



Nestlé

Good food, Good life



Halbjahresbericht
Januar–Juni 2026

Brief an unsere Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Vorwort

Der *Halbjahresbericht* enthält bestimmte finanzielle Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS-Rechnungslegungsstandards (im Folgenden «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

Unsere vom internen Realwachstum (RIG) getragene Wachstumsstrategie zeigt Wirkung: Mit einem organischen Wachstum (OG) von 3,7% und einem internen Realwachstum von 1,8% im zweiten Quartal kommen wir unserem mittelfristigen Ausblick stetig näher. Das Wachstum in den aufstrebenden Märkten hat sich beschleunigt. In den Industrieländern konnten wir wiederum eine solide Performance erzielen. Wir investieren gezielt in unsere führenden Marken und Wachstumsplattformen, schärfen die strategische Ausrichtung unseres Portfolios und erschliessen zusätzliche Effizienzpotenziale für Reinvestitionen. Das externe Umfeld bleibt zwar ungewiss, doch wir ergreifen Massnahmen, um dauerhaft höheres Wachstum zu erzielen.

Resultate der Gruppe

Umsatz der Gruppe

Der publizierte Umsatz im ersten Halbjahr 2026 betrug CHF 43,1 Milliarden. Das organische Wachstum belief sich auf 3,6%. Die Preisanpassung von 2,1% widerspiegelt die fortgeführten Preisanpassungen aus dem Jahr 2025 sowie zusätzliche Preisanpassungsmassnahmen in diesem Jahr. Das interne Realwachstum lag im Halbjahr bei 1,5% und verbesserte

sich von 1,2% im ersten Quartal auf 1,8% im zweiten Quartal. Das interne Realwachstum entwickelte sich im zweiten Quartal in allen unseren Kategorien positiv, wobei die Performance in den aufstrebenden Märkten besonders stark ausfiel. Wechselkurseffekte belasteten den Umsatz mit –6,2%.

Nach Produktkategorien war das Wachstum im ersten Halbjahr breit abgestützt, angeführt von den Bereichen Kaffee sowie Kulinarikprodukte und Snacks. Im Bereich Kaffee belief sich das organische Wachstum auf 7,5 %, angetrieben durch die Marke *Nescafé*. Im Bereich der Produkte für Heimtiere lag das organische Wachstum bei 2,7%, was auf die anhaltend starke Entwicklung im Katzenssegment und eine Verbesserung im Hundesegment im zweiten Quartal zurückzuführen war. Im Bereich Nutrition war beim organischen Wachstum ein Rückgang von 1,2% zu verzeichnen, wobei die starke Entwicklung in den Bereichen Nutrition-Produkte für Erwachsene und Medical Nutrition durch Säuglings- und Babynahrung aufgehoben wurde. Der Rückruf von Säuglingsnahrung schmälerte das organische Wachstum der Gruppe im ersten Quartal um rund 90 Basispunkte und im zweiten Quartal um 30 Basispunkte. Wir gehen davon aus, dass wir bis zum Jahresende Marktanteile zurückgewinnen werden. Das Organische Wachstum im Bereich Kulinarikprodukte und Snacks lag bei 3,7%, was auf die starke Entwicklung globaler Marken wie *Maggi*, *KitKat* und *Milo* zurückzuführen war.

Nach Regionen betrachtet, betrug das organische Wachstum in den Industrieländern 2,3%, angetrieben vom internen Realwachstum von 0,6% sowie Preisanpassungen in Höhe von 1,7%. In den aufstrebenden Märkten betrugen das organische Wachstum 5,6%, das interne Realwachstum 2,8% und die Preisanpassungen beliefen sich auf 2,8%. In Greater China herrscht mittlerweile Stabilität, ein Jahr nachdem wir Massnahmen für Bestandsreduzierungen und eine Neupositionierung unseres Betriebsmodells ergriffen hatten.

Nach Vertriebskanälen lag das organische Wachstum im Detailhandel bei 3,6% und in den Ausser-Haus-Kanälen bei 4,1%. Im Detailhandel stieg der Umsatz im E-Commerce organisch um 12,2% auf 21,8% des Gesamtumsatzes der Gruppe.

Bruttogewinn und operatives Ergebnis

Der Bruttogewinn betrug CHF 20,0 Milliarden. Die Bruttogewinnmarge sank um 20 Basispunkte auf 46,4%, was auf höhere Kaffee- und Kakaopreise mit negativen Effekten für die Erfolgsrechnung, auf die Folgen des Rückrufs von Säuglingsnahrung und auf negative Zolleffekte

zurückzuführen war. Dies wurde jedoch weitgehend durch Kosteneinsparungen und Netto-Preisanpassungen ausgeglichen.

Die Vertriebskosten in Prozent des Umsatzes betrugen 8,4% gegenüber 8,3% im Vorjahr.

Die Marketing- und Verwaltungskosten in Prozent des Umsatzes sanken um 20 Basispunkte auf 20,2%. Dabei stiegen die Ausgaben für Werbung und Marketing in Prozent des Umsatzes um 30 Basispunkte auf 8,9%, was auf einen stärkeren Anstieg der Bruttoausgaben zurückzuführen war, der teilweise durch Effizienzsteigerungen ausgeglichen wurde. Die Verwaltungskosten in Prozent des Umsatzes beinhalteten einen positiven Effekt von 30 Basispunkten im Zusammenhang mit Änderungen an einem Pensionsplan.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent des Umsatzes blieben mit 1,8% stabil.

Unser *Fuel for Growth* Programm zielt darauf ab, bis Ende 2027 Einsparungen in Höhe von CHF 3,0 Milliarden durch eine günstigere Beschaffung und betriebliche Effizienz zu realisieren. In der ersten Hälfte des Jahres 2026 haben wir zusätzliche Einsparungen in Höhe von CHF 0,6 Milliarden erzielt und damit unsere Planvorgaben leicht übertroffen. Damit belaufen sich die Gesamteinsparungen des Programms auf CHF 1,7 Milliarden, und wir sind auf Kurs, unser Zwischenziel von kumulierten Einsparungen in Höhe von CHF 2,0 Milliarden im Jahr 2026 zu erreichen.

Das zugrunde liegende operative Ergebnis betrug CHF 7,1 Milliarden, was einem Rückgang von 2,8% entspricht. Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge belief sich auf 16,4%. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies auf publizierter Basis einem Rückgang von 10 Basispunkten und zu konstanten Wechselkursen einem unveränderten Ergebnis. Der Rückgang war in erster Linie auf höhere Kaffee- und Kakaopreise, die sich in der Erfolgsrechnung niederschlugen, die Folgen des Rückrufs von Säuglingsnahrung, gestiegene Ausgaben für Werbung und Marketing und negative Zoll- und Wechselkurseffekte zurückzuführen. Diese wurden jedoch weitgehend durch Massnahmen zur Kostenreduzierung, Preisanpassungen und die Nutzung von Synergien im Hinblick auf das interne Realwachstum ausgeglichen.

Die Restrukturisierungskosten und sonstigen Nettoaufwendungen beliefen sich auf CHF 0,8 Milliarden, verglichen mit CHF 0,4 Milliarden im ersten Halbjahr 2025, was vor allem erhöhten Restrukturisierungskosten in Verbindung mit unserem Kostensenkungsprogramm zuzuschreiben war. Das operative Ergebnis sank um 9,3% auf CHF 6,2 Milliarden. Die operative Ergebnismarge betrug

14,5%, was einem Rückgang von 110 Basispunkten auf publizierter Basis entspricht.

Die sonstigen Betriebsaufwendungen wurden durch eine nicht zahlungswirksame Abschreibung in Höhe von CHF 1,3 Milliarden negativ beeinflusst, nachdem wir die zu veräussernden Geschäftsbereiche als «zur Veräusserung gehalten» klassifiziert haben.

Nettofinanzaufwand und Ertragssteuern

Der Nettofinanzaufwand sank von CHF 759 Millionen im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 688 Millionen, was der niedrigeren durchschnittlichen Nettoverschuldung zuzuschreiben war. Der durchschnittliche Finanzierungsaufwand betrug 2,5% gegenüber 2,5% zuvor.

Der ausgewiesene Steuersatz der Gruppe lag bei 28,7%, im Vergleich zu 26,4% im Vorjahreszeitraum. Der Anstieg war insbesondere auf die begrenzte steuerliche Abzugsfähigkeit von Abschreibungen auf zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte zurückzuführen. Der zugrunde liegende Steuersatz betrug 22,3%, verglichen mit 22,0% im ersten Halbjahr 2025.

Reingewinn und Gewinn je Aktie

Der Reingewinn sank um 31,4% auf CHF 3,5 Milliarden als Folge von höheren Restrukturisierungskosten und Abschreibungen auf zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten. Der Basisgewinn je Aktie sank infolge des niedrigeren Reingewinns um 31,4% auf CHF 1.35.

Der zugrunde liegende Reingewinn betrug CHF 5,7 Milliarden – dies entspricht einem Rückgang von 2,4% auf publizierter Basis und einem Anstieg von 3,4% zu konstanten Wechselkursen. Der zugrunde liegende Gewinn je Aktie lag bei CHF 2.22, was einem Rückgang von 2,4% auf publizierter Basis und einem Anstieg von 3,4% zu konstanten Wechselkursen entspricht.

Geldfluss

Die aus der Geschäftstätigkeit generierten Zahlungsmittel betrugen CHF 6,3 Milliarden gegenüber CHF 6,2 Milliarden im Vorjahreszeitraum. Der freie Cash Flow stieg auf CHF 3,4 Milliarden gegenüber CHF 2,3 Milliarden im ersten Halbjahr 2025, wobei der Anstieg in erster Linie auf niedrigere Investitionsausgaben und geringere Abflüsse im Umlaufvermögen zurückzuführen ist, was teilweise durch negative Wechselkurseffekte ausgeglichen wurde.

Nettoverschuldung

Die Nettoverschuldung betrug per 30. Juni 2026 CHF 56,3 Milliarden gegenüber CHF 51,4 Milliarden am

31. Dezember 2025 und CHF 60,0 Milliarden am 30. Juni 2025. Der Anstieg gegenüber Dezember widerspiegelt vor allem die Zahlungsmittelabflüsse für die Dividendenausschüttung in Höhe von CHF 8,0 Milliarden. Einen teilweisen Ausgleich hierfür schaffte der generierte freie Cash Flow.

