



Nestlé

Good Food, Good Life

Halbjahresbericht
Januar–Juni 2019



Nestlé.
Lebensqualität verbessern
und zu einer gesünderen
Zukunft beitragen.

Brief an unsere Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Vorwort

Der *Halbjahresbericht* enthält bestimmte finanzielle Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind und die von der Geschäftsleitung dazu verwendet werden, die finanzielle und die operative Leistung der Gruppe zu bewerten. Dazu zählen unter anderem:

- das organische Wachstum, das interne Realwachstum und Preisanpassungen;
- die zugrunde liegende operative Ergebnismarge und die operative Ergebnismarge;
- die Nettoverschuldung;
- der freie Geldfluss; und
- der nachhaltige Gewinn je Aktie (Earnings per Share EPS) und der EPS bei konstanten Wechselkursen.

Die Geschäftsleitung geht davon aus, dass diese nicht nach IFRS definierten finanziellen Leistungskennzahlen hilfreiche Informationen zur finanziellen und operativen Leistung der Gruppe liefern.

Im Dokument *«Alternative Leistungskennzahlen»*, das unter www.nestle.com/investors/publications veröffentlicht ist, werden diese nicht nach IFRS definierten finanziellen Leistungskennzahlen definiert.

Einführung

Unsere Ergebnisse für das erste Halbjahr zeigen, dass wir auf gutem Weg sind, die für 2020 gesteckten Ziele zu erreichen. Disziplinierte Strategieumsetzung und ein hohes Innovationstempo haben uns geholfen, das organische Wachstum und die Profitabilität weiter zu steigern. Das Wachstum war breit abgestützt, wobei die USA, unser grösster Markt, einen besonders hohen Zuwachs auswies. Höhere Investitionen in unsere Marken und in Innovationen machen sich eindeutig bezahlt. Das zeigt sich ganz besonders in der starken Dynamik bei den Produkten für Heimtiere sowie im Kaffeegeschäft, das zu mittleren einstelligen Wachstumsraten zurückgekehrt ist. Die Einführung von Starbucks war ein grosser Erfolg. Wir werden diese einzigartige Marktgelegenheit optimal nutzen und Starbucks-Produkte in weiteren Ländern einführen sowie zusätzliche Innovationen lancieren. Mit aktivem Portfoliomanagement werden wir die strategische Ausrichtung von Nestlé weiter schärfen und unser Unternehmen auf Geschäftsfelder mit attraktiven Wachstumsaussichten fokussieren. Unser Wertschöpfungsmodell liefert die erwarteten Ergebnisse und unterstützt nachhaltig profitables Wachstum.

Resultate der Gruppe

Umsatz

Das organische Wachstum erreichte 3,6%. Das interne Realwachstum betrug 2,6% und liegt damit weiterhin am oberen Ende der Lebensmittel- und Getränkebranche. Preis-anpassungen trugen 1,0% bei, wobei sich die Dynamik infolge des deflationären Drucks in Europa und der schwachen Preisgestaltung in Brasilien im zweiten Quartal etwas verlangsamte. Unter Weglassung der sich in einer strategischen Überprüfung befindlichen Geschäfte, betrug das organische Wachstum 3,4%. Brasilien und die USA trugen am meisten zur Wachstumsbeschleunigung gegenüber dem Vorjahr bei. AOA verbuchte ein solides Wachstum trotz rückläufiger Umsätze in Pakistan und der abgeschwächten Entwicklung einiger Kategorien in China. Das organische Wachstum betrug in den Industrieländern 2,4%, dank einer deutlichen Beschleunigung des internen Realwachstums im zweiten Quartal. In den aufstrebenden Märkten lag das Wachstum bei 5,3%.

Alle Produktkategorien verzeichneten ein positives Wachstum. Die grössten Beiträge leisteten die *Purina*-Produkte für Heimtiere, Kaffee und Säuglingsnahrung. Kaffee kehrte im zweiten Quartal zu mittleren einstelligen Wachstumsraten zurück. Die Dynamik von *Nespresso* und *Nescafé* verbesserte sich in allen Zonen. Die Lancierung von Starbucks-Produkten in vierzehn Märkten stiess auf eine starke Nachfrage und weitere Märkte folgten in der zweiten Jahreshälfte.

Nettozukäufe steigerten den Umsatz um 1,1%. Mit dem Erwerb der Starbucks-Lizenz und dem Zukauf von Atrium Innovations wurden die Veräusserungen, insbesondere von Gerber Life Insurance, mehr als kompensiert. Wechselkurseffekte reduzierten den Umsatz um 1,2%. Der Umsatz stieg um 3,5% auf CHF 45,5 Milliarden.

Zugrunde liegendes operatives Ergebnis

Das zugrunde liegende operative Ergebnis stieg um 10,1% auf CHF 7,8 Milliarden. Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge erhöhte sich zu konstanten Wechselkursen und auf einer publizierten Basis um 100 Basispunkte auf 17,1%. Die Klassifizierung von Nestlé Skin Health als ein zur Veräusserung gehaltener Vermögenswert trug 20 Basispunkte zur zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge der Gruppe bei.

Preis Anpassungen, strukturelle Kosteneinsparungen, Effizienzgewinne und ein verbesserter Produktmix unterstützten die Margenausweitung. Preis Anpassungen machten den Anstieg der Einkaufspreise im ersten Halbjahr mehr als wett. Die Ausgaben für direktes Konsumentenmarketing nahmen zu konstanten Wechselkursen um 5,1% zu.

Die Restrukturierungsausgaben und sonstige Nettoaufwendungen betrugen CHF 0,7 Milliarden. Das operative Ergebnis stieg um 10,4% auf CHF 7,1 Milliarden. Die operative Ergebnismarge erhöhte sich um 90 Basispunkte auf 15,5%.

Nettofinanzaufwand und Ertragssteuern

Der Nettofinanzaufwand nahm um 45,7% auf CHF 504 Millionen zu, hauptsächlich bedingt durch die höhere Nettoverschuldung.

Der Steuersatz der Gruppe nahm um 110 Basispunkte auf 27,5% zu. Der Basissteuersatz der Gruppe sank um 280 Basispunkte auf 21,4%. Die Abnahme war hauptsächlich der geografischen Ausrichtung und dem Geschäftsmix zuzuschreiben.

Reingewinn und Gewinn je Aktie

Der Reingewinn reduzierte sich um 14,6% auf CHF 5,0 Milliarden, und der Gewinn je Aktie verminderte sich um 12,3% auf CHF 1.68. Der Reingewinn des ersten Halbjahres 2018 enthielt einen ausserordentlichen Ertrag aus der Veräusserung des US-Süsswarengeschäfts.

Der zugrunde liegende Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen stieg um 15,7% und auf publizierter Basis um 14,6% auf CHF 2.13. Die Gewinnzunahme resultierte hauptsächlich aus einer verbesserten operativen Leistung und niedrigeren Steuern. Das Aktienrückkaufprogramm von Nestlé trug – abzüglich des Finanzierungsaufwands – 1,9% zur Zunahme des zugrunde liegenden Gewinns je Aktie bei.

Geldfluss

Der freie Geldfluss stieg um 40,4% auf CHF 4,1 Milliarden an. Diese Zunahme war dem höheren operativen Ergebnis und einigen Einmaleffekten zuzuschreiben.

Aktienrückkaufprogramm

Die Gruppe kaufte im ersten Halbjahr 2019 eigene Aktien im Wert von CHF 4,2 Milliarden zurück. Bis zum 30. Juni 2019 waren 73% (CHF 14,5 Milliarden) des 2017 angekündigten Aktienrückkaufprogramms von CHF 20 Milliarden umgesetzt. Nestlé beabsichtigt, das aktuelle Programm bis Ende Dezember 2019 abzuschliessen.

Nettoverschuldung

Die Nettoverschuldung betrug am 30. Juni 2019 CHF 38,3 Milliarden, gegenüber CHF 30,3 Milliarden am 31. Dezember 2018. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Dividendenzahlung von CHF 7,2 Milliarden und auf die Aktienrückkäufe in der Höhe von CHF 4,2 Milliarden zurückzuführen, welche durch den starken freien Geldfluss in der Höhe von CHF 4,1 Milliarden teilweise ausgeglichen wurden.

Strategische Entwicklungen

Im Mai gab Nestlé die Umstellung des Vertriebsmodells für das US-Pizza- und Speiseeisgeschäft von der direkten Belieferung von Läden auf ein Distributionsmodell mit Tiefkühlslagern bekannt. Die Umstellung wird im zweiten Halbjahr 2019 beginnen und soll im zweiten Quartal 2020 abgeschlossen sein.

