



Nestlé Good food, Good life

Halbjahresbericht
Januar–Juni 2023



Nestlé.
In guter Nahrung liegt die Kraft
zu einem besseren Leben für alle.
Wir setzen diese Kraft frei – heute
und für zukünftige Generationen.

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 zugrunde liegende 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

In einem dynamischen Konsumenten Umfeld haben wir unsere strategischen Prioritäten diszipliniert und zielgerichtet weiterverfolgt. Angesichts der starken Resultate in der ersten Jahreshälfte heben wir unseren Ausblick für das organische Umsatzwachstum für 2023 an. Der Heimkonsum hat sich nach der COVID-Pandemie normalisiert, was bei einigen unserer Kategorien ein Wachstumshemmnis beseitigt. Ausser-Haus-Kanäle weisen zudem weiterhin eine starke Wachstumsdynamik auf.

Für den Rest des Jahres sind wir zuversichtlich, eine positive Kombination von Volumen und Produktmix sowie eine verbesserte Bruttomarge erreichen zu können. Zudem wollen wir die Marketinginvestitionen deutlich erhöhen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung unseres Portfolios sowie die konsequente Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsinitiativen sind wir gut gerüstet, um Wachstum und Wertschöpfung für unsere Stakeholder zu erzielen.

Resultate der Gruppe

Umsatz der Gruppe

Das organische Wachstum betrug 8,7%. Die Preis- anpassungen lagen bei 9,5%, was die Auswirkungen der Kosteninflation in den letzten zwei Jahren widerspiegelt. Das interne Realwachstum lag bei –0,8%, wobei Massnahmen zur Portfoliooptimierung einen negativen Effekt von etwa 60 Basispunkten hatten. Anhaltende Kapazitätsengpässe begrenzten auch das interne Realwachstum. Insgesamt war die Nachfrageelastizität im Zusammenhang mit den Preisanpassungen begrenzt.

Das Wachstum war über die meisten Regionen und Kategorien hinweg breit abgestützt. In den Industrieländern betrug das organische Wachstum 8,0%, angetrieben von Preisanpassungen mit einem negativen internen Realwachstum. In den aufstrebenden Märkten belief sich das organische Wachstum auf 9,6%, was auf Preisanpassungen und ein unverändertes internes Realwachstum zurückzuführen war.

Nach Produktkategorien leisteten Purina-Produkte für Heimtiere den grössten Beitrag zum organischen Wachstum, wobei sowohl das Nass- als auch das Trockenfutter eine starke Dynamik aufwiesen. *Purina ONE*, *Purina Pro Plan* und *Friskies* verzeichneten ein zweistelliges Wachstum. Kaffee verbuchte ein hohes einstelliges Wachstum, mit einer positiven Umsatzentwicklung bei allen Marken und einer anhaltenden Erholung bei den Ausser-Haus-Kanälen. Das Wachstum bei Säuglings- und Babynahrung lag im zweistelligen Bereich, mit breit abgestützten Beiträgen der Marken und Regionen. Milchprodukte verzeichneten ein hohes einstelliges Wachstum, mit einer starken Nachfrage nach Kaffeeweissern und erschwinglicher angereicherter Milch. Süsswaren verbuchten ein zweistelliges Wachstum, unterstützt durch die starke Umsatzentwicklung bei *KitKat*. Fertiggerichte und Kulinarikprodukte verzeichneten ein Wachstum im mittleren einstelligen Bereich, angeführt von *Maggi*. Nestlé Health Science erzielte ein niedriges einstelliges Wachstum, mit einer Rückkehr zu positivem Wachstum bei Vitaminen, Mineralstoffen und Nahrungsergänzungsmitteln im zweiten Quartal, angeführt von *Garden of Life* und *Pure Encapsulations*. Trotz vorübergehender Kapazitätsengpässe bei *Perrier* verbuchten Wasserprodukte ein mittleres einstelliges Wachstum, angeführt von *S.Pellegrino* und *Acqua Panna*.

Bei den Verkaufskanälen blieb das organische Umsatzwachstum im Einzelhandel mit 8,0% robust. Der Umsatz im E-Commerce wuchs um 13,5% und erreichte einen Anteil von 16,7% am Gesamtumsatz. Das organische Wachstum der Ausser-Haus-Kanäle betrug 17,1%.

Die Nettoveräusserungen verringerten den Umsatz um 0,4%, was hauptsächlich auf die Veräusserung einer Mehrheitsbeteiligung an Freshly sowie auf die Veräusserung der Säuglingsnahrungsmarke *Gerber Good Start* zurückzuführen war. Der Einfluss der Wechselkurse auf den Umsatz war mit 6,7% negativ, da der Schweizer Franken auf breiter Front aufgewertet wurde. Der publizierte Umsatz stieg um 1,6% auf CHF 46,3 Milliarden.

Zugrunde liegendes operatives Ergebnis

Das zugrunde liegende operative Ergebnis stieg um 2,9% auf CHF 7,9 Milliarden. Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge erhöhte sich auf publizierter Basis um 20 Basispunkte und zu konstanten Wechselkursen um 30 Basispunkte auf 17,1%.

Die Bruttomarge sank um 40 Basispunkte auf 45,6%, nach einer starken Inflation bei den Rohstoff- und Verpackungskosten sowie bei den Löhnen und Gehältern. Durch Preisanpassungen, Kosteneinsparungen und Portfoliooptimierungen konnten die Auswirkungen der Kosteninflation teilweise ausgeglichen werden. Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2022 verbesserte sich die Bruttomarge um 110 Basispunkte.

Die Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz sanken um 50 Basispunkte auf 8,6% des Umsatzes, was hauptsächlich auf niedrigere Fracht- und Energiekosten zurückzuführen war.

Die Marketing- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz betrugen 18,6%. Innerhalb dieser Position lagen die Ausgaben für Werbung und Marketing bei 7,1% des Umsatzes, was einem Anstieg um 50 Basispunkte gegenüber dem zweiten Halbjahr 2022 entspricht. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Ausgaben für Werbung und Marketing gegenüber dem Vorjahr um 7,5%.

Die sonstigen Nettoaufwendungen sanken von CHF 1,0 Milliarden auf CHF 0,6 Milliarden, was auf Sonderposten im Vorjahr, insbesondere Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen, zurückzuführen war. Das operative Ergebnis stieg deshalb um 10,0% auf CHF 7,4 Milliarden. Die operative Ergebnismarge erhöhte sich auf publizierter Basis um 120 Basispunkte und zu konstanten Wechselkursen um 130 Basispunkte auf 15,9%. Dieser Anstieg spiegelt Sonderposten im Vorjahr und eine Verbesserung der zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge im laufenden Jahr wider.

Nettofinanzaufwand und Ertragssteuern

Der Nettofinanzaufwand stieg auf CHF 697 Millionen. Der durchschnittliche Finanzierungsaufwand betrug 2,6% gegenüber 1,9% im ersten Halbjahr 2022.

Der publizierte Steuersatz der Gruppe sank aufgrund von Sonderposten um 90 Basispunkte auf 23,3%. Der zugrunde liegende Steuersatz sank um 30 Basispunkte auf 20,6%, hauptsächlich bedingt durch die geografische Ausrichtung und den Geschäftsmix.

Reingewinn und Gewinn je Aktie

Der Reingewinn stieg um 7,7% auf CHF 5,6 Milliarden. Die Reingewinnmarge stieg auf publizierter Basis um 70 Basispunkte auf 12,2% und zu konstanten Wechselkursen um 90 Basispunkte. Der Anstieg war hauptsächlich auf Sonderposten im Vorjahr zurückzuführen. Der publizierte Gewinn je Aktie stieg deshalb um 10,6% auf CHF 2.13.

Der zugrunde liegende Gewinn je Aktie stieg zu konstanten Wechselkursen um 11,1% und auf publizierter Basis um 4,1% auf CHF 2.43. Dieser Anstieg war hauptsächlich auf das starke organische Wachstum und die Verbesserung der zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge zurückzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm von Nestlé trug – abzüglich des Finanzierungsaufwands – 1,4% zum Zuwachs des zugrunde liegenden Gewinns je Aktie bei.

Geldfluss

Die aus Geschäftstätigkeit generierten Zahlungsmittel stiegen von CHF 5,7 Milliarden auf CHF 7,1 Milliarden. Der Anstieg war hauptsächlich auf Veränderungen des Umlaufvermögens zurückzuführen, insbesondere auf geringere Lagerbestände. Der freie Geldfluss stieg von CHF 1,5 Milliarden auf CHF 3,4 Milliarden, da die Veränderungen beim Umlaufvermögen und die Erlöse in Höhe von CHF 643 Millionen aus der Veräusserung der Beteiligung an Prometheus Biosciences die höheren Investitionen mehr als ausglich.

