooral te danken aan Corona Cero, dat een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 40% en 50% kende. Onze portefeuille met een evenwichtige keuze uit koolhydraatarme, suikervrije, glutenvrije en alcoholvrije biermerken zorgde voor een opbrengstengroei van 6.5%.
- **Niet-bieren:** De groei van onze portefeuille niet-bieren versnelde in 3Q25, met een stijging van de opbrengsten met 27% onder impuls van een drcijferige groei van Cutwater in de VS.

2 Digitalisering en monetarisering van ons ecosysteem

- **Digitalisering van onze relatie met ruim 6 miljoen klanten wereldwijd:** Per 30 september 2025 is BEES beschikbaar op 29 markten, waarbij ongeveer 70% van onze inkomsten via B2B digitale platformen werd gegenereerd. In 3Q35 bracht BEES 13.3 miljard USD aan BKW op, een toename met 11% ten opzichte van 3Q24.
- **Monetariseren van onze route-to-market; een BKW van bijna 1 miljard USD in het kwartaal:** De BKW-groei van BEES Marketplace versnelde in 3Q25, met een stijging van 66% vergeleken met 3Q24 tot 935 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 325 miljoen USD aan opbrengsten in 3Q25. Onze DTC-megamerken Zé Delivery, TaDa Delivery en PerfectDraft genereerden dit kwartaal 17.9 miljoen online bestellingen en 138 miljoen USD aan opbrengsten, een stijging met 4% in vergelijking met 3Q24.

3 Optimalisatie van onze activiteiten

- **Maximale waardecreatie:** We streven ernaar om op lange termijn waarde te creëren voor onze aandeelhouders door een combinatie van winstgevende groei en gedisciplineerde keuzes op het gebied van kapitaaltoewijzing. Gegeven de vooruitgang die we hebben geboekt op het vlak van onze schuldafbouw en onze sterke financiële resultaten in 9M25 heeft de Raad van Bestuur van AB InBev een aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD goedgekeurd, uit te voeren in de volgende 24 maanden, evenals een interimdividend van 0.15 EUR per aandeel. We blijven onze schuldenportefeuille proactief beheren en hebben de terugbetaling van ongeveer 2 miljard USD aan uitstaande obligaties goedgekeurd.
- **Verwezenlijking van onze duurzaamheidsprioriteiten:** Op het vlak van Klimaatactie bedroeg onze Scope 1 en 2 uitstoot per geproduceerde hectoliter 4.22 kgCO₂e/hl in 9M25, een daling met 48% tegenover de referentiewaarde van 2017. Op het vlak van Waterbeheer verbeterde onze efficiëntieratio voor watergebruik tot 2.38 hl per hl in 9M25 ten opzichte van 2.47 hl per hl in 9M24.

Betrouwbare continue groei

In de eerste 9 maanden van dit jaar genereerde ons bedrijf een groei van de EBITDA met 5.8% met een margeverbetering van 138 basispunten en een groei van de Onderliggende WPA met 5.4% in USD en 11.8% bij constante wisselkoersen. We hebben strategische keuzes gemaakt op het gebied van opbrengstenbeheer, toewijzing van middelen en hogere investeringen in verkoop en marketing om de categorie te leiden en te doen groeien. De kwartaalgroei van de BKW van BEES Marketplace bleef versnellen en bedraagt nu bijna 1 miljard USD. We bleven onze flexibiliteit voor de keuzes inzake kapitaaltoewijzing verhogen en hebben een nieuw aandeleninkoopprogramma voor 6 miljard USD en een interimdividend aangekondigd. 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 via innovaties op het vlak van het premiumsegment, evenwichtige keuzes en het segment van de niet-bierproducten. Onze sterke financiële resultaten in 9M25 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 wetswijzigingen.
- (iv) **Netto-investeringsuitgaven:** We verwachten dat de netto-investeringsuitgaven tussen 3.5 en 4.0 miljard USD zullen bedragen in FY25.

Tabel 1. Geconsolideerde resultaten
in miljoen USD, behalve WPA in USD per aandeel en Volumes in duizend hl

	3Q24	3Q25	Interne groei
Volumes	148 039	142 319	(3.7)%
Bieren	128 534	123 757	(3.9)%
Niet-bieren	19 505	18 562	(2.2)%
Opbrengsten	15 046	15 133	0.9%
Brutowinst	8 366	8 537	2.0%
Brutomarge	55.6%	56.4%	58bps
Genormaliseerde EBITDA	5 424	5 594	3.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.0%	37.0%	85bps
Genormaliseerde EBIT	4 091	4 205	3.2%
Genormaliseerde EBIT-marge	27.2%	27.8%	61bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 071	1 054	
Onderliggende Winst	1 971	1 970	
Basis-WPA	1.03	0.53	
Onderliggende WPA	0.98	0.99	

	9M24	9M25	Interne groei
Volumes	433 877	421 934	(2.6)%
Bieren	375 301	365 147	(2.9)%
Niet-bieren	58 575	56 787	(0.7)%
Opbrengsten	44 927	43 764	1.8%
Brutowinst	24 827	24 566	3.7%
Brutomarge	55.3%	56.1%	104bps
Genormaliseerde EBITDA	15 712	15 750	5.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.0%	36.0%	138bps
Genormaliseerde EBIT	11 638	11 805	7.8%
Genormaliseerde EBIT-marge	25.9%	27.0%	152bps
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	4 635	4 878	
Onderliggende Winst	5 291	5 526	
Basis-WPA	2.31	2.46	
Onderliggende WPA	2.64	2.78	

Tabel 2. Volumes
in duizend hl

	3Q24	Scope	Interne groei	3Q25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	22 764	(271)	(597)	21 896	(2.7)%	(4.0)%
Midden-Amerika	37 107	(51)	(141)	36 915	(0.4)%	(0.7)%
Zuid-Amerika	39 502	-	(2 580)	36 922	(6.5)%	(6.6)%
EMEA	24 039	85	25	24 149	0.1%	0.4%
Azië-Pacific	24 514	-	(2 213)	22 301	(9.0)%	(9.1)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	112	-	23	136	20.6%	20.6%
AB InBev Wereldwijd	148 039	(237)	(5 483)	142 319	(3.7)%	(3.9)%