Zone Nord- und Südamerika (AMS)

Umsatz	CHF 15,7 Milliarden
Organisches Wachstum	+ 3,9%
Internes Realwachstum	+ 2,0%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	19,2%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+ 40 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	16,6%
Operative Ergebnismarge	- 110 Basispunkte

- 3,9% organisches Wachstum: 2,0% internes Realwachstum; 1,9% Preisanpassungen.
- Das organische Wachstum in Nordamerika war positiv, wozu das interne Realwachstum und Preisanpassungen gleichermaßen beitrugen.
- Lateinamerika wies ein organisches Wachstum im mittleren einstelligen Bereich aus, mit positivem internem Realwachstum und positiven Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 40 Basispunkte auf 19,2%.

Das organische Wachstum stieg auf 3,9%, unterstützt von einem höheren internen Realwachstum von 2,0% infolge einer Beschleunigung in Nord- und Lateinamerika. Die Preisanpassungen waren mit 1,9% ebenfalls positiv, wobei die USA den grössten Beitrag leisteten. Die Nettozukäufe steigerten den Umsatz um 6,4%, was grossenteils auf den Erwerb der Starbucks-Lizenz zurückzuführen ist. Wechselkurseffekte erhöhten ihn um 0,5%. Der publizierte Umsatz der Zone AMS stieg um 10,8% auf CHF 15,7 Milliarden.

Der gute Umsatzanstieg in Nordamerika setzte sich im ersten Halbjahr fort. Die deutliche Beschleunigung im zweiten Quartal sorgte beim organischen Wachstum für das stärkste Quartal seit acht Jahren. Den grössten Wachstumsbeitrag leisteten die *Purina*-Produkte für Heimtiere, denen die weiterhin starke Dynamik im E-Commerce und bei den Premiummarken wie *Purina Pro Plan*, *Purina ONE* und dem Katzenstreu *Tidy Cats* zugutekam. Der Veterinärbereich wuchs zweistellig, wofür neue Produkteinführungen mit probiotischen Zusatzstoffen wie *Purina Calming Care* für Hunde verantwortlich waren. Die Produktkategorie Getränke, zu der Starbucks, *Coffee mate* und *Nescafé* gehören, verzeichnete ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich. Das Wachstum des Tiefkühlgeschäfts war dank der Marken *Hot Pockets* und *Stouffers* positiv, das U.S. Pizza- und Speiseeisgeschäft wies im zweiten Quartal eine solide Dynamik auf.

Lateinamerika verbuchte ein mittleres einstelliges Wachstum mit positiven Wachstumsbeiträgen der meisten Märkte und Kategorien. Brasilien verzeichnete ein Wachstum

im hohen einstelligen Bereich, unterstützt durch die solide Geschäftsentwicklung in den Bereichen ungekühlte Milchprodukte, Säuglingsnahrung, Professional und *KitKat*. Das Wachstum im zweiten Quartal profitierte von der vorteilhaften Vergleichsbasis infolge des Lkw-Fahrer-Streiks im Mai 2018. Mexiko wies ein mittleres einstelliges Wachstum aus mit einer kräftigen Nachfrage nach *Nescafé* und Süswaren. Die *Purina*-Produkte für Heimtiere wuchsen in Lateinamerika zweistellig.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone verbesserte sich um 40 Basispunkte. Preisanpassungen, Portfolio Management und tiefere strukturelle Kosten haben dazu beigetragen. Sie machten die höheren Rohstoffkosten mehr als wett.

Zone Europa, Naher Osten und Nordafrika (EMENA)

Umsatz	CHF 9,2 Milliarden
Organisches Wachstum	+ 2,4%
Internes Realwachstum	+ 3,7%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	18,8%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+ 10 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	18,1%
Operative Ergebnismarge	+ 80 Basispunkte

- 2,4% organisches Wachstum: 3,7% internes Realwachstum; -1,3% Preisanpassungen.
- Westeuropa wies ein starkes internes Realwachstum aus, das teilweise durch negative Preisanpassungen neutralisiert wurde.
- Zentral- und Osteuropa behielten ein mittleres einstelliges organisches Wachstum bei, hauptsächlich durch internes Realwachstum getrieben. Die Preisanpassungen waren ebenfalls positiv.
- Der Nahe Osten und Nordafrika verzeichneten weiterhin ein mittleres einstelliges organisches Wachstum. Das interne Realwachstum und die Preisanpassungen waren positiv.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 10 Basispunkte auf 18,8%.

Das organische Wachstum betrug 2,4% mit einem starken internen Realwachstum von 3,7%. Die Preisanpassungen sanken um 1,3%, da sich die deflationären Preistrends im Lebensmittel- und Einzelhandelssektor in den meisten Märkten Westeuropas fortsetzten. Nettozukäufe verringerten den Umsatz um 0,1%, Wechselkurseffekte reduzierten ihn um 3,1%. Der publizierte Umsatz der Zone EMENA ging um 0,8% auf CHF 9,2 Milliarden zurück.

Die Zone EMENA wies ein kräftiges internes Realwachstum aus. Dafür waren die guten Ergebnisse in West- und Osteuropa verantwortlich, vor allem im zweiten Quartal. Der negative Preistrend hielt an, hauptsächlich wegen des weiterhin deflationären Umfelds in Westeuropa. Die Kategorien *Purina*-Produkte für Heimtiere sowie Säuglingsnahrung waren in der gesamten Zone die Wachstumstreiber. *Felix*, *Purina ONE* und *Tails.com* gehörten bei den Heimtierprodukten zu den wichtigsten Wachstumsplattformen. Kaffee war im ersten Halbjahr leicht negativ, kehrte aber im zweiten Quartal zu positiven Wachstumsraten zurück. Die Dynamik im Süsswarengeschäft beschleunigte sich, was sich am zweistelligen Wachstum von *KitKat* zeigt. Vegetarische Nahrungsmittelprodukte verbuchten in Westeuropa ein kräftiges zweistelliges Wachstum. Der pflanzliche *Garden Gourmet Incredible Burger* wurde im zweiten Quartal in neun Märkten eingeführt.

Der Anstieg der zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge um 10 Basispunkte in der Zone wurde von strukturellen Kosteneinsparungen und einem vorteilhaften Produktmix unterstützt. Die Marketing- und kommerziellen Investitionen wurden zugunsten der Markenentwicklung und der Innovation erhöht.

Zone Asien, Ozeanien und Subsahara-Afrika (AOA)

Umsatz	CHF 10,7 Milliarden
Organisches Wachstum	+ 3,3%
Internes Realwachstum	+ 2,5%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	23,1%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+ 40 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	22,4%
Operative Ergebnismarge	+ 190 Basispunkte

- 3,3% organisches Wachstum: 2,5% internes Realwachstum; 0,8% Preisanpassungen.
- China wies ein niedriges einstelliges organisches Wachstum aus, mit positivem internem Realwachstum und positiven Preisanpassungen.
- Südostasien verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum, das durch kräftiges internes Realwachstum und positive Preisanpassungen unterstützt wurde.
- Südasien verbuchte ein niedriges einstelliges Wachstum. Internes Realwachstum und Preisanpassungen waren positiv.
- Subsahara-Afrika verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum, zu dem das interne

Realwachstum und Preisanpassungen gleichermaßen beitrugen.

- Japan und Ozeanien wiesen ein positives organisches Wachstum aus, mit einem starken internen Realwachstum, aber negativen Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 40 Basispunkte auf 23,1%.

Das organische Wachstum betrug 3,3%, bei einem internen Realwachstum von 2,5% und Preisanpassungen von 0,8%. Nettozukaufe schmälerten den Umsatz um 0,1%. Wechselkurseffekte verringerten ihn um 2,3%. Der publizierte Umsatz der Zone AOA stieg um 0,9% auf CHF 10,7 Milliarden.

Die Zone AOA erwirtschaftete im ersten Halbjahr ein solides Wachstum, trotz eines Umsatzrückgangs in Pakistan als Folge herausfordernder Handelsbedingungen. China verzeichnete in einigen Kategorien eine abgeschwächte Entwicklung, verbuchte aber ein gutes Wachstum bei den kulinarischen Produkten und beim Speiseeis. Südostasien verzeichnete ein kräftiges Wachstum mit einem zweistelligen Zuwachs in Indonesien und Vietnam. *Bear Brand* sowie die trinkfertigen Produkte von *Nescafé* und *Milo* wuchsen zweistellig. Südasien ohne Pakistan verbuchte ein hohes einstelliges Wachstum mit starken Zuwächsen bei *NAN*, *Maggi* und *KitKat*. Subsahara-Afrika setzte das mittlere einstellige Wachstum fort. Japan und Ozeanien kehrten aufgrund einer positiven internen Realwachstumsdynamik im zweiten Quartal zum Wachstum zurück.