Aktienrückkaufprogramm

Die Gruppe kaufte im ersten Halbjahr Nestlé-Aktien im Wert von CHF 2,4 Milliarden zurück. Der Rückkauf erfolgte im Rahmen des im Januar 2022 lancierten und über drei Jahre ausgelegten Aktienrückkaufprogramms über CHF 20 Milliarden.

Nettoverschuldung

Die Nettoverschuldung stieg per 30. Juni 2023 auf CHF 55,6 Milliarden, verglichen mit CHF 48,2 Milliarden am 31. Dezember 2022. Der Anstieg war hauptsächlich auf die Dividendenausschüttung von CHF 7,8 Milliarden und Aktienrückkäufe im Wert von CHF 2,6 Milliarden zurückzuführen.

Portfoliomanagement

Nestlé und die Beteiligungsgesellschaft PAI Partners haben vereinbart, ein Joint Venture für das Tiefkühlpizzageschäft von Nestlé in Europa zu gründen. Damit schaffen sie einen fokussierten Anbieter in einer dynamischen Kategorie. Nestlé wird neben PAI Partners eine nicht kontrollierende Beteiligung mit gleichen Stimmrechten halten, um weiterhin in diesem Unternehmen investiert zu bleiben und auch in Zukunft an Wachstum und Wertschöpfung in dieser Kategorie teilzuhaben. Die Transaktion wird voraussichtlich am 1. September 2023 abgeschlossen, vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsbehörden.

Die strategische Prüfung von *Palforzia*, der Behandlung gegen Erdnussallergie, schreitet voran, wobei mehrere Optionen in Betracht gezogen werden. Im ersten Halbjahr 2023 konnte das Geschäft seine Kostenstruktur deutlich optimieren und eine etwas bessere Umsatzentwicklung erzielen.

Zone Nordamerika (NA)

Umsatz	CHF 12,6 Milliarden
Organisches Wachstum	+10,0%
Internes Realwachstum	-1,0%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	21,6%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+280 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	21,0%
Operative Ergebnismarge	+590 Basispunkte

- 10,0% organisches Wachstum; -1,0% internes Realwachstum; 11,0% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg auf 21,6%, vor allem aufgrund der Veräusserung einer Mehrheitsbeteiligung an Freshly und von Massnahmen zur Portfoliooptimierung.

Das organische Wachstum betrug 10,0%, mit Preisanpassungen von 11,0%. Das interne Realwachstum lag bei -1,0%, was auf Massnahmen zur Portfoliooptimierung sowie auf Kapazitätsengpässe, insbesondere bei Purina-Produkten für Heimtiere, *Perrier* und Kaffeeweisern, zurückzuführen ist. Die Nettoveräusserungen verringerten den Umsatz um 2,1% als Ergebnis der Veräusserung einer Mehrheitsbeteiligung an Freshly sowie der Veräusserung der Säuglingsnahrungsmarke *Gerber Good Start*. Wechselkurseffekte belasteten den Umsatz mit 4,4%. Der publizierte Umsatz der Zone Nordamerika stieg um 3,4% auf CHF 12,6 Milliarden.

Die Zone Nordamerika verzeichnete ein breit abgestütztes Wachstum über Marken und Kategorien hinweg, angetrieben durch inflationsbedingte Preisanpassungen, einen vorteilhaften Produktmix und die anhaltende Dynamik im E-Commerce. Die Zone erzielte Marktanteilsgewinne bei Tierfutter, Tiefkühlgerichten sowie löslichem und portioniertem Kaffee.

Nach Produktkategorien trugen Purina-Produkte für Heimtiere am stärksten zum Wachstum bei, mit einer breit abgestützten Nachfrage über die Segmente und Kanäle hinweg, insbesondere im E-Commerce. *Purina ONE*, *Purina Pro Plan* und *Friskies* verzeichneten alle starke zweistellige Zuwächse. Die Kategorie Getränke, einschliesslich *Starbucks*-Produkte, *Coffee mate* und *Nescafé*, verbuchte ein hohes einstelliges Wachstum. Die Umsätze von Nestlé Professional und *Starbucks* im Ausser-Haus-Geschäft wuchsen deutlich zweistellig, vor allem aufgrund des Ausbaus des Vertriebs. Die Babynahrung von *Gerber* verzeichnete ein mittleres einstelliges Wachstum mit Marktanteilsgewinnen, angeführt von gesunden Snacks. Das Wachstum im Tiefkühlgeschäft stagnierte, was zum Teil auf die schnelle Einstellung des Tiefkühlgerichte- und Pizzageschäfts in Kanada im

zweiten Quartal zurückzuführen war. *Stouffer's* sowie die Pizzen von *Jack's* und *Tombstone* verzeichneten ein robustes Wachstum mit Marktanteilsgewinnen. Angereicherte Milch von *Nido* verbuchte ein starkes zweistelliges Wachstum, vor allem dank der Ausweitung des Vertriebs. Wasserprodukte verzeichneten einen leichten Umsatzrückgang, da vorübergehende Kapazitätsengpässe bei *Perrier* nach wie vor das starke Wachstum von *S.Pellegrino* und *Acqua Panna* mehr als ausglich.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone stieg um 280 Basispunkte, was hauptsächlich auf die Veräusserung einer Mehrheitsbeteiligung an Freshly und auf Massnahmen zur Portfoliooptimierung zurückzuführen war. Preisanpassungen und Kosteneinsparungen trugen ebenfalls dazu bei, die erhebliche Kosteninflation auszugleichen.

Zone Europa (EUR)

Umsatz	CHF 9,5 Milliarden
Organisches Wachstum	+8,9%
Internes Realwachstum	-2,4%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	16,6%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	-70 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	14,5%
Operative Ergebnismarge	-160 Basispunkte

- 8,9% organisches Wachstum; -2,4% internes Realwachstum; 11,3% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 70 Basispunkte auf 16,6%.

Das organische Wachstum betrug 8,9%, mit Preisanpassungen von 11,3%. Das interne Realwachstum lag bei -2,4%, nach einer hohen Vergleichsbasis in den letzten zwei Jahren und Massnahmen zur Portfoliooptimierung. Wechselkurseffekte schmälerten den Umsatz um 6,0%. Nettoveräusserungen verringerten den Umsatz um 0,9%. Der publizierte Umsatz der Zone Europa stieg um 2,0% auf CHF 9,5 Milliarden.

Das Wachstum der Zone Europa wurde durch Preisanpassungen, die starke Umsatzentwicklung im E-Commerce und die anhaltende Dynamik bei den Ausser-Haus-Kanälen unterstützt. Die Zone verzeichnete Marktanteilsgewinne bei Tierfutter, Süsswaren sowie Säuglings- und Babynahrung.

Nach Produktkategorien leisteten Purina-Produkte für Heimtiere den grössten Wachstumsbeitrag, angetrieben durch das differenzierte Angebot der Premiummarken *Felix*, *Gourmet* und *Purina ONE*. Süsswaren verzeichneten ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich, angeführt von *KitKat* und saisonalen Produkten. Nestlé Professional verbuchte ein zweistelliges Wachstum. Bei Kaffee lag das Wachstum im mittleren einstelligen Bereich, mit einer starken Nachfrage nach löslichem Kaffee von *Nescafé* und *Starbucks*-Produkten. Säuglings- und Babynahrung verbuchte ein hohes einstelliges Wachstum, das auf der anhaltenden Dynamik bei Premium-Säuglingsnahrung beruhte, insbesondere bei *NAN*. Kulinarikprodukte verzeichneten ein niedriges einstelliges Wachstum mit einer besseren Umsatzentwicklung bei *Maggi* und *Thomy*. Der Umsatz mit Wasserprodukten blieb nahezu unverändert, da das starke Wachstum bei *S.Pellegrino* und *Acqua Panna* die Auswirkungen vorübergehender Kapazitätsengpässe bei *Perrier* neutralisierte.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone sank um 70 Basispunkte. Die erhebliche Kosteninflation überwog Preisanpassungen und Kosteneinsparungen.

Zone Asien, Ozeanien und Afrika (AOA)

Umsatz	CHF 9,1 Milliarden
Organisches Wachstum	+9,3%
Internes Realwachstum	+0,1%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	22,8%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	- 70 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	21,9%
Operative Ergebnismarge	- 130 Basispunkte

- 9,3% organisches Wachstum; 0,1% internes Realwachstum; 9,2% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 70 Basispunkte auf 22,8%.

Das organische Wachstum betrug 9,3%, mit einem internen Realwachstum von 0,1%. Die Preisanpassungen stiegen auf 9,2%, mit breit abgestützten Beiträgen aller Regionen und Produktkategorien. Wechselkurseffekte verringerten den Umsatz um 12,1%. Der publizierte Umsatz der Zone AOA sank um 2,9% auf CHF 9,1 Milliarden.

Das Wachstum der Zone AOA wurde durch Preis-anpassungen, die anhaltende Dynamik in den Ausser-Haus-Kanälen und Innovationen angetrieben. Die Zone verzeichnete Marktanteilsgewinne bei Kaffee, Kulinarikprodukten und Süswaren.