	9M24	Scope	Interne groei	9M25	Interne groei	
					Totaal	Bieren
Noord-Amerika	66 756	(745)	(1 896)	64 115	(2.9)%	(3.5)%
Midden-Amerika	111 179	(51)	(310)	110 818	(0.3)%	(0.2)%
Zuid-Amerika	115 818	-	(3 806)	112 011	(3.3)%	(3.9)%
EMEA	68 921	162	(10)	69 073	(0.0)%	(0.1)%
Azië-Pacific	70 958	(93)	(5 200)	65 665	(7.3)%	(7.3)%
Globale Export en Holdingmaatschappijen	244	(9)	16	252	6.9%	6.9%
AB InBev Wereldwijd	433 877	(736)	(11 207)	421 934	(2.6)%	(2.9)%

Prestaties op de belangrijkste markten

Verenigde Staten: Michelob Ultra is nu het meest verkochte merk in de sector; onze portefeuille blijft het goed doen en aan marktaandeel winnen

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** De opbrengsten daalden met 0.8% en de opbrengst per hl steeg met 2.0% onder impuls van initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De verkoop aan kleinhandelaars (VAK) daalde met 2.5%, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector. De verkoop aan groothandelaars (VAG) daalde met 2.7%. De EBITDA steeg met 0.4%, met een margeverbetering van 42 basispunten, dankzij productiviteitsinitiatieven, terwijl we onze marketinginvesteringen bleven verhogen om het momentum aan te wakkeren.
 - **9M25:** De opbrengsten daalden met 1.2%, waarbij de opbrengst per hl met 1.8% toenam. Onze VAK daalde met 3.1% en onze VAG daalde met 3.0%. We verwachten dat de VAK en de VAG op hetzelfde niveau zullen komen op jaarbasis. De EBITDA steeg met 1.1% met een margeverbetering van 80 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Een consistente uitvoering en de stijging van de merkwaarde van onze portefeuille zorgden voor ons momentum waarbij ons bedrijf volgens Circana marktaandeel bleef winnen in de biersector en de categorie van de op sterke drank gebaseerde kant-en-klare dranken. De resultaten van onze bierportefeuille zijn vooral te danken aan Michelob Ultra, dat de grootste volumegroei heeft gekend en in 9M25 qua volume het meest verkochte merk is in de sector, en Busch Light, dat opnieuw de op één na grootste volumegroei heeft gekend in de sector. We zijn de marktleiders op het vlak van alcoholvrije bieren, en onze portefeuille heeft een tweecijferige opbrengstengroei gekend onder impuls van Michelob Ultra Zero, dat in 9M25 het snelst groeiende alcoholvrije biermerk in de sector is. Bij de niet-bieren versnelde het momentum van onze portefeuille, met een opbrengstengroei ongeveer in het midden van de vork tussen 40% en 50%, voornamelijk dankzij Cutwater, dat een driecijferige opbrengstengroei kende en in augustus en september op de eerste plaats stond in de lijst van merken die in de gehele sector van de sterke dranken het meest aan aandeel heeft gewonnen.

Mexico: Aanhoudende opbrengstengroei door gedisciplineerd opbrengstenbeheer

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** We noteerden een lage eencijferige opbrengstengroei, met een mid-eencijferige groei van de opbrengst per hl, dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes kenden een lage eencijferige daling, waardoor we het slechter deden dan de sector, die de negatieve impact ondervond van een moeilijke consumentenomgeving en ongunstige weersomstandigheden. Onze volumes verbeterden gestaag tijdens het kwartaal, waardoor we in augustus en september opnieuw een groei kenden en aan marktaandeel wonnen. Dankzij gedisciplineerde keuzes op het vlak van opbrengstenbeheer en productiviteitsinitiatieven konden we de ongunstige valutaschommelingen gedeeltelijk compenseren, waardoor de EBITDA licht steeg.
 - **9M25:** De opbrengsten kenden een mid-eencijferige groei, met een mid-eencijferige toename van de opbrengst per hl en min of meer stabiele volumes, in lijn met de sector. De EBITDA noteerde een mid-eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze resultaten waren vooral te danken aan onze portefeuille Above Core-biermerken, die een lage eencijferige opbrengstengroei kende onder impuls van Modelo en Pacifico. We nemen een leiderspositie in wat de groei van alcoholvrije bieren betreft, waarbij Corona Cero een sterke tweecijferige volumegroei heeft gekend en Modelo Cero, dat eerder dit jaar werd gelanceerd, nu al het op 3 na meest verkochte alcoholvrije bier in de sector is. We blijven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij BEES Marketplace een stijging van de BKW met 25% kende tegenover 3Q24, en ons digitale DTC-platform TaDa Delivery in 9M25 ruim 3.2 miljoen bestellingen verwerkte, een groei van 5% vergeleken met 9M24.

Colombia: Tweecijferige opbrengstengroei en mid-eencijferige winstgroei dankzij recordvolumes

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** We noteerden een opbrengstengroei 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. De volumes noteerden een lage eencijferige groei en het aandeel van onze portefeuille op de markt van de alcoholhoudende dranken is naar schatting gestegen. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei.
 - **9M25:** De opbrengsten en de opbrengst per hl kenden een hoge eencijferige groei. De volumes noteerden een lage eencijferige groei. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef dit kwartaal groeien en aandeel winnen op de markt van de alcoholhoudende dranken volgens onze schattingen. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiermerken, die een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% kenden en zorgden voor recordvolumes in het derde kwartaal. Onze portefeuille mainstream merken bleef groeien, en noteerde een lage eencijferige volumegroei.