Die *Purina*-Produkte für Heimtiere wuchsen zweistellig, während die Säuglingsnahrung auf breiter Basis im mittleren einstelligen Bereich zulegen. Die Starbucks-Produkte erfreuten sich in den Startmärkten (Japan, Südkorea, Hong Kong und Taiwan) einer kräftigen Nachfrage.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone stieg um 40 Basispunkte, unterstützt durch Preisanpassungen, strukturelle Kosteneinsparungen und einen vorteilhaften Produktmix. Die Marketinginvestitionen wurden erhöht, um Innovation und Markenentwicklung zu unterstützen.

Nestlé Waters

Umsatz	CHF 4,0 Milliarden
Organisches Wachstum	+ 1,4%
Internes Realwachstum	- 3,3%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	11,8%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+ 180 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	8,2%
Operative Ergebnismarge	- 50 Basispunkte

- 1,4% organisches Wachstum: -3,3% internes Realwachstum; 4,7% Preisanpassungen.
- Nordamerika verzeichnete ein positives organisches Wachstum. Die starken Preisanpassungen wurden durch das negative interne Realwachstum teilweise ausgeglichen.
- In Europa war das organische Wachstum negativ. Die leichten Preisanpassungen wurden durch das negative interne Realwachstum vollständig neutralisiert.
- Die aufstrebenden Märkte verzeichneten ein hohes einstelliges organisches Wachstum, mit starken Preisanpassungen und einem positiven internen Realwachstum.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 180 Basispunkte auf 11,8%.

Das organische Wachstum betrug im ersten Halbjahr 1,4%. Das interne Realwachstum verminderte sich unter dem Einfluss der Preiserhöhungen in den USA und dem verlangsamten Wachstum in Europa um 3,3%. Die Preisanpassungen beliefen sich auf 4,7%. Nettozukäufe verringerten den Umsatz um 0,2%. Wechselkurseffekte verringerten ihn um 0,3%. Der publizierte Umsatz von Nestlé Waters stieg um 0,9% auf CHF 4,0 Milliarden.

In Nordamerika wurde das Wachstum durch Preiserhöhungen unterstützt, die 2018 im Zuge der Kosteninflation bei Verpackungen und im Vertrieb vorgenommen wurden. Die Premiummarken *S.Pellegrino*, *Perrier* und *Acqua Panna* verbuchten dank erfolgreicher Innovationen wie *S.Pellegrino Essenza* und *Perrier & Juice* ein hohes einstelliges Wachstum. Das Direct-to-Consumer-Geschäft *ReadyRefresh* verzeichnete ein mittleres einstelliges Wachstum und profitierte von einer neuen Onlineplattform sowie einer verbesserten Strategieumsetzung. *Poland Spring* steuerte ebenfalls positives Wachstum bei. Zu den neuen Produkten gehört *Poland Spring ORIGIN*, ein Premium-Quellwasser, das in eine Flasche mit 100% recyceltem PET abgefüllt wird. *Nestlé Pure Life* verzeichnete infolge des Preiswettbewerbs im preisgünstigen Segment ein negatives Wachstum.

In Europa war die Umsatzentwicklung negativ. Das Wachstum verlangsamte sich im zweiten Quartal infolge

des ungünstigen Wetters, vor allem in Nordeuropa. Die aufstrebenden Märkte wiesen ein hohes einstelliges Wachstum auf, unterstützt durch eine kräftige Dynamik in Asien, der Türkei und in Ägypten. *Nestlé Pure Life* trug wesentlich zum Wachstum in den aufstrebenden Märkten bei, wo neue Varianten von kohlesäurehaltigen und aromatisierten Wasser eingeführt wurden.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 180 Basispunkte. Preisanpassungen und strukturelle Kosteneinsparungen unterstützten die Margenexpansion. Dadurch wurden ein weiterer Anstieg der PET- und Vertriebskosten sowie höhere Marketinginvestitionen mehr als wettgemacht.

Übrige Geschäfte

Umsatz	CHF 5,8 Milliarden
Organisches Wachstum	+ 7,4%
Internes Realwachstum	+ 6,7%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	19,6%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+ 320 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	19,6%
Operative Ergebnismarge	+ 400 Basispunkte

- 7,4% organisches Wachstum: 6,7% internes Realwachstum; 0,7% Preisanpassungen.
- Nespresso verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum mit einer sehr starken Dynamik in Nord- und Südamerika.
- Nestlé Health Science behielt das mittlere einstellige organische Wachstum bei, das hauptsächlich vom internen Realwachstum getragen wurde.
- Nestlé Skin Health verzeichnete ein zweistelliges organisches Wachstum mit einem starken internen Realwachstum.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 320 Basispunkte auf 19,6%.

Das organische Wachstum von 7,4% wurde von einem starken internen Realwachstum von 6,7% unterstützt. Die Preisanpassungen betrugen 0,7%. Nettozukäufe verringerten den Umsatz um 6,5%. Dies war vor allem auf die Veräusserung von Gerber Life Insurance zurückzuführen, das den Beitrag von Atrium Innovations neutralisierte. Wechselkurseffekte schmälerten den Umsatz um 1,4%. Der publizierte Umsatz der Übrigen Geschäfte sank um 0,5% auf CHF 5,8 Milliarden.

Nespresso setzte das mittlere einstellige organische Wachstum fort. Nordamerika und die aufstrebenden Märkte wuchsen zweistellig. Europa wies ebenfalls ein positives Wachstum aus mit einer starken Nachfrage nach dem *Vertuo*-System und den *Limited Editions* von Nespresso.

Nestlé Health Science verzeichnete auf der Basis der starken Umsatzentwicklung im Bereich Medical Nutrition und der geografischen Expansion in die aufstrebenden Märkte ein mittleres einstelliges Wachstum. Innovationen verliehen zusätzliche Wachstumsimpulse mit einer starken Nachfrage für die zuletzt lancierten *Dr. Formulated CBD* Produkte ohne THC (Tetrahydrocannabinol). Die Produkte tragen ein Zertifikat, das bestätigt, dass sie frei sind von gentechnisch veränderten Organismen. Nestlé Skin Health verzeichnete im ersten und zweiten Quartal ein zweistelliges Wachstum.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Übrigen Geschäfte stieg um 320 Basispunkte. Dies war das Ergebnis von breit abgestützten Verbesserungen bei allen Geschäften, insbesondere bei Nestlé Skin Health.

Beitrag unserer Geschäftstätigkeit zum Gemeinwohl

Gemeinsame Wertschöpfung ist das Grundprinzip unseres geschäftlichen Handelns. Wir sind überzeugt, dass unser Unternehmen langfristig Erfolg haben wird, wenn wir gleichzeitig Mehrwert für unsere Aktionäre und für die Gesellschaft schaffen. Nestlé Health Science illustriert deutlich diese im ganzen Unternehmen verwurzelte Haltung.

Führungsposition in der Ernährungswissenschaft. Nestlé Health Science verfügt über ein grosses Portfolio an wissenschaftsbasierter Medizinalnahrung sowie eine breite Palette an Produkten in den Bereichen Verbrauchergesundheit und gesundheitsunterstützende Ernährung. Die Geschäftseinheit stellt jährlich über eine Milliarde gesundheitsunterstützende Angebote für Konsumenten, Patienten und Gesundheitsanbieter her. Nestlé Health Science hat sich zum Ziel gesetzt, beim Gesundheitsmanagement in Bereichen wie gesundes Altern, Stoffwechsel, Allergien und Pädiatrie eine entscheidende Rolle zu spielen.

Unterstützung für Ernährung und Wohlbefinden bei Krebspatienten. Die Unterstützung von Krebspatienten gehört zu jenen Bereichen, bei denen Nestlé Health Science einen entscheidenden Beitrag leisten kann. Dank der Fortschritte in der Wissenschaft steigt die Anzahl erfolgreich behandelter Krebserkrankungen. Allerdings leiden bis zu 80% der Krebspatienten im Verlaufe ihrer Krankheit an Gewichtsverlust und Mangelerscheinungen. Diese Erscheinungen verlangsamen die Genesung und beeinträchtigen die Wirksamkeit der Behandlungen. Um diese Probleme anzugehen, bietet Nestlé Health Science bereits 400 000 Krebspatienten weltweit Ernährungshilfen an. Mit der Unterstützung von Gesundheitsfachleuten und in Zusammenarbeit mit Partnern entwickelte Nestlé Health Science die virtuelle Plattform COPES™ (Cancer Oriented Personalized Eating & Emotional Support), um die Ernährung und das Wohlbefinden der Patienten zu verbessern. Die Plattform wurde erstmals im April in den USA einer Gruppe von Krebspatienten zur Verfügung gestellt und Nestlé Health Science strebt eine möglichst breite Einführung an. Die einzigartige Plattform gibt Krebspatienten unter ärztlicher Überwachung Zugang zu gesamtheitlichen Anleitungen für Ernährung und Wohlbefinden, ganz unabhängig von unseren Produkteangeboten. Die Plattform bietet folgende Vorteile:

- **Patienten** fällen aktive und informierte Entscheide in Bezug auf ihre persönlichen Ernährungsbedürfnisse und ihr Wohlbefinden. Sie erhalten individuelle Unterstützung von Ernährungsfachleuten, die auf Krebsheilkunde spezialisiert sind. Rezepte und Menüpläne werden auf die Symptome der Patienten abgestimmt.