Südostasien verbuchte ein Wachstum im mittleren einstelligen Bereich, mit einer starken Umsatzentwicklung bei Kaffee, Kulinarikprodukten sowie Säuglings- und Babynahrung. Südasien verzeichnete ein starkes zweistelliges Wachstum, angeführt von *KitKat* und *Munch* sowie *Maggi* und *Nescafé*. Der Nahe Osten und Afrika verzeichneten ein zweistelliges Wachstum, das bei erschwinglichen Kulinarikprodukten, Säuglings- und Babynahrung sowie Kaffee besonders stark ausfiel. Japan wies ein mittleres einstelliges Wachstum aus, gestützt von *KitKat* und Purina-Produkten für Heimtiere. Südkorea verbuchte ein hohes einstelliges Wachstum, das von *Starbucks*-Produkten angetrieben wurde. Ozeanien verzeichnete ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich, unterstützt durch Purina-Produkte für Heimtiere, *KitKat* und *Nescafé*.

Nach Produktkategorien trug Säuglings- und Babynahrung am stärksten zum Wachstum bei, angeführt von *Lactogen*, *NAN* und *Cerelac*. Der Umsatz mit Kulinarikprodukten wuchs zweistellig, was auf die Ausweitung des Vertriebs und die starke Umsetzung bei *Maggi* zurückzuführen war. Kaffee verbuchte ein hohes einstelliges Wachstum mit anhaltend robuster Nachfrage nach *Nescafé* und *Starbucks*-Produkten. Die kürzlich eingeführten trinkfertigen

Produkte von *Starbucks* fanden bei den Konsumenten grossen Anklang. Der Umsatz von Nestlé Professional wuchs in den meisten Regionen und Produktkategorien mit einer starken zweistelligen Rate, unterstützt durch die Durchdringung der Kanäle und die Kundengewinnung. Süswaren verzeichneten ein zweistelliges Wachstum, das durch die starke Dynamik bei *KitKat* beflügelt wurde. Purina-Produkte für Heimtiere verbuchten ein hohes einstelliges Wachstum, angeführt von *Supercoat*, *Purina ONE* und *Felix*. Kakao- und Malzgetränke verzeichneten ein Wachstum im niedrigen einstelligen Bereich, unterstützt von löslichen und trinkfertigen *Milo*-Produkten.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone sank um 70 Basispunkte. Die Preisanpassungen und die disziplinierte Kostenkontrolle wurden durch den Anstieg der Einkaufspreise und die Währungsabwertung mehr als ausgeglichen.

Zone Lateinamerika (LATAM)

Umsatz	CHF 6,1 Milliarden
Organisches Wachstum	+ 11,6%
Internes Realwachstum	-0,9%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	19,8%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	- 130 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	18,1%
Operative Ergebnismarge	-240 Basispunkte

- 11,6% organisches Wachstum: -0,9% internes Realwachstum; 12,5% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 130 Basispunkte auf 19,8%.

Das organische Wachstum betrug 11,6%, mit Preisanpassungen von 12,5% und einem internen Realwachstum von -0,9%. Wechselkurseffekte hatten eine negative Auswirkung von 4,3%. Der publizierte Umsatz der Zone Lateinamerika stieg um 7,5% auf CHF 6,1 Milliarden.

Die Zone Lateinamerika verzeichnete ein nachhaltiges starkes Wachstum über alle Regionen und Produktkategorien hinweg, unterstützt durch Preisanpassungen, die starke operative Umsetzung und die anhaltende Dynamik der Ausser-Haus-Kanäle. Die Zone erzielte Marktanteilsgewinne bei Tierfutter, Säuglings- und Babynahrung sowie Kulinarikprodukten.

Brasilien verzeichnete ein starkes zweistelliges Wachstum, mit einer starken Dynamik bei *Garoto* und *KitKat* sowie *NAN* und *Mucilon*-Zerealien für Kleinkinder. Der Umsatz in Mexiko wuchs im zweistelligen Bereich, mit einer starken Umsatzentwicklung bei Milchprodukten, Kaffee sowie Säuglings- und Babynahrung. Die Region Plata verzeichnete ein zweistelliges Wachstum, angeführt von Kaffee und Wasserprodukten.

Nach Produktkategorien leisteten Süswaren den grössten Wachstumsbeitrag, was auf die starke Nachfrage nach *KitKat* und wichtigen lokalen Marken sowie Produktneueinführungen zurückzuführen war. Milchprodukte verbuchten ein zweistelliges Wachstum, unterstützt durch angereicherte Milch sowie Milchprodukte aus dem Bereich Kulinarik. Säuglings- und Babynahrung verbuchte ein zweistelliges Wachstum, das auf der soliden Dynamik bei *NAN* und *Nido*-Wachstumsmilch beruhte. Kaffee verzeichnete ein breit abgestütztes zweistelliges Wachstum, unterstützt durch löslichen Kaffee von *Nescafé*. Nestlé Professional wies ein starkes zweistelliges Umsatzwachstum aus, mit anhaltend starker Nachfrage nach Systemangeboten der Kaffeemarken. Purina-Produkte für Heimtiere verzeichneten

nach einer hohen Vergleichsbasis 2022 ein mittleres einstelliges Wachstum.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone sank um 130 Basispunkte. Preisanpassungen und Kosteneinsparungen wurden durch Sonderposten im Vorjahr und die Kosteninflation mehr als ausgeglichen.

Zone Greater China (GC)

Umsatz	CHF 2,5 Milliarden
Organisches Wachstum	+4,7%
Internes Realwachstum	+1,3%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	16,6%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+160 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	16,4%
Operative Ergebnismarge	+130 Basispunkte

- 4,7% organisches Wachstum; 1,3% internes Realwachstum; 3,4% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 160 Basispunkte auf 16,6%.

Das organische Wachstum betrug 4,7%, mit Preisanpassungen von 3,4%. Das interne Realwachstum lag bei 1,3%. Wechselkurseffekte hatten eine negative Auswirkung von 9,5%. Der publizierte Umsatz der Zone Greater China sank um 4,8% auf CHF 2,5 Milliarden.

Das Wachstum der Zone Greater China wurde durch die Dynamik im E-Commerce, die Erholung der Ausser-Haus-Kanäle und Preisanpassungen unterstützt. Die Zone verzeichnete Marktanteilsgewinne bei Tierfutter und Süswaren.

Nach Produktkategorien leistete Nestlé Professional den grössten Wachstumsbeitrag, unterstützt durch Innovationen und die Ausweitung des Vertriebs. Säuglings- und Babynahrung verzeichnete ein mittleres einstelliges Wachstum, angeführt von *NAN*-Spezialprodukten und *illumina*. Süswaren verbuchten ein hohes einstelliges Wachstum, angeführt von *Hsu Fu Chi* und *Shark*-Waffeln.

Kulinarikprodukte verzeichneten ein mittleres einstelliges Wachstum, mit gestiegener Nachfrage nach *Totole* in den Ausser-Haus-Kanälen. Kaffee verbuchte ein niedriges einstelliges Wachstum, unterstützt durch löslichen Kaffee und *Starbucks*-Produkte. Trinkfertiger Kaffee verzeichnete ein positives Wachstum mit einer starken Erholung im zweiten Quartal. Milchprodukte zur Nahrungsergänzung für Erwachsene verzeichneten ein zweistelliges Wachstum, unterstützt durch die Einführung neuer Produkte. Purina-Produkte für Heimtiere verbuchten ein zweistelliges Wachstum, angetrieben von *Purina Pro Plan* und *Fancy Feast*. Im zweiten Quartal wurden neue Produktionslinien für Purina-Produkte für Heimtiere in Tianjin eröffnet.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone verbesserte sich um 160 Basispunkte. Die Kosteninflation wurde durch den vorteilhaften Produktmix und die disziplinierte Kostenkontrolle mehr als ausgeglichen.

Nestlé Health Science

Umsatz	CHF 3,3 Milliarden
Organisches Wachstum	+3,5%
Internes Realwachstum	-1,9%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	13,0%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	-70 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	11,2%
Operative Ergebnismarge	+800 Basispunkte

- 3,5% organisches Wachstum: -1,9% internes Realwachstum; 5,3% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 70 Basispunkte auf 13,0%.

Das organische Wachstum betrug 3,5%, mit Preisanpassungen von 5,3%. Das interne Realwachstum lag bei -1,9%, nach einem beeindruckenden Wachstum in den letzten drei Jahren während der Pandemie. Die Nettuzukäufe steigerten den Umsatz um 6,0%, vor allem im Zusammenhang mit der Akquisition von *Orgain*. Wechselkurseffekte schmälerten den Umsatz um 4,8%. Der publizierte Umsatz von Nestlé Health Science stieg um 4,7% auf CHF 3,3 Milliarden.