Brazilië: Een stijging van het marktaandeel en gedisciplineerd opbrengsten- en kostenbeheer compenseerden een zwakke sector en leidden tot een stabiele EBITDA met margeverbetering

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** De opbrengsten daalden met 1.9% en de opbrengst per hl steeg met 6.5% dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer en premiumisering. De totale volumes daalden met 7.9%, waarbij het volume bieren met 7.7% afnam, wat naar schatting beter is dan een zwakke sector, en het volume niet-bieren met 8.5% daalde. Beide sectoren ondervonden de negatieve impact van ongunstige weersomstandigheden en een moeilijke consumentenomgeving. De EBITDA steeg met 0.1% met een margeverbetering van 68 basispunten doordat de ongunstige valutaschommelingen meer dan tenietgedaan werden door gedisciplineerde keuzes op het vlak van opbrengstenbeheer en productiviteitsinitiatieven.
 - **9M25:** De opbrengsten namen met 0.4% toe, met een stijging van de opbrengsten per hl met 4.9%. De totale volumes namen met 4.3% af, waarbij het volume bieren met 5.3% daalde en het volume niet-bieren een daling van 1.6% noteerde. De EBITDA steeg met 6.5% met een margeverbetering van 195 basispunten.
- **Commerciële hoogtepunten:** Onze prestaties waren vooral te danken aan onze premium- en superpremiermerken, die een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20% kenden en aan marktaandeel in dit segment hebben gewonnen, waardoor we volgens Nielsen in 9M25 de leidende brouwer van premiumbieren in de sector zijn. Het marktaandeel van onze portefeuille mainstream merken steeg gestaag tijdens het kwartaal, hoewel de volumes negatief werden beïnvloed door een zwakke sector. Onze portefeuille van evenwichtige keuzes stimuleerde bijkomende groei, waarbij onze alcoholvrije biermerken een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30% noteerden en het volume van Stella Artois Gluten Free meer dan verdubbelde. Bij de niet-bieren bleef onze portefeuille suikervrije dranken het zeer goed doen, met een volumegroei aan de onderkant van de vork tussen 20% en 30%. We blijven onze digitale initiatieven ontwikkelen, waarbij de BKW van BEES Marketplace met 88% steeg tegenover 3Q24, en ons digitale DTC-platform Zé Delivery 5.4 miljoen maandelijks actieve gebruikers bereikte.

Europa: Aanhoudende groei van het marktaandeel en premiumisering zorgden voor min of meer stabiele volumes en margeherstel

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** De opbrengsten noteerden een lage eencijferige daling en de opbrengst per hl bleef min of meer stabiel. De volumes bleven min of meer stabiel, wat volgens onze schattingen beter is dan een zwakke sector in 5 van onze 6 belangrijkste markten. De EBITDA kende een lage eencijferige groei met margeherstel.
 - **9M25:** De opbrengsten noteerden een lage eencijferige daling, met een lichte groei van de opbrengst per hl dankzij aanhoudende premiumisering. De volumes kenden een lage eencijferige daling, waarbij we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen of ons marktaandeel hebben behouden in onze 6 belangrijkste markten. De EBITDA kende een mid-eencijferige groei met margeherstel.
- **Commerciële hoogtepunten:** De min of meer stabiele volumes waren vooral te danken aan de groei van het marktaandeel en de aanhoudende premiumisering van onze portefeuille, waarbij onze premium- en superpremiermerken goed waren voor ongeveer 60% van onze opbrengsten in 3Q25. Onze megamerken dreven dit kwartaal onze prestaties onder impuls van Corona, dat een tweecijferige volumestijging kende, en Stella Artois, dat met succes de Perfect Serve-campagne lanceerde op het tennistoernooi van Wimbledon. Het momentum van onze portefeuille alcoholvrije bieren hield aan onder impuls van Corona Cero, dat een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 20% en 30% kende, bovenop de driecijferige groei in 3Q24 naar aanleiding van de Olympische Spelen.

Zuid-Afrika: Aanhoudend momentum zorgde voor een mid-eencijferige opbrengstengroei en een hoge eencijferige winstgroei

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** De opbrengsten noteerden een mid-eencijferige stijging, met een lichte stijging van de opbrengst per hl. De volumes kenden een mid-eencijferige groei dankzij de fasering van de leveringen voorafgaand aan onze prijsstijging van oktober, waardoor ons aandeel op de biermarkt volgens onze schattingen behouden bleef en we in de niet-bierproducten aan marktaandeel hebben gewonnen. De EBITDA kende een hoge eencijferige groei met margeverbetering.
 - **9M25:** De opbrengsten noteerden een mid-eencijferige stijging, met een lage eencijferige stijging van de opbrengst per hl. De volumes kenden een lage eencijferige groei, waardoor we volgens onze schattingen aan marktaandeel hebben gewonnen voor zowel de bieren als de niet-bieren. De EBITDA noteerde een mid-eencijferige groei met margeverbetering.
- **Commerciële hoogtepunten:** De biersector bleef groeien en het aandeel op de markt van de alcoholhoudende dranken is volgens onze schattingen dit kwartaal gestegen. Onze prestaties waren vooral te danken aan onze Core-merken, die een hoge eencijferige volumegroei kenden onder impuls van Carling Black Label. Het momentum van onze portefeuille premium- en superpremiermerken hield aan, met een mid-eencijferige opbrengstengroei onder impuls van Stella Artois. Bij de niet-bierproducten kende onze portefeuille een volumegroei ongeveer in het midden van de vork tussen 10% en 20%, voornamelijk dankzij Flying Fish, Brutal Fruit en Redd's.