- **Das medizinische Personal** kann die Patienten über den Klinikaufenthalt hinaus real-time weiterbetreuen. Die Fachleute können die Behandlung auf die Symptome und Nebenwirkungen abstimmen.
- **Krankenversicherungen und Zahlungspflichtige** profitieren von den besseren Resultaten infolge einer strikteren Befolgung der Behandlung sowie von einem verkürzten Krankenhausaufenthalt und einer verbesserten Lebensqualität für die Patienten.

Vorreiter für Ernährungsprodukte und -dienstleistungen der nächsten Generation. Für Nestlé Health Science geht wirkungsvolle Krebsbehandlung über das Angebot von Produkten hinaus. Im Zentrum stehen wirksame und gemeinschaftlich entwickelte Angebote für Patienten, wenn diese sie am meisten benötigen. COPES™ vertieft die Zusammenarbeit. Dies ist ein zentraler Aspekt, um Ernährungsprodukte und -dienstleistungen der nächsten Generation zu entwickeln, die noch wirksamer und kostengünstiger sind.

Ausschreibung des Revisionsmandats von Nestlé

Nach einem umfassenden Auswahlprozess unter Aufsicht des Audit Committee entschloss sich der Verwaltungsrat, den Aktionären an der nächsten Generalversammlung, EY als Hauptrevisor für das Geschäftsjahr 2020 vorzuschlagen.

Ausblick 2019

Nestlé bestätigt den Ausblick auf das Gesamtjahr 2019. Wir erwarten ein organisches Umsatzwachstum um die 3,5% und eine zugrunde liegende operative Ergebnismarge von 17,5% oder höher. Es wird erwartet, dass sich sowohl der zugrunde liegende Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen als auch die Kapitaleffizienz erhöhen werden.

Paul Bulcke
Präsident
des Verwaltungsrats

U. Mark Schneider
Delegierter
des Verwaltungsrats

Kennzahlen (konsolidiert)

Kennzahlen in CHF

In Millionen (mit Ausnahme der Angaben je Aktie)	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
Ergebnisse		
Umsatz	45 456	43 920
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	7 773	7 063
in % des Umsatzes	17,1%	16,1%
Operatives Ergebnis *	7 058	6 391
in % des Umsatzes	15,5%	14,6%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	4 972	5 825
in % des Umsatzes	10,9%	13,3%
Bilanz und Geldflussrechnung		
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital ^(a)	50 173	56 314
Nettoverschuldung ^{*/(a)}	38 344	28 809
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	5 159	4 399
Freier Geldfluss *	4 050	2 884
Anschaffungskosten aus dem Erwerb von langfristigen Segmentaktiven	1 658	4 191
Angaben je Aktie		
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl Aktien im Umlauf (in Millionen Einheiten)	2 954	3 035
Unverwässerter Gewinn je Aktie	1.68	1.92
Börsenkapitalisierung	296 342	231 419

* Bestimmte finanzielle Leistungskennzahlen sind nicht nach IFRS definiert. Weitere Einzelheiten sind im Dokument «Alternative Leistungskennzahlen», das unter www.nestle.com/investors/publications veröffentlicht ist, zu finden.

(a) Situation am 30. Juni.

Wichtigste Kennzahlen in USD und EUR (zur Veranschaulichung)

Umrechnung der Erfolgsrechnung und der Geldflussrechnung: zu gewichteten Durchschnittskursen; Bilanz: zu Kursen von Ende Juni umgerechnet

In Millionen (mit Ausnahme der Angaben je Aktie)	Januar–Juni 2019 in USD	Januar–Juni 2018 in USD	Januar–Juni 2019 in EUR	Januar–Juni 2018 in EUR
Umsatz	45 512	45 397	40 243	37 540
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	7 782	7 301	6 881	6 037
Operatives Ergebnis *	7 067	6 606	6 248	5 463
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	4 978	6 021	4 401	4 979
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital ^(a)	51 457	56 614	45 223	48 663
Unverwässerter Gewinn je Aktie	1.68	1.98	1.49	1.64
Börsenkapitalisierung	303 925	232 652	267 104	199 977

* Bestimmte finanzielle Leistungskennzahlen sind nicht nach IFRS definiert. Weitere Einzelheiten sind im Dokument «Alternative Leistungskennzahlen», das unter www.nestle.com/investors/publications veröffentlicht ist, zu finden.

(a) Situation am 30. Juni.

Konsolidierte Erfolgsrechnung für das am 30. Juni 2019 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
	Anmerkungen		
Umsatz	3	45 456	43 920
Sonstiger Umsatz		158	154
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(22 768)	(22 259)
Vertriebskosten		(4 241)	(4 166)
Marketing- und Verwaltungskosten		(10 032)	(9 792)
Forschungs- und Entwicklungskosten		(800)	(794)
Sonstige operative Erträge	5	89	19
Sonstige operative Aufwendungen	5	(804)	(691)
Operatives Ergebnis	3	7 058	6 391
Sonstige Betriebserträge	5	142	2 467
Sonstige Betriebsaufwendungen	5	(466)	(1 158)
Betriebsergebnis		6 734	7 700
Finanzertrag		110	81
Finanzaufwand		(614)	(427)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		6 230	7 354
Steuern		(1 711)	(1 939)
Erträge von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	6	600	573
Periodenergebnis		5 119	5 988
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar		147	163
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar (Reingewinn)		4 972	5 825
In Prozent des Umsatzes			
Operatives Ergebnis		15,5%	14,6%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)		10,9%	13,3%
Gewinn je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		1.68	1.92
Verwässerter Gewinn je Aktie		1.68	1.92

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung für das am 30. Juni 2019 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
In der Erfolgsrechnung erfasstes Periodenergebnis	5 119	5 988
Umrechnungsdifferenzen, nach Steuern	(560)	33
Fair-Value-Änderungen und Umklassifizierung von Schuldinstrumenten, nach Steuern	–	(140)
Fair-Value-Änderungen und Umklassifizierung von Cash-Flow-Absicherungen, nach Steuern	(47)	132
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	20	(51)
Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassifiziert werden oder für die eine Möglichkeit zur Umklassifizierung besteht	(587)	(26)
Neubewertung der Nettoschuld (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen, nach Steuern	(203)	520
Fair-Value-Änderungen von Eigenkapitalinstrumenten, nach Steuern	–	3
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	(14)	(90)
Positionen, die nie in die Erfolgsrechnung umklassifiziert werden	(217)	433
Sonstiges Ergebnis der Periode	(804)	407
Total Gesamtergebnis der Periode	4 315	6 395
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar	196	84
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar	4 119	6 311

Konsolidierte Bilanz zum 30. Juni 2019

In Millionen CHF	Anmerkungen	30. Juni 2019	31. Dezember 2018
Aktiven			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Flüssige und geldnahe Mittel		4 535	4 500
Kurzfristige Finanzanlagen		487	5 801
Vorräte		10 154	9 125
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen		11 421	11 167
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		763	530
Derivative Vermögenswerte		234	183
Steuer Guthaben		825	869
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	2	9 060	8 828
Total kurzfristige Vermögenswerte		37 479	41 003
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen		28 579	29 956
Goodwill		31 368	31 702
Immaterielle Vermögenswerte		18 538	18 634
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		11 151	10 792
Finanzanlagen		2 619	2 567
Aktiven aus Leistungen an Arbeitnehmer		681	487
Steuer Guthaben		62	58
Latente Steuer Guthaben		1 978	1 816
Total langfristige Vermögenswerte		94 976	96 012
Total Aktiven		132 455	137 015