Das Wachstum von Nestlé Health Science wurde durch Preisanpassungen, die Dynamik im E-Commerce und die geografische Expansion angetrieben. Das Unternehmen konnte seinen Marktanteil weiter ausbauen.

Consumer Care verbuchte einen Umsatzrückgang, wobei im zweiten Quartal wieder ein positives Wachstum zu verzeichnen war:

- Aktive Ernährung verzeichnete ein niedriges einstelliges Wachstum, mit positiver Umsatzentwicklung bei Produkten für gesundes Altern, *Vital Proteins* und *Orgain*;
- Bei Vitaminen, Mineralstoffen und Nahrungsergänzungsmitteln war der Umsatz rückläufig, nachdem er während der Pandemie drei Jahre lang stark gestiegen war. Der Geschäftsbereich kehrte im zweiten Quartal zu positivem Wachstum zurück, angeführt von *Garden of Life* und *Pure Encapsulations*.

Medical Nutrition verzeichnete ein zweistelliges Wachstum mit starker Dynamik in allen Segmenten. Angeführt wurde das Wachstum von medizinischen Produkten für den akuten Bedarf und für Erwachsene sowie von pädiatrischen Produkten und Allergieprodukten.

Nach Regionen verzeichnete Nordamerika ein niedriges einstelliges Wachstum. Europa wies ein mittleres einstelliges Wachstum aus. Andere Regionen erzielten zusammengekommen ein hohes einstelliges Wachstum.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge von Nestlé Health Science sank um 70 Basispunkte. Preisanpassungen und Synergien durch Akquisitionen wurden durch die Kosteninflation mehr als ausgeglichen.

Nespresso

Umsatz	CHF 3,1 Milliarden
Organisches Wachstum	+4,5%
Internes Realwachstum	+0,8%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	21,7%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	-260 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	21,5%
Operative Ergebnismarge	-220 Basispunkte

- 4,5% organisches Wachstum: 0,8% internes Realwachstum; 3,7% Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 260 Basispunkte auf 21,7%.

Das organische Wachstum betrug 4,5%, mit Preisanpassungen von 3,7%. Das interne Realwachstum lag bei 0,8%. Wechselkurseffekte schmälerten den Umsatz um 5,6%. Der publizierte Umsatz von Nespresso sank um 1,9% auf CHF 3,1 Milliarden.

Der wichtigste Wachstumstreiber war das *Vertuo*-System, das nach wie vor eine breit abgestützte Dynamik zeigte. Auch in den Ausser-Haus-Kanälen war ein starkes Wachstum zu verzeichnen, wobei das *Momento*-System weitere Annahme fand, insbesondere im Bürosegment. Innovationen fanden bei den Konsumenten weiterhin Anklang, darunter die Einführung von *Vertuo Pop*, einer neuen kompakten Kaffeemaschine, sowie von kompostierbaren Kaffeekapseln für zuhause, die im Juni in Frankreich lanciert wurden.

Nach Regionen wuchs Nordamerika zweistellig mit anhaltenden Marktanteilsgewinnen. Europa verbuchte ein leicht positives Wachstum. Andere Regionen erzielten zusammengekommen ein niedriges einstelliges Wachstum.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge von Nespresso sank um 260 Basispunkte. Preisanpassungen wurden durch die erhebliche Kosteninflation und die Aufwertung des Schweizer Frankens mehr als ausgeglichen. Das Unternehmen investierte weiter in die Einführung des *Vertuo*-Systems sowie in die Medienwerbung.

**Beitrag unserer Geschäftstätigkeit zum Gemeinwohl:
Bekämpfung der Abholzung von Wäldern in den Palmöl-
Lieferketten von Nestlé**

Die Europäische Union hat kürzlich ein Gesetz verabschiedet, das die Einfuhr von Rohstoffen verbietet, die mit der Abholzung von Wäldern in Verbindung stehen, darunter auch Palmöl. Nestlé arbeitet seit über zehn Jahren daran, die Abholzung in ihren Palmöl-Lieferketten und in allen anderen wichtigen Lieferketten zu bekämpfen. Damit verfügt das Unternehmen über eine starke Ausgangslage, um das neue Gesetz umzusetzen.

Rückverfolgbarkeit ist der Schlüssel zur Verhinderung der Abholzung von Wäldern. Daher bezieht Nestlé ihr Palmöl von Lieferanten, die den Rohstoff bis zur Plantage zurückverfolgen können. Gemeinsam mit externen Partnern bewertete Nestlé ihre Palmöl-Lieferketten Ende 2022 als zu 95,6% abholzungsfrei. Nestlé unternimmt grosse Anstrengungen, um dieses Leistungsniveau aufrechtzuerhalten. Das Unternehmen arbeitet mit Fachleuten und Branchenverbänden zusammen, um die ökologischen und sozialen Praktiken kontinuierlich zu verbessern. Gemeinsam ergreifen sie Massnahmen, wenn Risiken oder Probleme erkannt werden, und investieren in Technologien, um immer einen Schritt voraus zu sein.

Eine solche Technologie ist Starling, ein satellitengestütztes System, das Nestlé zur Überwachung ihrer Palmöl-Lieferketten einsetzt. Starling hilft Nestlé, Abholzungsrisiken und tatsächliche Abholzungen in der Umgebung der zuliefernden Ölmühlen sowie Abholzungsmuster zu identifizieren. Dies unterstützt Nestlé bei der Priorisierung von Massnahmen vor Ort, wo sie am dringendsten benötigt werden.

In den indonesischen Provinzen Aceh und Riau beispielsweise arbeitet Nestlé mit Partnern zusammen, um eine nachhaltige Produktion, den Schutz der Wälder sowie gute Sozial- und Arbeitspraktiken zu fördern. Nestlé arbeitet gemeinsam mit der Regierung des Landes an einer integrierten Landnutzungsplanung und unterstützt die Richtlinie «No Deforestation, No Peatland, No Exploitation» (keine Abholzung, keine Zerstörung von Torfland, keine Ausbeutung). Aufgrund neuer Informationen aus der Satellitenüberwachung hat das Unternehmen kürzlich den Umfang dieser Massnahmen auf die Provinz Ost-Kalimantan ausgeweitet.

Nestlé bemüht sich um den Einbezug der Kleinbauern in ihre Lieferketten, da sie 40% des weltweiten Palmöls liefern. Kürzlich hat Nestlé die Einrichtung eines Zentrums für Kleinbauern in Aceh unterstützt, welches die Bauern in guten landwirtschaftlichen Praktiken schult und ihnen hilft, ihre Erträge auf bestehenden Anbauflächen zu steigern.

Dadurch wird das Risiko von Eingriffen in geschützte Gebiete verringert. Ähnliche Programme werden derzeit auch in anderen Regionen eingeführt.

Nestlé geht nun über die Bekämpfung der Abholzung hinaus und setzt sich ebenso für den Erhalt und die Wiederherstellung natürlicher Ökosysteme ein. Gleichzeitig fördert das Unternehmen nachhaltige Lebensgrundlagen unter Wahrung der Menschenrechte. Nestlé wurde im diesjährigen Forest-500-Bericht für seine Arbeit gewürdigt: Unter den vom Abholzungsrisiko betroffenen belegte Nestlé den dritten Platz für ihre Bemühungen zur Bekämpfung der Abholzung.

Palmöl ist sehr vielseitig. Um die gleiche Menge an Öl zu produzieren wie andere Pflanzen, wird vier- bis zehnmal weniger Land benötigt. Ersetzen ist keine Lösung – weder für die Umwelt noch für die Millionen von Bauern, deren Lebensunterhalt vom Öl abhängt. Deshalb tut Nestlé noch mehr, um die Palmölproduktion wirklich nachhaltig zu gestalten – sowohl für die Wälder als auch für die ländlichen Gemeinden.

Ausblick

Aktualisierung des Ausblicks für das Gesamtjahr 2023:

Wir heben den Ausblick für das organische Umsatzwachstum auf 7% bis 8% an, und erwarten eine zugrunde liegende operative Ergebnismarge zwischen 17,0% und 17,5%. Beim zugrunde liegenden Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen wird ein Anstieg zwischen 6% und 10% erwartet.