China: Opbrengsten- en winstdaling geïmpacteerd door volumeresultaten

- **Bedrijfsresultaten:**
 - **3Q25:** De volumes daalden met 11.4%, wat volgens onze schattingen slechter is dan de sector, waarbij onze resultaten de impact ondervonden van de aanhoudende zwaktes in onze belangrijkste regio's en kanalen en het voorraadbeheer. De opbrengst per hl daalde met 4.3% wegens de opgedreven investeringen om onze aanwezigheid in het thuisverbruiksegment te versterken en een negatieve merkenmix, wat tot een daling van de opbrengsten met 15.2% heeft geleid. De EBITDA daalde met 16.9% waarbij de afnemende operationele hefboomwerking deels werd tenietgedaan door productiviteitsinitiatieven.
 - **9M25:** De opbrengsten daalden met 11.3%, met een daling van de opbrengst per hl met 2.2% en een daling van de volumes met 9.3%. De EBITDA daalde met 11.8%.
- **Commerciële hoogtepunten:** De sectorvolumes kenden naar schatting een lage eencijferige daling ten opzichte van 3Q24, waarbij de groei van de kanalen voor thuisverbruik werd tenietgedaan door een zwak horecasegment. Onze topprioriteiten zijn het herstellen van het momentum en het opnieuw aanwakkeren van de groei. Daarom investeren we in onze portefeuille, in innovatie en in activeringen van megaplatformen, waarbij we onze route-to-market in de kanalen voor thuisverbruik versterken en onze voetafdruk vergroten via gerichte geografische uitbreiding. Onze innovaties voor de toekomst zullen onder meer de nationale lancering van Budweiser Magnum omvatten en de lancering van nieuwe verpakkingen voor Budweiser en Corona, zoals een 1 liter blik en een blik waarvan het deksel helemaal open kan, zodat de consument het iconische limoenritueel ook thuis kan uitvoeren.

Hoogtepunten van onze andere markten

- **Canada:** De opbrengsten bleven dit kwartaal min of meer stabiel met een lage eencijferige stijging van de opbrengst per hl. Onze volumes kenden een lage eencijferige daling en deden het volgens onze schattingen beter dan de sector, zowel voor de bieren als de niet-bieren. De prestaties van onze bieren waren vooral te danken aan Michelob Ultra, Busch en Corona, drie van de vijf merken die de grootste volumegroei in de sector realiseerden. In het segment van de niet-bierproducten wonnen we aan marktaandeel, vooral dankzij Cutwater en Mike's Hard Lemonade.
- **Peru:** We realiseerden een mid-eencijferige opbrengstengroei in 3Q25, met een mid-eencijferige stijging van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes noteerden een lage eencijferige groei, waarbij onze resultaten vooral te danken waren aan onze portefeuilles Above Core-biermerken en niet-bieren, die beiden een volumegroei tussen 10% en 20% realiseerden.
- **Ecuador:** In 3Q25 kenden de opbrengsten een groei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% en noteerden de volumes een hoge eencijferige groei in vergelijking met een zwakke sector in 3Q24. De groei was vooral te danken aan onze Above Core-biermerken, die een sterke tweecijferige volumegroei noteerden.
- **Argentinië:** De volumes kenden in 3Q25 een lage eencijferige daling, aangezien de algemene consumentenvraag nog steeds beïnvloed werd door de inflatiedruk. Sinds 1Q24 wordt de definitie van interne opbrengstengroei in Argentinië aangepast zodat de prijsstijgingen beperkt worden tot maximaal 2% per maand. Op die basis kenden de opbrengsten een hoge eencijferige groei.
- **Afrika met uitzondering van Zuid-Afrika:** In Nigeria kenden de opbrengsten een mid-eencijferige groei in 3Q25, 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 20% en 30%, wat naar schatting slechter is dan de sector, die negatief werd beïnvloed door een moeilijke consumentenomgeving. In onze andere markten in Afrika realiseerden we een totale opbrengstengroei aan de onderkant van de vork tussen 10% en 20% en bleven de volumes min of meer stabiel in vergelijking met de sterke resultaten in 3Q24.
- **Zuid-Korea:** De opbrengsten kenden in 3Q25 een mid-eencijferige stijging, met een mid-eencijferige stijging van de opbrengst per hl dankzij initiatieven op het vlak van opbrengstenbeheer. De volumes bleven min of meer stabiel, wat volgens onze schattingen beter is dan de sector voor zowel de horeca- als de thuisverbruikkanalen, waarbij ons megamerk Cass het best presteerde op het vlak van opbrengsten.

Geconsolideerde Resultatenrekening

Tabel 3. Geconsolideerde resultatenrekening			
<i>in miljoen USD</i>	3Q24	3Q25	Interne groei
Opbrengsten	15 046	15 133	0.9%
Kostprijs verkochte goederen	(6 680)	(6 596)	0.4%
Brutowinst	8 366	8 537	2.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 490)	(4 535)	(0.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	215	203	(5.4)%
Genormaliseerde EBIT	4 091	4 205	3.2%
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	(125)	55	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 043)	(1 165)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	236	(947)	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	89	110	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	
Belastingen	(758)	(726)	
Winst	2 489	1 532	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	418	478	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen vermogensinstrumenten	2 071	1 054	
Genormaliseerde EBITDA	5 424	5 594	3.3%
Onderliggende Winst	1 971	1 970	
	9M24	9M25	Interne groei
Opbrengsten	44 927	43 764	1.8%
Kostprijs verkochte goederen	(20 100)	(19 198)	0.6%
Brutowinst	24 827	24 566	3.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(13 738)	(13 347)	(0.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	548	585	10.7%
Genormaliseerde EBIT	11 638	11 805	7.8%
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	(244)	(39)	
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(3 400)	(3 210)	
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	(294)	(580)	
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	226	246	
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	104	9	
Belastingen	(2 304)	(2 130)	
Winst	5 725	6 100	
Winst toerekenbaar aan minderheidsbelangen	1 090	1 222	
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigen vermogensinstrumenten	4 635	4 878	
Genormaliseerde EBITDA	15 712	15 750	5.8%
Onderliggende Winst	5 291	5 526	

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>	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Herstructurering	(38)	(20)	(97)	(68)
Verkoop van activiteiten en activa (inclusief bijzondere waardevermindervingsverliezen)	(87)	94	(147)	47
Claims en juridische kosten	-	(18)	-	(18)
Niet-onderliggende impact op het bedrijfsresultaat	(125)	55	(244)	(39)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	104	9

De genormaliseerde EBIT is exclusief niet-onderliggende opbrengsten ten bedrage van 55 miljoen USD in 3Q25, hoofdzakelijk bestaande uit een winst van 96 miljoen USD na de verkoop van activa aangehouden voor verkoop in Barbados en andere Caraïbische eilanden, en is exclusief niet-onderliggende kosten ten bedrage van 39 miljoen USD in 9M25. Het niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen van 9M24 hield rekening met de impact van het toepassen door onze geassocieerde deelneming Anadolu Efes van boekhoudkundige correcties met betrekking tot hyperinflatie overeenkomstig IAS 29 op hun resultaten voor 2023.

Netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 5. Netto financiële opbrengsten/(kosten)				
<i>in miljoen USD</i>	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Netto-interestkosten	(685)	(675)	(2 084)	(1 959)
Periode toerekeningkosten en interestkosten voor pensioenen	(185)	(228)	(612)	(580)
Overige financiële resultaten	(173)	(262)	(704)	(672)
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(1 043)	(1 165)	(3 400)	(3 210)

Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)

Tabel 6. Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)				
<i>in miljoen USD</i>	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Aanpassing aan marktwaarde	236	(947)	(271)	(608)
Winst/(verlies) op vervroegde terugbetaling van obligaties & andere	-	-	(23)	29
Niet-onderliggende netto financiële opbrengsten/(kosten)	236	(947)	(294)	(580)

De niet-onderliggende netto financiële kosten in 3Q25 en 9M25 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				
	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Aandelenkoers per begin periode (euro per aandeel)	54.12	58.24	58.42	48.25
Aandelenkoers per einde periode (euro per aandeel)	59.38	50.80	59.38	50.80
Aantal eigen vermogensinstrumenten per einde periode (miljoen)	100.5	100.5	100.5	100.5

Belastingen

Tabel 8. Belastingen				
<i>in miljoen USD</i>	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Belastingen	758	726	2 304	2 130
Effectieve aanslagvoet	24.0%	33.8%	29.9%	26.7%
Genormaliseerde Effectieve Aanslagvoet	25.5%	25.1%	26.6%	25.4%

De effectieve aanslagvoeten voor 9M24, 3Q25 en 9M25 werden negatief beïnvloed door niet-afrekbare verliezen van afgeleide financiële instrumenten die verband houden met de afdekking van op aandelen gebaseerde betalingsprogramma's en de afdekking van de aandelen die zijn uitgegeven in een transactie die verband houdt met de combinaties met Grupo Modelo en SAB, terwijl de effectieve aanslagvoet voor 3Q24 positief werd beïnvloed door de niet-belastbare winsten op deze afgeleide financiële instrumenten. Bovendien omvatte de effectieve aanslagvoet voor 9M25 niet-onderliggende inkomsten uit belastingen ten bedrage van 56 miljoen USD, wat voornamelijk de inkomsten van 66 miljoen USD reflecteert die voortvloeien uit de heronderhandeling van de voorwaarden van het Braziliaanse fiscale regularisatieprogramma van 2017. De effectieve aanslagvoet voor 9M24 omvatte 114 miljoen USD aan niet-onderliggende belastingen.

De daling van de genormaliseerde EAV in 3Q25 en 9M25 in vergelijking met 3Q24 en 9M24 houdt vooral verband met de resultatenmix van de landen.

Onderliggende WPA

Tabel 9. Onderliggende WPA				
<i>in USD per aandeel, behalve het aantal aandelen in miljoenen</i>	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Genormaliseerde EBITDA	2.71	2.82	7.84	7.93
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	(0.67)	(0.70)	(2.03)	(1.99)
Genormaliseerde EBIT	2.04	2.12	5.81	5.94
Netto financiële opbrengsten/(kosten)	(0.52)	(0.59)	(1.70)	(1.62)
Belastingen	(0.39)	(0.38)	(1.09)	(1.10)
Geassocieerde deelnemingen en minderheidsbelangen	(0.17)	(0.16)	(0.43)	(0.47)
Hyperinflatie effecten	0.02	0.01	0.06	0.03
Onderliggende WPA	0.98	0.99	2.64	2.78
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 004	1 986	2 004	1 986

Reconciliatie van IFRS en niet-IFRS financiële maatstaven

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

Tabel 10. Onderliggende Winst				
<i>in miljoen USD</i>				
	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 071	1 054	4 635	4 878
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten) op de winst	(133)	898	542	593
Hyperinflatie effecten	33	18	114	54
Onderliggende Winst	1 971	1 970	5 291	5 526

Basis- en Onderliggende WPA

Tabel 11. Basis- en Onderliggende WPA				
<i>in USD per aandeel, behalve aantal aandelen in miljoen</i>				
	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Basis-WPA	1.03	0.53	2.31	2.46
Netto-impact van niet-onderliggende opbrengsten/(kosten)	(0.07)	0.45	0.27	0.30
Hyperinflatie effecten	0.02	0.01	0.06	0.03
Onderliggende WPA	0.98	0.99	2.64	2.78
Impact van wisselkoersverschillen	-	-	-	0.17
Onderliggende WPA bij constante wisselkoersen	0.98	0.99	2.64	2.95
Gewogen gemiddeld aantal gewone en beperkte aandelen	2 004	1 986	2 004	1 986

Winst toerekenbaar aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten en genormaliseerde EBITDA

Tabel 12. Reconciliatie van genormaliseerde EBITDA en winst toerekenbaar aan houders van AB InBev				
<i>in miljoen USD</i>				
	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Winst toe te rekenen aan houders van AB InBev eigenvermogensinstrumenten	2 071	1 054	4 635	4 878
Minderheidsbelangen	418	478	1 090	1 222
Winst	2 489	1 532	5 725	6 100
Belastingen	758	726	2 304	2 130
Aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	(89)	(110)	(226)	(246)
Niet-onderliggend aandeel in het resultaat van geassocieerde deelnemingen	-	-	(104)	(9)
Netto financiële (opbrengsten)/kosten	1 043	1 165	3 400	3 210
Niet-onderliggende netto financiële (opbrengsten)/kosten	(236)	947	294	580
Niet-onderliggende (opbrengsten)/kosten boven EBIT (incl.	125	(55)	244	39
Genormaliseerde EBIT	4 091	4 205	11 638	11 805
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	1 333	1 390	4 074	3 945
Genormaliseerde EBITDA	5 424	5 594	15 712	15 750

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.