In Millionen CHF		30. Juni 2019	31. Dezember 2018
	Anmerkungen		
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		19 250	14 694
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten		16 976	17 800
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		4 100	4 075
Rückstellungen		842	780
Derivative Verbindlichkeiten		550	448
Steuerverbindlichkeiten		2 663	2 731
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	2	2 747	2 502
Total kurzfristiges Fremdkapital		47 128	43 030
Langfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		23 735	25 700
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer		6 305	5 919
Rückstellungen		1 048	1 033
Latente Steuerverbindlichkeiten		2 644	2 540
Andere Verbindlichkeiten		381	390
Total langfristiges Fremdkapital		34 113	35 582
Total Fremdkapital		81 241	78 612
Eigenkapital			
Aktienkapital	8	298	306
Eigene Aktien		(4 217)	(6 948)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		(21 046)	(20 432)
Sonstige Reserven		(108)	(183)
Gewinnreserven		75 246	84 620
Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		50 173	57 363
Nicht beherrschende Anteile		1 041	1 040
Total Eigenkapital		51 214	58 403
Total Passiven		132 455	137 015

Konsolidierte Geldflussrechnung für das am 30. Juni 2019 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
	Anmerkungen		
Geschäftstätigkeit			
Betriebsergebnis	7	6 734	7 700
Abschreibungen und Amortisationen		1 864	1 943
Wertbeeinträchtigungen		333	384
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften		95	(1 400)
Andere nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen		(12)	6
Geldfluss vor Veränderungen der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	7	9 014	8 633
Abnahme/(Zunahme) des Umlaufvermögens		(2 510)	(2 779)
Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		(40)	(197)
Aus Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel		6 464	5 657
Bezahlte Zinsen		(514)	(367)
Erhaltene Zinsen		88	63
Bezahlte Steuern		(1 497)	(1 640)
Dividenden und Zinsen von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		618	686
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		5 159	4 399
Investitionstätigkeit			
Ausgaben für Sachanlagen		(1 079)	(1 158)
Ausgaben für immaterielle Vermögenswerte		(222)	(251)
Akquisitionen von Geschäften	2	(52)	(2 341)
Veräusserungen von Geschäften	2	21	2 719
Investitionen (abzüglich Desinvestitionen) in assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		(569)	725
Zuflüsse/(Abflüsse) aus Geldanlagen		5 375	(1 441)
Andere Investitionstätigkeiten		192	(106)
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		3 666	(1 853)
Finanzierungstätigkeit			
Dividendenzahlungen an Aktionäre des Mutterunternehmens	8	(7 230)	(7 124)
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile		(195)	(139)
Akquisitionen (abzüglich Veräusserungen) von nicht beherrschenden Anteilen		5	(1)
Kauf (veräusserungsbereinigt) von eigenen Aktien		(4 149)	(3 911)
Zuflüsse aus Anleihen und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		16	2 121
Abflüsse aus Anleihen und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		(1 156)	(1 353)
Zuflüsse aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		3 937	4 724
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(8 772)	(5 683)
Umrechnungsdifferenzen		(89)	(186)
Zunahme/(Abnahme) der flüssigen und geldnahen Mittel		(36)	(3 323)
Flüssige und geldnahe Mittel am Jahresanfang		4 640	7 938
Flüssige und geldnahe Mittel am Ende der Periode ^(a)		4 604	4 615

(a) Flüssige und geldnahe Mittel per 30. Juni 2019 umfassen zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte von CHF 69 Millionen, siehe Anmerkung 2.4 (per 30. Juni 2018: Null CHF).

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das am 30. Juni 2019 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF

	Aktienkapital	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Sonstige Reserven	Gewinnreserven	Total den Aktionären des Mutterunter- nehmens zurechen- bares Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
Eigenkapital am 1. Januar 2018	311	(4 537)	(19 612)	(181)	84 962	60 943	1 271	62 214
Periodenergebnis	–	–	–	–	5 825	5 825	163	5 988
Sonstiges Ergebnis der Periode	–	–	116	(65)	435	486	(79)	407
Total Gesamtergebnis der Periode	–	–	116	(65)	6 260	6 311	84	6 395
Dividenden	–	–	–	–	(7 124)	(7 124)	(139)	(7 263)
Veränderung der eigenen Aktien	–	(3 757)	–	–	(70)	(3 827)	–	(3 827)
Aktienbasierte Vergütungen	–	136	–	–	(54)	82	–	82
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile	–	–	–	–	26	26	24	50
Aktienkapitalherabsetzung ^(a)	(5)	4 113	–	–	(4 108)	–	–	–
Alle Transaktionen mit Eigentümern	(5)	492	–	–	(11 330)	(10 843)	(115)	(10 958)
Sonstige Bewegungen	–	–	–	12	(109)	(97)	1	(96)
Eigenkapital am 30. Juni 2018	306	(4 045)	(19 496)	(234)	79 783	56 314	1 241	57 555
Eigenkapital am 1. Januar 2019	306	(6 948)	(20 432)	(183)	84 620	57 363	1 040	58 403
Periodenergebnis	–	–	–	–	4 972	4 972	147	5 119
Sonstiges Ergebnis der Periode	–	–	(614)	(23)	(216)	(853)	49	(804)
Total Gesamtergebnis der Periode	–	–	(614)	(23)	4 756	4 119	196	4 315
Dividenden	–	–	–	–	(7 230)	(7 230)	(195)	(7 425)
Veränderung der eigenen Aktien	–	(4 389)	–	–	152	(4 237)	–	(4 237)
Aktienbasierte Vergütungen	–	258	–	–	(180)	78	(1)	77
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile	–	–	–	–	(15)	(15)	–	(15)
Aktienkapitalherabsetzung ^(a)	(8)	6 862	–	–	(6 854)	–	–	–
Alle Transaktionen mit Eigentümern	(8)	2 731	–	–	(14 127)	(11 404)	(196)	(11 600)
Sonstige Bewegungen	–	–	–	98	(3)	95	1	96
Eigenkapital am 30. Juni 2019	298	(4 217)	(21 046)	(108)	75 246	50 173	1 041	51 214

(a) Aktienkapitalherabsetzung, siehe Anmerkung 8.

1. Grundsätze der Rechnungslegung

Allgemeine Grundlagen

Der verkürzte vorliegende Zwischenabschluss entspricht der ungeprüften verkürzten Halbjahreskonzernrechnung (nachfolgend der «verkürzte Zwischenabschluss») der Nestlé AG, eines Unternehmens mit Sitz in der Schweiz, und ihrer Tochtergesellschaften für die sechs Monate endend am 30. Juni 2019. Dieser wurde gemäss International Accounting Standard IAS 34 – «Zwischenberichterstattung» erstellt und sollte in Verbindung mit der für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung gelesen werden.

Die allgemeinen Grundlagen und die Grundsätze der Rechnungslegung sind gegenüber der Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr unverändert (wie in Anmerkung 1 beschrieben und in den entsprechenden Anmerkungen grau hinterlegt), mit Ausnahme der Änderungen der Darstellung, die nachfolgend erwähnt werden.

Die Erstellung des verkürzten Zwischenabschlusses erfordert von der Geschäftsleitung Ermessensentscheide sowie angemessene Schätzungen und Annahmen, die sich auf die Anwendung der Grundsätze, die Erfolgsrechnung, die Bilanz und die Angaben im Anhang auswirken. Die wichtigsten Ursachen für die Unsicherheit bei Schätzwerten für diesen verkürzten Zwischenabschluss sind identisch mit denjenigen der für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung.

Änderungen der Darstellung – Analyse nach Segmenten

Infolge einer Änderung der Zuweisungsmethode bei der Ermittlung des Segmentgewinns oder -verlusts wurden manche Marketing- und Verwaltungskosten, die zuvor unter den nicht zugeteilten Posten verbucht worden waren, ab 2019 den operativen Segmenten zugewiesen. Dies wurde durchgeführt, um die Verwendung zentraler Gemeinkosten durch die einzelnen Zonen und global geführten Geschäften besser widerzuspiegeln.

Die Vergleichszahlen 2018 wurden angepasst (siehe Anmerkung 3). Ein Betrag von CHF 49 Millionen wurde von den nicht zugeordneten Posten auf die operativen Segmente umgliedert.

Änderungen der Rechnungslegungsstandards

Die Gruppe hat IFRS 16 – Leasing und IFRIC 23 – Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung vorzeitig per 1. Januar 2018 angewendet. Der Einfluss der beiden Standards auf die Konzernrechnung der Gruppe wurde bereits im *Halbjahresbericht 2018* behandelt. An zahlreichen Standards wurden zudem diverse Änderungen vorgenommen, die ab dem 1. Januar 2019 in Kraft getreten sind und keinen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung der Gruppe haben.

2. Konsolidierungskreis, Akquisitionen und Veräußerungen von Geschäften und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

2.1 Veränderung des Konsolidierungskreises

Akquisitionen

Es fanden im ersten Halbjahr 2019 keine bedeutenden Akquisitionen statt.

Während der Vergleichsperiode fand eine bedeutende Akquisition statt:

- Atrium Innovations, hauptsächlich Nordamerika – gesundheitsunterstützende Produkte (Nutrition und Health Science) – 100%, März.

