



Nestlé Good food, Good life

Halbjahresbericht
Januar–Juni 2020



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

COVID-19 beeinträchtigt das Leben der Menschen weltweit. Wir stehen den Betroffenen zur Seite und unterstützen sie, wo immer wir können. Ich danke allen unseren Mitarbeitenden für ihr ausserordentliches Engagement und ihre harte Arbeit angesichts dieser enormen Herausforderungen. Unsere Prioritäten in dieser Krise bleiben unverändert – die Sicherheit unserer Mitarbeitenden, die weltweite Versorgung unserer Konsumenten mit Lebensmitteln sowie die finanzielle und materielle Unterstützung unseres Gemeinwesens und unserer Geschäftspartner.

Nestlé entwickelte sich in diesem rasch verändernden Umfeld stabil. Wir haben ein solides organisches Wachstum erzielt und die Margen im ersten Halbjahr gesteigert. Diese Ergebnisse belegen die Flexibilität unseres Unternehmens sowie die grosse Bedeutung, welche der Diversifikation unseres Geschäfts über Regionen, Produktkategorien und Absatzkanäle hinweg zukommt. Das Konsumentenverhalten verändert sich rasant. Wir begegnen diesem Trend mit Innovationskraft, dem Einsatz unserer digitalen Kompetenz und beschleunigter Umsetzung. Mit grossem Engagement setzen wir uns ebenso zielstrebig für die Erreichung unserer Geschäftsziele wie für die Umsetzung unserer sozialen und gesellschaftlichen Programme ein.

Resultate der Gruppe

Umsatz

Das organische Wachstum erreichte 2,8% und das interne Realwachstum betrug 2,6%. Die Preisanpassungen trugen 0,2% bei und waren in allen drei Zonen im zweiten Quartal positiv.

Nach einem über Erwartungen starken Start ins neue Jahr verlangsamte sich das organische Wachstum im zweiten Quartal auf 1,3%. Darin zeigen sich die gravierenden Auswirkungen der Mobilitätsbeschränkungen auf das Ausser-Haus-Geschäft sowie der teilweise Abbau der Lebensmittelvorräte bei den Konsumenten. Im ersten Halbjahr verzeichnete Nestlé eine anhaltende Dynamik in Nord- und Südamerika und eine positive Umsatzentwicklung in der Zone EMENA. Die Zone AOA verbuchte einen Umsatzrückgang, wobei das Wachstum im zweiten Quartal in den positiven Bereich zurückkehrte. Das organische Wachstum in den Industrieländern betrug 4,1% und beruht ausschliesslich auf internem Realwachstum. Das Wachstum in den aufstrebenden Märkten erreichte 1,1%.

Nach Produktkategorie steuerten die *Purina*-Produkte für Heimtiere den höchsten Wachstumsbeitrag bei, vor allem die Premiummarken *Purina Pro Plan* und *Purina ONE*. Milchprodukte wuchsen im hohen einstelligen Bereich, was der starken Nachfrage nach angereicherter Milch wie *Nido* und *Bear Brand* sowie *Coffee mate* zuzuschreiben ist. Fertiggerichte und Produkte für die Küche verzeichneten einen Zuwachs im mittleren einstelligen Bereich, wobei Tiefkühlprodukte eine starke Dynamik aufwiesen. Vegetarische und pflanzliche Angebote verbuchten ein Wachstum von 40%, unterstützt durch die fortlaufende Expansion von *Garden Gourmet* in Europa und das höhere Wachstum von *Sweet Earth* in den Vereinigten Staaten von Amerika. Kaffee blieb mit einem niedrigen einstelligen Wachstum stabil. Das zweistellige Umsatzplus von Kaffee für den Heimkonsum machte den hohen Umsatzrückgang im Ausser-Haus-Kanal wett. Unsere Starbucks-Produkte setzten ihr zweistelliges Wachstum fort, bedingt durch die fortlaufende weltweite Einführung und neu lancierte Produkte. Nestlé Health Science wies ein zweistelliges Wachstum aus, angetrieben von der höheren Nachfrage nach Produkten zur Unterstützung der Gesundheit und des Immunsystems. Wasserprodukte und Süsswaren verzeichneten ein negatives Wachstum, worin sich die hohe Exposition gegenüber der Ausser-Haus-Verpflegung und dem Unterwegs-Konsum spiegelt.

Veräusserungen verringerten den Umsatz um 5,3%, was hauptsächlich auf die Verkäufe des Nestlé Skin Health Geschäfts und des US-Speiseeisgeschäfts zurückzuführen ist. Wechselkurse schmälerten den Umsatz um 7,0%, bedingt durch die Aufwertung des Schweizer Francs gegenüber den meisten Währungen. Der publizierte Umsatz sank um 9,5% auf CHF 41,2 Milliarden.

Auswirkungen von COVID-19 auf das Geschäft

Die Pandemie führt in allen Märkten zu weitreichenden Veränderungen im Geschäftsumfeld. Die Weltwirtschaft ist in eine Rezession abgerutscht, Lieferketten wurden auf die Probe gestellt und das Konsumentenverhalten verändert sich in hohem Tempo. Nestlé hat sehr schnell effektive Massnahmen ergriffen, um der neuen Realität zu begegnen. Die Lieferketten im Unternehmen haben sich als robust erwiesen. Produktion und Vertrieb konnten ohne nennenswerte Störungen aufrechterhalten werden. Nestlé trägt zudem dem veränderten Konsumverhalten Rechnung. So wurden Lösungen entwickelt, um der gestiegenen Nachfrage nach Produkten für den Heimkonsum, nach Nahrungsergänzungsmitteln zur Stärkung der Gesundheit und des Immunsystems sowie nach preisgünstigen Angeboten nachzukommen. Das Unternehmen hat die Digitalisierung beschleunigt und baut den E-Commerce und die Online-Kommunikation aus.

Die Regionen, Produktkategorien und Verkaufskanäle waren im ersten Halbjahr von den COVID-19 bedingten Auswirkungen auf das organische Wachstum sehr unterschiedlich betroffen. Dies war abhängig vom Zeitpunkt des Ausbruchs, vom Umfang der Beschränkungen und vom Konsumverhalten:

- **Regionen:** Das Wachstum verlangsamte sich im zweiten Quartal in einer Mehrzahl der Märkte. Diese Entwicklung zeigt zum einen die Auswirkungen der Schliessung des Ausser-Haus-Kanals, zum anderen den Abbau von den im März angelegten Vorräten bei den Konsumenten. Nordamerika blieb stabil. China verbuchte einen zweistelligen Umsatzrückgang, wobei im zweiten Quartal ein verbessertes, nahezu flaches Wachstum erzielt werden konnte, als die Mobilitätseinschränkungen gelockert wurden.
- **Produktkategorien:** Die Nachfrage nach Produkten für den Konsum zuhause, nach vertrauenswürdigen Marken und nach personalisierten Gesundheitsprodukten nahm zu. *Purina*-Produkte für Heimtiere, Milchprodukte, Produkte für die Küche, Kaffee für den Konsum zuhause und Produkte von Nestlé Health Science verzeichneten ein kräftiges Wachstum. Der Umsatz mit Wasserprodukten und Süsswaren ging wegen ihrer hohen Präsenz im Ausser-Haus-

Markt, im Unterwegs-Konsum und wegen fehlender Impulskäufe zurück. In den meisten Produktkategorien haben die Konsumenten im zweiten Quartal ihre Vorräte zuhause abgebaut und dementsprechend weniger eingekauft.

- **Verkaufskanäle:** In allen Märkten erfolgte eine deutliche Verlagerung des Konsums von ausser Haus und unterwegs hin zum Konsum zuhause. Die Einzelhandelsumsätze beschleunigten sich erheblich. Die Ausser-Haus-Kanäle verzeichneten ein negatives Wachstum, wobei der Umsatz von Nestlé Professional, Wasserprodukten und den Nespresso-Boutiquen deutlich schrumpfte. Der Umsatz im E-Commerce wuchs um 48,9%, und erreichte einen Anteil von 12,4% am Gesamtumsatz.

Im ersten Halbjahr beliefen sich die durch COVID-19 bedingten Kosten auf CHF 290 Millionen, einschliesslich Prämien für Mitarbeitende an vorderster Front, Aufwendungen für Sicherheitsprotokolle für Mitarbeitende, Spenden und weitere Zuschüsse für Mitarbeiter und Kunden. Zudem übernahm die Gruppe Kosten in Höhe von CHF 120 Millionen für Mitarbeitende und Anlagen, die von Stilllegungen während der Lockdowns betroffen waren.

Die Ausgaben für das direkte Konsumentenmarketing* nahmen ab. In vielen Märkten konnten In-Store-Aktivierungen während der Lockdowns nicht durchgeführt werden. Nestlé hat die Medienausgaben erhöht, vor allem für die digitalen Kanäle, um den Markenaufbau und die Konsumentenbindung zu stärken. Infolge der niedrigeren Medientarife erhöhte sich auch die Konsumentenreichweite.

Die genauen finanziellen Auswirkungen der Pandemie auf das Gesamtjahr sind weiterhin schwer zu quantifizieren und hängen von der Dauer und den wirtschaftlichen Folgen der Krise sowie vom Erholungstempo im Ausser-Haus-Markt ab.

Zugrunde liegendes operatives Ergebnis

Das zugrunde liegende operative Ergebnis sank um 7,9% auf CHF 7,2 Milliarden. Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge erhöhte sich zu konstanten Wechselkursen und auf einer publizierten Basis um 30 Basispunkte auf 17,4%.