Interimdividend 2025

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft een interimdividend goedgekeurd van 0.15 EUR per aandeel voor boekjaar 2025. Overeenkomstig de financiële discipline en schuldafbouwdoelstellingen van het bedrijf, brengt het interimdividend een evenwicht tussen de kapitaalallocatieprioriteiten van het bedrijf en het dividendbeleid waarbij cash wordt teruggegeven aan de aandeelhouders. Een tijdslijn met indicatie van de ex-dividenddata, de registratiedata en de betalingsdata is hieronder te vinden.

Tijdslijn interimdividend	Ex-dividenddatum	Registratiedatum	Betalingsdatum
Euronext	18 november 2025	19 november 2025	20 november 2025
MEXBOL	18 november 2025	19 november 2025	20 november 2025
JSE	17 november 2025	19 november 2025	20 november 2025
NYSE (ADR-programma)	19 november 2025	19 november 2025	17 december 2025
Beperkte aandelen	18 november 2025	19 november 2025	20 november 2025

Recente Gebeurtenissen

Aankondiging van het aandeleninkoopprogramma van 6 miljard USD dat binnen de volgende 24 maanden uitgevoerd zal worden

De Raad van Bestuur van AB InBev heeft op 29 oktober 2025 een aandeleninkoopprogramma ten belope van 6 miljard USD goedgekeurd dat binnen de volgende 24 maanden¹ uitgevoerd zal worden. Op basis van de slotkoers van het AB InBev aandeel op Euronext Brussels bij het sluiten van de markt op 29 oktober, vertegenwoordigde dit bedrag ongeveer 97.3 miljoen aandelen. Dit aantal aandelen zal schommelen in functie van de fluctuaties van de aandelenprijzen. Het aandeleninkoopprogramma zal worden uitgevoerd in overeenstemming met de beste praktijken in de sector en met de toepasselijke regels en voorschriften voor terugkoop van aandelen. Hiertoe zal een onafhankelijke financiële tussenpersoon worden aangesteld om de aandelen in te kopen op basis van een discretionair mandaat. Het exacte tijdstip van de inkoop van aandelen in overeenstemming met het programma zal van een aantal factoren afhangen, waaronder de marktomstandigheden. Tijdens de looptijd van het aandeleninkoopprogramma zal het bedrijf regelmatig persberichten publiceren met updates over de (eventueel) gemaakte vooruitgang, zoals dat bij wet is vereist. Deze informatie zal ook beschikbaar zijn op de investeerdersrelaties (*investor relations*) pagina's van onze website onder de rubriek "return of capital program" (<https://www.ab-inbev.com/investors/share-information/return-of-capital-program>). Het is momenteel onze bedoeling om de verworven aandelen aan te houden als eigen aandelen om te voldoen aan toekomstige verplichtingen tot toekenning van aandelen in het kader van aandelenplannen en/of, onder voorbehoud van goedkeuring door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders die op 29 april 2026 zal worden gehouden, om de aandelen te vernietigen door middel van een kapitaalvermindering. Het programma zal worden uitgevoerd krachtens de bevoegdheden toegekend op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 28 april 2021 en te verlengen, onder voorbehoud van goedkeuring, door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 29 april 2026.

Aankondiging van terugbetaling van obligaties ter waarde van 2 miljard USD

Op 30 oktober 2025 kondigde het bedrijf de terugbetaling van ongeveer 2 miljard USD aan uitstaande obligaties aan. Bijkomende informatie zal worden verstrekt in de rubriek "Press Releases" van onze website op <https://www.ab-inbev.com/news-media/press-releases/>.

¹ Elke inkoop na 31 mei 2026 zal onderworpen zijn aan de verlenging van de bevoegdheden tot inkoop van aandelen door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van het bedrijf, die zal plaatsvinden op 29 april 2026.

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 transacties 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 3Q25 rapporteerden we een negatieve impact van boekhoudkundige correcties voor hyperinflatie op de winst toerekenbaar aan houders van eigenvermogensinstrumenten van AB InBev van (18) miljoen USD. De impact op de basis-WPA was (0.01) USD in 3Q25. De optelling van cijfers in de tabellen en bijlagen kan soms leiden tot afrondingsverschillen. De WPA voor 3Q25 en 9M25 is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van 1 986 miljoen aandelen, vergeleken met een gewogen gemiddelde van 2 004 miljoen aandelen voor 3Q24 en 9M24.

Wettelijke disclaimer

Dit persbericht bevat "toekomstgerichte verklaringen". Die verklaringen zijn gebaseerd op de huidige verwachtingen en meningen van het management van AB InBev met betrekking tot toekomstige gebeurtenissen en ontwikkelingen, en zijn uiteraard onderhevig aan onzekerheid en verandering van omstandigheden. De toekomstgerichte verklaringen in dit persbericht omvatten verklaringen die geen verklaringen over historische feiten zijn en verklaringen die typisch woorden bevatten zoals "zal", "kan", "zou", "geloven", "van plan zijn", "verwacht", "anticipeert", "beoogt", "ambitie", "schat", "waarschijnlijk", "voorziet" en soortgelijke bewoordingen. Alle verklaringen, behalve deze over historische feiten, zijn toekomstgerichte verklaringen. U mag niet overmatig vertrouwen op deze toekomstgerichte verklaringen, die de huidige meningen van het management van AB InBev weerspiegelen, verschillende risico's en onzekerheden inhouden met betrekking tot AB InBev en afhangen van vele factoren, waarvan sommige buiten de controle van AB InBev liggen. Er zijn belangrijke factoren, risico's en onzekerheden waardoor de daadwerkelijke uitkomsten en resultaten in belangrijke mate kunnen verschillen, met inbegrip van maar niet beperkt tot de risico's en onzekerheden met betrekking tot AB InBev die beschreven worden onder Item 3.D van AB InBevs jaarverslag op formulier 20-F ("Form 20-F"), dat ingediend werd bij de US Securities and Exchange Commission ("SEC") op 12 maart 2025. Vele van die risico's en onzekerheden worden en zullen worden verergerd door een mogelijke verslechtering van het wereldwijde economische en bedrijfsklimaat, onder meer als gevolg van wisselkoersschommelingen en aanhoudende geopolitieke conflicten. Andere onbekende of onvoorspelbare factoren zouden er kunnen voor zorgen dat de daadwerkelijke resultaten in belangrijke mate verschillen van de resultaten weergegeven in de toekomstgerichte verklaringen. De toekomstgerichte verklaringen moeten 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 6, 8, 10 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor de eerste negen maanden van 2025 (9M25) zijn ontleend aan de niet-geauditeerde verkorte geconsolideerde tussentijdse financiële staten van de groep op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 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 tabellen 3 tot 6, 8, 10 en 12 van dit persbericht vermelde financiële gegevens voor het derde kwartaal van 2025 (3Q25) en de financiële gegevens uit tabellen 7, 9 en 11 van dit persbericht zijn ontleend aan de onderliggende financiële staten op datum van en voor de periode van negen maanden eindigend op 30 september 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 30 oktober 2025:

14u00 Brussel / 13u00 Londen / 9u00 New York

Registratiegegevens:

Webcast (enkel luisteren):

[Resultaten AB InBev 3Q25 Webcast](#)

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

Gratis: +1-877-407-8029

Betalend: +1-201-689-8029

Investeerders

Shaun Fullalove

E-mail: shaun.fullalove@ab-inbev.com

Ekaterina Baillie

E-mail: ekaterina.baillie@ab-inbev.com

Patrick Ryan

E-mail: patrick.ryan@ab-inbev.com

Media

Media Relations

E-mail: media.relations@ab-inbev.com

Over AB InBev

Anheuser-Busch InBev (AB InBev) is een beursgenoteerd bedrijf (Euronext: ABI) met hoofdzetel in Leuven, België, met secundaire noteringen op de Mexicaanse (MEXBOL: ANB) en Zuid-Afrikaanse (JSE: ANH) beurzen en met American Depositary Receipts op de New York Stock Exchange (NYSE: BUD). Als onderneming dromen we groots om aan een toekomst te bouwen met meer momenten om te vieren. We zijn steeds op zoek naar nieuwe manieren om in te spelen op levensmomenten, onze sector verder te ontwikkelen en een betekenisvolle impact te hebben op de wereld. We engageren ons om uitstekende merken te creëren die de tand des tijds doorstaan en de beste bieren te brouwen met de beste ingrediënten. 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 Aquila®, 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 Hoo 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 (3Q)

AB InBev Wereldwijd	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	148 039	(237)	-	(5 483)	142 319	(3.7)%
Opbrengsten	15 046	(59)	9	136	15 133	0.9%
Kostprijs verkochte goederen	(6 680)	34	23	28	(6 596)	0.4%
Brutowinst	8 366	(25)	32	164	8 537	2.0%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(4 490)	(16)	(6)	(23)	(4 535)	(0.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	215	(8)	7	(11)	203	(5.4)%
Genormaliseerde EBIT	4 091	(49)	33	129	4 205	3.2%
Genormaliseerde EBITDA	5 424	(51)	45	177	5 594	3.3%
Genormaliseerde EBITDA-marge	36.0%				37.0%	85bps

Noord-Amerika	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	22 764	(271)	-	(597)	21 896	(2.7)%
Opbrengsten	3 867	(74)	(2)	(26)	3 765	(0.7)%
Kostprijs verkochte goederen	(1 602)	56	1	45	(1 500)	2.9%
Brutowinst	2 265	(18)	(2)	19	2 264	0.8%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 094)	(20)	0	(7)	(1 121)	(0.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	8	-	0	(5)	3	(68.9)%
Genormaliseerde EBIT	1 179	(39)	(1)	7	1 146	0.6%
Genormaliseerde EBITDA	1 358	(39)	(1)	5	1 323	0.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.1%				35.1%	37bps

Midden-Amerika	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	37 107	(51)	-	(141)	36 915	(0.4)%
Opbrengsten	4 103	6	41	174	4 325	4.2%
Kostprijs verkochte goederen	(1 462)	(2)	(10)	(53)	(1 527)	(3.6)%
Brutowinst	2 641	4	31	121	2 797	4.6%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(936)	(27)	(13)	16	(960)	1.7%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	3	(0)	0	(2)	1	(85.8)%
Genormaliseerde EBIT	1 707	(23)	18	136	1 838	8.0%
Genormaliseerde EBITDA	2 068	(25)	21	106	2 170	5.2%
Genormaliseerde EBITDA-marge	50.4%				50.2%	45bps

Zuid-Amerika	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	39 502	-	-	(2 580)	36 922	(6.5)%
Opbrengsten	2 932	(54)	(136)	59	2 802	2.0%
Kostprijs verkochte goederen	(1 502)	29	87	(26)	(1 413)	(1.8)%
Brutowinst	1 430	(25)	(49)	33	1 389	2.3%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(870)	10	48	(28)	(841)	(3.2)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	104	(12)	3	4	100	4.8%
Genormaliseerde EBIT	664	(26)	2	9	648	1.4%
Genormaliseerde EBITDA	908	(24)	(6)	3	881	0.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.0%				31.5%	(48) bps

EMEA	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	24 039	85	-	25	24 149	0.1%
Opbrengsten	2 351	(8)	111	70	2 524	3.0%
Kostprijs verkochte goederen	(1 188)	6	(57)	(5)	(1 244)	(0.4)%
Brutowinst	1 163	(2)	54	65	1 280	5.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(689)	(17)	(35)	(20)	(760)	(2.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	47	4	3	4	59	8.7%
Genormaliseerde EBIT	521	(15)	22	50	579	9.9%
Genormaliseerde EBITDA	780	(15)	35	58	859	7.6%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.2%				34.0%	148bps