Die Geldabflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2019 beziehen sich auf keine bedeutenden Akquisitionen und diejenigen der Vergleichsperiode vor allem auf den Kauf von Atrium Innovations.

Veräußerungen

Es fanden im ersten Halbjahr 2019 keine bedeutenden Veräußerungen statt.

Während der Vergleichsperiode fand eine bedeutende Veräußerung statt:

- US-Süßwarengeschäft, Nordamerika – Schokolade- und Süßwarenprodukte (Süßwaren) – 100%, Ende März.

Die Geldzuflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2019 beziehen sich auf keine bedeutenden Veräußerungen und diejenigen der Vergleichsperiode vor allem auf die Veräußerung des US-Süßwarengeschäfts.

2.2 Akquisitionen von Geschäften

Atrium Innovations

Anfang März 2018 erwarb die Gruppe Atrium Innovations, ein global führendes Unternehmen mit gesundheitsunterstützenden Nahrungsmitteln und generiertem Umsatz vorwiegend in Nordamerika und Europa. Die Marken von Atrium sind eine passende Ergänzung des Geschäftsbereichs Consumer Care von Nestlé Health Science. Sie erweitern zudem das Produktportfolio von Nestlé mit Mehrwert schaffenden Lösungen wie Probiotika, pflanzlicher Proteinnahrung und Multivitaminpräparaten. Die wichtigsten Marken von Atrium sind *Garden of Life* und *Pure Encapsulations*. *Garden of Life* ist die führende Marke im Geschäft mit natürlichen Nahrungsergänzungsmitteln in den Vereinigten Staaten von Amerika. *Pure Encapsulations* bietet ein umfassendes Angebot an hypoallergenen, wissenschaftlich entwickelten Nahrungsergänzungsmitteln und ist die am häufigsten empfohlene Marke bei Ärzten in den Vereinigten Staaten von Amerika. Der Goodwill aus dieser Akquisition umfasst unter anderem Vertriebssynergien und das starke Wachstumspotenzial und dürfte für Steuerzwecke nicht absetzbar sein.

Der vorläufige Fair Value des identifizierbaren Nettovermögens zum Erwerbszeitpunkt von Atrium Innovations wurde im verkürzten Zwischenabschluss von 2018 offengelegt. Diese Werte wurden in der zweiten Jahreshälfte 2018 angepasst, ohne dass weitere massgebliche Anpassungen in der Zwischenperiode 2019 vorgenommen wurden.

2.3 Veräusserungen von Geschäften

Der Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften während der Vergleichsperiode bestand hauptsächlich aus dem Verkauf des Süswarengeschäfts in den Vereinigten Staaten von Amerika Ende März 2018. Der in der Vergleichsperiode enthaltene Mittelzufluss aus dieser Transaktion belief sich auf CHF 2650 Millionen und das Ergebnis nach Veräusserungskosten auf CHF 2245 Millionen (ausgewiesen im sonstigen Betriebsertrag unter Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften verbucht wurden).

Der in der Vergleichsperiode gezeigte Verlust aus Veräusserung von Geschäftsbereichen bestand hauptsächlich aus einer Wertberichtigung von CHF 881 Millionen im Zusammenhang mit den zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten des Gerber Life Insurance Geschäftes, welches während dem zweiten Halbjahr 2018 veräussert wurde.

2.4 Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

Am 30. Juni 2019 bestehen die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten vor allem aus dem Geschäft von Nestlé Skin Health, das Teil des übrigen Geschäftssegments ist. Dieses Geschäft wurde 2018 bereits als zur Veräusserung gehalten klassifiziert, weil die zukünftigen Wachstumschancen ausserhalb des strategischen Fokusgebietes der Gruppe liegen. Am 16. Mai gab die Gruppe bekannt, dass sie mit einem von EQT und einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) angeführten Konsortium in exklusive Verhandlungen über den Verkauf von Nestlé Skin Health zu einem Betrag von CHF 10,2 Milliarden getreten ist. Die geplante Transaktion wird nach Konsultation der Mitarbeiter und vorbehältlich der Genehmigung durch die Aufsichtsbehörden voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2019 abgeschlossen sein. Letztlich beträgt der kumulierte Verlust, der derzeit im sonstigen Ergebnis erfasst ist, geschätzte CHF 135 Millionen (vor allem kumulative Währungsumrechnungsverluste). Dieser wird zum Zeitpunkt des Kontrollverlusts erfolgswirksam erfasst.

Die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bestehen desweiteren auch aus dem Wurstwarengeschäft von *Herta* und den Vermögenswerten in Verbindung mit der Stilllegung des DSD-Vertriebsnetzwerks in den Vereinigten Staaten von Amerika für Tiefkühlpizza und Speiseeis (siehe Anmerkung 11).

Am 30. Juni 2019 bestehen die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus:

	30. Juni 2019			31. Dezember 2018		
	Nestlé Skin Health	Übrige	Total	Nestlé Skin Health	Übrige	Total
Flüssige und geldnahe Mittel und kurzfristige Investitionen	69	—	69	140	—	140
Vorräte	244	40	284	214	16	230
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungsposten	687	141	828	686	91	777
Latente Steuerguthaben	267	9	276	298	16	314
Sachanlagen	409	371	780	395	100	495
Goodwill und immaterielle Vermögenswerte	6 767	—	6 767	6 787	15	6 802
Weitere Vermögenswerte	55	1	56	70	—	70
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	8 498	562	9 060	8 590	238	8 828
Finanzielle Verbindlichkeiten	(147)	(63)	(210)	(174)	(25)	(199)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungsposten	(1 022)	(191)	(1 213)	(1 026)	(67)	(1 093)
Vorsorgeverpflichtungen und Rückstellungen	(412)	(49)	(461)	(360)	(2)	(362)
Latente Steuern	(719)	(20)	(739)	(722)	—	(722)
Sonstige Vermögenswerte	(122)	(2)	(124)	(126)	—	(126)
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	(2 422)	(325)	(2 747)	(2 408)	(94)	(2 502)
Zur Veräusserung gehaltene Nettovermögenswerte	6 076	237	6 313	6 182	144	6 326

3. Analyse nach Segmenten

3.1 Operative Segmente Umsatz und Ergebnis

In Millionen CHF

	Umsatz (a)	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis (b)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto (c)	davon Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturierungskosten	Januar–Juni 2019 Abschreibungen und Amortisationen
Zone EMENA	9 231	1 733	1 671	(62)	(12)	(57)	(370)
Zone AMS	15 666	3 009	2 605	(404)	(182)	(132)	(533)
Zone AOA	10 725	2 482	2 404	(78)	(32)	(11)	(375)
Nestlé Waters	4 003	472	327	(145)	(32)	(89)	(213)
Übrige Geschäfte (d)	5 831	1 144	1 140	(4)	19	(9)	(266)
Nicht zugeteilt (e)	–	(1 067)	(1 089)	(22)	–	(8)	(107)
Total	45 456	7 773	7 058	(715)	(239)	(306)	(1 864)

In Millionen CHF

	Umsatz (a)	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis (b)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto (c)	davon Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturierungskosten	Januar–Juni 2018 * Abschreibungen und Amortisationen
Zone EMENA	9 303	1 738	1 611	(127)	(9)	(112)	(384)
Zone AMS	14 153	2 667	2 501	(166)	(29)	(77)	(489)
Zone AOA	10 634	2 419	2 177	(242)	(195)	(32)	(389)
Nestlé Waters	3 967	398	346	(52)	(8)	(24)	(205)
Übrige Geschäfte (d)	5 863	960	915	(45)	(7)	(24)	(374)
Nicht zugeteilt (e)	–	(1 119)	(1 159)	(40)	(4)	(30)	(102)
Total	43 920	7 063	6 391	(672)	(252)	(299)	(1 943)

* Vergleichszahlen 2018 angepasst, siehe Anmerkung 1 Grundsätze der Rechnungslegung, Änderungen der Darstellung – Analyse nach Segmenten.

(a) Verkäufe zwischen Segmenten sind nicht wesentlich.

(b) Operatives Ergebnis vor sonstigen operativen Erträgen/(Aufwendungen), netto.

(c) Im operativen Ergebnis enthalten.

(d) Hauptsächlich Nespresso, Nestlé Health Science, Nestlé Skin Health und 2018 Gerber Life Insurance.

(e) Hauptsächlich zentrale Verwaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.