Die Margenausweitung wurde unterstützt durch das Portfoliomanagement und das verbesserte operative Ergebnis. Weniger In-Store-Aktivierungen während der Lockdowns und niedrigere strukturelle Kosten glichen die durch COVID-19 bedingten Kosten und die höheren Rohstoffkosten mehr als aus.

Die Restrukturierungskosten und sonstigen Nettoaufwendungen beliefen sich auf CHF 186 Millionen. Das operative Ergebnis sank um 1,2% auf CHF 7,0 Milliarden. Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge erhöhte sich zu konstanten

* Zu konstanten Wechselkursen, ausschliesslich der Veräusserungen von Nestlé Skin Health und des US-Speiseeisgeschäfts.

Wechselkursen und auf einer publizierten Basis um 140 Basispunkte auf 16,9%.

Nettofinanzaufwand und Ertragssteuern

Der Nettofinanzaufwand nahm um 11,3% auf CHF 447 Millionen ab, hauptsächlich bedingt durch die Verringerung der durchschnittlichen Nettoverschuldung.

Der publizierte Steuersatz der Gruppe sank um 40 Basispunkte auf 27,1%. Der zugrunde liegende Steuersatz blieb mit 21,4% stabil.

Reingewinn und Gewinn je Aktie

Der Reingewinn stieg um 18,3% auf CHF 5,9 Milliarden. Die Nettoreingewinnmarge nahm um 340 Basispunkte auf 14,3% zu, was den ausserordentlichen Erträgen aus Veräusserungen und dem besseren operativen Ergebnis zuzuschreiben ist.

Der publizierte Gewinn je Aktie kletterte um 22,2% auf CHF 2.06. Der zugrunde liegende Gewinn je Aktie erhöhte sich um 0,5% zu konstanten Wechselkursen und sank auf publizierter Basis um 5,9% auf CHF 2.01. Veräusserungen und geringere Beiträge von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures belasteten das Ergebnis mit 4,4%. Das Aktienrückkaufprogramm von Nestlé trug – abzüglich des Finanzierungsaufwands – 1,4% zur Zunahme des zugrunde liegenden Gewinns je Aktie bei.

Geldfluss

Der freie Geldfluss sank um 19,1% auf CHF 3,3 Milliarden. Der Rückgang ist hauptsächlich der verspäteten Dividendenausschüttung (Juli statt April) durch eine assoziierte Gesellschaft, den Wechselkurseffekten und der Veräusserung von Geschäftsteilen zuzuschreiben. Bereinigt um die verspätete Dividendenausschüttung stieg der freie Geldfluss um 40 Basispunkte auf 9,3% des Umsatzes, was eine striktere Kapitaldisziplin und das verbesserte operative Ergebnis widerspiegelt.

Aktienrückkaufprogramm

Die Gruppe kaufte im ersten Halbjahr eigene Aktien im Wert von CHF 4,2 Milliarden, im Rahmen des im Januar lancierten und auf drei Jahre ausgelegten Aktienrückkaufprogramms über CHF 20 Milliarden, zurück.

Nettoverschuldung

Die Nettoverschuldung stieg per 30. Juni 2020 auf CHF 33,4 Milliarden, verglichen mit CHF 27,1 Milliarden am 31. Dezember 2019. Der Anstieg ist der Dividendenausschüttung in Höhe von CHF 7,7 Milliarden und den Aktienrückkäufen über CHF 4,2 Milliarden zurückzuführen, was den

freien Geldfluss und den Nettozufluss aus Veräusserungen und Akquisitionen mehr als neutralisierte.

Portfoliomanagement

Im Januar schloss Nestlé den Verkauf ihres US-Speiseeisgeschäfts für USD 4 Milliarden an Froneri, das erfolgreiche globale Joint Venture mit PAI Partners, ab. Die Gruppe schloss zudem im Juni den Verkauf einer 60%-Beteiligung an Herta Charcuterie (Aufschnitt und Fleischwaren) an Casa Tarradellas ab.

Im April vollendete Nestlé die Akquisition von Lily's Kitchen, einem Premiumanbieter für Tierfutter. Im Mai schloss die Gruppe den Kauf des Zenpep-Geschäfts von Allergan ab. Im Juli schloss Nestlé den Kauf einer Mehrheitsbeteiligung an Vital Proteins ab, der führenden Kollagen-Marke in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Strategische Entwicklungen

Im Mai gab Nestlé bekannt, strategische Optionen, einschliesslich eines Verkaufs, für den Grossteil des Wassergeschäfts in Nordamerika zu prüfen. Im Rahmen dieses Prozesses vereinbarte die Gruppe im Juli den Verkauf des Geschäfts von *Nestlé Pure Life* in Kanada an Ice River Springs. Die strategische Prüfung des Yinlu-Geschäfts mit Erdnussmilch und Reisporgridge-Konserven in China ist noch in Gang. Beide strategischen Prüfungen dürften Anfang 2021 abgeschlossen sein.

Zone Nord- und Südamerika (AMS)

Umsatz	CHF 16,7 Milliarden
Organisches Wachstum	+5,3%
Internes Realwachstum	+5,1%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	18,9%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+60 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	18,8%
Operative Ergebnismarge	+330 Basispunkte

- 5,3% organisches Wachstum: 5,1% internes Realwachstum; 0,2% Preisanpassungen.
- Nordamerika wies ein mittleres einstelliges organisches Wachstum aus, mit starkem internem Realwachstum und negativen Preisanpassungen.
- Lateinamerika behielt das organische Wachstum im mittleren einstelligen Bereich bei, mit positivem internem Realwachstum und positiven Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 60 Basispunkte auf 18,9%.

Das organische Wachstum betrug 5,3%, mit solidem internem Realwachstum von 5,1%. Die Preisanpassungen leisteten einen Beitrag von 0,2% und kehrten im Zuge einer breit abgestützten Erholung im zweiten Quartal in den positiven Bereich zurück. Veräusserungen verringerten den Umsatz um 5,3%, was hauptsächlich auf den Verkauf des US-Speiseeisgeschäfts zurück geht. Wechselkurse, vor allem die Abwertung latein-amerikanischer Währungen, belasteten das Ergebnis mit 7,7%. Der publizierte Umsatz der Zone AMS sank um 7,7% auf CHF 16,7 Milliarden.

Nordamerika verbuchte ein Wachstum im mittleren einstelligen Bereich, unterstützt vom kräftigen internen Realwachstum der meisten Produktkategorien. 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 *Fancy Feast* zugutekam. Die Lancierung von *Pro Plan LiveClear*, das erste allergenreduzierende Katzenfutter, fand bei Katzenbesitzern sehr guten Anklang. In der Produktkategorie Getränke wuchsen Starbucks at Home, *Nescafé* und *Coffee mate* zweistellig. Tiefkühlprodukte erzielten einen zweistelligen Zuwachs, wobei *DiGiorno*, *Hot Pockets* und *Stouffer's* einen Nachfrageanstieg verzeichneten. Backprodukte, einschliesslich *Toll House* und *Carnation*, wurden weiterhin ausserordentlich stark nachgefragt. Wasserprodukte litten unter dem Umsatzrückgang im Ausser-Haus-Kanal, sodass ein negatives Wachstum resultierte. Internationale Premiummarken verbuchten in den Vereinigten Staaten von Amerika ein positives Wachstum, das von *S.Pellegrino* angetrieben wurde. Nestlé Professional verzeichnete einen zweistelligen Umsatzrückgang, was den Entwicklungen in den Absatzkanälen entsprach.

Lateinamerika konnte das mittlere einstellige Wachstum mit positiven Wachstumsbeiträgen der meisten Regionen und Produktkategorien aufrechterhalten. Brasilien verzeichnete ein hohes einstelliges Umsatzwachstum. *Ninho*, *NAN* und *Nescafé* wurden von den Konsumenten stark nachgefragt. Chile erzielte einen hohen einstelligen Zuwachs, angetrieben von den Milchprodukten. Mexiko verbuchte ein niedriges einstelliges Wachstum. Nach Produktkategorien gehörten Milchprodukte, *Purina*-Produkte für Heimtiere und Kaffee zu den wichtigsten Wachstumsplattformen. Infolge der schwächeren Nachfrage nach Unterwegs-Produkten resultierte für Süsswaren ein negatives Wachstum. Insgesamt konnte die Gruppe jedoch Marktanteile gewinnen.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone verbesserte sich um 60 Basispunkte. Das Portfoliomanagement, weniger In-Store-Aktivierungen während der Lock-downs und die Transformation des Direct-Store-Delivery-

Vertriebsnetzwerks, glichen die durch COVID-19 bedingten Kosten sowie die höheren Rohstoffkosten mehr als aus.

Zone Europa, Naher Osten und Nordafrika (EMENA)

Umsatz	CHF 10,0 Milliarden
Organisches Wachstum	+2,4%
Internes Realwachstum	+2,8%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	18,3%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+40 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	17,6%
Operative Ergebnismarge	+70 Basispunkte

- 2,4% organisches Wachstum: 2,8% internes Realwachstum; -0,4% Preisanpassungen.
- Westeuropa verbuchte ein niedriges einstelliges Wachstum mit einem soliden internen Realwachstum, das teilweise durch leicht negative Preisanpassungen neutralisiert wurde.
- Zentral- und Osteuropa erzielte ein mittleres einstelliges organisches Wachstum mit starkem internem Realwachstum. Die Preisanpassungen waren negativ.
- Der Nahe Osten und Nordafrika verzeichneten ein niedriges einstelliges organisches Wachstum. Das interne Realwachstum und die Preisanpassungen waren positiv.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 40 Basispunkte auf 18,3%.