Akquisitionen und Veräusserungen

Am 23. Juli 2026 gaben Nestlé und Platinum Equity haben einen Plan zur Gründung von Peranel bekannt, einem 50:50-Joint-Venture für das Wasser- und Premiumgetränkengeschäft von Nestlé. Damit entsteht ein eigenständiger, klar fokussierter Anbieter, der das Wachstum in dieser wachstumsstarken Kategorie vorantreiben wird. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt von Konsultationsverfahren mit Arbeitnehmervertretungen sowie der erforderlichen behördlichen Genehmigungen. Der Abschluss wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2027 erfolgen. Die Transaktion bewertet Peranel mit einem Unternehmenswert von EUR 4,9 Milliarden (CHF 4,5 Milliarden). Daraus ergibt sich bei Abschluss der Transaktion ein Mittelzufluss für Nestlé von rund EUR 3,0 Milliarden (CHF 2,8 Milliarden).

Anfang Juli schlossen wir den Erwerb der verbleibenden 51% der Anteile an der yfood Labs GmbH von deren Unternehmensgründern ab. Der Umsatz von yfood belief sich im Jahr 2025 auf rund EUR 150 Millionen, was einem zweistelligen Wachstum gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das Unternehmen bereitet sich derzeit auf seine nächste Wachstumsphase vor, zu der auch die Expansion der Marke in neue Märkte gehört.

Im ersten Halbjahr 2026 veräusserten wir Blue Bottle Coffee an Centurium Capital.

Ausblick 2026

Für das Gesamtjahr wird das organische Wachstum voraussichtlich im Bereich von 3% bis 4% liegen, wobei das interne Realwachstum (RIG) aufgrund unserer fokussierten Wachstumspläne gegenüber 2025 zunehmen wird. Auf Grundlage der aktuellen Kassakurse rechnen wir damit, dass Wechselkursschwankungen den Umsatz mit in etwa –3% negativ beeinflussen werden.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge für 2026 wird sich voraussichtlich gegenüber 2025 verbessern; nach einem guten Ergebnis im ersten Halbjahr wird nun eine Marge erwartet, die weitgehend auf dem Niveau des ersten Halbjahres liegen wird. Im Vergleich zum ersten Halbjahr gehen wir davon aus, dass die zugrunde liegende operative Ergebnismarge im zweiten Halbjahr von niedrigeren Kaffee- und Kakaokosten mit günstigen Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung, sowie von weiteren Kosteneinsparungen profitieren wird. Dem dürften jedoch höhere Transport- und Energiekosten aufgrund des Nahostkonflikts gegenüberstehen.

Der freie Geldfluss wird voraussichtlich bei über CHF 9 Milliarden liegen.

Übersicht nach operativen Segmenten

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

	Total Gruppe	Zone Nord- und Süd-amerika	Zone Asien, Ozeanien und Afrika	Zone Europa	Nespresso	Nestlé Waters & Premium Beverages	Übrige Geschäfte
Umsatz H1-2026 (in Mio. CHF)	43 109	18 646	10 366	9 044	3 147	1 781	125
Umsatz H1-2025 (in Mio. CHF)	44 228	19 220	10 774	9 094	3 172	1 821	147
Internes Realwachstum (RIG)	1,5%	1,0%	2,8%	0,5%	1,7%	1,6%	5,9%
Preisanpassungen	2,1%	2,2%	1,5%	2,2%	2,6%	3,5%	(0,5%)
Organisches Wachstum	3,6%	3,3%	4,3%	2,7%	4,3%	5,1%	5,4%
Netto-M&A	0,1%	0,0%	(0,3%)	0,9%	0,1%	(0,7%)	(13,3%)
Wechselkurseffekte	(6,2%)	(6,2%)	(7,9%)	(4,0%)	(5,1%)	(6,7%)	(7,3%)
Publiziertes Umsatzwachstum	(2,5%)	(3,0%)	(3,8%)	(0,5%)	(0,8%)	(2,3%)	(15,1%)
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis H1 2026 (in Mio. CHF)	7 081	3 606	2 219	1 484	651	168	16
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis H1 2025 (in Mio. CHF)	7 287	3 771	2 300	1 598	695	170	(8)
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge H1 2026	16,4%	19,3%	21,4%	16,4%	20,7%	9,5%	12,5%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge H1 2025	16,5%	19,6%	21,4%	17,6%	21,9%	9,3%	(5,5%)
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge im Jahresvergleich	-10 BP	-30 BP	unverändert	-120 BP	-120 BP	20 BP	nicht relevant

Umsatz im 2. Quartal 2026

	Total Gruppe	Zone Nord- und Süd-amerika	Zone Asien, Ozeanien und Afrika	Zone Europa	Nespresso	Nestlé Waters & Premium Beverages	Übrige Geschäfte
Umsatz Q2-2026 (in Mio. CHF)	21 792	9 540	5 150	4 429	1 592	1 023	58
Umsatz Q2-2025 (in Mio. CHF)	21 627	9 461	5 071	4 432	1 577	1 012	74
Internes Realwachstum (RIG)	1,8%	0,8%	4,8%	0,0%	1,5%	2,2%	10,4%
Preisanpassungen	1,9%	1,9%	1,7%	1,5%	2,0%	4,4%	(0,1%)
Organisches Wachstum	3,7%	2,8%	6,5%	1,5%	3,4%	6,6%	10,3%

Zone Nord- und Südamerika (AMS)

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

- Das organische Wachstum lag bei 3,3%, das interne Realwachstum bei 1,0% und die Preisanpassungen betrugen 2,2%.
- Der publizierte Umsatz betrug CHF 18,6 Milliarden, beeinflusst durch negative Wechselkurseffekte von –6,2%.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge verringerte sich um 30 Basispunkte auf 19,3%. Zurückzuführen war dies auf verstärkte Investitionen in die Konsumentenbindung sowie negative Zolleffekte, was indes grösstenteils durch eine vermehrte Kosteneffizienz ausgeglichen wurde.

Umsatzentwicklung im zweiten Quartal 2026

In der Zone Nord- und Südamerika war das Wachstum breit abgestützt, mit einem positiven organischen Wachstum in allen Märkten und Kategorien. Die gute Geschäftsentwicklung wurde durch die unvermindert konsequente Umsetzung unserer Strategie und gezielte Investitionen gestützt. Unser US-Geschäft zeigt sich nach wie vor widerstandsfähig, obwohl ein geringes Vertrauen die Ausgaben einiger Konsumenten belastet. In Lateinamerika unterstreicht die robuste, vom internen Realwachstum angeführte geschäftliche Expansion die Stärke unserer Marken und unserer Geschäftsumsetzung.

- Das organische Wachstum lag bei 2,8%, das interne Realwachstum bei 0,8% und die Preisanpassungen betrugen 1,9%.
- In Nordamerika betrug das organische Wachstum 1,5% bei einem internen Realwachstum von –0,6% und Preisanpassungen von 2,1%. In Lateinamerika betrug das organische Wachstum 5,8%, mit einem internen Realwachstum von 4,2% und Preisanpassungen von 1,5%.
- In der Zone waren Mexiko und Brasilien die wichtigsten Treiber für das interne Realwachstum, das sich in beiden Märkten in einem Umfeld nachlassender Preisanpassungen beschleunigte. In den USA konnte die Dynamik beim organischen Wachstum aufrechterhalten werden, angetrieben durch Preisanpassungen bei Kaffee sowie das interne Realwachstum bei Produkten für Heimtiere und Nutrition.
- Der Marktanteil verbesserte sich in der Kategorie Produkte für Heimtiere weiter und blieb in den Kategorien Kaffee sowie Kulinarikprodukte und Snacks weitgehend stabil, während Nutrition leichte Marktanteilsverluste verzeichnete.

Wichtigste Beiträge zum Wachstum nach Produktkategorien im zweiten Quartal 2026

- **Kaffee** (20% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im mittleren einstelligen Bereich, was vor allem auf Preisanpassungen zurückzuführen war. In den USA verlangsamte sich das organische Wachstum, da die erhöhten Preisanpassungen durch das schwächere interne Realwachstum mehr als ausgeglichen wurden. Ausserhalb der USA legte das interne Realwachstum angesichts nachlassender Preise weiter zu. In den Ausser-Haus-Kanälen war ein starkes Wachstum zu verzeichnen. In der Zone wurde das organische Wachstum in allen wichtigen Märkten weiterhin durch zweistellige Zuwächse bei *Nescafé* getragen, was die Stärke der Marke und das Wertversprechen für die Konsumenten widerspiegelt. *Starbucks* verzeichnete ein preisgetriebenes Wachstum, während *Coffee Mate* einen Rückgang zu verbuchen hatte.
- **Produkte für Heimtiere** (32% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im niedrigen einstelligen Bereich, mit Beiträgen in gleicher Grössenordnung sowohl durch das interne Realwachstum als auch durch Preisanpassungen. Das Wachstum wurde durch den Abbau von Lagerbeständen bei Detailhändlern in den USA etwas zurückgebunden. Allerdings beschleunigte sich die Absatzentwicklung sowohl im Katzen- als auch im Hundesegment weiter, was die festere Dynamik in diesen Kategorien und unsere verbesserte Umsetzung widerspiegelt. Die Geschäftsentwicklung wurde zudem durch ein starkes Wachstum in Lateinamerika gestützt.
- **Nutrition** (20% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im niedrigen einstelligen Bereich, was vor allem auf das interne Realwachstum zurückzuführen war. Das Wachstum wurde vor allem durch eine Beschleunigung im Bereich der Nutrition-Produkte für Erwachsene vorangetrieben, getragen von *Nature's Bounty*, *Vital Proteins* und *Pure Encapsulations* sowie einem erneut starken Quartal im Bereich Medical Nutrition. Die Entwicklung bei *Gerber* steht weiterhin vor Herausforderungen.
- **Kulinarikprodukte und Snacks** (28% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im niedrigen einstelligen Bereich, was vor allem durch Preisanpassungen bedingt war. Das interne Realwachstum verzeichnete im Quartal einen leichten Rückgang, der auf saisonale Schwankungen bei Süswaren zurückzuführen war. Die Entwicklung im Bereich Tiefkühlkost in den USA widerspiegelt unvermindert die derzeitige Schwäche dieser Kategorie. Allerdings blieb der Wachstumstrend im Vergleich zum Vorquartal stabil.