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 2023	Januar–Juni 2022
Ergebnisse		
Umsatz	46 293	45 580
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	7 904	7 683
in % des Umsatzes	17,1%	16,9%
Operatives Ergebnis *	7 351	6 684
in % des Umsatzes	15,9%	14,7%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	5 649	5 247
in % des Umsatzes	12,2%	11,5%
Bilanz und Geldflussrechnung		
Total Eigenkapital ^(a)	36 823	45 213
Nettoverschuldung ^{*/(a)}	55 605	48 460
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	5 741	3 935
Freier Geldfluss *	3 422	1 472
Erwerb von Anlagevermögen	2 550	3 357
Angaben je Aktie		
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl Aktien im Umlauf (in Millionen Einheiten)	2 657	2 729
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.13	1.92
Börsenkapitalisierung	284 776	301 156

Wichtigste Kennzahlen in USD und EUR (zur Veranschaulichung)

Umrechnung der Erfolgsrechnung und der Geldflussrechnung: zu gewichteten Durchschnittskursen; Bilanz: umgerechnet zu Stichtagskursen per Ende Juni

In Millionen (mit Ausnahme der Angaben je Aktie)	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
	in USD	in USD	in EUR	in EUR
Umsatz	50 792	48 220	46 962	44 169
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	8 673	8 129	8 019	7 446
Operatives Ergebnis *	8 065	7 071	7 457	6 477
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	6 198	5 551	5 730	5 084
Total Eigenkapital ^(a)	40 946	47 296	37 693	45 300
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.34	2.03	2.16	1.86
Börsenkapitalisierung	316 664	315 033	291 507	301 742

* 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 2023 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
	Anmerkungen		
Umsatz	3	46 293	45 580
Sonstige Erlöse		183	178
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(25 172)	(24 633)
Vertriebskosten		(3 966)	(4 169)
Marketing- und Verwaltungskosten		(8 624)	(8 465)
Forschungs- und Entwicklungskosten		(810)	(808)
Sonstige operative Erträge	5	55	67
Sonstige operative Aufwendungen	5	(608)	(1 066)
Operatives Ergebnis	3	7 351	6 684
Sonstige Betriebserträge	5	134	194
Sonstige Betriebsaufwendungen	5	(223)	(259)
Betriebsergebnis		7 262	6 619
Finanzertrag		154	90
Finanzaufwand		(851)	(524)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		6 565	6 185
Steuern		(1 529)	(1 499)
Erträge von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	6	749	716
Periodenergebnis		5 785	5 402
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar		136	155
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar (Reingewinn)		5 649	5 247
In Prozent des Umsatzes			
Operatives Ergebnis		15,9%	14,7%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)		12,2%	11,5%
Gewinn je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		2.13	1.92
Verwässerter Gewinn je Aktie		2.12	1.92

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung für das am 30. Juni 2023 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
In der Erfolgsrechnung erfasstes Periodenergebnis	5 785	5 402
Umrechnungsdifferenzen, nach Steuern	(1 491)	697
Änderungen von Cash Flow-Absicherungen und Kosten für Absicherungsreserven, nach Steuern	(19)	156
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	(109)	209
Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden oder für die eine Möglichkeit zur Umgliederung besteht	(1 619)	1 062
Neubewertung leistungsorientierter Vorsorgepläne, nach Steuern	(154)	61
Fair Value-Änderungen von Eigenkapitalinstrumenten, nach Steuern	201	(64)
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	192	208
Positionen, die nie in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden	239	205
Sonstiges Ergebnis der Periode	(1 380)	1 267
Total Gesamtergebnis der Periode	4 405	6 669
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar	67	162
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar	4 338	6 507

Konsolidierte Bilanz zum 30. Juni 2023

In Millionen CHF		30. Juni 2023	31. Dezember 2022
	Anmerkungen		
Aktiven			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Flüssige und geldnahe Mittel		3 667	5 511
Kurzfristige Finanzanlagen		694	1 176
Vorräte		14 794	15 019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen		11 102	11 116
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		910	549
Derivative Vermögenswerte		441	309
Steuer Guthaben		1 180	1 285
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	2	528	97
Total kurzfristige Vermögenswerte		33 316	35 062
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen		29 820	30 141
Goodwill		30 491	31 262
Immaterielle Vermögenswerte		19 495	20 237
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		13 367	13 023
Finanzanlagen		2 918	3 253
Aktiven aus Leistungen an Arbeitnehmer und Erstattungsansprüche		1 177	1 161
Latente Steuerguthaben		1 016	1 043
Total langfristige Vermögenswerte		98 284	100 120
Total Aktiven		131 600	135 182

In Millionen CHF		30. Juni 2023	31. Dezember 2022
	Anmerkungen		
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		13 791	10 892
Derivative Verbindlichkeiten		287	352
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten		17 966	20 523
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		5 112	5 114
Rückstellungen		606	620
Steuerverbindlichkeiten		2 441	2 447
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	2	105	28
Total kurzfristiges Fremdkapital		40 308	39 976
Langfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		45 814	43 420
Derivative Verbindlichkeiten		394	470
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer		2 693	2 884
Rückstellungen		1 275	1 113
Latente Steuerverbindlichkeiten		3 505	3 671
Andere Verbindlichkeiten		788	856
Total langfristiges Fremdkapital		54 469	52 414
Total Fremdkapital		94 777	92 390
Eigenkapital			
Aktienkapital	8	267	275
Eigene Aktien		(2 562)	(9 303)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		(24 983)	(23 559)
Sonstige Reserven		(103)	(63)
Gewinnreserven		63 510	74 632
Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		36 129	41 982
Nicht beherrschende Anteile		694	810
Total Eigenkapital		36 823	42 792
Total Passiven		131 600	135 182

Konsolidierte Geldflussrechnung für das am 30. Juni 2023 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
	Anmerkungen		
Geschäftstätigkeit			
Betriebsergebnis	7	7 262	6 619
Abschreibungen und Amortisationen		1 722	1 756
Wertbeeinträchtigungen		181	741
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften		8	52
Andere nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen		25	171
Geldfluss vor Veränderungen der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	7	9 198	9 339
Abnahme/(Zunahme) des Nettoumlaufvermögens		(1 857)	(3 059)
Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		(248)	(583)
Aus Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel		7 093	5 697
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		5 741	3 935
Investitionstätigkeit			
Ausgaben für Sachanlagen		(2 661)	(2 372)
Ausgaben für immaterielle Vermögenswerte		(305)	(113)
Akquisitionen von Geschäften, abzüglich erworbener Liquidität	2	(99)	(1 161)
Veräusserungen von Geschäften, abzüglich veräussertes Liquidität	2	(2)	2
Investitionen (abzüglich Desinvestitionen) in assoziierte Unternehmen und Joint Ventures		(349)	(104)
Zuflüsse/(Abflüsse) aus Geldanlagen		334	6 281
Andere Investitionstätigkeiten ^(a)		647	22
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		(2 435)	2 555
Finanzierungstätigkeit			
Dividendenzahlung an Aktionäre des Mutterunternehmens	8	(7 829)	(7 618)
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile		(189)	(173)
Akquisitionen (abzüglich Veräusserungen) von nicht beherrschenden Anteilen		(40)	(499)
Kauf (veräusserungsbereinigt) von eigenen Aktien ^(b)		(2 681)	(6 796)
Aufnahme von Anleihen und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		5 564	3 182
Rückzahlung von Anleihen, Leasingverbindlichkeiten und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		(1 414)	(1 315)
Aufnahme/(Rückzahlung) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		1 823	4 978
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(4 766)	(8 241)
Umrechnungsdifferenzen		(372)	123
Zunahme/(Abnahme) der flüssigen und geldnahen Mittel		(1 832)	(1 628)
Flüssige und geldnahe Mittel am Jahresanfang ^(c)		5 511	6 992
Flüssige und geldnahe Mittel am Ende der Periode		3 679	5 364
Als zur Veräusserung gehalten klassifizierte flüssige und geldnahe Mittel		(12)	—
Flüssige und geldnahe Mittel gemäss Bilanz		3 667	5 364

(a) Besteht hauptsächlich aus dem Erlös aus der Veräusserung einer Finanzanlage in Prometheus Biosciences. Der Buchgewinn aus der Transaktion wird im sonstigen Ergebnis erfasst.

(b) Bezieht sich hauptsächlich auf ein im Jahr 2022 eingeleitetes Aktienrückkaufprogramm.