Das organische Wachstum betrug 2,4%, mit solidem internem Realwachstum von 2,8%, das durch den vorteilhaften Produktmix gestützt wurde. Die Preisanpassungen sanken um 0,4% und kehrten im Zuge einer Erholung im zweiten Quartal in allen Teilregionen in den positiven Bereich zurück. Veräusserungen verringerten den Umsatz um 0,5% und Wechselkurseffekte reduzierten ihn um 7,0%. Der publizierte Umsatz der Zone EMENA ging um 5,1% auf CHF 10,0 Milliarden zurück.

Die Zone EMENA verzeichnete ein niedriges einstelliges Wachstum. Nach einem aussergewöhnlich starken Start ins neue Jahr drehte das organische Wachstum im zweiten Quartal ins Minus, was dem kräftigen Umsatzeinbruch im Ausser-Haus-Kanal, vor allem bei Wasserprodukten und Nestlé Professional, zuzuschreiben ist. Insgesamt entwickelten sich die übrigen Produktkategorien gut und erzielten hohe einstellige Zuwächse. Die Zone konnte nach wie vor in den meisten Märkten und Produktkategorien Marktanteile gewinnen, vor allem bei der Heimtiernahrung, beim Kaffee und bei den Produkten für die Küche. Alle Regionen verbuchten ein

positives Wachstum, wobei Russland eine starke Dynamik aufwies.

Nach Produktkategorien wuchsen Kaffee, *Purina*-Produkte für Heimtiere und Produkte für die Küche alle zweistellig. Kaffee profitierte von der starken Dynamik von *Nescafé* und den Starbucks-Produkten. *Felix*, *Purina ONE* und *Tails.com* gehörten bei den Heimtierprodukten zu den wichtigsten Wachstumsplattformen. *Lily's Kitchen*, das neu erworbene Premiumgeschäft für Tierfutter, entwickelte sich ebenfalls hervorragend. Produkte für die Küche, vor allem *Maggi* und die pflanzenbasierten Produkte von *Garden Gourmet*, wurden stark nachgefragt. Infolge des Abbaus von Vorräten bei den Konsumenten verlangsamte sich das Wachstum für Säuglingsnahrung auf einen niedrigen einstelligen Wert. Aufgrund der schwächeren Nachfrage nach Impuls- und Geschenkprodukten resultierte für Süßwaren ein leicht negatives Wachstum. Wasserprodukte gewannen Marktanteile, verzeichneten infolge eines erheblichen Umsatzrückgangs im Ausser-Haus-Kanal jedoch ein negatives Wachstum. Nestlé Professional verzeichnete einen zweistelligen Umsatzrückgang, was den Entwicklungen der Kanäle entsprach.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone verbesserte sich um 40 Basispunkte. Weniger In-Store-Aktivierungen während der Lockdowns und niedrigere Rohstoffkosten glichen die durch COVID-19 bedingten Kosten mehr als aus.

Zone Asien, Ozeanien und Subsahara-Afrika (AOA)

Umsatz	CHF 10,1 Milliarden
Organisches Wachstum	-2,2%
Internes Realwachstum	-2,7%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	22,7%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	-20 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	22,2%
Operative Ergebnismarge	0 Basispunkte

- -2,2% organisches Wachstum: -2,7% internes Realwachstum; 0,5% Preisanpassungen.
- In China ging das organische Wachstum hauptsächlich wegen des negativen internen Realwachstums zweistellig zurück. Die Preisanpassungen waren negativ.
- Südostasien verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum mit einem ausgewogenen Beitrag durch internes Realwachstum und Preisanpassungen.
- Südostasien wies ein mittleres einstelliges organisches Wachstum aus, was vor allem auf Preisanpassungen zurückzuführen ist. Das interne Realwachstum war leicht positiv.

- Subsahara-Afrika erzielte ein zweistelliges organisches Wachstum, angetrieben von einem starken internen Realwachstum.
- Japan und Ozeanien verzeichneten ein negatives organisches Wachstum mit negativem internem Realwachstum und negativen Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 20 Basispunkte auf 22,7%.

Das organische Wachstum betrug -2,2%, bei einem internen Realwachstum von -2,7% und Preisanpassungen von 0,5%. Veräusserungen und Zukäufe hatten keinen Einfluss auf den Umsatz. Wechselkurseffekte verringerten ihn um 6,3%. Der publizierte Umsatz der Zone AOA sank um 8,5% auf CHF 10,1 Milliarden.

Die Zone AOA wies ein negatives organisches Wachstum aus, weil der zweistellige Umsatzrückgang in China das mittlere einstellige Wachstum der übrigen Regionen mehr als aufwog. Die Zone kehrte im zweiten Quartal zu positivem Wachstum zurück, auch weil sich die Geschäftsbedingungen in China verbesserten.

Nach einem schwierigen Start ins neue Jahr erholte sich der Umsatz in China, sodass im zweiten Quartal ein nahezu flaches Wachstum resultierte. Die Erholung war über alle Produktkategorien breit abgestützt. Kaffee, Milchprodukte, Speiseeis, Produkte für die Küche und Süßwaren kehrten zu positivem Wachstum zurück. Der Rückgang bei Wyeth-Säuglingsnahrung verlangsamte sich. Im Juni lancierte Wyeth die lokal gefertigte *BelSol*-Säuglingsnahrungs-Marke, wodurch das Angebot im Super-Premiumsegment und in Lower-Tier-Städten gestärkt wurde. Zerealien für Kleinkinder und *Purina*-Produkte für Heimtiere setzten ihr kräftiges zweistelliges Wachstum fort. Der Umsatz im E-Commerce zog an, was den *Nescafé*- und Starbucks-Produkten zuzuschreiben ist.

Südostasien verbuchte ein mittleres einstelliges Wachstum. Auf den Philippinen sorgte die gestiegene Konsumenten-nachfrage nach *Bear Brand*, *Milo* und *Maggi* für ein zweistelliges Umsatzwachstum. Indonesien erzielte einen hohen einstelligen Zuwachs, angetrieben von *Bear Brand* und *Dancow*. Südostasien wies ein mittleres einstelliges Wachstum aus. Indien entwickelte sich gut, unterstützt durch *NAN*, *Everyday* und *Nescafé*. Das Wachstum von *Maggi* war trotz vorübergehender Störungen der Lieferketten im zweiten Quartal solide. Subsahara-Afrika wuchs zweistellig, was auf die kräftige Umsatzentwicklung in Südafrika zurückzuführen ist. Das Wachstum in Japan und Ozeanien verlangsamte sich und drehte ins Minus. Der Umsatzzuwachs der Produktkategorien in Ozeanien konnte den Rückgang in Japan nicht wettmachen.

Nach Produktkategorien leisteten *Purina*-Produkte für Heimtiere, *Milo*-Pulver und Milchprodukte die grössten Wachstumsbeiträge. Kaffee profitierte von der anhaltend starken Nachfrage nach Starbucks-Produkten. Ausserhalb Chinas war die Umsatzdynamik der Säuglingsnahrung erfreulich. Nestlé Professional, Süsswaren, Fertiggetränke und Wasserprodukte verzeichneten infolge der hohen Abhängigkeit vom Ausser-Haus-Kanal alle ein negatives Wachstum.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone sank um 20 Basispunkte. Die höheren Rohstoffkosten und die durch COVID-19 bedingten Kosten wogen den Rückgang der In-Store-Aktivierungen während der Lockdowns mehr als auf.

Übrige Geschäfte

Umsatz	CHF 4,4 Milliarden
Organisches Wachstum	+6,1%
Internes Realwachstum	+5,5%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	22,2%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge	+260 Basispunkte
Operative Ergebnismarge	22,2%
Operative Ergebnismarge	+260 Basispunkte

- 6,1% organisches Wachstum; 5,5% internes Realwachstum; 0,6% Preisanpassungen.
- Nespresso wies ein mittleres einstelliges organisches Wachstum aus, mit positivem internem Realwachstum und positiven Preisanpassungen.
- Nestlé Health Science verbuchte ein zweistelliges organisches Wachstum, vollständig angetrieben vom internen Realwachstum.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 260 Basispunkte auf 22,2%.

Das organische Wachstum von 6,1% beruhte auf einem starken internen Realwachstum von 5,5% und Preisanpassungen von 0,6%. Veräusserungen verringerten den Umsatz um 24,9%, was hauptsächlich auf den Verkauf von Nestlé Skin Health zurückgeht. Wechselkurse schmälerten den Umsatz um 6,0%. Der publizierte Umsatz der Übrigen Geschäfte sank um 24,8% auf CHF 4,4 Milliarden.

Nespresso verbuchte einen mittleren einstelligen Zuwachs, unterstützt durch die deutliche Umsatzbeschleunigung im E-Commerce und dem *Vertuo*-System. Nordamerika wies ein starkes zweistelliges Wachstum aus und konnte weiterhin Marktanteile gewinnen. AOA wuchs zweistellig, mit positiven Beiträgen von den meisten Märkten. Die deutlich gesunkene Nachfrage im Ausser-Haus-Kanal und die Schliessungen der

Boutiquen bewirkten in Europa einen Umsatzrückgang. Weltweit waren Ende Juni 86% der Boutiquen wieder offen. Im Juli gab Nespresso bekannt, CHF 160 Millionen in den Ausbau des Produktionszentrums Romont in der Schweiz zu investieren, um der weltweit wachsenden Nachfrage nachzukommen.