Zone Asien, Ozeanien und Afrika (AOA)

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

- Das organische Wachstum lag bei 4,3%, das interne Realwachstum bei 2,8% und die Preisanpassungen betrugen 1,5%.
- Der publizierte Umsatz betrug CHF 10,4 Milliarden, einschliesslich negativer Wechselkurseffekte von –7,9%.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge blieb mit 21,4% gegenüber dem Vorjahr unverändert. Starke Fortschritte bei strukturellen Kosteneinsparungen wurden durch erhöhte Investitionen zur Unterstützung der geschäftlichen Umsetzung und des Markenaufbaus sowie die Auswirkungen des Rückrufs von Säuglingsnahrung ausgeglichen.

Umsatzentwicklung im zweiten Quartal 2026

In der Zone Asien, Ozeanien und Afrika war das Wachstum im zweiten Quartal 2026 breit gefächert und erstreckte sich auf sämtliche Kategorien und die meisten Märkte. Die konsequente Umsetzung sorgt trotz des uneinheitlichen Konsumklimas in den verschiedenen Märkten für eine positive Dynamik in unserem Geschäft. In Greater China ist unser Geschäft nun stabil, die geplanten Bestandsanpassungen sind abgeschlossen, und wir machen gute Fortschritte bei unserem Übergang zu einem nachfrageorientierten Wachstumsmodell.

- In der Zone Asien, Ozeanien und Afrika stieg das organische Wachstum auf insgesamt 6,5%, mit einer Beschleunigung des internen Realwachstums auf 4,8% und Preisanpassungen von 1,7%.
- In der Zone Asien, Ozeanien und Afrika (ohne Greater China) lag das organische Wachstum bei 7,7%. Davon entfielen 6,0 % auf das interne Realwachstum und 1,8% auf Preisanpassungen, wobei sich all diese Werte im zweiten Quartal gegenüber dem ersten Quartal verbessert haben.
- Greater China verzeichnete ein organisches Wachstum von 2,0%, das sich zu 0,5% auf internes Realwachstum und zu 1,5% auf Preisanpassungen zurückführen liess. Das Wachstum wurde durch geringere Lagerbestandsreduzierungen im zweiten Quartal 2026 im Vergleich zum Vorjahr positiv beeinflusst. In den Bereichen, in denen wir tätig sind, ist das Wachstum unvermindert negativ.
- In der Zone Asien, Ozeanien und Afrika war, bedingt durch eine starke Geschäftsumsetzung und eine positive Marktdynamik, ein positives Wachstum zu verzeichnen. Zu den Highlights zählten das zweistellige, vom internen Realwachstum angeführte Wachstum in Indien, Zentral- und Westafrika sowie Indonesien.

- In den Kategorien Kulinarikprodukte und Snacks und Produkte für Heimtiere konnten weitere Marktanteils-gewinne verbucht werden, während sich die Situation bei Kaffee weiter verbesserte; der Marktanteil von Nutrition stand indes ungebrochen unter Druck.

Wichtigste Beiträge zum Wachstum nach Produktkategorien im zweiten Quartal 2026

- **Kaffee** (26% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im hohen einstelligen Bereich, insbesondere bedingt durch das interne Realwachstum, wobei sich die Preiserhöhungen aus dem Vorjahr nur noch moderat auswirkten. Das Wachstum wurde von *Nescafé* vorangetrieben, und zwar sowohl im Bereich des löslichen Kaffees als auch bei den trinkfertigen Kaffeesorten, wobei in den meisten Märkten eine positive Entwicklung zu verzeichnen war.
- **Produkte für Heimtiere** (4% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum war im hohen einstelligen Bereich angesiedelt, getragen von der robusten Entwicklung des internen Realwachstums in den Industrieländern und aufstrebenden Märkten. Der Bereich Katzennassfutter war der wichtigste Wachstumsmotor, unterstützt durch die Einführung von Innovationen in Schlüsselmärkten.
- **Nutrition** (32% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum kehrte auf den niedrigen einstelligen Bereich zurück, was auf das starke Wachstum bei Nutrition-Produkten für Erwachsene zurückzuführen war. Säuglingsnahrungsmarken, die vom Rückruf im ersten Quartal betroffen waren, erholten sich gut und *Lactogen* konnte ein starkes Wachstum vorweisen.
- **Kulinarikprodukte und Snacks** (38% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im zweistelligen Bereich, was vor allem auf das interne Realwachstum zurückzuführen war und den anhaltenden positiven Trend der letzten zwei Jahre zum Ausdruck bringt. Das Wachstum wurde von Süsswaren angeführt, unterstützt von einer anhaltenden Umsatzdynamik bei *KitKat*. *Maggi* leistete durch herzhaftes Kochlösungen und Nudeln einen wesentlichen Beitrag, unterstützt durch die Einführung neuer Produkte und gezielte Markeninvestitionen. *Milo* verzeichnet weiterhin in allen Regionen gute Ergebnisse.

Zone Europa (EUR)

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

- Das organische Wachstum lag bei 2,7%, das interne Realwachstum bei 0,5% und die Preisanpassungen betrugen 2,2%.
- Der publizierte Umsatz betrug CHF 9,0 Milliarden, beeinflusst durch negative Wechselkurseffekte von –4,0%.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank auf 16,4% gegenüber dem Vorjahr. Die Profitabilität wurde durch höhere Input-Kosten, gestiegene Marketingausgaben und die Auswirkungen des Rückrufs von Säuglingsnahrung geschmälert. Dies wurde teilweise durch eine anhaltende Kostendisziplin und Einsparungsmassnahmen abgedeckt.

Umsatzentwicklung im zweiten Quartal 2026

Die Geschäftsentwicklung in Europa war solide. Gestützt wurde sie durch eine disziplinierte Umsetzung in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Das Wachstum wurde unvermindert durch die starke Entwicklung bei Kaffee und Produkten für Heimtiere vorangetrieben. Das interne Realwachstum war von vorübergehenden Auslistungen bei bestimmten Detailhändlern betroffen, was jedoch durch die Nutzung anderer Wachstumschancen ausgeglichen werden konnte. Wie erwartet haben sich die Preisanpassungen etwas abgeschwächt, da wir die im Vorjahr vorgenommenen Preiserhöhungen nun hinter uns gelassen haben.

- Das organische Wachstum lag bei 1,5%, das interne Realwachstum blieb stabil und die Preisanpassungen betrugen 1,5%.
- Je nach Markt waren unterschiedliche Entwicklungen zu verzeichnen. Die Türkei, Grossbritannien und Irland sowie Süd- und Osteuropa trugen am stärksten zum Wachstum bei, während andere grössere Märkte durch Rückgänge im Bereich Säuglings- und Babynahrung und einige vorübergehende Auslistungen beeinträchtigt wurden.
- In der Kategorie Produkte für Heimtiere konnte der Marktanteil weiter ausgebaut werden, und in den Kategorien Kaffee sowie Kulinarikprodukte und Snacks setzte sich der positive Trend fort. In Nutrition werden die Marktanteile weiterhin durch den Rückruf von Säuglingsnahrung beeinflusst.

Wichtigste Beiträge zum Wachstum nach Produktkategorien im zweiten Quartal 2026

- **Kaffee** (29% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum lag im hohen einstelligen Bereich, was vor allem auf das interne Realwachstum zurückzuführen war. Die Preisanpassungen blieben weiterhin verhalten, da wir

die im ersten Halbjahr 2025 verzeichneten Preisanstiege hinter uns liessen, während sich das interne Realwachstum beschleunigte. Das Wachstum wurde in erster Linie durch löslichen Kaffee der Marke *Nescafé* vorangetrieben, wobei portionierter Kaffee und trinkfertiger Kaffee das Wachstum zusätzlich stützten.

- **Produkte für Heimtiere** (30% des Umsatzes der Zone): Der Bereich der Produkte für Heimtiere erzielte dank des internen Realwachstums weiterhin ein organisches Wachstum im mittleren einstelligen Bereich und knüpfte damit an die positive Entwicklung der letzten beiden Jahre an. Das Wachstum war markt- und markenübergreifend breit abgestützt, etwa über *Pro Plan*, *ONE* und *Felix*, und wurde durch Premium-Katzennassfutter und eine starke Entwicklung im E-Commerce-Kanal angetrieben.
- **Nutrition** (14% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum ging aufgrund des europaweiten Rückrufs von Säuglingsnahrung auf einen niedrigen einstelligen Bereich zurück. Ausserhalb des Segments der Säuglings- und Babynahrung fiel das Wachstum gut aus, angetrieben durch Medical Nutrition und ein starkes internes Realwachstum bei Nutrition-Produkten für Erwachsene, allen voran *Solgar* und *Pure Encapsulations*.
- **Kulinarikprodukte und Snacks** (27% des Umsatzes der Zone): Das organische Wachstum ging, bedingt durch das interne Realwachstum, auf den mittleren einstelligen Bereich zurück. Sowohl im Bereich Kulinarikprodukte als auch im Bereich Süsswaren waren die Umsätze rückläufig, was einem schwierigen Marktumfeld in mehreren Märkten zuzuschreiben war. Im Bereich Süsswaren setzte *KitKat* sein positives Wachstum fort.

Nespresso

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

- Das organische Wachstum lag bei 4,3%, das interne Realwachstum bei 1,7% und die Preisanpassungen betrugen 2,6%.
- Der publizierte Umsatz betrug CHF 3,1 Milliarden, beeinflusst durch negative Wechselkurseffekte von –5,1%.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 120 Basispunkte auf 20,7%, was auf höhere Input-Kosten infolge der Inflation bei Kaffee sowie Zölle und auf einen deutlichen Anstieg der Marketinginvestitionen zur Unterstützung des Wachstums zurückzuführen war.

Umsatzentwicklung im zweiten Quartal 2026

Nespresso erzielte ein solides organisches Wachstum in einem Umfeld moderater Preisanpassungen. Wir konzentrierten uns weiterhin darauf, unseren Kundenstamm durch gezielte Massnahmen zur Neukundengewinnung zu vergrössern, insbesondere in Nordamerika. Im zweiten Quartal wurde dieser Trend durch einen rückläufigen Konsum in einigen Märkten jedoch teilweise ausgeglichen.