(c) Am 1. Januar 2022 beinhalteten die flüssigen und geldnahen Mittel CHF 4 Millionen, die als zur Veräusserung gehaltene flüssige und geldnahe Mittel klassifiziert wurden.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das am 30. Juni 2023 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 2022	282	(6 194)	(22 266)	(45)	81 363	53 140	587	53 727
Periodenergebnis	—	—	—	—	5 247	5 247	155	5 402
Sonstiges Ergebnis der Periode	—	—	696	359	205	1 260	7	1 267
Total Gesamtergebnis der Periode	—	—	696	359	5 452	6 507	162	6 669
Dividendenzahlungen	—	—	—	—	(7 618)	(7 618)	(173)	(7 791)
Veränderung der eigenen Aktien	—	(6 892)	—	—	(57)	(6 949)	—	(6 949)
Aktienbasierte Vergütungen	—	197	—	—	(123)	74	(1)	73
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile ^(a)	—	—	—	—	(578)	(578)	189	(389)
Aktienkapitalherabsetzung ^(b)	(7)	7 335	—	—	(7 328)	—	—	—
Total Transaktionen mit Eigentümern	(7)	640	—	—	(15 704)	(15 071)	15	(15 056)
Sonstige Bewegungen ^(c)	—	—	37	(188)	24	(127)	—	(127)
Eigenkapital am 30. Juni 2022	275	(5 554)	(21 533)	126	71 135	44 449	764	45 213
Eigenkapital am 1. Januar 2023	275	(9 303)	(23 559)	(63)	74 632	41 982	810	42 792
Periodenergebnis	—	—	—	—	5 649	5 649	136	5 785
Sonstiges Ergebnis der Periode	—	—	(1 424)	(127)	240	(1 311)	(69)	(1 380)
Total Gesamtergebnis der Periode	—	—	(1 424)	(127)	5 889	4 338	67	4 405
Dividendenzahlungen	—	—	—	—	(7 829)	(7 829)	(189)	(8 018)
Veränderung der eigenen Aktien	—	(2 538)	—	—	5	(2 533)	—	(2 533)
Aktienbasierte Vergütungen	—	143	—	—	(58)	85	(1)	84
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile ^(a)	—	—	—	—	(3)	(3)	7	4
Aktienkapitalherabsetzung ^(b)	(8)	9 136	—	—	(9 128)	—	—	—
Total Transaktionen mit Eigentümern	(8)	6 741	—	—	(17 013)	(10 280)	(183)	(10 463)
Sonstige Bewegungen ^(c)	—	—	—	87	2	89	—	89
Eigenkapital am 30. Juni 2023	267	(2 562)	(24 983)	(103)	63 510	36 129	694	36 823

(a) Bewegungen der Gewinnreserven beinhalten Put-Optionen für Akquisitionen von nicht beherrschenden Anteilen (siehe Anmerkung 2.2).

(b) Aktienkapitalherabsetzung, siehe Anmerkung 8.

(c) Sonstige Bewegungen der sonstigen Reserven beziehen sich hauptsächlich auf Transaktionen im Zusammenhang mit Cash Flow-Absicherungen.

1. Grundsätze der Rechnungslegung

Allgemeine Grundlagen

Der vorliegende verkürzte Zwischenabschluss entspricht der ungeprüften verkürzten Halbjahreskonzernrechnung (nachfolgend der «verkürzte Zwischenabschluss») der Nestlé AG, ein Unternehmen mit Sitz in der Schweiz, und ihrer Tochtergesellschaften für die sechs Monate endend am 30. Juni 2023. Dieser wurde gemäss International Accounting Standard IAS 34 – «Zwischenberichterstattung» erstellt und sollte in Verbindung mit der für das am 31. Dezember 2022 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung gelesen werden.

Die allgemeinen Grundlagen und die Grundsätze der Rechnungslegung sind gegenüber der Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2022 abgeschlossene Geschäftsjahr unverändert (wie in Anmerkung 1 beschrieben und in den entsprechenden Anmerkungen grau hinterlegt), mit Ausnahme der Änderungen der Rechnungslegungsstandards, 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 2022 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung.

Änderungen der Rechnungslegungsstandards

Im Mai 2023 veröffentlichte das IASB die Internationale Steuerreform – Änderungen an IAS 12 zur globalen Mindestbesteuerung (Säule 2). Die Gruppe wandte die Ausnahmeregelung für die Erfassung und Offenlegung von Informationen über latente Steuerguthaben und -verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Ertragssteuern der Säule 2 an. Durch die Anwendung dieser Änderung ergeben sich keine Änderungen an den in der Konzernrechnung 2022 veröffentlichten Informationen. Die Gruppe wird die erforderlichen Angaben in Übereinstimmung mit der Änderung in der Konzernrechnung für das Gesamtjahr 2023 offenlegen. Im Jahr 2023 traten unter anderem folgende weitere Änderungen in Kraft, die keinen wesentlichen Einfluss auf den verkürzten Zwischenabschluss der Gruppe hatten: Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen (Änderungen an IAS 8), Angabe von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (Änderungen an IAS 1 und IFRS Leitliniendokument 2) und Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen (Änderungen an IAS 12).

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

2.1 Veränderung des Konsolidierungskreises

Akquisitionen

Im ersten Halbjahr 2023 fand keine bedeutende Akquisition statt.

In der Vergleichsperiode 2022 fand eine bedeutende Akquisition statt:

- Orgain, Nordamerika – gesundheitsunterstützende Produkte (Nutrition und Health Science) – 51%, April.

Im ersten Halbjahr 2022 fanden keine weiteren bedeutenden Akquisitionen statt.

Die Geldabflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2023 beziehen sich auf unbedeutende Akquisitionen und diejenigen der Vergleichsperiode 2022 hauptsächlich auf die Akquisition von Orgain.

Veräußerungen

Im ersten Halbjahr 2023 und in der Vergleichsperiode 2022 fanden keine bedeutenden Veräußerungen statt.

Die Geldzuflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2023 und diejenigen der Vergleichsperiode 2022 beziehen sich auf unbedeutende Veräußerungen.

2.2 Akquisitionen von Geschäften

Die wichtigsten Arten von erworbenen Vermögenswerten und übernommenen Verbindlichkeiten zum Anschaffungsdatum sind:

In Millionen CHF

	2023			2022
	Total	Orgain	Übrige	Total
Vorräte	11	172	9	181
Übrige Vermögenswerte	7	36	16	52
Sachanlagen	19	3	6	9
Immaterielle Vermögenswerte ^(a)	10	623	53	676
Finanzverbindlichkeiten	(3)	(3)	(8)	(11)
Andere Verbindlichkeiten	(1)	(63)	(16)	(79)
Latente Steuern	4	(40)	(13)	(53)
Fair Value der identifizierbaren Aktiven/(Verbindlichkeiten), netto	47	728	47	775

(a) Hauptsächlich geistige Eigentumsrechte, Kundenlisten, Handelsmarken und Handelsnamen, bestehend aus CHF 9 Millionen (2022: CHF 105 Millionen) an immateriellen Vermögenswerten mit bestimmter Nutzungsdauer und CHF 1 Million (2022: CHF 571 Millionen) an immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer.

Da die Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von kürzlich erworbenen Unternehmen noch nicht abgeschlossen ist, sind die Werte erst provisorisch bestimmt worden.

Der Goodwill aus Akquisitionen und der entsprechende Geldabfluss beträgt:

In Millionen CHF

	2023			2022
	Total	Orgain	Übrige	Total
Fair Value der übertragenen Gegenleistung	94	896	252	1 148
Nicht beherrschende Anteile ^(a)	—	193	(1)	192
Zwischensumme	94	1 089	251	1 340
Fair Value der identifizierbaren (Aktiven)/Verbindlichkeiten, netto	(47)	(728)	(47)	(775)
Goodwill	47	361	204	565

(a) Im Jahr 2022 wurden nicht beherrschende Anteile auf Basis des Fair Value der erworbenen Nettoaktiven unter Berücksichtigung der vollständigen Refinanzierung der Finanzverbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Abschlusses (CHF 333 Millionen) durch ein konzerninternes Darlehen von Nestlé bestimmt.

In Millionen CHF

	2023			2022
	Total	Orgain	Übrige	Total
Fair Value der übertragenen Gegenleistung	94	896	252	1 148
Erworbene flüssige und geldnahe Mittel	—	6	(9)	(3)
Später fällige Zahlungen	(10)	—	(4)	(4)
Zahlung von Verbindlichkeiten aus Akquisitionen der Vorjahre	15	—	20	20
Geldabfluss aus Akquisitionen	99	902	259	1 161

Die übertragene Gegenleistung umfasst Zahlungen in bar, wobei ein Teil der Gegenleistung noch aussteht.

Orgain

Am 1. April 2022 erwarb die Gruppe eine Mehrheit an Orgain, einem führenden Unternehmen für pflanzliche Ernährung, vom Gründer Dr. Andrew Abraham und Butterfly Equity, die weiterhin als Minderheitsaktionäre beteiligt bleiben. Die Vereinbarung enthält Optionen, die es Dr. Abraham und Butterfly Equity ermöglichen, ihre Aktien zu verkaufen und es Nestlé Health Science erlaubt, ihre Aktien zu kaufen, beides auf der Grundlage des 12-Monats-Zeitraums bis Juni 2024. Orgain ergänzt das bestehende Portfolio von Nestlé Health Science an gesundheitsfördernden Ernährungsprodukten. Der Goodwill aus dieser Akquisition umfasst unter anderem Synergien mit der bestehenden Organisation von Nestlé Health Science, die geografische Expansion und die Erschliessung neuer Vertriebskanäle für pflanzliche medizinische Ernährung. Der Goodwill dürfte steuerlich abzugsfähig sein.