Nestlé Health Science verzeichnete ein zweistelliges Wachstum, das von einer starken Dynamik bei den Konsumentenprodukten und Medical Nutrition angetrieben wurde. Vitamine, Mineralien und Zusatzstoffe, die allgemein gesundheitsfördernd wirken und das Immunsystem stärken, erfreuten sich nach wie vor einer regen Nachfrage. *Garden of Life* und *Pure Encapsulations* verzeichneten ein höheres Wachstum, vor allem im E-Commerce. *Persona*, ein Abonentengeschäft mit personalisierten Vitaminprodukten, konnte den Umsatz mehr als verdreifachen. Medical Nutrition verbuchte ein starkes Umsatzwachstum, vor allem bei Produkten für Kinder mit Lebensmittelallergien, medizinischen Produkten für Erwachsene und *Vitaflo*-Produkten für seltene genetische Krankheiten.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Übrigen Geschäfte stieg um 260 Basispunkte, mit positiven Wachstumsbeiträgen von Nespresso und Nestlé Health Science.

Beitrag unserer Geschäftstätigkeit zum Gemeinwohl: Beschleunigung der Nestlé needs YOUth-Initiative

Gemäss der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) hat mehr als jeder sechste Jugendliche wegen COVID-19 seine Stelle verloren – bei den im Arbeitsprozess verbleibenden wurde bisweilen das Arbeitspensum gekürzt. Gerade in Ländern mit niedrigen und mittleren Einkommen arbeiten bis zu 75% der Jugendlichen in der Schattenwirtschaft, die keine Arbeitsplatzsicherheit und nur geringen bis keinen Sozialschutz bietet.

Unsere Nestlé needs YOUth-Initiative zielt darauf ab, Jugendlichen auf der ganzen Welt Arbeitsplätze und Ausbildungsmöglichkeiten zu bieten. Wir haben während der Pandemie das Online-Ausbildungsangebot ausgebaut, damit Praktika und Ausbildung ohne Unterbrechung fortgesetzt werden können. Wir arbeiten in vielen Ländern zusammen mit öffentlichen und privaten Einrichtungen an neuen Programmen, welche im aktuell schwierigen Umfeld die Resilienz und Arbeitsmarktfähigkeit von Jugendlichen erhöhen sollen. Hierzu einige Beispiele:

- In Westafrika unterstützt das 2019 von Nestlé und unseren regionalen Partnern initiierte Youth Agripreneurship Development Program (YADIS) über 1000 Jugendliche. Als sich die Pandemie ausbreitete, bot YADIS zusätzliche Schulungen und Mentoring für junge Bauern an, damit

diese ihre Anbauflächen erweitern und den Ernteertrag steigern können. Um den langfristigen Erfolg sicherzustellen, hat sich Nestlé zudem verpflichtet, den Bauern den Jahresertrag an Mais abzukaufen.

- In Mexiko organisierte Nestlé im Verlauf von drei Monaten 6000 individuelle Live-Coachings zu den Themen Berufsberatung, Arbeitsmarktfähigkeit und Innovation. Wir haben überdies ein Entrepreneur-Programm ins Leben gerufen. Es bietet jungen Menschen Mentoring sowie strategische Beratung für deren Unternehmen an und soll ihnen dabei helfen, geschäftliche Herausforderungen zu bewältigen und Wachstumsmöglichkeiten zu identifizieren.
- In Grossbritannien nahmen 170 Auszubildende an 30 verschiedenen virtuellen Ausbildungsprogrammen teil, die entweder live stattfanden oder zuvor aufgezeichnet wurden. Der Grossteil der Auszubildenden konnte sich dank dieser Unterstützung in ihrem gewählten Beruf weiterentwickeln – vom Ingenieur- und Finanzwesen bis hin zur Datenwissenschaft.
- In den Vereinigten Staaten von Amerika rekrutierten wir unter unserem «Campus Recruiting Program» 138 Praktikanten und Auszubildende jeglichen Alters, die per Fernunterricht ins Berufsleben einstiegen. Lehrlinge von neun Fabriken erhalten eine praxisbasierte Ausbildung und Unterricht im virtuellen Klassenzimmer.

Wir sind tief besorgt über den Rassismus sowie die soziale und wirtschaftliche Ungleichheit in unserer Gesellschaft. Wir arbeiten kontinuierlich an der Förderung einer integrativen Kultur am Arbeitsplatz und in unseren Gemeinwesen. Dies gilt insbesondere für die Vereinigten Staaten von Amerika, wo das Leid der Rassendiskriminierung stark ins öffentliche Bewusstsein gerückt ist. Nestlé spendet im Rahmen ihrer Gemeinschaftsarbeit USD 1,5 Millionen an die National Urban League, den UNCF sowie weitere Organisationen, die sich gegen Rassendiskriminierung und für wirtschaftliche Emanzipation durch Weiterbildung und Berufsausbildung einsetzen. Ab 2021 wird «Juneteenth» in den Vereinigten Staaten von Amerika in den Feiertagskalender unseres Unternehmens aufgenommen, um der Freilassung der Sklaven in Amerika am 19. Juni 1865 zu gedenken.

Ausblick 2020

Wir erwarten ein organisches Umsatzwachstum für das Gesamtjahr zwischen 2% und 3%, sowie eine Verbesserung der zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge. Wir gehen davon aus, dass sich sowohl der zugrunde liegende Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen als auch die Kapitaleffizienz erhöhen werden. Dieser Ausblick beruht auf dem aktuellen Wissensstand über die COVID-19-Entwicklungen und geht von keiner wesentlichen Verschlechterung der aktuellen Lage aus.

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 2020	Januar–Juni 2019
Ergebnisse		
Umsatz	41 152	45 456
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	7 156	7 773
in % des Umsatzes	17,4%	17,1%
Operatives Ergebnis *	6 970	7 058
in % des Umsatzes	16,9%	15,5%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	5 883	4 972
in % des Umsatzes	14,3%	10,9%
Bilanz und Geldflussrechnung		
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital ^(a)	44 150	50 173
Nettoverschuldung ^{*/(a)}	33 441	38 344
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	4 185	5 159
Freier Geldfluss *	3 278	4 050
Anschaffungskosten aus dem Erwerb von langfristigen Segmentaktiven	2 788	1 658
Angaben je Aktie		
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl Aktien im Umlauf (in Millionen Einheiten)	2 860	2 954
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.06	1.68
Börsenkapitalisierung	297 641	296 342

* 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: umgerechnet zu Stichtagskursen per Ende Juni

In Millionen (mit Ausnahme der Angaben je Aktie)	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
	in USD	in USD	in EUR	in EUR
Umsatz	42 608	45 512	38 669	40 243
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	7 409	7 782	6 724	6 881
Operatives Ergebnis *	7 216	7 067	6 549	6 248
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	6 092	4 978	5 529	4 401
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital ^(a)	46 359	51 457	41 344	45 223
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.13	1.68	1.94	1.49
Börsenkapitalisierung	312 533	303 925	278 724	267 104

* 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 2020 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
	Anmerkungen		
Umsatz	3	41 152	45 456
Sonstiger Umsatz		151	158
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(21 139)	(22 768)
Vertriebskosten		(3 899)	(4 241)
Marketing- und Verwaltungskosten		(8 375)	(10 032)
Forschungs- und Entwicklungskosten		(734)	(800)
Sonstige operative Erträge	5	73	89
Sonstige operative Aufwendungen	5	(259)	(804)
Operatives Ergebnis	3	6 970	7 058
Sonstige Betriebserträge	5	1 656	142
Sonstige Betriebsaufwendungen	5	(793)	(466)
Betriebsergebnis		7 833	6 734
Finanzertrag		73	110
Finanzaufwand		(520)	(614)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		7 386	6 230
Steuern		(1 998)	(1 711)
Erträge von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	6	640	600
Periodenergebnis		6 028	5 119
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar		145	147
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar (Reingewinn)		5 883	4 972
In Prozent des Umsatzes			
Operatives Ergebnis		16,9%	15,5%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)		14,3%	10,9%
Gewinn je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		2.06	1.68
Verwässerter Gewinn je Aktie		2.05	1.68

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung für das am 30. Juni 2020 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
	Anmerkungen		
In der Erfolgsrechnung erfasstes Periodenergebnis		6 028	5 119
Umrechnungsdifferenzen, nach Steuern		(1 144)	(560)
Fair-Value-Änderungen und Umklassifizierung von Cash-Flow-Absicherungen, nach Steuern		(113)	(47)
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		(43)	20
Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden oder für die eine Möglichkeit zur Umgliederung besteht		(1 300)	(587)
Neubewertung der Nettoschuld (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen, nach Steuern	12.4	(374)	(203)
Fair-Value-Änderungen von Eigenkapitalinstrumenten, nach Steuern		14	—
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		(6)	(14)
Positionen, die nie in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden		(366)	(217)
Sonstiges Ergebnis der Periode		(1 666)	(804)
Total Gesamtergebnis der Periode		4 362	4 315
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar		99	196
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar		4 263	4 119

Konsolidierte Bilanz zum 30. Juni 2020

In Millionen CHF		30. Juni 2020	31. Dezember 2019
	Anmerkungen		
Aktiven			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Flüssige und geldnahe Mittel		3 467	7 469
Kurzfristige Finanzanlagen		1 812	2 794
Vorräte		10 454	9 343
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen		10 565	11 766
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		798	498
Derivative Vermögenswerte		259	254
Steuer Guthaben		573	768
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	2	233	2 771
Total kurzfristige Vermögenswerte		28 161	35 663
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen		26 735	28 762
Goodwill		28 013	28 896
Immaterielle Vermögenswerte		18 522	17 824
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		12 649	11 505
Finanzanlagen		2 591	2 611
Aktiven aus Leistungen an Arbeitnehmer		419	510
Steuer Guthaben		—	55
Latente Steuer Guthaben		2 113	2 114
Total langfristige Vermögenswerte		91 042	92 277
Total Aktiven		119 203	127 940