- Das organische Wachstum lag bei 3,4%, das interne Realwachstum bei 1,5%, während die Preisanpassungen 2,0% betrugen und damit im Vergleich zum Vorquartal zurückgingen, da die Erhöhungen des Vorjahres nun hinter uns liegen.
- Geografisch gesehen wurde die Entwicklung erneut von einem hohen einstelligen organischen Wachstum in Nordamerika beflügelt, wo sich die geschäftliche Expansion in den USA zwar abschwächte, in Kanada jedoch an Dynamik gewann. Das Wachstum wurde durch die Region Asien, Ozeanien und Afrika gestützt, während das operative Wachstum in Europa stagnierte.
- Aufgeschlüsselt nach Systemen wird das Wachstum weiterhin von *Vertuo* vorangetrieben, unterstützt durch die Markteinführung der neuen Maschine *Vertuo Up*, die mittlerweile in fast 50 Märkten erhältlich ist.
- Nach Kanälen betrachtet lag das operative Wachstum bei Ausser-Haus-Kanälen im hohen einstelligen Bereich, wobei in allen Segmenten ein Wachstum zu verzeichnen war.
- In Nordamerika wurden weitere Marktanteilsgewinne erzielt, während Europa aufgrund der anhaltenden Wettbewerbsintensität in wichtigen Märkten unvermindert unter Druck steht.
- Die Konsumentenbindung blieb stark, was durch den frühen Erfolg von limitierten Sommereditionen wie *Yuzu Vanilla Over Ice* unterstützt wurde. Die Markteinführungen fanden bei den Konsumenten einen grossen Anklang, was zu einem kräftigen Wachstum im Zubehörbereich führte und das Premium-Lifestyle-Konzept von Nespresso weiter stärkte.

Nestlé Waters & Premium Beverages (NW&PB)

Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026

- Das organische Wachstum betrug 5,1%, mit einem internen Realwachstum von 1,6% und Preisanpassungen von 3,5%.
- Der publizierte Umsatz betrug CHF 1,8 Milliarden, beeinflusst durch negative Wechselkurseffekte von –6,7%.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 20 Basispunkte auf 9,5%. Die Profitabilität wurde durch Skaleneffekte und Kostenfokus gestützt, wodurch die gestiegenen Verpackungs- und Vertriebskosten sowie die negativen Wechselkurseffekte mehr als wettgemacht werden konnten.

Umsatzentwicklung im zweiten Quartal 2026

Das Wachstum im Bereich Nestlé Waters & Premium Beverages beschleunigte sich, angeführt von Nordamerika, wichtigen internationalen Marken und günstigen Wetterbedingungen in Europa.

- Das organische Wachstum betrug 6,6%, mit einem internen Realwachstum von 2,2% und Preisanpassungen von 4,4%.
- Internationale Marken waren weiterhin die Wachstumsmotoren. Bei *S.Pellegrino* konnte ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich erreicht werden, das sich über alle Regionen hinweg erstreckte. *Sanpellegrino* und *Maison Perrier* verzeichneten ein starkes zweistelliges Wachstum, worin sich die internationale Expansion von *Maison Perrier* und die erfolgreiche Einführung innovativer Premium-Getränke widerspiegelt. Dazu gehörten *Sanpellegrino CIAO!* und *ZERO* sowie die neue probiotische Marke *French Kiss* von *Maison Perrier*. Die Marktanteilsgewinne bei unseren wichtigsten internationalen Marken halten an.
- Nach Märkten war das Wachstum breit angelegt, angeführt von einer Beschleunigung in Nordamerika. In Europa verzeichneten mehrere Schlüsselmärkte im zweiten Quartal ein beschleunigtes Wachstum, das auf eine verbesserte Umsetzung im Detailhandel sowie auf günstige Wetterbedingungen in der Region zurückzuführen war.
- Nach Vertriebskanälen war der Detailhandel wichtigster Wachstumstreiber, der von der starken Dynamik in der Kategorie, dem Premium-Mix und Innovationen profitierte. Auch die Ausser-Haus-Kanäle leisteten einen positiven Beitrag.

Ergebnisse nach Kategorien

H1-2026 operating performance

	Total Gruppe	Kaffee	Produkte für Heimtiere	Nutrition-Produkte	Kulinarikprodukte und Snacks	Waters & Premium Beverages
Umsatz H1-2026 (in Mio. CHF)	43 109	12 126	8 933	8 339	11 930	1 781
Umsatz H1-2025 (in Mio. CHF)	44 228	12 016	9 229	9 082	12 077	1 824
Internes Realwachstum (RIG)	1,5%	2,9%	1,8%	(1,3%)	1,9%	1,6%
Preisanpassungen	2,1%	4,7%	0,9%	0,2%	1,8%	3,5%
Organisches Wachstum	3,6%	7,5%	2,7%	(1,2%)	3,7%	5,1%
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis						
H1-2026 (in Mio. CHF)	7 081	2 304	1 943	1 651	2 077	169
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis						
H1-2025 (in Mio. CHF)	7 287	2 403	2 037	1 877	2 039	170
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge						
H1-2026	16,4%	19,0%	21,8%	19,8%	17,4%	9,5%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge						
H1-2025	16,5%	20,0%	22,1%	20,7%	16,9%	9,3%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge im Jahresvergleich	-10 BP	-100 BP	-30 BP	-90 BP	50 BP	20 BP

Umsatz im 2. Quartal 2026

	Total Gruppe	Kaffee	Produkte für Heimtiere	Nutrition-Produkte	Kulinarikprodukte und Snacks	Waters & Premium Beverages
Umsatz Q2-2026 (in Mio. CHF)	21 792	6 124	4 538	4 355	5 752	1 023
Umsatz Q2-2025 (in Mio. CHF)	21 627	6 008	4 525	4 444	5 636	1 014
Internes Realwachstum (RIG)	1,8%	2,2%	2,0%	0,9%	1,8%	2,1%
Preisanpassungen	1,9%	3,6%	0,8%	0,7%	1,5%	4,4%
Organisches Wachstum	3,7%	5,8%	2,8%	1,7%	3,2%	6,6%

Kaffee verzeichnete im zweiten Quartal ein operatives Wachstum von 5,8%, was vor allem auf Preisanpassungen von 3,6% zurückzuführen war, die sich fortlaufend abschwächen, sowie auf ein internes Realwachstum von 2,2%. Alle Zonen trugen in etwa gleichermassen zum organischen Wachstum bei, wobei das Wachstum insbesondere von *Nescafé*, *Starbucks* und *Nespresso* angetrieben wurde, teilweise aber durch eine schwächere Entwicklung bei *Coffee Mate* ausgeglichen wurde.

Bei **Produkten für Heimtiere** belief sich das organische Wachstum im zweiten Quartal auf 2,8%, wobei das interne Realwachstum 2,0% betrug. Das organische Wachstum konnte sich in der Zone Nord- und Südamerika sowie in der Zone Asien, Ozeanien und Afrika verbessern und zeigte in der Zone Europe eine solide Performance. Sowohl der Bereich Katzen als auch der Bereich Hunde trug zum Wachstum bei. Nach Marken waren *Pro Plan*, *ONE* und *Felix* am wachstumsstärksten

Das organische Wachstum von **Nutrition** erholte sich im zweiten Quartal auf 1,7%, nachdem es im ersten Quartal rückläufig gewesen war. Die Verbesserung war auf den nachlassenden Negativ-Effekt infolge des Rückrufs von Säuglingsnahrung zurückzuführen, allen voran eine starke Erholung in der Zone Asien, Ozeanien und Afrika. Die Bereiche Nutrition-Produkte für Erwachsene und Medical Nutrition verzeichneten starke Ergebnisse, gestützt durch Marken wie *Vital Proteins* und *Pure Encapsulations*.

Kulinarikprodukte und Snacks verzeichnete dank des internen Realwachstums ein organisches Wachstum von 3,2%. Das Wachstum war in allen Segmenten breit abgestützt, mit Ausnahme des Segments Tiefkühlkost. Nach Zonen wurde das Wachstum von Asien, Ozeanien und Afrika massgeblich vorangetrieben. Aus Markensicht waren unsere weltweit führenden Milliarden-Marken *Maggi*, *KitKat* sowie *Milo* ungebrochen die stärksten Wachstumstreiber



Pablo Isla
Präsident
des Verwaltungsrats



Philipp Navratil
Delegierter
des Verwaltungsrats

Kennzahlen (konsolidiert)

Kennzahlen in CHF

In Millionen (mit Ausnahme der Angaben je Aktie)	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
Ergebnisse		
Umsatz	43 109	44 228
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	7 081	7 287
in % des Umsatzes	16,4%	16,5%
Operatives Ergebnis *	6 247	6 885
in % des Umsatzes	14,5%	15,6%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	3 472	5 065
in % des Umsatzes	8,1%	11,5%
Bilanz und Geldflussrechnung		
Total Eigenkapital ^(a)	29 504	29 047
Nettoverschuldung ^{*/(a)}	56 344	60 019
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	5 341	4 872
Freier Geldfluss *	3 375	2 307
Erwerb von Anlagevermögen	1 719	2 168
Angaben je Aktie		
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl Aktien im Umlauf (in Millionen Einheiten)	2 573	2 573
Unverwässerter Gewinn je Aktie	1.35	1.97
Börsenkapitalisierung	213 756	202 831

Wichtigste Kennzahlen in USD und EUR (zur Veranschaulichung)

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

In Millionen (mit Ausnahme der Angaben je Aktie)	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
	in USD	in USD	in EUR	in EUR
Umsatz	54 811	51 244	46 969	46 976
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis *	9 003	8 442	7 715	7 739
Operatives Ergebnis *	7 943	7 978	6 807	7 313
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	4 414	5 868	3 783	5 379
Total Eigenkapital ^(a)	36 486	36 402	31 997	31 013
Unverwässerter Gewinn je Aktie	1.72	2.28	1.47	2.09
Börsenkapitalisierung	264 337	254 190	231 814	216 562