Andere Informationen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019		Januar–Juni 2018	
	Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten	Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten
Zone EMENA	(39)	–	(99)	–
Zone AMS	(25)	(9)	–	(4)
Zone AOA	(8)	–	–	–
Nestlé Waters	(13)	–	(29)	–
Übrige Geschäfte ^(a)	–	–	–	–
Nicht zugeteilt ^(b)	–	–	–	–
Total	(85)	(9)	(128)	(4)

(a) Hauptsächlich Nespresso, Nestlé Health Science, Nestlé Skin Health und 2018 Gerber Life Insurance.

(b) Hauptsächlich zentrale Verwaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungsvermögenswerte.

3.2 Produkte

Umsatz und Ergebnis

In Millionen CHF

Januar–Juni
2019

	Umsatz	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto ^(b)	davon Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturierungskosten
Getränke in flüssiger und Pulverform	11 367	2 619	2 577	(42)	(12)	(18)
Wasserprodukte	3 786	433	290	(143)	(32)	(87)
Milchprodukte und Speiseeis	6 539	1 236	1 026	(210)	(97)	(61)
Nutrition-Produkte und Health Science	7 822	1 800	1 756	(44)	(5)	(17)
Fertiggerichte und Produkte für die Küche	5 938	1 025	809	(216)	(85)	(84)
Süsswaren	3 450	408	378	(30)	(8)	(12)
Produkte für Heimtiere	6 554	1 319	1 311	(8)	–	(19)
Nicht zugeteilt ^(c)	–	(1 067)	(1 089)	(22)	–	(8)
Total	45 456	7 773	7 058	(715)	(239)	(306)

In Millionen CHF

Januar–Juni
2018 *

	Umsatz	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto ^(b)	davon Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturierungskosten
Getränke in flüssiger und Pulverform	10 265	2 385	2 297	(88)	(17)	(43)
Wasserprodukte	3 729	352	308	(44)	(4)	(22)
Milchprodukte und Speiseeis	6 385	1 121	1 079	(42)	(7)	(25)
Nutrition-Produkte und Health Science	7 912	1 589	1 273	(316)	(209)	(85)
Fertiggerichte und Produkte für die Küche	5 819	1 002	937	(65)	(7)	(57)
Süsswaren	3 634	443	408	(35)	(4)	(23)
Produkte für Heimtiere	6 176	1 290	1 248	(42)	–	(14)
Nicht zugeteilt ^(c)	–	(1 119)	(1 159)	(40)	(4)	(30)
Total	43 920	7 063	6 391	(672)	(252)	(299)

* Vergleichszahlen 2018 angepasst, siehe Anmerkung 1 Grundsätze der Rechnungslegung, Änderungen der Darstellung – Analyse nach Segmenten.

- (a) Operatives Ergebnis vor sonstigen operativen Erträgen/(Aufwendungen), netto.
 (b) Im operativen Ergebnis enthalten.
 (c) Hauptsächlich zentrale Verwaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungskosten.

Andere Informationen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019		Januar–Juni 2018	
	Wertbeeinträchtigung von Goodwill	Wertbeeinträchtigung von immateriellen Vermögenswerten	Wertbeeinträchtigung von Goodwill	Wertbeeinträchtigung von immateriellen Vermögenswerten
Getränke in flüssiger und Pulverform	(18)	–	–	(4)
Wasserprodukte	(13)	–	(29)	–
Milchprodukte und Speiseeis	(10)	(5)	–	–
Nutrition-Produkte und Health Science	–	–	–	–
Fertiggerichte und Produkte für die Küche	(10)	(4)	(99)	–
Süsswaren	(28)	–	–	–
Produkte für Heimtiere	–	–	–	–
Nicht zugeteilt ^(a)	(6)	–	–	–
Total	(85)	(9)	(128)	(4)

(a) Hauptsächlich zentrale Verwaltungs- sowie Forschungs- und Entwicklungsvermögenswerte.

3.3 Umsatz nach geografischen Gebieten (Land und Markttyp)

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
EMENA	13 143	13 253
Frankreich	2 203	2 283
Grossbritannien	1 392	1 357
Deutschland	1 314	1 357
Italien	847	902
Russland	786	765
Spanien	759	775
Schweiz	568	610
Übriges EMENA	5 274	5 204
AMS	20 459	19 000
Vereinigte Staaten	13 932	12 590
Brasilien	1 751	1 724
Mexiko	1 441	1 361
Kanada	995	918
Übriges AMS	2 340	2 407
AOA	11 854	11 667
Region China	3 430	3 416
Philippinen	1 321	1 239
Japan	848	828
Indien	821	759
Australien	715	755
Übriges AOA	4 719	4 670
Total Umsatz	45 456	43 920
davon in Industrieländern	26 121	24 929
davon in aufstrebenden Märkten	19 335	18 991

3.4 Überleitung zwischen zugrunde liegendem operativem Ergebnis und Gewinn vor Steuern, assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a)	7 773	7 063
Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto	(715)	(672)
Operatives Ergebnis	7 058	6 391
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	(85)	(128)
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, netto	(239)	1 437
Betriebsergebnis	6 734	7 700
Nettofinanzertrag/(-aufwand)	(504)	(346)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	6 230	7 354

(a) Operatives Ergebnis vor sonstigen operativen Erträgen/(Aufwendungen), netto.

4. Saisonalität

Die Aktivitäten der Gruppe zeigen keine ausgesprochen zyklischen Schwankungen. Die saisonabhängigen Entwicklungen in einigen Ländern oder Produktgruppen werden normalerweise innerhalb der Gruppe ausgeglichen.

5. Sonstige Erträge/(Aufwendungen), netto

5.1 Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
Sonstige operative Erträge	89	19
Restrukturierungskosten	(306)	(299)
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten ^(a)	(248)	(256)
Rechtsstreitigkeiten und belastende Verträge	(171)	(104)
Diverse operative Aufwendungen	(79)	(32)
Sonstige operative Aufwendungen ^(b)	(804)	(691)
Total sonstige operative Erträge/(Aufwendungen)	(715)	(672)

(a) Januar–Juni 2018: Beinhaltet hauptsächlich eine Wertbeeinträchtigung auf Sachanlagen der Zone AOA.

(b) Januar–Juni 2019: Beinhaltet Sonderkosten von CHF 395 Millionen im Zusammenhang mit der Veräusserung des DSD-Vertriebsnetzwerks in den Vereinigten Staaten von Amerika für Tiefkühlpizza und Speiseeis (siehe Anmerkung 11).

5.2 Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto

In Millionen CHF	Anmerkungen	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften	2	73	2 317
Diverse betriebliche Erträge		69	150
Sonstige betriebliche Erträge		142	2 467
Verlust aus Veräusserungen von Geschäften	2	(168)	(917)
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill ^(a)		(85)	(128)
Diverse betriebliche Aufwendungen		(213)	(113)
Sonstige betriebliche Aufwendungen		(466)	(1 158)
Total sonstige betriebliche Erträge/(Aufwendungen)		(324)	1 309

(a) Januar–Juni 2018: hauptsächlich in der Zone EMENA.

6. Anteil am Ergebnis von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures

Diese Position enthält vor allem den Anteil der Gruppe am geschätzten Ergebnis von L'Oréal sowie die anteiligen Ergebnisse unserer Joint Ventures.

7. Geldfluss vor Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

In Millionen CHF	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
Periodenergebnis	5 119	5 988
Erträge von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	(600)	(573)
Steuern	1 711	1 939
Finanzertrag	(110)	(81)
Finanzaufwand	614	427
Betriebsergebnis	6 734	7 700
Abschreibungen auf Sachanlagen	1 757	1 767
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	239	252
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	85	128
Amortisationen auf immateriellen Vermögenswerten	107	176
Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten	9	4
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften	95	(1 400)
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Aktiven	19	57
Nicht liquiditätswirksame Posten aus finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten	(86)	(129)
Aktienbasierte Vergütungen	63	70
Übrige	(8)	8
Nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen	2 280	933
Geldfluss vor Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	9 014	8 633

8. Eigenkapital

8.1 Aktienkapital

Das Aktienkapital veränderte sich in 2019 und 2018 infolge des im Juli 2017 eingeleiteten Aktienrückkaufprogramms. Die Vernichtung der Aktien wurde an den Generalversammlungen vom 11. April 2019 und 12. April 2018 genehmigt. Das Aktienkapital wurde um 87 000 000 Aktien von CHF 306 Millionen auf CHF 298 Millionen im Jahr 2019 und um 49 160 000 Aktien von 311 Millionen auf CHF 306 Millionen im Jahr 2018 herabgesetzt.

Per 30. Juni 2019 setzt sich das Aktienkapital der Nestlé AG aus 2 976 000 000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 zusammen.

Im Juli 2017 wurde ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 20 Milliarden lanciert, welches per Ende Juni 2019 nach wie vor in Gang war und bis Ende Dezember 2019 abgeschlossen sein sollte. Die Aktienrückkäufe sind von den Marktbedingungen und strategischen Chancen abhängig.