In Millionen CHF		30. Juni 2020	31. Dezember 2019
	Anmerkungen		
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		12 266	14 032
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten		16 767	18 803
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		4 380	4 492
Rückstellungen		614	802
Derivative Verbindlichkeiten		644	420
Steuerverbindlichkeiten		2 994	2 673
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	2	81	393
Total kurzfristiges Fremdkapital		37 746	41 615
Langfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		26 127	23 132
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer		6 126	6 151
Rückstellungen		1 016	1 162
Latente Steuerverbindlichkeiten		2 779	2 589
Andere Verbindlichkeiten		390	429
Total langfristiges Fremdkapital		36 438	33 463
Total Fremdkapital		74 184	75 078
Eigenkapital			
Aktienkapital	8	298	298
Eigene Aktien		(13 644)	(9 752)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		(22 626)	(21 526)
Sonstige Reserven		(288)	(45)
Gewinnreserven		80 410	83 060
Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		44 150	52 035
Nicht beherrschende Anteile		869	827
Total Eigenkapital		45 019	52 862
Total Passiven		119 203	127 940

Konsolidierte Geldflussrechnung für das am 30. Juni 2020 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF	Anmerkungen	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
Geschäftstätigkeit			
Betriebsergebnis	7	7 833	6 734
Abschreibungen und Amortisationen		1 708	1 864
Wertbeeinträchtigungen		493	333
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften		(1 482)	95
Andere nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen		35	(12)
Geldfluss vor Veränderungen der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	7	8 587	9 014
Abnahme/(Zunahme) des Umlaufvermögens		(2 339)	(2 510)
Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		(418)	(40)
Aus Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel		5 830	6 464
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit			
Bezahlte Zinsen		(466)	(514)
Erhaltene Zinsen		60	88
Bezahlte Steuern		(1 288)	(1 497)
Dividenden und Zinsen von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		49	618
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		4 185	5 159
Investitionstätigkeit			
Ausgaben für Sachanlagen		(875)	(1 079)
Ausgaben für immaterielle Vermögenswerte		(101)	(222)
Akquisitionen von Geschäften	2	(1 586)	(52)
Veräusserungen von Geschäften	2	3 764	21
Investitionen (abzüglich Desinvestitionen) in assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures		(208)	(569)
Nettozuflüsse aus Geldanlagen		933	5 375
Andere Investitionstätigkeiten		69	192
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		1 996	3 666
Finanzierungstätigkeit			
Dividendenzahlungen an Aktionäre des Mutterunternehmens	8	(7 700)	(7 230)
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile		(60)	(195)
Akquisitionen (abzüglich Veräusserungen) von nicht beherrschenden Anteilen		3	5
Kauf (veräusserungsbereinigt) von eigenen Aktien		(4 232)	(4 149)
Aufnahme von Anleihen und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		4 742	16
Rückzahlung von Anleihen und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		(1 949)	(1 156)
Aufnahme/(Rückzahlung) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		(823)	3 937
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(10 019)	(8 772)
Umrechnungsdifferenzen		(164)	(89)
Zunahme/(Abnahme) der flüssigen und geldnahen Mittel		(4 002)	(36)
Flüssige und geldnahe Mittel am Jahresanfang		7 469	4 640
Flüssige und geldnahe Mittel am Ende der Periode		3 467	4 604

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das am 30. Juni 2020 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 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)	—	—	—
Total 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
Eigenkapital am 1. Januar 2020	298	(9 752)	(21 526)	(45)	83 060	52 035	827	52 862
Periodenergebnis	—	—	—	—	5 883	5 883	145	6 028
Sonstiges Ergebnis der Periode	—	—	(1 100)	(158)	(362)	(1 620)	(46)	(1 666)
Total Gesamtergebnis der Periode	—	—	(1 100)	(158)	5 521	4 263	99	4 362
Dividenden	—	—	—	—	(7 700)	(7 700)	(60)	(7 760)
Veränderung der eigenen Aktien	—	(4 239)	—	—	(1)	(4 240)	—	(4 240)
Aktienbasierte Vergütungen	—	347	—	—	(275)	72	(3)	69
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile	—	—	—	—	(7)	(7)	6	(1)
Total Transaktionen mit Eigentümern	—	(3 892)	—	—	(7 983)	(11 875)	(57)	(11 932)
Sonstige Bewegungen	—	—	—	(85)	(188)	(273)	—	(273)
Eigenkapital am 30. Juni 2020	298	(13 644)	(22 626)	(288)	80 410	44 150	869	45 019

(a) Aktienkapitalherabsetzung, siehe Anmerkung 8.

Anmerkungen

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 2020. Dieser wurde gemäss International Accounting Standard IAS 34 – «Zwischenberichterstattung» erstellt und sollte in Verbindung mit der für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung gelesen werden.

Die allgemeinen Grundlagen und die Grundsätze der Rechnungslegung sind gegenüber der Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr unverändert (wie in Anmerkung 1 beschrieben und in den entsprechenden Anmerkungen grau hinterlegt), mit Ausnahme der Änderungen der Rechnungslegungsstandards und 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 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung, mit Ausnahme der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie (siehe Anmerkung 12).

Änderungen der Darstellung – Analyse nach Segmenten

Nach einer Anpassung der Geschäftsstruktur per 1. Januar 2020 wird Nestlé Waters nicht mehr als global geführtes Geschäft betrieben, sondern als regionales und somit in den drei Zonen EMENA, AMS und AOA ausgewiesen. Diese Änderung wirkt sich auf das zugrunde liegende operative Ergebnis und das operative Ergebnis der nicht zugewiesenen Posten aus.

Die Vergleichszahlen 2019 wurden angepasst (siehe Anmerkung 3).

Änderungen der Rechnungslegungsstandards

Im Mai 2020 veröffentlichte das IASB Änderungen an IFRS 16 bezüglich «Mietzinszugeständnisse im Zusammenhang mit COVID-19». Die praktische Erleichterung beschränkt sich auf den Verzicht der Beurteilung, ob spezifische Arten von Mietkonzessionen im Zusammenhang mit COVID-19 Änderungen der Leasingverhältnisse darstellen. Die Gruppe hat diese Änderung im verkürzten Zwischenabschluss (siehe Anmerkung 12) angewandt. Die Änderung hat keinen Einfluss auf die Vergleichszahlen der Vorperiode.

An mehreren Standards wurden zudem diverse Änderungen vorgenommen, die ab dem 1. Januar 2020 in Kraft getreten sind und keinen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung der Gruppe haben. Dazu gehören die Definition eines Geschäftsbetriebs (Änderung an IFRS 3), die Definition von wesentlich (Änderungen an IAS 1 und IAS 8) und die Reform der Referenzzinssätze (Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7).

2. Konsolidierungskreis, Akquisitionen und Veräusserungen von Geschäften und zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

2.1 Veränderung des Konsolidierungskreises

Akquisitionen

Im ersten Halbjahr 2020 fand eine bedeutende Akquisition statt:

- Zenpep, Nordamerika – gesundheitsunterstützende Produkte (Nutrition und Health Science) – 100%, Mai.

Es fanden im ersten Halbjahr 2020 und während der Vergleichsperiode keine weiteren bedeutenden Akquisitionen statt.

Die Geldabflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2020 beziehen sich hauptsächlich auf die Akquisition von Zenpep und diejenigen der Vergleichsperiode vor allem auf unbedeutende Akquisitionen.

Veräusserungen

Es fand im ersten Halbjahr 2020 eine bedeutende Veräusserung statt:

- US-Speiseeisgeschäft, Nordamerika – Speiseeis (Milchprodukte und Speiseeis) – 100%, Ende Januar.

Das Wurstwarengeschäft von Herta wurde neben weiteren unwesentlichen Verkäufen während des ersten Halbjahres 2020 veräussert. Während der Vergleichsperiode fanden keine bedeutenden Veräusserungen statt.

Die Geldzuflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2020 beziehen sich hauptsächlich auf das US-Speiseeisgeschäft und weitere unbedeutende Veräusserungen. Die Geldzuflüsse während der Vergleichsperiode 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

			2020	2019
	Zenpep	Übrige	Total	Total
Sachanlagen	—	30	30	—
Immaterielle Werte ^(a)	1 152	69	1 221	16
Vorräte und übrige Vermögenswerte	38	56	94	1
Finanzverbindlichkeiten	—	(1)	(1)	—
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer, latente Steuern und Rückstellungen	—	(13)	(13)	—
Andere Verbindlichkeiten	(6)	(29)	(35)	—
Fair Value der identifizierbaren Nettoaktiven	1 184	112	1 296	17

(a) Vor allem geistige Eigentumsrechte, Kundenlisten, Handelsmarken und Handelsnamen, bestehend aus CHF 0,9 Milliarden (2019: CHF 0,01 Milliarden) an immateriellen Werten mit begrenzter Nutzungsdauer und CHF 0,3 Milliarden (2019: Null CHF) an zeitlich unbegrenzt nutzbaren immateriellen Vermögenswerten.

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

	Zenpep	Übrige	2020 Total	2019 Total
Fair Value der übertragenen Gegenleistung	1 300	307	1 607	38
Fair Value der identifizierbaren Nettovermögenswerte	(1 184)	(112)	(1 296)	(17)
Goodwill	116	195	311	21

In Millionen CHF

	Zenpep	Übrige	2020 Total	2019 Total
Fair Value der übertragenen Gegenleistung	1 300	307	1 607	38
Erworbene flüssige und geldnahe Mittel	—	(4)	(4)	—
Später fällige Zahlungen	(38)	(5)	(43)	(8)
Zahlung von Verbindlichkeiten aus Akquisitionen der Vorjahre	—	26	26	22
Geldabfluss aus Akquisitionen	1 262	324	1 586	52

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

Zenpep

Am 11. Mai 2020 erwarb Nestlé den Geschäftsbereich des gastrointestinalen Medikaments Zenpep von Allergan. Damit erweitert Nestlé Health Science das Medical Nutrition Geschäft und ergänzt das Portfolio an therapeutischen Produkten. *Zenpep* ist ein in den Vereinigten Staaten von Amerika erhältliches Medikament für Menschen, deren Bauchspeicheldrüse unzureichend Enzyme produziert, um Fett, Proteine und Kohlenhydrate aufzuspalten. Der Goodwill aus dieser Akquisition umfasst unter anderem Marktanteile und Wachstumspotenzial im Bereich der Erkrankungen des Verdauungsapparates und wird dem Medical Nutrition Geschäft von Nestlé Health Science zugewiesen. Der Goodwill dürfte für Steuerzwecke amortisierbar sein.