Der Umsatz für die Vergleichsperiode von Orgain, der im verkürzten Zwischenabschluss 2022 enthalten ist, belief sich auf CHF 129 Millionen. Der gesamte Umsatz der Gruppe für die Periode hätte sich auf CHF 45 698 Millionen belaufen, wenn die Akquisition per 1. Januar 2022 vollzogen worden wäre. Der Beitrag von Orgain zum Ergebnis der Gruppe im ersten Halbjahr 2022 war unbedeutend.

Akquisitionsbezogene Kosten

Akquisitionsbezogene Kosten sind in der Erfolgsrechnung in den «Sonstigen Betriebsaufwendungen» (siehe Anmerkung 5.2) mit einem Betrag von CHF 14 Millionen (2022: CHF 21 Millionen) enthalten.

2.3 Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

Zum 30. Juni 2023 bestehen die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die direkt mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten verbunden sind, vor allem aus CHF 186 Millionen an Sachanlagen, CHF 213 Millionen an immateriellen Vermögenswerten und Goodwill, CHF 129 Millionen an sonstigen Vermögenswerten sowie CHF 105 Millionen an Verbindlichkeiten, die hauptsächlich im Zusammenhang mit dem Tiefkühlpizza-Geschäft in Europa stehen, das Teil des operativen Segments der Zone EUR ist und voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2023 veräussert wird. Die Klassifizierung als zur Veräusserung gehalten ergibt sich aus der Entscheidung von Nestlé, den Geschäftsbereich in ein Joint Venture mit PAI einzubringen, um die bestmögliche Plattform für die Entfaltung des vollen Potenzials dieses Geschäfts zu schaffen. Der damit verbundene kumulierte Verlust aus Währungsumrechnung, der derzeit im sonstigen Ergebnis verbucht ist, wird auf etwa CHF 130 Millionen geschätzt und zum Zeitpunkt des Kontrollverlusts unter den sonstigen Betriebserträgen/(-aufwendungen) in der Erfolgsrechnung verbucht.

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 2023
							Abschreibungen und Amortisationen
Zone NA	12 553	2 713	2 632	(81)	(29)	(44)	(337)
Zone EUR	9 467	1 570	1 373	(197)	(5)	(140)	(414)
Zone AOA	9 060	2 068	1 985	(83)	(49)	(16)	(259)
Zone LATAM	6 082	1 202	1 101	(101)	(4)	(21)	(192)
Zone GC	2 548	422	418	(4)	(2)	(2)	(83)
Nestlé Health Science	3 318	432	372	(60)	(11)	(31)	(152)
Nespresso	3 128	678	672	(6)	(9)	(1)	(135)
Übrige Geschäfte (d)	137	(17)	(17)	—	(1)	—	(19)
Nicht zugeteilt (e)	—	(1 164)	(1 185)	(21)	—	(7)	(131)
Total	46 293	7 904	7 351	(553)	(110)	(262)	(1 722)

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 2022
							Abschreibungen und Amortisationen
Zone NA	12 138	2 284	1 829	(455)	(33)	(41)	(348)
Zone EUR	9 283	1 606	1 494	(112)	(85)	(14)	(411)
Zone AOA	9 335	2 198	2 170	(28)	(5)	(10)	(290)
Zone LATAM	5 659	1 196	1 160	(36)	(6)	(4)	(178)
Zone GC	2 677	400	403	3	2	(6)	(93)
Nestlé Health Science	3 167	435	101	(334)	(6)	(8)	(144)
Nespresso	3 190	777	757	(20)	(8)	—	(143)
Übrige Geschäfte (d)	131	(5)	(3)	2	—	—	(20)
Nicht zugeteilt (e)	—	(1 208)	(1 227)	(19)	(1)	(4)	(129)
Total	45 580	7 683	6 684	(999)	(142)	(87)	(1 756)

(a) Verkäufe zwischen Segmenten sind nicht wesentlich.

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

(c) Im operativen Ergebnis enthalten.

(d) Bestehend aus Geschäften, die nicht der unmittelbaren Kontrolle der Zonen oder global verwalteten Geschäftseinheiten unterstehen, sowie Beschaffungsaktivitäten der Gruppe.

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

Andere Informationen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023		Januar–Juni 2022	
	Wertbeeinträchtigung von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchtigung von immateriellen Vermögenswerten ^(d)	Wertbeeinträchtigung von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchtigung von immateriellen Vermögenswerten ^(d)
Zone NA	—	(9)	—	(285)
Zone EUR	—	(23)	—	—
Zone AOA	—	(6)	—	—
Zone LATAM	—	(14)	—	—
Zone GC	—	—	—	—
Nestlé Health Science	(16)	(3)	—	(314)
Nespresso	—	—	—	—
Übrige Geschäfte ^(a)	—	—	—	—
Nicht zugeteilt ^(b)	—	—	—	—
Total	(16)	(55)	—	(599)

(a) Bestehend aus Geschäften, die nicht der unmittelbaren Kontrolle der Zonen oder global verwalteten Geschäftseinheiten unterstehen, sowie Beschaffungsaktivitäten der Gruppe.

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

(c) Im Betriebsergebnis inbegriffen.

(d) Im operativen Ergebnis enthalten.

3.2 Produkte

Umsatz und Ergebnis

In Millionen CHF

Januar–Juni
2023

	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	12 339	2 607	2 506	(101)	(50)	(32)
Wasserprodukte	1 706	187	57	(130)	(6)	(94)
Milchprodukte und Speiseeis	5 418	1 261	1 227	(34)	(10)	(15)
Nutrition-Produkte und Health Science	7 832	1 529	1 416	(113)	(34)	(40)
Fertiggerichte und Kulinarikprodukte	5 931	989	924	(65)	(3)	(52)
Süsswaren	3 694	536	467	(69)	(3)	(11)
Produkte für Heimtiere	9 373	1 959	1 939	(20)	(4)	(11)
Nicht zugeteilt ^(c)	—	(1 164)	(1 185)	(21)	—	(7)
Total	46 293	7 904	7 351	(553)	(110)	(262)

In Millionen CHF

Januar–Juni
2022

	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	12 335	2 915	2 873	(42)	(14)	(7)
Wasserprodukte	1 792	175	176	1	1	(2)
Milchprodukte und Speiseeis	5 443	1 192	1 174	(18)	(2)	(2)
Nutrition-Produkte und Health Science	7 689	1 502	1 106	(396)	(9)	(18)
Fertiggerichte und Kulinarikprodukte	6 137	974	599	(375)	(52)	(10)
Süsswaren	3 595	498	464	(34)	(11)	(6)
Produkte für Heimtiere	8 589	1 635	1 519	(116)	(54)	(38)
Nicht zugeteilt ^(c)	—	(1 208)	(1 227)	(19)	(1)	(4)
Total	45 580	7 683	6 684	(999)	(142)	(87)

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

(b) Im operativen Ergebnis enthalten.

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

3. Analyse nach Segmenten

Andere Informationen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023		Januar–Juni 2022	
	Wertbeeinträchtigen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(b)	Wertbeeinträchtigen von immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchtigen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(b)	Wertbeeinträchtigen von immateriellen Vermögenswerten ^(c)
Getränke in flüssiger und Pulverform	—	(2)	—	—
Wasserprodukte	—	(21)	—	—
Milchprodukte und Speiseeis	—	—	—	—
Nutrition-Produkte und Health Science	(16)	(5)	—	(314)
Fertiggerichte und Kulinarikprodukte	—	—	—	(285)
Süßwaren	—	(12)	—	—
Produkte für Heimtiere	—	(15)	—	—
Nicht zugeteilt ^(a)	—	—	—	—
Total	(16)	(55)	—	(599)

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

(b) Im Betriebsergebnis inbegriffen.

(c) Im operativen Ergebnis enthalten.

3.3 Umsatz nach geografischen Gebieten (Land und Markttyp)

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
Nordamerika	15 874	15 315
Vereinigte Staaten von Amerika	14 654	14 064
Kanada	1 220	1 251
Europa	11 016	10 884
Frankreich	1 761	1 786
Grossbritannien	1 655	1 621
Deutschland	1 147	1 134
Andere Märkte im geografischen Gebiet	6 453	6 343
davon Schweiz	534	531
Asien, Ozeanien und Afrika	10 243	10 581
Philippinen	1 334	1 324
Indien	1 005	951
Australien	722	737
Andere Märkte im geografischen Gebiet	7 182	7 569
Lateinamerika	6 356	5 876
Brasilien	2 033	1 792
Mexiko	1 959	1 637
Chile	662	651
Andere Märkte im geografischen Gebiet	1 702	1 796
Greater China	2 804	2 924
Greater China	2 804	2 924
Total Umsatz	46 293	45 580
davon in Industrieländern	26 816	26 200
davon in aufstrebenden Märkten	19 477	19 380

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

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a) gemäss Anmerkung 3.1	7 904	7 683
Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto gemäss Anmerkung 5.1	(553)	(999)
Operatives Ergebnis gemäss Anmerkung 3.1	7 351	6 684
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten	(16)	—
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto	(73)	(65)
Betriebsergebnis	7 262	6 619
Nettofinanzertrag/(-aufwand)	(697)	(434)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	6 565	6 185

(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 2023	Januar–Juni 2022
Sonstige operative Erträge	55	67
Restrukturierungskosten	(262)	(87)
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten ^(a)	(165)	(741)
Rechtsstreitigkeiten und belastende Verträge	(83)	(110)
Diverse operative Aufwendungen	(98)	(128)
Sonstige operative Aufwendungen	(608)	(1 066)
Total sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto	(553)	(999)

(a) Januar–Juni 2022: beinhaltet i) CHF 314 Millionen im Zusammenhang mit geistigen Eigentumsrechten – operatives Segment Nestlé Health Science und ii) CHF 285 Millionen im Zusammenhang mit einer Marke – operatives Segment Zone NA.