* Bestimmte finanzielle Leistungskennzahlen sind nicht nach IFRS-Rechnungslegungsstandards 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 2026 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
	Anmerkungen		
Umsatz	3	43 109	44 228
Sonstige Erlöse		191	182
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(23 118)	(23 609)
Vertriebskosten		(3 628)	(3 685)
Marketing- und Verwaltungskosten		(8 700)	(9 043)
Forschungs- und Entwicklungskosten		(773)	(786)
Sonstige operative Erträge	5	16	73
Sonstige operative Aufwendungen	5	(850)	(475)
Operatives Ergebnis	3	6 247	6 885
Sonstige Betriebserträge	5	292	183
Sonstige Betriebsaufwendungen	5	(1 520)	(244)
Betriebsergebnis		5 019	6 824
Finanzertrag		174	170
Finanzaufwand		(862)	(929)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		4 331	6 065
Steuern		(1 242)	(1 602)
Erträge von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	6	507	704
Periodenergebnis		3 596	5 167
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar		124	102
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar (Reingewinn)		3 472	5 065
In Prozent des Umsatzes			
Operatives Ergebnis		14,5%	15,6%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)		8,1%	11,5%
Gewinn je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		1.35	1.97
Verwässerter Gewinn je Aktie		1.35	1.97

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung für das am 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
In der Erfolgsrechnung erfasstes Periodenergebnis	3 596	5 167
Umrechnungsdifferenzen, nach Steuern	735	(3 132)
Änderungen von Cash Flow-Absicherungen und Kosten für Absicherungsreserven, nach Steuern	40	(335)
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	108	(272)
Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden oder für die eine Möglichkeit zur Umgliederung besteht	883	(3 739)
Neubewertung leistungsorientierter Vorsorgepläne, nach Steuern	19	(131)
Fair Value-Änderungen von Eigenkapitalinstrumenten, nach Steuern	57	32
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	(96)	(64)
Positionen, die nie in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden	(20)	(163)
Sonstiges Ergebnis der Periode	863	(3 902)
Total Gesamtergebnis der Periode	4 459	1 265
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar	118	76
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar	4 341	1 189

Konsolidierte Bilanz zum 30. Juni 2026

In Millionen CHF		30. Juni 2026	31. Dezember 2025
	Anmerkungen		
Aktiven			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Flüssige und geldnahe Mittel		3 551	4 579
Kurzfristige Finanzanlagen		2 583	1 651
Vorräte		13 261	12 813
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen		10 021	10 561
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		783	479
Derivative Vermögenswerte		690	295
Steuerguthaben		1 237	1 383
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	2	5 451	208
Total kurzfristige Vermögenswerte		37 577	31 969
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen		31 031	32 549
Goodwill		26 782	27 636
Immaterielle Vermögenswerte		14 994	16 673
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		11 637	12 096
Finanzanlagen		3 677	3 641
Derivative Vermögenswerte		261	229
Aktiven aus Leistungen an Arbeitnehmer und Erstattungsansprüche		1 497	1 412
Latente Steuerguthaben		928	946
Total langfristige Vermögenswerte		90 807	95 182
Total Aktiven		128 384	127 151

In Millionen CHF		30. Juni 2026	31. Dezember 2025
	Anmerkungen		
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		16 345	11 606
Derivative Verbindlichkeiten		168	202
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten		18 591	20 023
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		5 226	5 575
Rückstellungen		778	850
Steuerverbindlichkeiten		2 482	2 338
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	2	1 700	100
Total kurzfristiges Fremdkapital		45 290	40 694
Langfristiges Fremdkapital			
Finanzverbindlichkeiten		46 500	46 246
Derivative Verbindlichkeiten		187	144
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer		2 128	2 299
Rückstellungen		1 124	980
Latente Steuerverbindlichkeiten		3 604	3 554
Andere Verbindlichkeiten		47	176
Total langfristiges Fremdkapital		53 590	53 399
Total Fremdkapital		98 880	94 093
Eigenkapital			
Aktienkapital	8	258	258
Eigene Aktien		(319)	(388)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		(29 204)	(29 944)
Sonstige Reserven		(320)	(667)
Gewinnreserven		58 815	63 551
Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		29 230	32 810
Nicht beherrschende Anteile		274	248
Total Eigenkapital		29 504	33 058
Total Passiven		128 384	127 151

Konsolidierte Geldflussrechnung für das am 30. Juni 2026 abgeschlossene Halbjahr

In Millionen CHF		Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
	Anmerkungen		
Geschäftstätigkeit			
Betriebsergebnis	7	5 019	6 824
Abschreibungen und Amortisationen		1 766	1 799
Wertbeeinträchtigungen		181	88
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften und Wertminderungen von zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	5	1 250	(11)
Andere nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen		(26)	86
Geldfluss vor Veränderungen der betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	7	8 190	8 786
Abnahme/(Zunahme) des Nettoumlaufvermögens		(1 694)	(2 165)
Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		(146)	(385)
Aus Geschäftstätigkeit generierte Zahlungsmittel		6 350	6 236
Bezahlte Zinsen		(826)	(861)
Erhaltene Zinsen und Dividenden		112	113
Bezahlte Steuern		(1 039)	(1 361)
Dividenden, andere Ausschüttungen und Zinsen von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		744	745
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		5 341	4 872
Investitionstätigkeit			
Ausgaben für Sachanlagen		(1 769)	(2 441)
Ausgaben für immaterielle Vermögenswerte		(160)	(166)
Akquisitionen von Geschäften, abzüglich erworbener Liquidität	2	(9)	(50)
Veräusserungen von Geschäften, abzüglich veräusserter Liquidität	2	135	(8)
(Investitionen)/Desinvestitionen in assoziierte Unternehmen und Joint Ventures, netto		73	(68)
Zuflüsse/(Abflüsse) aus Geldanlagen		(731)	1 303
Akquisitionen (abzüglich Veräusserungen) von langfristigen Anlagen		(14)	(96)
Andere Investitionstätigkeiten		(37)	42
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		(2 512)	(1 484)
Finanzierungstätigkeit			
Dividendenzahlung an Aktionäre des Mutterunternehmens	8	(7 976)	(7 849)
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile		(92)	(98)
Akquisitionen (abzüglich Veräusserungen) von nicht beherrschenden Anteilen		(51)	(1 190)
Kauf von eigenen Aktien		(49)	(135)
Aufnahme von Anleihen und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		1 581	1 780
Rückzahlung von Anleihen, Leasingverbindlichkeiten und sonstigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten		(4 125)	(425)
Aufnahme/(Rückzahlung) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		6 865	4 093
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(3 847)	(3 824)
Umrechnungsdifferenzen		29	(470)
Zunahme/(Abnahme) der flüssigen und geldnahen Mittel		(989)	(906)
Flüssige und geldnahe Mittel am Jahresanfang ^(a)		4 595	5 558
Flüssige und geldnahe Mittel am Ende der Periode		3 606	4 652
Als zur Veräusserung gehalten klassifizierte flüssige und geldnahe Mittel		(55)	—
Flüssige und geldnahe Mittel gemäss Bilanz		3 551	4 652

(a) Beinhaltet CHF 16 Millionen, die zum 31. Dezember 2025 als zur Veräusserung gehalten klassifiziert wurden (2024: CHF 2 Millionen).

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das am 30. Juni 2026 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 2025	262	(4 283)	(26 788)	363	66 363	35 917	776	36 693
Periodenergebnis	—	—	—	—	5 065	5 065	102	5 167
Sonstiges Ergebnis der Periode	—	—	(3 107)	(605)	(164)	(3 876)	(26)	(3 902)
Total Gesamtergebnis der Periode	—	—	(3 107)	(605)	4 901	1 189	76	1 265
Dividendenzahlungen	—	—	—	—	(7 849)	(7 849)	(98)	(7 947)
Veränderung der eigenen Aktien	—	(55)	—	—	(11)	(66)	—	(66)
Aktienbasierte Vergütungen	—	95	—	—	(20)	75	—	75
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile ^(a)	—	—	—	—	(58)	(58)	(533)	(591)
Aktienkapitalherabsetzung ^(b)	(4)	3 910	—	—	(3 906)	—	—	—
Total Transaktionen mit Eigentümern	(4)	3 950	—	—	(11 844)	(7 898)	(631)	(8 529)
Sonstige Bewegungen ^(c)	—	—	—	(342)	(40)	(382)	—	(382)
Eigenkapital am 30. Juni 2025	258	(333)	(29 895)	(584)	59 380	28 826	221	29 047
Eigenkapital am 1. Januar 2026	258	(388)	(29 944)	(667)	63 551	32 810	248	33 058
Periodenergebnis	—	—	—	—	3 472	3 472	124	3 596
Sonstiges Ergebnis der Periode	—	—	740	147	(18)	869	(6)	863
Total Gesamtergebnis der Periode	—	—	740	147	3 454	4 341	118	4 459
Dividendenzahlungen	—	—	—	—	(7 976)	(7 976)	(92)	(8 068)
Veränderung der eigenen Aktien	—	(38)	—	—	(11)	(49)	—	(49)
Aktienbasierte Vergütungen	—	107	—	—	(27)	80	—	80
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile	—	—	—	—	(49)	(49)	—	(49)
Total Transaktionen mit Eigentümern	—	69	—	—	(8 063)	(7 994)	(92)	(8 086)
Sonstige Bewegungen ^(c)	—	—	—	200	(127)	73	—	73
Eigenkapital am 30. Juni 2026	258	(319)	(29 204)	(320)	58 815	29 230	274	29 504

(a) Bewegungen der Gewinnreserven beinhalten Put-Optionen für Akquisitionen von nicht beherrschenden Anteilen, siehe Anmerkung 2.3.

(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 2026. Dieser wurde gemäss International Accounting Standard IAS 34 – «Zwischenberichterstattung» erstellt und sollte in Verbindung mit der für das am 31. Dezember 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung gelesen werden.

Die allgemeinen Grundlagen und die Grundsätze der Rechnungslegung sind gegenüber der Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr unverändert (wie in Anmerkung 1 beschrieben und in den entsprechenden Anmerkungen grau hinterlegt). Die Grundsätze der Rechnungslegung, die nicht in der Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr enthalten sind, werden im verkürzten Zwischenabschluss grau hinterlegt.

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 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung.

Der verkürzte Zwischenabschluss 2026 wurde am 22. Juli 2026 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

Änderungen in der Darstellung – Analyse nach Segmenten

Seit dem 1. Januar 2026 ist die Gruppe in drei geografische Zonen gegliedert sowie in zwei global verwaltete Geschäftseinheiten unterteilt, nachdem die global verwaltete Geschäftseinheit Nestlé Health Science in die Geschäftseinheit Nutrition der drei geografischen Zonen integriert wurde. Damit verfügt die Gruppe per diesem Datum über die folgenden berichtspflichtigen Segmente:

- Zone Nord- und Südamerika (AMS);
- Zone Asien, Ozeanien und Afrika (AOA);
- Zone Europa (EUR);
- Nespresso; und
- Nestlé Waters & Premium Beverages (NW&PB).