8.2 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2018 wurde am 17. April 2019 gemäss Beschlussfassung der Generalversammlung vom 11. April 2019 ausbezahlt. Die Aktionäre stimmten der vorgeschlagenen Dividende von CHF 2.45 je Aktie und somit einer Gesamtdividende von CHF 7230 Millionen zu.

9. Fair Value von Finanzinstrumenten

9.1 Fair Value Hierarchie

In Millionen CHF	30. Juni 2019	31. Dezember 2018
Derivative Vermögenswerte	103	36
Anleihen und Schuldtitelfonds	365	1 681
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	205	211
Übrige Finanzanlagen	28	9
Derivative Verbindlichkeiten	(32)	(71)
Auf aktiven Märkten angegebene Preise (Stufe 1)	669	1 866
Derivative Vermögenswerte	131	147
Anleihen und Schuldtitelfonds	431	396
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	232	224
Übrige Finanzanlagen	793	695
Derivative Verbindlichkeiten	(518)	(377)
Bewertungsmethoden, basierend auf beobachtbaren Marktdaten (Stufe 2)	1 069	1 085
Bewertungsmethoden, basierend auf nicht beobachtbaren Inputparametern (Stufe 3)	80	165
Total Finanzinstrumente zum Fair Value	1 818	3 116

Die Fair Values, die in oben stehender Tabelle in Stufe 2 eingeteilt worden sind, wurden wie folgt bestimmt:

- Derivaten werden basierend auf diskontierten vertraglichen Geldflüssen mit risikobereinigten Diskontierungssätzen und beruhend auf beobachtbaren Marktdaten für Zinssätze und Wechselkurse bewertet; und
- die übrigen Stufe-2-Anlagen basieren auf einem Bewertungsmodell, das auf den aktuellsten veröffentlichten beobachtbaren Marktpreisen für vergleichbare Vermögenswerte auf aktiven Märkten beruht.

Während den Halbjahren 2019 und 2018 gab es keine bedeutenden Übertragungen zwischen den verschiedenen Hierarchiestufen.

9.2 Buchwert und Fair Value

Am 30. Juni 2019 beträgt der Buchwert von ausgegebenen Anleihen CHF 24,1 Milliarden (31. Dezember 2018: CHF 24,9 Milliarden), verglichen mit einem Fair Value von CHF 25,4 Milliarden (31. Dezember 2018: CHF 25,2 Milliarden). Dieser Fair Value, eingeteilt in Stufe 2, ist an kotierten Kursen gemessen.

Der Buchwert für alle anderen Finanzanlagen und finanziellen Verbindlichkeiten ist eine angemessene Annäherung an den Fair Value.

10. Obligationenanleihen

In der Berichtsperiode wurde eine Obligationenanleihe im Wert von USD 500 Millionen mit einem Coupon von 2,25% von Nestlé Holdings, Inc., Vereinigte Staaten von Amerika, zurückgezahlt. Es wurden keine Obligationenanleihen ausgegeben.

11. Aufgabe des DSD-Vertriebsnetzwerks in den Vereinigten Staaten von Amerika für Tiefkühlpizza und Speiseeis

Die Gruppe beschloss im zweiten Quartal 2019, das Direct-Store-Delivery- (DSD-) Vertriebsnetzwerks in den Vereinigten Staaten von Amerika für Tiefkühlpizza und Speiseeis aufzugeben. Die Vermögenswerte, einschliesslich eines Goodwills von CHF 2481 Millionen, welche bisher der Zahlungsmittelgenerierende Einheit DSD für Tiefkühlpizza und Speiseeis – Vereinigte Staaten von Amerika zugewiesenen war, wurde nun zwischen dem Tiefkühlgeschäftsbereich und dem Speiseeisgeschäftsbereich aufgeteilt. Diese wurden als separate Zahlungsmittelgenerierende Einheiten getestet, ohne dass eine Wertminderung festgestellt wurde. Allerdings wurden im ersten Halbjahr 2019 Sonderkosten von CHF 395 Millionen (siehe Anmerkung 5.1) erfasst. Diese beinhalten Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen, die nach der Aufgabe des DSD-Vertriebsnetzwerks nicht mehr benötigt werden, sowie Restrukturisierungskosten, belastende Verträge und sonstige Aufwendungen.

12. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Per 24. Juli 2019 hat die Gruppe keine berücksichtigungspflichtigen Ereignisse, die entweder zu einer Anpassung der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten oder zu einer zusätzlichen Offenlegung führen würden.

Umrechnungskurse der wichtigsten Währungen

CHF für		Juni 2019	Dezember 2018	Juni 2018	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2018
		Endkurse			Gewichtete Durchschnittskurse	
1 US Dollar	USD	0.975	0.986	0.995	0.999	0.967
1 Euro	EUR	1.109	1.128	1.157	1.130	1.170
100 Chinesische Yuan Renminbi	CNY	14.202	14.335	15.032	14.720	15.182
100 Brasilianische Reais	BRL	25.235	25.448	25.824	25.994	28.110
100 Philippinische Pesos	PHP	1.903	1.877	1.864	1.916	1.858
1 Pfund Sterling	GBP	1.236	1.256	1.304	1.294	1.329
100 Mexikanische Pesos	MXN	5.082	5.015	5.050	5.214	5.069
1 Kanadischer Dollar	CAD	0.745	0.724	0.752	0.750	0.757
100 Japanische Yen	JPY	0.905	0.894	0.899	0.909	0.890
1 Australischer Dollar	AUD	0.684	0.697	0.735	0.706	0.745
100 Russische Rubel	RUB	1.544	1.416	1.587	1.535	1.624

Notizen

Notizen

Aktionärsinformation

Börsenkotierungen

Die Aktien der Nestlé AG werden an der SIX Swiss Exchange kotiert (ISIN-Nummer: CH0038863350).

Auf Nestlé AG Aktien ausgestellte «American Depositary Receipts» (ADRs) (ISIN-Nummer: US6410694060) werden in den Vereinigten Staaten durch Citibank ausgegeben.

Sitze der Gesellschaft

Nestlé AG
Avenue Nestlé 55
1800 Vevey
Schweiz
Tel. +41 (0)21 924 21 11

Nestlé AG (Aktienbüro)
Zugerstrasse 8
6330 Cham
Schweiz
Tel. +41 (0)41 785 20 20

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Nestlé AG,
«Investor Relations»
Avenue Nestlé 55
1800 Vevey
Schweiz
Tel. +41 (0)21 924 35 09
E-Mail: ir@nestle.com

Für Auskünfte in Bezug auf das Aktienregister (Eintragungen, Übertragungen, Dividenden usw.) wenden Sie sich bitte an:

Nestlé AG (Aktienbüro)
Zugerstrasse 8
6330 Cham
Schweiz
Tel. +41 (0)41 785 20 20
Fax +41 (0)41 785 20 24
E-Mail: shareregister@nestle.com

Der *Halbjahresbericht* ist in Englisch, Französisch und Deutsch im Format PDF via Internet erhältlich.

www.nestle.com

17. Oktober 2019

Bekanntgabe des Umsatzes für die ersten neun Monate 2019

13. Februar 2020

Jahresergebnisse 2019

23. April 2020

153. ordentliche Generalversammlung, «Beaulieu Lausanne» in Lausanne (Schweiz)

© 2019, Nestlé AG, Cham und Vevey (Schweiz)

Der *Halbjahresbericht* enthält Voraussagen, welche die gegenwärtige Sicht und Einschätzung der Unternehmensleitung widerspiegeln. Diese Voraussagen beinhalten gewisse Risiken und Unsicherheiten, die zu einer wesentlichen Diskrepanz zwischen den vorausgesagten und den tatsächlichen Ergebnissen führen könnten. Potenzielle Risiko- und Unsicherheitsfaktoren umfassen Elemente wie die generelle Wirtschaftslage, Währungsschwankungen, den Wettbewerbsdruck auf Produkte und Preise sowie veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen.

Der *Halbjahresbericht* erscheint in Englisch, Deutsch und Französisch. Im Zweifelsfall oder bei unterschiedlicher Auslegung ist der englische Wortlaut gegenüber dem französischen und deutschen Wortlaut massgebend.

Bei den kursiv gedruckten Marken handelt es sich um eingetragene Warenzeichen der Nestlé-Gruppe.

Konzept

Nestlé AG, Group Accounting and Reporting

Produktion

brain'print GmbH (Schweiz)

Papier

Dieser Bericht ist auf Lessebo Smooth White gedruckt, Papier aus vorbildlich bewirtschafteten Wäldern sowie anderen kontrollierten Quellen stammend und FSC-zertifiziert (Forest Stewardship Council).