Der Umsatz und der Gewinn des Geschäfts von Zenpep betragen für den Konsolidierungszeitraum im verkürzten Zwischenbericht 2020 CHF 41 Millionen und CHF 3 Millionen. Der gesamte Umsatz und Gewinn der Gruppe in der Zwischenberichtsperiode hätte sich auf CHF 41 254 Millionen und CHF 6039 Millionen belaufen, wenn die Akquisition per 1. Januar 2020 vollzogen worden wäre.

Akquisitionsbezogene Kosten

Akquisitionsbezogene Kosten sind in der Erfolgsrechnung in den «Sonstige Betriebsaufwendungen» (siehe Anmerkung 4.2) mit einem Betrag von CHF 13 Millionen (2019: CHF 7 Millionen) enthalten.

Akquisitionen nach dem 30. Juni 2020

Anfang Juli schloss die Gruppe eine unbedeutende Akquisition einer Mehrheit an Vital Proteins ab. Vital Proteins ist eine amerikanische Kollagenmarke und eine Lifestyle- und Wellnessplattform bestehend aus Nahrungsergänzungsmitteln, Getränken und Lebensmitteln.

2.3 Veräusserungen von Geschäften

Der Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften während der Zwischenperiode 2020 besteht hauptsächlich aus dem Veräusserungsgewinn des US-Speiseeisgeschäfts (Teil des operativen Segments Zone AMS) und dem Veräusserungsgewinn des Wurstwarengeschäfts von Herta, enthalten in Übrige.

In Millionen CHF	Januar–Juni 2020			Januar–Juni 2019
	US-Speiseeis	Übrige	Total	Total
Sachanlagen	453	259	712	76
Goodwill und immaterielle Vermögenswerte	1 673	141	1 814	16
Flüssige und geldnahe Mittel und kurzfristige Finanzanlagen	1	45	46	9
Vorräte	189	56	245	8
Weitere Vermögenswerte	41	121	162	101
Finanzielle Verbindlichkeiten	(36)	(16)	(52)	(20)
Latente Steuerverbindlichkeiten	(85)	(29)	(114)	(2)
Sonstige Vermögenswerte	—	(257)	(257)	(52)
Nettovermögenswerte, die als zur Veräusserung gehalten veräussert oder wertgemindert wurden	2 236	320	2 556	136
Kumulative Posten des sonstigen Ergebnisses, netto, umgliedert in die Erfolgsrechnung	612	77	689	—
Gewinn/(Verlust) auf Veräusserungen, abzüglich Veräusserungskosten und Wertbeeinträchtigungen auf zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	1 072	410	1 482	(95)
Total Veräusserungsbetrag, abzüglich Veräusserungskosten	3 920	807	4 727	41
Veräusserte flüssige und geldnahe Mittel	(1)	(45)	(46)	—
Noch nicht bezahlte Veräusserungskosten	14	5	19	22
Darlehen an Froneri	(582)	—	(582)	—
Anteil am assoziierten Unternehmen Herta	—	(273)	(273)	—
Fällige Gegenleistung	—	(81)	(81)	(46)
Erhalt von Forderungen aus Veräusserungen der Vorjahre	—	—	—	4
Geldzuflüsse aus Veräusserungen, abzüglich Veräusserungskosten	3 351	413	3 764	21

Der in der Zwischenberichtsperiode 2020 und der Vergleichsperiode gezeigte Verlust aus Veräusserungen von Geschäftsbereichen bestand hauptsächlich aus unbedeutenden Veräusserungen.

2.4 Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

Am 30. Juni 2020 bestehen keine bedeutenden zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Am 31. Dezember 2019 bestanden die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten vor allem aus dem US-Speiseeisgeschäft und dem Wurstwarengeschäft von Herta. Beide Geschäfte wurden im ersten Halbjahr 2020 verkauft (siehe Anmerkung 2.3).

In Millionen CHF	30. Juni 2020			31. Dezember 2019
	Total	US-Speiseeis	Übrige	Total
Sachanlagen	168	442	301	743
Goodwill und immaterielle Vermögenswerte	36	1 670	—	1 670
Vorräte	7	162	33	195
Latente Steuern	—	—	12	12
Weitere Vermögenswerte	22	36	115	151
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	233	2 310	461	2 771
Finanzielle Verbindlichkeiten	(1)	(21)	(17)	(38)
Latente Steuern	(6)	(100)	(26)	(126)
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer und Rückstellungen	(1)	—	(42)	(42)
Sonstige Vermögenswerte	(73)	(11)	(176)	(187)
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	(81)	(132)	(261)	(393)
Zur Veräusserung gehaltene Nettovermögenswerte	152	2 178	200	2 378

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 2020
							Abschreibungen und Amortisationen
Zone EMENA	10 029	1 840	1 764	(76)	(18)	(51)	(425)
Zone AMS	16 674	3 150	3 129	(21)	(10)	1	(616)
Zone AOA	10 062	2 282	2 234	(48)	(28)	(18)	(355)
Übrige Geschäfte ^(d)	4 387	976	976	—	1	1	(254)
Nicht zugeteilt ^(e)	—	(1 092)	(1 133)	(41)	(19)	1	(58)
Total	41 152	7 156	6 970	(186)	(74)	(66)	(1 708)

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	10 572	1 891	1 790	(101)	(12)	(94)	(438)
Zone AMS	18 059	3 309	2 800	(509)	(214)	(183)	(659)
Zone AOA	10 994	2 518	2 439	(79)	(32)	(12)	(391)
Übrige Geschäfte ^(d)	5 831	1 144	1 140	(4)	19	(9)	(266)
Nicht zugeteilt ^(e)	—	(1 089)	(1 111)	(22)	—	(8)	(110)
Total	45 456	7 773	7 058	(715)	(239)	(306)	(1 864)

* Vergleichszahlen 2019 infolge neuer Geschäftsstruktur 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 und zusätzlich im Jahr 2019 Nestlé Skin Health (bis Anfang Oktober 2019).

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

3. Analyse nach Segmenten

Andere Informationen

In Millionen CHF

	Januar–Juni 2020		Januar–Juni 2019 *	
	Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten ^(d)	Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten ^(d)
Zone EMENA	—	—	(52)	—
Zone AMS	(30)	—	(25)	(9)
Zone AOA	—	—	(8)	—
Übrige Geschäfte ^(a)	(389)	—	—	—
Nicht zugeteilt ^(b)	—	—	—	—
Total	(419)	—	(85)	(9)

* Vergleichszahlen 2019 infolge neuer Geschäftsstruktur angepasst, siehe Anmerkung 1 Grundsätze der Rechnungslegung, Änderungen der Darstellung – Analyse nach Segmenten.

- (a) Hauptsächlich Nespresso, Nestlé Health Science, Nestlé Skin Health und zusätzlich im Jahr 2019 Nestlé Skin Health (bis Anfang Oktober 2019).
- (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
2020

	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	10 740	2 456	2 420	(36)	(4)	(6)
Wasserprodukte	3 229	272	244	(28)	(13)	(4)
Milchprodukte und Speiseeis	5 392	1 231	1 214	(17)	(8)	(4)
Nutrition-Produkte und Health Science	6 010	1 401	1 392	(9)	—	(2)
Fertiggerichte und Produkte für die Küche	5 827	1 071	1 056	(15)	(3)	(41)
Süsswaren	2 973	280	226	(54)	(28)	(12)
Produkte für Heimtiere	6 981	1 537	1 551	14	1	2
Nicht zugeteilt ^(c)	—	(1 092)	(1 133)	(41)	(19)	1
Total	41 152	7 156	6 970	(186)	(74)	(66)

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	455	312	(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)	—	(1 089)	(1 111)	(22)	—	(8)
Total	45 456	7 773	7 058	(715)	(239)	(306)

* Vergleichszahlen 2019 infolge neuer Geschäftsstruktur 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.

3. Analyse nach Segmenten

Andere Informationen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2020		Januar–Juni 2019 *	
	Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(b)	Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(b)	Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten ^(c)
Getränke in flüssiger und Pulverform	(383)	—	(18)	—
Wasserprodukte	—	—	(13)	—
Milchprodukte und Speiseeis	—	—	(10)	(5)
Nutrition-Produkte und Health Science	(6)	—	—	—
Fertiggerichte und Produkte für die Küche	(30)	—	(10)	(4)
Süsswaren	—	—	(28)	—
Produkte für Heimtiere	—	—	—	—
Nicht zugeteilt ^(a)	—	—	(6)	—
Total	(419)	—	(85)	(9)

* Vergleichszahlen 2019 infolge neuer Geschäftsstruktur angepasst, siehe Anmerkung 1 Grundsätze der Rechnungslegung, Änderungen der Darstellung – Analyse nach Segmenten.