5.2 Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften	2	5
Diverse Betriebserträge	132	189
Sonstige Betriebserträge	134	194
Verlust aus Veräusserungen von Geschäften	(10)	(57)
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten	(16)	—
Diverse Betriebsaufwendungen	(197)	(202)
Sonstige Betriebsaufwendungen	(223)	(259)
Total sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto	(89)	(65)

6. Erträge von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Diese Position enthält vor allem den Anteil der Gruppe am geschätzten Ergebnis unserer Joint Ventures, L'Oréal und sonstiger assoziierter Unternehmen.

7. Geldfluss vor Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

In Millionen CHF	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
Periodenergebnis	5 785	5 402
Erträge von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	(749)	(716)
Steuern	1 529	1 499
Finanzertrag	(154)	(90)
Finanzaufwand	851	524
Betriebsergebnis	7 262	6 619
Abschreibungen auf Sachanlagen	1 498	1 539
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	110	142
Amortisationen von immateriellen Vermögenswerten	224	217
Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten	71	599
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften	8	52
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Aktiven	18	2
Nicht liquiditätswirksame Posten aus finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten	(18)	176
Aktienbasierte Vergütungen	73	62
Übrige	(48)	(69)
Nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen	1 936	2 720
Geldfluss vor Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	9 198	9 339

8. Eigenkapital

8.1 Aktienkapital

Das Aktienkapital veränderte sich in den Jahren 2023 und 2022 infolge der Aktienrückkaufprogramme, die im Januar 2020 und im Januar 2022 lanciert wurden. Die Annullierung der Aktien wurde an den Generalversammlungen vom 20. April 2023 und vom 7. April 2022 genehmigt. Das Aktienkapital wurde im Jahr 2023 um 80 000 000 Aktien von CHF 275 Millionen auf CHF 267 Millionen herabgesetzt und im Jahr 2022 um 65 000 000 Aktien von CHF 282 Millionen auf CHF 275 Millionen herabgesetzt.

Per 30. Juni 2023 setzt sich das Aktienkapital der Nestlé AG aus 2 670 000 000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 zusammen.

Das laufende Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 20 Milliarden wurde am 3. Januar 2022 lanciert und dürfte bis Ende Dezember 2024 abgeschlossen sein. Das Volumen der monatlichen Aktienrückkäufe hängt von den Marktbedingungen ab. Sollte eine ausserordentliche Dividendenauszahlung oder eine erhebliche Akquisition in der Laufzeit des Aktienrückkaufprogramms stattfinden, wird das Volumen des Aktienrückkaufs entsprechend reduziert.

8.2 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2022 wurde am 26. April 2023 gemäss Beschlussfassung der Generalversammlung vom 20. April 2023 ausbezahlt. Die Aktionäre stimmten der vorgeschlagenen Dividende von CHF 2.95 je Aktie und somit einer Gesamtdividende von CHF 7829 Millionen zu.

9. Fair Value von Finanzinstrumenten

9.1 Fair Value Hierarchie

In Millionen CHF	30. Juni 2023	31. Dezember 2022
Derivative Vermögenswerte	159	73
Anleihen und Schuldtitelfonds	320	225
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	160	535
Übrige Finanzanlagen	57	58
Derivative Verbindlichkeiten	(100)	(70)
Auf aktiven Märkten angegebene Preise (Stufe 1)	596	821
Derivative Vermögenswerte	274	222
Anleihen und Schuldtitelfonds	470	468
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	414	405
Übrige Finanzanlagen	626	609
Derivative Verbindlichkeiten	(581)	(752)
Bewertungsmethoden, basierend auf beobachtbaren Marktdaten (Stufe 2)	1 203	952
Finanzanlagen	159	143
Bewertungsmethoden, basierend auf nicht beobachtbaren Inputparametern (Stufe 3)	159	143
Total Finanzinstrumente zum Fair Value	1 958	1 916

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

- Derivate werden basierend auf diskontierten vertraglichen Geldflüssen mit risikobereinigten Diskontierungssätzen und 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 in aktiven Märkten beruht.

In den Halbjahren 2023 und 2022 gab es keine bedeutenden Übertragungen zwischen den verschiedenen Hierarchiestufen.

9.2 Buchwert und Fair Value

Am 30. Juni 2023 betrug der Buchwert von ausgegebenen Anleihen CHF 47,6 Milliarden (31. Dezember 2022: CHF 43,8 Milliarden), verglichen mit einem Fair Value von CHF 43,8 Milliarden (31. Dezember 2022: CHF 39,3 Milliarden). Dieser in Stufe 2 eingeteilte Fair Value wurde auf Basis von kotierten Kursen bestimmt.

Für alle anderen Finanzanlagen und finanziellen Verbindlichkeiten entspricht der Buchwert einer angemessenen Annäherung an den Fair Value.

10. Obligationenanleihen

In Millionen CHF

Januar–Juni
2023

Emittent		Nominalbetrag in Millionen	Coupon	Effektiver Zinssatz	Laufzeit	Betrag
Neuemissionen						
Nestlé Finance International Ltd., Luxemburg	EUR	850	3,50%	3,66%	2023–2027	832
	EUR	850	3,75%	3,85%	2023–2033	831
Nestlé Holdings, Inc., Vereinigte Staaten von Amerika	USD	1 000	5,25%	5,32%	2023–2026	910
	USD	850	5,00%	5,06%	2023–2028	773
	USD	500	4,95%	5,01%	2023–2030	454
	USD	650	4,85%	4,90%	2023–2033	590
Nestlé S.A, Schweiz	CHF	300	1,88%	1,87%	2023–2029	300
	CHF	450	2,00%	2,01%	2023–2033	450
	CHF	400	2,13%	2,06%	2023–2038	403
Total Neuemissionen						5 543
Rückzahlungen						
Nestlé Finance International Ltd., Luxemburg	EUR	500	0,75%	0,92%	2015–2023	(493)
Nestlé Holdings, Inc., Vereinigte Staaten von Amerika	USD	600	3,13%	3,28%	2018–2023	(547)
Andere						(40)
Total Rückzahlungen						(1 080)

11. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Per 26. Juli 2023 verzeichnete 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 2023	Dezember 2022	Juni 2022	Januar–Juni 2023	Januar–Juni 2022
				Schlusskurse	Gewichtete Durchschnittskurse	
1 US Dollar	USD	0.899	0.925	0.956	0.911	0.945
1 Euro	EUR	0.977	0.985	0.998	0.986	1.032
100 Chinesische Yuan Renminbi	CNY	12.397	13.297	14.274	13.164	14.568
100 Brasilianische Reais	BRL	18.511	17.722	18.290	17.974	18.723
100 Mexikanische Pesos	MXN	5.256	4.743	4.740	5.014	4.649
1 Pfund Sterling	GBP	1.135	1.116	1.161	1.124	1.226
100 Philippinische Pesos	PHP	1.628	1.660	1.742	1.649	1.813
1 Kanadischer Dollar	CAD	0.678	0.682	0.741	0.676	0.744
100 Indische Rupien	INR	1.096	1.117	1.211	1.109	1.239
1 Australischer Dollar	AUD	0.596	0.627	0.658	0.616	0.680
100 Chilenische Pesos	CLP	0.112	0.108	0.103	0.113	0.114

Notizen

Notizen

Aktionärsinformation

Börsenkotierungen

Die Aktien der Nestlé AG sind 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
CH-1800 Vevey
Schweiz
Tel. +41 (0)21 924 21 11

Nestlé AG (Aktienbüro)
Zugerstrasse 8
CH-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
CH-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
CH-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 PDF-Format via Internet erhältlich.

www.nestle.com

19. Oktober 2023

Bekanntgabe des Umsatzes für die ersten neun Monate 2023

22. Februar 2024

Jahresergebnisse 2023

© 2023, 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

Stämpfli AG (Schweiz)

Papier

Dieser Bericht ist auf Refutura gedruckt, einem Papier, das zu 100% aus Altpapier produziert und FSC-zertifiziert ist (Forest Stewardship Council).



myclimate.org/01-23-838177