Andere Geschäftsaktivitäten und operative Segmente sind weiterhin in «Übrige Geschäfte» zusammengefasst und ausgewiesen.

Zum 1. Januar 2026 werden die zuvor ausgewiesenen sieben Produktgruppen neu unter vier Hauptkategorien präsentiert: Kaffee, Produkte für Heimtiere, Nutrition sowie Kulinarikprodukte und Snacks; Waters & Premium Beverages (W&PB) werden separat ausgewiesen.

Die Vergleichszahlen für 2025 wurden entsprechend den oben genannten Änderungen angepasst (siehe Anmerkung 3).

Änderungen der IFRS-Rechnungslegungsstandards

Die folgenden Änderungen traten 2026 in Kraft: Änderungen an der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten – Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7, Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Rechnungslegungsstandards – Band 11, Verträge über naturabhängige Stromversorgung – Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7. Die erstmalige Anwendung dieser Änderungen hatte keinen wesentlichen Einfluss auf den verkürzten Zwischenabschluss.

Neue und geänderte IFRS-Rechnungslegungsstandards mit möglichen Auswirkungen auf die Gruppe nach dem 31. Dezember 2025

Im April 2024 veröffentlichte das IASB IFRS 18 «Darstellung und Angaben im Abschluss». Der neue Standard tritt für Berichtsperioden ab dem 1. Januar 2027 in Kraft und wird rückwirkend angewendet, wobei die Vergleichszahlen für 2026 angepasst werden.

IFRS 18 wird einige Änderungen in der Darstellung der Konzernrechnung der Gruppe einführen. Der neue Standard konzentriert sich hauptsächlich auf die Erfolgsrechnung, indem er neue Kategorien für Betrieb, Investitionen und Finanzierung für Erträge und Aufwendungen definiert, zusätzlich zu den bestehenden Kategorien für Ertragssteuern und aufgegebene Geschäftsbereiche, und die Darstellung von zwei neuen Zwischensummen – Betriebsergebnis sowie Ergebnis vor Finanzierung und Ertragssteuern – in der Erfolgsrechnung verlangt. Zudem schreibt er zusätzliche Angaben sowie Überleitungsrechnungen zu den vom Management definierten Leistungskennzahlen (Management-defined performance measures MPM) vor, die von der Gruppe zur Erläuterung ihrer Leistung verwendet werden. Diese Änderungen werden sich nicht auf das Nettoergebnis oder den Nettogeldfluss der Gruppe auswirken, sondern auf die Darstellung bestimmter Posten und Zwischensummen sowohl in der Erfolgsrechnung als auch in der Geldflussrechnung.

Eine Anforderung des neuen Standards ist die Klassifizierung und Darstellung von Aufwendungen in einer übersichtlichen Zusammenfassung, wobei die Posten anhand gemeinsamer Merkmale zusammengefasst und aufgeschlüsselt werden. Infolge dieser Anforderungen erwartet die Gruppe, dass die Marketing- und Vertriebskosten in der Erfolgsrechnung gesondert ausgewiesen werden, während sie derzeit im Posten Marketing- und Verwaltungskosten enthalten sind. Zudem wird die bisher ausgewiesene Zwischensumme des operativen Ergebnisses der Gruppe nicht mehr in der Erfolgsrechnung enthalten sein. Ausserdem wird die Erfolgsrechnung neue Posten enthalten, um bestimmte Kategorien von Erträgen und Aufwendungen, die zuvor zusammengefasst waren, separat auszuweisen. Insbesondere wird die Gruppe gemäss IFRS 18 den Posten «Erträge und Aufwendungen aus der geschäftlichen Neuausrichtung» einführen, der die Ergebnisse von Reorganisations- und Optimierungsinitiativen (einschliesslich der damit verbundenen Restrukturisierungskosten sowie Gewinne oder Verluste aus der Veräusserung von Geschäftsbereichen) erfassen wird. Diese Beträge sind derzeit in den Posten «Sonstige operative Erträge/Aufwendungen» und «Sonstige Betriebserträge/-aufwendungen» enthalten. Ebenso werden Ertrags- oder Aufwandsposten, deren Zuweisung zu anderen operativen Posten willkürlich wäre oder die Funktionen nicht wahrheitsgetreu abbilden würde (z. B. Wertminderungen des Goodwill, die direkten finanziellen Auswirkungen von Naturkatastrophen, hohe Vergleichszahlungen oder die Auswirkungen der Neubewertung der Hyperinflation), in der neuen Erfolgsrechnung in einem separaten Posten ausgewiesen.

Insgesamt wird erwartet, dass die gemäss IFRS 18 obligatorische Zwischensumme «Betriebsergebnis» für die Gruppe weitgehend mit dem aktuellen Betriebsergebnis übereinstimmt, da nur eine begrenzte Anzahl von Posten zwischen den neuen IFRS-18-Kategorien umgegliedert werden dürfte.

IFRS 18 bringt zudem Änderungen an IAS 7 «Kapitalflussrechnung» mit sich, die sich auf den Ausgangspunkt der Ermittlung der Geldflüsse sowie auf die Klassifizierung bestimmter Posten auswirken. Infolgedessen werden Geldflüsse für gezahlte Zinsen als Finanzierungsabflüsse ausgewiesen, während erhaltene Zinsen und Dividenden als Investitionszuflüsse ausgewiesen – statt wie bisher zulässig – im Geldfluss aus Geschäftstätigkeit erfasst werden.

Die Analyse der Auswirkungen des Standards ist noch nicht abgeschlossen. Die Gruppe wird die Branchenpraxis und zusätzliche Leitlinien, einschliesslich der Beschlüsse des IFRS Interpretations Committee, im Laufe des Jahres 2026 weiter verfolgen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt geht die Gruppe nicht davon aus, dass IFRS 18 die Leistungskennzahlen oder die ausgewiesenen Ergebniszahlen der Gruppe wesentlich verändern wird.

Die Gruppe hat keine Standards, Interpretationen oder Änderungen vorzeitig angewendet, die bereits veröffentlicht wurden, aber noch nicht in Kraft getreten sind.

2. Konsolidierungskreis, zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und Akquisitionen von nicht beherrschenden Anteilen

2.1 Veränderung des Konsolidierungskreises

Akquisitionen

Im ersten Halbjahr 2026 fanden keine Akquisitionen statt und in der Vergleichsperiode 2025 fand keine bedeutende Akquisition statt.

Die Geldabflüsse während der Zwischenberichtsperioden 2026 sowie 2025 beziehen sich auf die Begleichung von Verbindlichkeiten aus Akquisitionen der Vorjahre.

Veräusserungen

Im ersten Halbjahr 2026 und in der Vergleichsperiode 2025 fanden keine bedeutenden Veräusserungen statt.

Im ersten Halbjahr 2026 veräusserte die Gruppe neben mehreren anderen unbedeutenden Veräusserungen Ende Mai Blue Bottle Coffee, einschliesslich seiner Aktivitäten in den USA, China, Hongkong, Korea und Japan (ausgewiesen als Teil des operativen Segments «Übrige Geschäfte»).

Die Geldzuflüsse während der Zwischenberichtsperiode 2026 und diejenigen der Vergleichsperiode 2025 beziehen sich auf unbedeutende Veräusserungen.

2.2 Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und Veräusserungsgruppen

Zur Veräusserung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräusserungsgruppen werden im kurzfristigen Bilanzabschnitt gesondert ausgewiesen, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind: Die Gruppe hat sich zum Verkauf des Vermögenswerts oder der Veräusserungsgruppe verpflichtet, ein konkreter Verkaufsplan ist angelaufen und nach Einschätzung der Geschäftsleitung ist es sehr wahrscheinlich, dass der Verkauf innerhalb von zwölf Monaten abgeschlossen wird. Unmittelbar vor der erstmaligen Klassifizierung der Vermögenswerte und Veräusserungsgruppen als zur Veräusserung gehalten werden die Buchwerte der Vermögenswerte (oder aller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in den Veräusserungsgruppen) in Übereinstimmung mit den geltenden Rechnungslegungsgrundsätzen bewertet. Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und Veräusserungsgruppen werden in der Folge mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bewertet. Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte werden nicht mehr abgeschrieben.

Zum 30. Juni 2026 setzten sich die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und die direkt mit den zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten verbundenen Verbindlichkeiten hauptsächlich aus den folgenden Veräusserungsgruppen zusammen:

- Nestlé Waters & Premium Beverages (NW&PB), das separat als operatives Segment ausgewiesen wird. NW&PB wurde als zur Veräusserung gehalten klassifiziert, da die Strategie des Aufbaus eines erfolgreichen Portfolios mit der Entscheidung einherging, die Entwicklung des Geschäfts im Rahmen einer Partnerschaftsstruktur zu verfolgen. Die Gruppe geht davon aus, dass sie die Kontrolle über dieses Geschäft im ersten Halbjahr 2027 verlieren wird;
- Mainstream- und Value-Marken im Geschäftsbereich Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel (VMS), der zu den drei operativen Segmenten der Zone gehört (vorwiegend in der Zone AMS) und zuvor Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash Generating Unit CGU) Nestlé Health Science war, einer grösseren CGU als die Veräusserungsgruppe, bevor diese als zur Veräusserung gehalten klassifiziert wurde. Dieser Geschäftsbereich wurde aufgrund der Strategie, ein erfolgreiches Portfolio aufzubauen, als zur Veräusserung gehalten klassifiziert. Die Gruppe geht davon aus, dass sie zum ersten Halbjahr 2027 die Kontrolle über diesen Geschäftsbereich verlieren wird. Nach der Klassifizierung als zur Veräusserung gehalten wurde eine Wertminderung der Veräusserungsgruppe in Höhe von CHF 1,3 Milliarden in sonstigen Betriebsaufwendungen unter Verlust aus Veräusserungen von Geschäften (siehe Anmerkung 5.2) verbucht, um den geschätzten Fair Value zu erreichen. Die Wertminderung wurde zunächst dem Goodwill und dann anteilig den anderen langfristigen Vermögenswerten auf der Grundlage des Buchwerts jedes Vermögenswerts der Veräusserungsgruppe zugeordnet. Der geschätzte Fair Value basiert auf der zum Zeitpunkt der Erstellung des verkürzten Zwischenabschlusses verfügbaren Informationen, die im Rahmen des Verkaufsprozesses gesammelt wurden (gemäss IFRS 13 als Stufe 3 kategorisiert).
- einige unbedeutende Veräusserungsgruppen, darunter Vermögenswerte im Zusammenhang mit dem verbliebenen Speiseeisgeschäft, das an das Joint Venture Froneri verkauft werden soll.