- (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 2020	Januar–Juni 2019
EMENA	12 085	13 143
Frankreich	2 045	2 203
Grossbritannien	1 328	1 392
Deutschland	1 193	1 314
Russland	762	786
Italien	722	847
Spanien	690	759
Schweiz	541	568
Übriges EMENA	4 804	5 274
AMS	18 355	20 459
Vereinigte Staaten	12 753	13 932
Brasilien	1 344	1 751
Mexiko	1 248	1 441
Kanada	959	995
Übriges AMS	2 051	2 340
AOA	10 712	11 854
Region China	2 718	3 430
Philippinen	1 446	1 321
Indien	790	821
Japan	728	848
Indonesien	667	664
Übriges AOA	4 363	4 770
Total Umsatz	41 152	45 456
davon in Industrieländern	23 987	26 121
davon in aufstrebenden Märkten	17 165	19 335

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

In Millionen CHF	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a)	7 156	7 773
Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto	(186)	(715)
Operatives Ergebnis	6 970	7 058
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten	(419)	(85)
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten, netto	1 282	(239)
Betriebsergebnis	7 833	6 734
Nettofinanzertrag/(-aufwand)	(447)	(504)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	7 386	6 230

(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 2020	Januar–Juni 2019
Sonstige operative Erträge	73	89
Restrukturierungskosten	(66)	(306)
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten ^(a)	(74)	(248)
Rechtsstreitigkeiten und belastende Verträge	(105)	(171)
Diverse operative Aufwendungen	(14)	(79)
Sonstige operative Aufwendungen ^(b)	(259)	(804)
Total sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto	(186)	(715)

(a) Ohne nicht vermarktete immaterielle Vermögenswerte.

(b) Januar–Juni 2019: Enthalten sind Sonderkosten von CHF 395 Millionen im Zusammenhang mit der Entscheidung der Gruppe im zweiten Quartal 2019, das Direct-Store-Delivery-(DSD-)Vertriebsnetzwerk in den Vereinigten Staaten von Amerika für Tiefkühlpizza und Speiseeis aufzugeben. Diese Kosten beinhalten Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen, die nach der Aufgabe des DSD-Vertriebsnetzwerks nicht mehr benötigt werden, sowie Restrukturierungskosten, belastende Verträge und sonstige Aufwendungen.

5.2 Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto

In Millionen CHF	Anmerkungen	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften	2	1 609	73
Diverse betriebliche Erträge		47	69
Sonstige betriebliche Erträge		1 656	142
Verlust aus Veräusserungen von Geschäften	2	(127)	(168)
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten ^(a)		(419)	(85)
Diverse betriebliche Aufwendungen		(247)	(213)
Sonstige betriebliche Aufwendungen		(793)	(466)
Total sonstige betriebliche Erträge/(Aufwendungen), netto		863	(324)

(a) Davon CHF 6 Millionen (Januar – Juni 2019: Null CHF) an nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten.

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 2020	Januar–Juni 2019
Periodenergebnis	6 028	5 119
Erträge von assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures	(640)	(600)
Steuern	1 998	1 711
Finanzertrag	(73)	(110)
Finanzaufwand	520	614
Betriebsergebnis	7 833	6 734
Abschreibungen auf Sachanlagen	1 571	1 757
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	74	239
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	413	85
Amortisationen auf immateriellen Vermögenswerten	137	107
Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten	6	9
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften	(1 482)	95
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Aktiven	(27)	19
Nicht liquiditätswirksame Posten aus finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten	(1)	(86)
Aktienbasierte Vergütungen	61	63
Übrige	2	(8)
Nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen	754	2 280
Geldfluss vor Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	8 587	9 014

8. Eigenkapital

8.1 Aktienkapital

Das Aktienkapital veränderte sich 2019 infolge des im Juli 2017 eingeleiteten und Ende Dezember 2019 abgeschlossenen Aktienrückkaufprogramms. Die Vernichtung von 87 000 000 Aktien wurde an der Generalversammlung vom 11. April 2019 genehmigt. Das Aktienkapital wurde von CHF 306 Millionen auf CHF 298 Millionen herabgesetzt.

Per 30. Juni 2020 setzt sich das Aktienkapital der Nestlé AG aus 2 976 000 000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 zusammen.

Im Zusammenhang mit dem oben erwähnten Aktienrückkaufprogramm stimmte die Generalversammlung vom 23. April 2020 einer weiteren Herabsetzung des Aktienkapitals um 95 000 000 Aktien von CHF 298 Millionen auf CHF 288 Millionen zu. Die Kapitalherabsetzung wurde am 1. Juli 2020 eingetragen.

Im Januar 2020 wurde ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 20 Milliarden lanciert, welches per Ende Juni 2020 noch läuft und voraussichtlich bis Ende Dezember 2022 abgeschlossen sein sollte. Die Aktienrückkäufe sind von den Marktbedingungen und strategischen Chancen abhängig.

8.2 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2019 wurde am 29. April 2020 gemäss Beschlussfassung der Generalversammlung vom 23. April 2020 ausbezahlt. Die Aktionäre stimmten der vorgeschlagenen Dividende von CHF 2.70 je Aktie und somit einer Gesamtdividende von CHF 7700 Millionen zu.

9. Fair Value von Finanzinstrumenten

9.1 Fair Value Hierarchie

In Millionen CHF	30. Juni 2020	31. Dezember 2019
Derivative Vermögenswerte	33	135
Anleihen und Schuldtitelfonds	1 774	573
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	243	211
Übrige Finanzanlagen	12	3
Derivative Verbindlichkeiten	(92)	(22)
Auf aktiven Märkten angegebene Preise (Stufe 1)	1 970	900
Derivative Vermögenswerte	226	119
Anleihen und Schuldtitelfonds	512	488
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	203	248
Übrige Finanzanlagen	697	720
Derivative Verbindlichkeiten	(552)	(398)
Bewertungsmethoden, basierend auf beobachtbaren Marktdaten (Stufe 2)	1 086	1 177
Bewertungsmethoden, basierend auf nicht beobachtbaren Inputparametern (Stufe 3)	104	91
Total Finanzinstrumente zum Fair Value	3 160	2 168

Die Fair Values, die in oben stehender Tabelle in Stufe 2 eingeteilt worden sind, wurden 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.

Während der Halbjahre 2020 und 2019 gab es keine bedeutenden Übertragungen zwischen den verschiedenen Hierarchiestufen.

9.2 Buchwert und Fair Value

Am 30. Juni 2020 beträgt der Buchwert von ausgegebenen Anleihen CHF 25,4 Milliarden (31. Dezember 2019: CHF 22,5 Milliarden), verglichen mit einem Fair Value von CHF 27,6 Milliarden (31. Dezember 2019: CHF 23,9 Milliarden). Dieser Fair Value, eingeteilt in Stufe 2, 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
2020

Emittent		Nominalbetrag in Millionen	Coupon	Effektiver Zinssatz	Laufzeit	Anmerkungen	Betrag
Neuemissionen							
Nestlé Finance International Ltd., Luxemburg	EUR	650	0,00%	0,05%	2020–2024		690
	EUR	1 000	1,13%	1,27%	2020–2026		1 055
	EUR	850	0,13%	0,25%	2020–2027		896
	EUR	1 000	1,50%	1,63%	2020–2030		1 052
	EUR	1 000	0,38%	0,56%	2020–2032		1 042
Total Neuemissionen							4 735
Rückzahlungen							
Nestlé Finance International Ltd., Luxemburg	EUR	500	1,25%	1,30%	2013–2020		(532)
Nestlé Holdings, Inc., Vereinigte Staaten von Amerika	AUD	250	4,25%	4,43%	2014–2020	(a)	(218)
	USD	650	2,13%	2,27%	2014–2020		(628)
	NOK	1 000	2,75%	2,85%	2014–2020	(a)	(162)
Total Rückzahlungen							(1 540)

(a) Mittels Derivaten, die eine Schuld in der Währung des Emittenten erschaffen.

11. Wertbeeinträchtigungsprüfungen

11.1 CGU für Wertbeeinträchtigungsprüfungen von Goodwill festgelegt

Die Gruppe überprüfte die «Cash Generating Units» (CGU – Zahlungsmittel generierende Einheiten) für Wertbeeinträchtigungsprüfungen, damit diese den Anforderungen des Managements bezüglich der Überwachung des Goodwills und des Geschäftsbetriebs entsprechen. Zuvor waren die Geschäftsorganisation und die operativen Segmente wie in Anmerkung 1 beschrieben angepasst worden. Diese Anpassung erfolgte aufgrund der Änderung bei Nestlé Waters und vergleichbarer Änderungen während der vergangenen Jahre in den zuvor global verwalteten Geschäftseinheiten. Diese Änderung, die Nestlé Mitte Oktober 2019 bekannt gab, trat am 1. Januar 2020 in Kraft.

Infolge dieser Überprüfung werden die CGU ab dem 1. Januar 2020 im Allgemeinen auf Ebene der Produktkategorie pro Zone oder auf Ebene der global verwalteten Geschäftseinheiten festgelegt, sofern die Produkte global verwaltet werden. Die Zahl der identifizierten CGU für Wertbeeinträchtigungsprüfungen hat von über 50 auf rund 35 abgenommen.

Der erzielbare Wert dieser CGU beruht gewöhnlich auf dem Fair Value abzüglich Veräusserungskosten, zuweilen auch auf dem Nutzungswert. Der Fair Value abzüglich Veräusserungskosten entspricht den zukünftigen Geldflussprognosen abgezinst mit einem angemessenen Zinssatz nach Steuern, den ein Marktteilnehmer verwenden würde.

