



Good food, Good life

Medienmitteilung

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Vevey, 1. September 2026

[EN](#) | [FR](#)

Übersetzung des englischen Originaltexts

Nestlé erzielt Vereinbarung zur Veräusserung seines Mainstream-Geschäfts mit Vitaminen, Mineralstoffen und Nahrungsergänzungsmitteln

Nestlé hat eine Vereinbarung zur Veräusserung seines Mainstream-Geschäfts mit Vitaminen, Mineralstoffen und Nahrungsergänzungsmitteln (VMS – 'Holistic Health Portfolio') an Yellow Wood Partners für 1,0 Milliarden USD (CHF 0,8 Milliarden) erzielt. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der erforderlichen regulatorischen Genehmigungen und soll in der ersten Jahreshälfte 2027 abgeschlossen werden.

«Dies ist ein weiterer wichtiger Schritt in der strategischen Transformation unseres Portfolios», sagte Philipp Navratil, CEO von Nestlé. «Wir konzentrieren unsere Ressourcen auf Bereiche, in denen wir die stärksten Wettbewerbsvorteile haben. Dank unserer Innovationskraft und starken Markenführung ist Nestlé gut positioniert, um im Premium-Segment mit wissenschaftlich fundierten VMS-Produkten weiter zu wachsen. In diesem Bereich erzielen Marken wie *Solgar* und *Pure Encapsulations* eine starke Performance. Angesichts der Weiterentwicklung der Kategorie erfordert das Mainstream-VMS-Geschäft einen anderen Ansatz unter einem Eigentümer mit einem bestimmten Fokus.»

Die Transaktion umfasst sieben etablierte Marken: *Nature's Bounty*, *Osteo Bi-Flex*, *Ester-C*, *Gard*, *Nuun*, *Puritan's Pride* und *Sisu*, sowie das damit verbundene US-amerikanische Private-Label-Geschäft für Nahrungsergänzungsmittel und zugehörige Aktivitäten in den Bereichen Herstellung, Verpackung, Lagerhaltung und Vertrieb. Im Jahr 2025 erzielte das Geschäft einen Umsatz von 1,2 Milliarden USD (1,0 Milliarden CHF). Es ist hauptsächlich in den USA aktiv und in zahlreichen weiteren Ländern präsent, darunter Kanada und China.

Kontakte:

Medien	Christoph Meier	Tel.: +41 21 924 2200	mediarelations@nestle.com
Investoren	David Hancock	Tel.: +41 21 924 3509	ir@nestle.com