Per 30. Juni 2026 beliefen sich die zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte und die direkt mit den zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten verbundenen Verbindlichkeiten auf CHF 5451 Millionen bzw. CHF 1700 Millionen. Die Vermögenswerte setzen sich zusammen aus CHF 1712 Millionen an Sachanlagen, CHF 1901 Millionen an immateriellen Vermögenswerten und Goodwill, CHF 1638 Millionen an Forderungen und Beständen und CHF 200 Millionen an sonstigen Vermögenswerten.

Der damit zusammenhängende kumulierte Verlust, der derzeit im sonstigen Ergebnis erfasst wird (hauptsächlich kumulierter Währungsumrechnungsverlust), wurde auf etwa CHF 1,3 Milliarden für NW&PB und CHF 0,2 Milliarden für die Mainstream- und Value-Marken des Geschäftsbereichs VMS geschätzt. Er wird zu dem Zeitpunkt in der Erfolgsrechnung erfasst, an dem die Kontrolle verloren geht.

Zum 31. Dezember 2025 gab es keine bedeutenden zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte.

2.3 Akquisitionen von nicht beherrschenden Anteilen

Im ersten Halbjahr 2026 gab es keine wesentlichen Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2025 erhöhte die Gruppe ihre Beteiligungen an bestimmten Tochtergesellschaften, vor allem an Hsu Fu Chi (vollständige Akquisition der nicht beherrschenden Anteile) und Orgain (teilweise Akquisition der nicht beherrschenden Anteile), was zu einem Rückgang der nicht beherrschenden Anteile in Höhe von CHF 451 Millionen führte. Die gesamte Gegenleistung für die nicht beherrschenden Anteile erfolgte in bar in Höhe von CHF 1194 Millionen. Ein Teil der Gegenleistung wurde in den Vorjahren als Verbindlichkeit in Höhe von CHF 686 Millionen verbucht. Das den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbare Eigenkapital sank um CHF 57 Millionen.

3. Analyse nach Segmenten

3.1 Operative Segmente

Umsatz und Ergebnis

In Millionen CHF

							Januar–Juni 2026
	Umsatz (a)	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis (b)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwen- dungen), netto (c)	davon Wertbeein- trächtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturie- rungskosten	Abschreibungen und Amortisationen
Zone AMS	18 646	3 606	3 282	(324)	(118)	(105)	(717)
Zone AOA	10 366	2 219	2 150	(69)	(3)	(46)	(296)
Zone EUR	9 044	1 484	1 231	(253)	(3)	(230)	(423)
Nespresso	3 147	651	539	(112)	—	(68)	(139)
NW&PB	1 781	168	137	(31)	(20)	(7)	(66)
Übrige Geschäfte (d)	125	16	14	(2)	—	—	(6)
Nicht zugeteilt (e)	—	(1 063)	(1 106)	(43)	—	(13)	(119)
Total	43 109	7 081	6 247	(834)	(144)	(469)	(1 766)

In Millionen CHF

							Januar–Juni 2025 *
	Umsatz (a)	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis (b)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwen- dungen), netto (c)	davon Wertbeein- trächtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturie- rungskosten	Abschreibungen und Amortisationen
Zone AMS	19 220	3 771	3 617	(154)	(9)	(16)	(741)
Zone AOA	10 774	2 300	2 211	(89)	(29)	(21)	(308)
Zone EUR	9 094	1 598	1 550	(48)	(20)	(48)	(409)
Nespresso	3 172	695	669	(26)	(13)	(7)	(141)
NW&PB	1 821	170	132	(38)	(10)	(5)	(78)
Übrige Geschäfte (d)	147	(8)	(10)	(2)	(1)	—	(18)
Nicht zugeteilt (e)	—	(1 239)	(1 284)	(45)	(1)	(4)	(104)
Total	44 228	7 287	6 885	(402)	(83)	(101)	(1 799)

* Die Zahlen für 2025 wurden nach der Integration der global verwalteten Geschäftseinheit Nestlé Health Science in die Geschäftseinheit Nutrition der drei geografischen Zonen per 1. Januar 2026 angepasst.

(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 2026		Januar–Juni 2025 *	
	Wertbeeinträchti- gungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermögens- werten ^(c)	Wertbeeinträchti- gungen von immateriellen Vermögenswerten ^(d)	Wertbeeinträchti- gungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermögens- werten ^(c)	Wertbeeinträchti- gungen von immateriellen Vermögenswerten ^(d)
Zone AMS	—	(13)	—	(1)
Zone AOA	—	—	—	—
Zone EUR	—	—	—	—
Nespresso	—	—	—	(4)
NW&PB	—	(6)	—	—
Übrige Geschäfte ^(a)	—	—	—	—
Nicht zugeteilt ^(b)	(1)	(17)	—	—
Total	(1)	(36)	—	(5)

* Die Zahlen für 2025 wurden nach der Integration der global verwalteten Geschäftseinheit Nestlé Health Science in die Geschäftseinheit Nutrition der drei geografischen Zonen per 1. Januar 2026 angepasst.

(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
2026

	Umsatz	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwen- dungen), netto ^(b)	davon Wertbeein- trächtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturie- rungskosten
Kaffee	12 126	2 304	2 059	(245)	(4)	(178)
Produkte für Heimtiere	8 933	1 943	1 820	(123)	(47)	(67)
Nutrition-Produkte	8 339	1 651	1 512	(139)	1	(64)
Kulinarikprodukte und Snacks	11 930	2 077	1 825	(252)	(74)	(140)
Waters & Premium Beverages	1 781	169	137	(32)	(20)	(7)
Nicht zugeteilt ^(c)	—	(1 063)	(1 106)	(43)	—	(13)
Total	43 109	7 081	6 247	(834)	(144)	(469)

In Millionen CHF

Januar–Juni
2025 *

	Umsatz	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a)	Operatives Ergebnis	Sonstige operative Erträge/(Aufwen- dungen), netto ^(b)	davon Wertbeein- trächtigungen von Sachanlagen	davon Restrukturie- rungskosten
Kaffee	12 016	2 403	2 325	(78)	(25)	(30)
Produkte für Heimtiere	9 229	2 037	1 981	(56)	(14)	(1)
Nutrition-Produkte	9 082	1 877	1 804	(73)	(13)	(12)
Kulinarikprodukte und Snacks	12 077	2 039	1 928	(111)	(20)	(49)
Waters & Premium Beverages	1 824	170	131	(39)	(10)	(5)
Nicht zugeteilt ^(c)	—	(1 239)	(1 284)	(45)	(1)	(4)
Total	44 228	7 287	6 885	(402)	(83)	(101)

* Die Zahlen für 2025 wurden nach der Entscheidung, die Produkte in vier Kategorien zu analysieren, angepasst: Kaffee, Produkte für Heimtiere, Nutrition sowie Kulinarikprodukte und Snacks per 1. Januar 2026, wobei Waters & Premium Beverages separat ausgewiesen wird.

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

(b) Im operativen Ergebnis enthalten.

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

Andere Informationen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2026		Januar–Juni 2025 *	
	Wertbeeinträchti- gungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermö- genswerten ^(b)	Wertbeeinträchti- gungen von immateriellen Vermögenswerten ^(c)	Wertbeeinträchti- gungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermö- genswerten ^(b)	Wertbeeinträchti- gungen von immateriellen Vermögenswerten ^(c)
Kaffee	—	—	—	(4)
Produkte für Heimtiere	—	—	—	—
Nutrition-Produkte	—	(13)	—	—
Kulinarikprodukte und Snacks	—	—	—	(1)
Waters & Premium Beverages	—	(6)	—	—
Nicht zugeteilt ^(a)	(1)	(17)	—	—
Total	(1)	(36)	—	(5)

* Die Zahlen für 2025 wurden nach der Entscheidung, die Produkte in vier Kategorien zu analysieren, angepasst: Kaffee, Produkte für Heimtiere, Nutrition sowie Kulinarikprodukte und Snacks per 1. Januar 2026, wobei Waters & Premium Beverages separat ausgewiesen wird.

(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 2026	Januar–Juni 2025
AMS	20 559	21 131
Vereinigte Staaten von Amerika	13 113	14 110
Brasilien	2 154	2 017
Mexiko	1 932	1 714
Übrige Märkte im geografischen Gebiet	3 360	3 290
AOA	11 707	12 134
Greater China	2 249	2 470
Philippinen	1 212	1 343
Indien	1 063	1 019
Übrige Märkte im geografischen Gebiet	7 183	7 302
EUR	10 843	10 963
Grossbritannien	1 641	1 701
Frankreich	1 625	1 659
Deutschland	864	951
Übrige Märkte im geografischen Gebiet	6 713	6 652
davon Schweiz	485	498
Total Umsatz	43 109	44 228
davon in Industrieländern	24 846	26 047
davon in aufstrebenden Märkten	18 263	18 181

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

In Millionen CHF	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis ^(a) gemäss Anmerkung 3.1	7 081	7 287
Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto gemäss Anmerkung 5.1	(834)	(402)
Operatives Ergebnis gemäss Anmerkung 3.1	6 247	6 885
Wertbeeinträchtigungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten	(1)	—
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten, netto	(1 227)	(61)
Betriebsergebnis	5 019	6 824
Nettofinanzertrag/(-aufwand)	(688)	(759)
Gewinn vor Steuern, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	4 331	6 065

(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 2026	Januar–Juni 2025
Sonstige operative Erträge	16	73
Restrukturierungskosten	(469)	(101)
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(180)	(88)
Rechtsstreitigkeiten und belastende Verträge	(108)	(209)
Diverse operative Aufwendungen	(93)	(77)
Sonstige operative Aufwendungen	(850)	(475)
Total sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto	(834)	(402)

5.2 Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto

In Millionen CHF	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
Gewinn aus Veräusserungen von Geschäften	106	38
Diverse Betriebserträge ^(a)	186	145
Sonstige Betriebserträge	292	183
Verlust aus Veräusserungen von Geschäften und Wertminderungen von zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten ^(b)	(1 356)	(27)
Wertbeeinträchtigungen von nicht vermarkteten immateriellen Vermögenswerten	(1)	—
Diverse Betriebsaufwendungen	(163)	(217)
Sonstige Betriebsaufwendungen	(1 520)	(244)
Total sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), netto	(1 228)	(61)

(a) Einschliesslich Anpassungen im Zusammenhang mit Hochinflation in Höhe von CHF 50 Millionen (2025: CHF 74 Millionen).