11.2 Wertbeeinträchtigungsaufwand während der Zwischenberichtsperiode

Im ersten Halbjahr 2020 wurden Wertbeeinträchtigungen von CHF 419 Millionen für unwesentliche Wertbeeinträchtigungen von Goodwill und nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten (hauptsächlich in den Übrigen Geschäften) erfasst, was primär der Überprüfung der Geldflussprognosen im Zusammenhang mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie (siehe Anmerkung 12.2) geschuldet war. Zudem wurden infolge der laufenden Konzentration der Produktionsanlagen Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen in Höhe von CHF 74 Millionen erfasst (siehe Anmerkungen 3 und 5.1).

Die Wertbeeinträchtigungen in der Vergleichsperiode 2019 betrafen in erster Linie Sachanlagen, vor allem Posten, die infolge der Aufgabe des Direct-Store-Delivery-(DSD-) Vertriebsnetzwerks in den Vereinigten Staaten von Amerika für Tiefkühlpizza und Speiseeis nicht mehr erfasst werden.

12. Auswirkungen von COVID-19

Am 11. März 2020 erklärte die Weltgesundheitsorganisation den Ausbruch des neuen Coronavirus («COVID-19») zur weltweiten Pandemie. Die Regierungen rund um den Globus ergriffen daraufhin Massnahmen zum öffentlichen Gesundheitsschutz und zur sozialen Distanzierung, um die Übertragung des Virus zu verlangsamen. Diese Schutzkonzepte umfassten physische und soziale Distanzierungsmassnahmen (Absagen von Veranstaltungen, Obergrenzen für Personenansammlungen, Heimisolation und Homeoffice, Schliessung der Schulen) und Mobilitätseinschränkungen (erhebliche Reisebeschränkungen im In- und Ausland, Quarantäne oder Isolation von Einreisenden). Diese Massnahmen hatten erhebliche Auswirkungen auf bestimmte Wirtschaftszweige (vor allem den Tourismus, den Einzelhandel und die Gastronomie), was zu erhöhter Unsicherheit und unklaren wirtschaftlichen Konsequenzen führte.

Die Gruppe beurteilte die Folgen der Pandemie auf den Zwischenabschluss, vor allem auf wesentliche Ermessensentscheide und Schätzungen, wie sie auf Seite 73 der Konzernrechnung der Nestlé-Gruppe 2019 dargelegt sind. Die Gruppe wird diese Bereiche, die einem erhöhten Risiko für wesentliche Änderungen unterliegen, auch zukünftig im Auge behalten.

12.1 Liquidität und Finanzierung

Die Gruppe verfügte über ausreichende Liquidität und Zugang zu Kreditfazilitäten, um allen kurzfristigen Finanzverpflichtungen nachzukommen. Um weiterhin einen ausreichend hohen Liquiditätsbestand zu gewährleisten, wurden diverse Liquiditätsmassnahmen umgesetzt, darunter die Emission von zwei Eurobonds im April und Mai 2020 in Höhe von EUR 4,5 Milliarden, wodurch das Fälligkeitsprofil verlängert und der Bestand an Commercial Paper reduziert werden konnte. Das Verhältnis der langfristigen Verbindlichkeiten zur Nettoverschuldung ist von 62% im Juni 2019 auf 78% im Juni 2020 gestiegen. Das Gegenpartei- und das Fremdwährungsrisiko werden nach wie vor aktiv gesteuert und im Rahmen des normalen Risikomanagementansatzes der Gruppe abgesichert, wie auf den Seiten 130 bis 137 der Konzernrechnung der Nestlé-Gruppe 2019 beschrieben.

12.2 Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen

Es wurden Wertbeeinträchtigungsprüfungen durchgeführt, die zum einen auf prognostizierten Geldflüssen beruhen, die die absehbaren Auswirkungen der COVID-19-Massnahmen berücksichtigen, und zum anderen auf Konjunkturaussichten. Dies bezieht sich vor allem auf Szenarien, in denen der Ausser-Haus- und Unterwegs-Konsum nicht nachhaltig auf das Vorkrisenniveau zurückkehren und Regierungsbehörden immer wieder physische und soziale Distanzierungsmaßnahmen einführen. Diese betreffen vor allem unsere Geschäfte in Ausser-Haus-Kanälen.

Infolge dieser revidierten Prognosen wurde eine Wertbeeinträchtigung von Goodwill unter «Sonstige Betriebsaufwendungen» erfasst (siehe Anmerkungen 3, 5.2 und 11.2).

12.3 Umlaufvermögen und Versorgungsketten

Das Umlaufvermögen nahm im Vergleich zum Dezember 2019 zu, da die Vorräte für Roh- und Verpackungsmaterialien erhöht wurden, um die Produktion und den Absatz trotz möglicher Unterbrechungen aufrechtzuerhalten. Die Forderungen sowie die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen waren aus saisonalen Gründen niedriger als im Dezember 2019.

Der Stand der Kundenforderungen wird aufmerksam überwacht und Bonitätsänderungen, einschliesslich solcher im Zusammenhang mit COVID-19, fliessen in die Beurteilung des Kreditrisikos und der zu erwartenden Kreditverluste ein. Zudem werden zukunftsgerichtete Daten über die erwarteten ökonomischen Auswirkungen der Pandemie berücksichtigt. Ende Juni 2020 waren davon vor allem Kunden im Ausser-Haus-Kanal betroffen, welche die Auswirkungen der Massnahmen zum Schutz der öffentlichen Gesundheit und zur sozialen Distanzierung am stärksten spürten. Daraus ergab sich ein zusätzlicher Wertberichtigungsaufwand für zweifelhafte Forderungen von CHF 30 Millionen, der in die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen einfluss.

12.4 Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Die Nettoleistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wurden durch einen Verlust von CHF 374 Millionen (nach Steuern von CHF 94 Millionen) geschmälert, resultierend aus der Neubewertung der leistungsorientierten Vorsorgepläne infolge eines um CHF 295 Millionen höheren Planvermögens, das durch die Zunahme der leistungsorientierten Verpflichtungen von CHF 763 Millionen aufgrund von im Durchschnitt der gesamten Gruppe tieferen Diskontierungszinssätzen mehr als ausgeglichen wurde.

12.5 Auswirkungen von COVID-19 auf das Betriebsergebnis

Da COVID-19 weitreichende Folgen hat, sind die genauen Auswirkungen auf das Betriebsergebnis der Gruppe nur schwer abschätzbar und quantifizierbar.

Nachfolgend sind die wesentlichen Kostenfolgen auf die Geschäftsentwicklung zusammengefasst, welche auf CHF 290 Millionen geschätzt werden:

In Millionen CHF

Kostenart	Ungefäher Betrag
Lohnzuschläge und Boni für Mitarbeiter an vorderster Front, sicherheitsbezogene Kosten (Handschuhe, Masken, Reinigung und Desinfektion, Durchführen von Tests), Mahlzeiten, Zulagen und Leistungen	230
Spenden an Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen	60
Unverkäufliche Vorräte und sonstige Zusatzkosten	40
COVID-19-bezogene Unterstützung und Mietzinszugeständnisse ^(a)	(40)
Zusatzkosten	290
Ungefähre Zuteilung nach Funktion:	
Herstellungskosten der verkauften Produkte	110
Vertriebskosten	10
Marketing- und Verwaltungskosten	90
Sonstige Betriebsaufwendungen	80
Zusatzkosten	290

(a) Die Gruppe verzeichnete einen temporären Kostenrückgang von CHF 34 Millionen aufgrund von Konjunkturmassnahmen, die einseitig von Regierungen umgesetzt wurden und für alle Unternehmen gültig sind, und CHF 6 Millionen aufgrund von COVID-19-bezogenen Mietzinszugeständnissen (siehe Anmerkung 1) durch Leasinggeber.

Zusätzlich übernahm die Gruppe Kosten von rund CHF 100 Millionen für unbeschäftigtes Personal und rund CHF 20 Millionen an Abschreibungskosten bezogen auf Boutiquen und sonstige Einrichtungen/Standorte, die infolge der staatlich verordneten Massnahmen zum öffentlichen Gesundheitsschutz und zur sozialen Distanzierung geschlossen werden mussten.

COVID-19-bezogene Massnahmen führten unter anderem auch zu einer Reduktion der Kosten für Reisen, Schulungen, Sitzungen usw. Zugleich konnten in vielen Märkten keine In-Store-Aktivierungen aufgrund von COVID-19-bezogenen Schliessungen stattfinden.

13. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Per 29. Juli 2020 hat die Gruppe mit Ausnahme der in Anmerkung 8.1 erwähnten Eintragung der Aktienkapitalherabsetzung 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 2020	Dezember 2019	Juni 2019	Januar–Juni 2020	Januar–Juni 2019
		Schlusskurse			Gewichtete Durchschnittskurse	
1 US Dollar	USD	0.952	0.969	0.975	0.966	0.999
1 Euro	EUR	1.068	1.086	1.109	1.064	1.130
100 Chinesische Yuan Renminbi	CNY	13.472	13.911	14.202	13.729	14.720
100 Brasilianische Reais	BRL	17.502	24.042	25.235	19.710	25.994
100 Philippinische Pesos	PHP	1.910	1.912	1.903	1.908	1.916
1 Pfund Sterling	GBP	1.169	1.272	1.236	1.215	1.294
100 Mexikanische Pesos	MXN	4.122	5.124	5.082	4.509	5.214
1 Kanadischer Dollar	CAD	0.696	0.743	0.745	0.706	0.750
100 Japanische Yen	JPY	0.885	0.892	0.905	0.893	0.909
1 Australischer Dollar	AUD	0.653	0.679	0.684	0.633	0.706
100 Russische Rubel	RUB	1.356	1.563	1.544	1.385	1.535

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

21. Oktober 2020

Bekanntgabe des Umsatzes für die ersten neun Monate 2020

18. Februar 2021

Jahresergebnisse 2020

15. April 2021

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

© 2020, 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).