Azië-Pacific	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	24 514	-	-	(2 213)	22 301	(9.0)%
Opbrengsten	1 691	0	(6)	(153)	1 533	(9.0)%
Kostprijs verkochte goederen	(797)	(8)	3	84	(718)	10.4%
Brutowinst	894	(8)	(2)	(69)	814	(7.8)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(580)	(10)	2	43	(546)	7.2%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	27	-	-	6	32	20.8%
Genormaliseerde EBIT	340	(18)	(0)	(21)	300	(6.4)%
Genormaliseerde EBITDA	503	(18)	(1)	(32)	452	(6.6)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	29.8%				29.5%	77bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	3Q24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	3Q25	Interne groei
Volumes	112	-	-	23	136	20.6%
Opbrengsten	102	71	1	12	185	11.4%
Kostprijs verkochte goederen	(129)	(47)	(1)	(17)	(194)	(13.3)%
Brutowinst	(27)	24	0	(5)	(8)	(20.8)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(320)	49	(8)	(27)	(307)	(10.4)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	0	0	(18)	8	(68.4)%
Genormaliseerde EBIT	(321)	72	(7)	(51)	(306)	(19.4)%
Genormaliseerde EBITDA	(194)	70	(3)	36	(91)	26.6%

Bijlage 2: Gesegmenteerde informatie (9M)

AB InBev Wereldwijd	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	433 877	(736)	-	(11 207)	421 934	(2.6)%
Opbrengsten	44 927	(190)	(1 777)	805	43 764	1.8%
Kostprijs verkochte goederen	(20 100)	(5)	793	114	(19 198)	0.6%
Brutowinst	24 827	(196)	(984)	919	24 566	3.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(13 738)	(35)	504	(78)	(13 347)	(0.6)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	548	5	(26)	57	585	10.7%
Genormaliseerde EBIT	11 638	(225)	(505)	898	11 805	7.8%
Genormaliseerde EBITDA	15 712	(225)	(647)	909	15 750	5.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	35.0%				36.0%	138bps

Noord-Amerika	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	66 756	(745)	-	(1 896)	64 115	(2.9)%
Opbrengsten	11 324	(200)	(40)	(111)	10 973	(1.0)%
Kostprijs verkochte goederen	(4 752)	147	14	144	(4 447)	3.2%
Brutowinst	6 572	(53)	(27)	33	6 525	0.5%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(3 280)	(29)	14	(0)	(3 295)	(0.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(1)	-	1	25	26	-
Genormaliseerde EBIT	3 291	(82)	(11)	58	3 256	1.8%
Genormaliseerde EBITDA	3 822	(82)	(14)	55	3 781	1.5%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.8%				34.5%	84bps

Midden-Amerika	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	111 179	(51)	-	(310)	110 818	(0.3)%
Opbrengsten	12 677	(19)	(758)	549	12 449	4.3%
Kostprijs verkochte goederen	(4 641)	(32)	263	17	(4 393)	0.4%
Brutowinst	8 036	(51)	(495)	566	8 055	7.1%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(3 002)	(11)	179	(26)	(2 858)	(0.9)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	26	(0)	(1)	(10)	15	(36.8)%
Genormaliseerde EBIT	5 060	(61)	(317)	530	5 212	10.6%
Genormaliseerde EBITDA	6 172	(63)	(383)	451	6 177	7.4%
Genormaliseerde EBITDA-marge	48.7%				49.6%	140bps

Zuid-Amerika	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	115 818	-	-	(3 806)	112 011	(3.3)%
Opbrengsten	8 950	(40)	(1 036)	435	8 309	4.9%
Kostprijs verkochte goederen	(4 515)	(70)	548	(140)	(4 176)	(3.1)%
Brutowinst	4 435	(110)	(487)	295	4 132	6.7%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(2 787)	(16)	335	(85)	(2 553)	(3.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	319	(9)	(27)	18	302	6.2%
Genormaliseerde EBIT	1 967	(135)	(180)	228	1 881	11.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 742	(131)	(268)	236	2 580	8.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	30.6%				31.1%	113bps

EMEA	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	68 921	162	-	(10)	69 073	(0.0)%
Opbrengsten	6 579	(7)	127	278	6 978	4.3%
Kostprijs verkochte goederen	(3 403)	19	(62)	(77)	(3 523)	(2.3)%
Brutowinst	3 176	12	65	202	3 454	6.4%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 994)	(54)	(44)	(40)	(2 131)	(2.0)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	126	14	4	16	159	11.1%
Genormaliseerde EBIT	1 308	(27)	25	177	1 483	13.9%
Genormaliseerde EBITDA	2 070	(27)	40	200	2 283	9.8%
Genormaliseerde EBITDA-marge	31.5%				32.7%	166bps

Azië-Pacific	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	70 958	(93)	-	(5 200)	65 665	(7.3)%
Opbrengsten	5 074	(6)	(71)	(356)	4 641	(7.0)%
Kostprijs verkochte goederen	(2 381)	(17)	32	192	(2 174)	8.0%
Brutowinst	2 694	(23)	(39)	(164)	2 466	(6.1)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 575)	(13)	23	77	(1 487)	4.9%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	82	0	(0)	(9)	73	(11.4)%
Genormaliseerde EBIT	1 202	(36)	(16)	(96)	1 053	(8.2)%
Genormaliseerde EBITDA	1 689	(36)	(22)	(123)	1 508	(7.4)%
Genormaliseerde EBITDA-marge	33.3%				32.5%	(12)bps

Globale Export en Holdingmaatschappijen	9M24	Scope	Wisselkoers-effect	Interne groei	9M25	Interne groei
Volumes	244	(9)	-	16	252	6.9%
Opbrengsten	323	82	1	10	416	3.5%
Kostprijs verkochte goederen	(408)	(51)	(2)	(22)	(484)	(5.9)%
Brutowinst	(86)	31	(0)	(12)	(68)	(13.1)%
Verkoopkosten, algemene kosten en administratiekosten	(1 101)	86	(3)	(5)	(1 023)	(0.5)%
Overige bedrijfsopbrengsten/(-kosten)	(5)	0	(2)	17	11	-
Genormaliseerde EBIT	(1 191)	117	(5)	0	(1 079)	0.0%
Genormaliseerde EBITDA	(784)	114	(1)	91	(580)	13.2%