(b) Im Jahr 2026 hauptsächlich CHF 1,3 Milliarden Abschreibungen von zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten bei der ersten Klassifizierung, siehe Anmerkung 2.2.

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 2026	Januar–Juni 2025
Periodenergebnis	3 596	5 167
Erträge von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	(507)	(704)
Steuern	1 242	1 602
Finanzertrag	(174)	(170)
Finanzaufwand	862	929
Betriebsergebnis	5 019	6 824
Abschreibungen auf Sachanlagen	1 584	1 606
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	144	83
Amortisationen von immateriellen Vermögenswerten	182	193
Wertbeeinträchtigungen von immateriellen Vermögenswerten	37	5
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäften und Wertminderungen von zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	1 250	(11)
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Aktiven	11	(27)
Nicht liquiditätswirksame Posten aus finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten	(57)	121
Aktienbasierte Vergütungen	70	66
Anpassungen im Zusammenhang mit Hochinflation	(50)	(74)
Nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen	3 171	1 962
Geldfluss vor Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	8 190	8 786

8. Eigenkapital

8.1 Aktienkapital

Das jüngste Aktienrückkaufprogramm im Umfang von CHF 20 Milliarden begann am 3. Januar 2022 und wurde am 23. Dezember 2024 abgeschlossen. Das Aktienkapital veränderte sich im Jahr 2025 infolge dieses Aktienrückkaufprogramms. Die Annullierungen der Aktien wurden an der Generalversammlung vom 16. April 2025 genehmigt und das Aktienkapital wurde um 43 480 000 Aktien von CHF 262 Millionen auf CHF 258 Millionen herabgesetzt.

Per 30. Juni 2026 besteht das Aktienkapital der Nestlé AG aus 2 576 520 000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10.

8.2 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2025 wurde am 22. April 2026 gemäss Beschlussfassung der Generalversammlung vom 16. April 2025 ausbezahlt. Die Aktionäre stimmten der vorgeschlagenen Dividende von CHF 3.10 je Aktie und somit einer Gesamtdividende von CHF 7976 Millionen zu.

9. Fair Value von Finanzinstrumenten

9.1 Fair Value-Hierarchie

In Millionen CHF	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Derivative Vermögenswerte	187	29
Anleihen und Schuldtitelfonds	1 951	838
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	156	169
Übrige Finanzanlagen	33	33
Derivative Verbindlichkeiten	(47)	(114)
Auf aktiven Märkten angegebene Preise (Stufe 1)	2 280	955
Derivative Vermögenswerte	752	484
Anleihen und Schuldtitelfonds	467	441
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	750	951
Übrige Finanzanlagen	525	501
Derivative Verbindlichkeiten	(308)	(232)
Bewertungsmethoden, basierend auf beobachtbaren Marktdaten (Stufe 2)	2 186	2 145
Eigenkapitalinstrumente und Aktienfonds	535	191
Übrige Finanzanlagen	52	64
Bewertungsmethoden, basierend auf nicht beobachtbaren Inputparametern (Stufe 3)	587	255
Total Finanzinstrumente zum Fair Value	5 053	3 355

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.

Die Fair Values der Stufe 3 basieren auf unternehmensspezifischen Bewertungen unter Verwendung von Daten, die nicht beobachtbare Marktdaten sind (nicht beobachtbare Inputparameter).

Im ersten Halbjahr 2026 übertrug die Gruppe Finanzanlagen mit einem Buchwert von CHF 294 Mio. von Stufe 2 auf Stufe 3. Die Übertragungen betrafen hauptsächlich Eigenkapitalinstrumente aufgrund von Änderungen in der Beobachtbarkeit von Marktparametern. Die Gruppe ermittelt die Übertragungen zwischen den Stufen der Fair-Value-Hierarchie

zweimal jährlich, jeweils zum Ende Juni und zum Ende der Berichtsperiode. In den Halbjahren 2026 und 2025 gab es keine weiteren bedeutenden Übertragungen zwischen den verschiedenen Hierarchiestufen.

9.2 Buchwert und Fair Value

Am 30. Juni 2026 betrug der Buchwert von ausgegebenen Anleihen CHF 47,0 Milliarden (31. Dezember 2025: CHF 49,0 Milliarden), verglichen mit einem Fair Value von CHF 45,1 Milliarden (31. Dezember 2025: CHF 47,3 Milliarden). Dieser in Stufe 2 eingeteilte Fair Value basiert auf kotierten Kursen in Märkten, die als nicht aktiv gelten.

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

10. Obligationenanleihen

In Millionen CHF

Januar–Juni

2026

Emittent		Nominalbetrag in Millionen	Coupon	Effektiver Zinssatz	Laufzeit	Anmerkungen	Betrag
Neuemissionen							
Nestlé Capital Corporation, Vereinigte Staaten von Amerika	USD	750	4,20%	4,28%	2026–2031		588
	USD	500	4,50%	4,58%	2026–2033		391
	USD	750	4,80%	4,87%	2026–2036		587
Total Neuemissionen							1 566
Rückzahlungen							
Nestlé Finance International Ltd., Luxemburg	EUR	1 000	1,13%	1,27%	2020–2026		(918)
	EUR	1 250	0,00%	0,00%	2021–2026		(1 147)
Nestlé Holdings, Inc., Vereinigte Staaten von Amerika	USD	750	0,63%	0,77%	2020–2026		(590)
	USD	1 000	5,25%	5,32%	2023–2026		(787)
	USD	266	1,00%	1,06%	2020–2027	(a)	(209)
	USD	132	1,15%	1,22%	2021–2027	(a)	(104)
Total Rückzahlungen							(3 755)

(a) 144A-Anleihen, die am 18. März 2026 vor ihrer Fälligkeit teilweise zurückgekauft wurden.

11. Eventualverbindlichkeiten und -forderungen

Die Gruppe verfolgt die Lebensmittelsicherheit als vorrangiges Ziel, wobei die Betriebspraktiken möglicherweise nicht an allen Produktionsstandorten von natürlichem Mineralwasser von Nestlé den geltenden behördlichen Auflagen entsprechen. Die Gruppe steht weiterhin mit den zuständigen Behörden im Austausch, um sicherzustellen, dass die Betriebsabläufe gänzlich regelkonform sind. Zum Bilanzstichtag hat die Gruppe keine wesentlichen Verbindlichkeiten in Bezug auf diese Praktiken identifiziert. In diesem Zusammenhang wurden weder wesentliche Rückstellungen gebildet noch wesentliche Eventualverbindlichkeiten identifiziert, da es nicht möglich ist, potenzielle zukünftige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit diesen Ereignissen zu quantifizieren.

12. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 22. Juli 2026 genehmigte der Verwaltungsrat einen Plan zur Gründung eines Joint Ventures mit Platinum Equity für das Geschäft Nestlé Waters & Premium Beverages, eine Veräußerungsgruppe, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurde (siehe Anmerkung 2.2).

Per 22. Juli 2026, dem Datum der Genehmigung zur Veröffentlichung des verkürzten Zwischenabschlusses durch den Verwaltungsrat, verzeichnete die Gruppe keine weiteren wesentlichen 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 2026	Dezember 2025	Juni 2025	Januar–Juni 2026	Januar–Juni 2025
		Schlusskurse			Durchschnittskurse	
1 US Dollar	USD	0.809	0.793	0.798	0.787	0.863
1 Euro	EUR	0.922	0.931	0.937	0.918	0.942
100 Chinesische Yuan Renminbi	CNY	11.914	11.344	11.141	11.460	11.895
100 Brasilianische Reais	BRL	15.637	14.415	14.573	15.274	14.980
100 Mexikanische Pesos	MXN	4.628	4.407	4.244	4.503	4.318
1 Pfund Sterling	GBP	1.071	1.068	1.095	1.058	1.118
100 Philippinische Pesos	PHP	1.319	1.346	1.417	1.311	1.510
100 Indische Rupien	INR	0.854	0.882	0.933	0.845	1.002

Aktionärsinformation

Börsenkotierungen

Per 30. Juni 2025 sind die Aktien der Nestlé AG an der SIX Swiss Exchange, Zürich kotiert (ISIN-Nummer: CH0038863350).

Auf Nestlé AG Aktien ausgestellte «American Depositary Receipts» (ADRs) (ISIN-Nummer: US6410694060) werden in den Vereinigten Staaten durch Citibank, N.A., New York 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
E-Mail: shareregister@nestle.com

Der *Halbjahresbericht* ist auf Englisch, Französisch und Deutsch im PDF-Format online abrufbar.

www.nestle.com

22. Oktober 2026

Bekanntgabe des Umsatzes für die ersten neun Monate 2026

18. Februar 2027

Jahresergebnisse 2026

© 2026, 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 Risiken- und Unsicherheitsfaktoren umfassen Elemente wie die generelle Wirtschaftslage, Währungsschwankungen, Zölle, Rohstoffpreise, den Wettbewerbsdruck auf Produkte und Preise sowie veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen.

Der *Halbjahresbericht* erscheint auf Englisch, Deutsch und Französisch. Der englische Wortlaut ist inhaltlich massgebend.

Bei den kursiv gedruckten Marken handelt es sich um Warenzeichen, die von der Nestlé-Gruppe verwendet werden.

Konzept

Nestlé AG, Group Accounting and Reporting

Produktion

Stämpfli AG (Schweiz)

Papier

Dieser Bericht ist auf Nautilus SuperWhite gedruckt, einem Papier, das zu 100% aus Altpapier produziert wird und FSC-zertifiziert ist.



myclimate.org/01-26-241482

