
Medienmitteilung

Übersetzung des englischen Originaltexts

Vevey, 14. Februar 2019



Verfolgen Sie heute live

09:00 CET [Webcast der Pressekonferenz](#)

14:00 CET [Audio-Webcast für Investoren](#) (auf Englisch)

Mehr Details: www.nestle.com/media/mediaeventscalendar/allevnts/2018-full-year-results

Nestlé veröffentlicht Resultate für das Gesamtjahr 2018

- Organisches Wachstum von 3,0%, mit anhaltend starkem internem Realwachstum (RIG) von 2,5% und Preisanpassungen von 0,5%. Das Wachstum wurde unterstützt durch eine stärkere Dynamik in den Vereinigten Staaten und China sowie im Säuglingsnahrungsgeschäft.
- Der publizierte Umsatz stieg um 2,1% auf CHF 91,4 Milliarden (2017: CHF 89,6 Milliarden). Nettozukäufe erhöhten den Umsatz um 0,7%, Wechselkurseffekte reduzierten ihn um 1,6%.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge erreichte 17,0%, ein Anstieg um 50 Basispunkte. Die publizierte operative Ergebnismarge stieg um 30 Basispunkte auf 15,1%, was höhere Restrukturierungskosten widerspiegelt.
- Der publizierte Gewinn je Aktie stieg um 45,5% auf CHF 3.36. Der zugrunde liegende Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen nahm um 13,9% zu. Der publizierte zugrunde liegende Gewinn je Aktie stieg um 13,1% auf CHF 4.02.
- Der freie Cash Flow erhöhte sich um 15% auf CHF 10,8 Milliarden.
- Erhöhung der vorgeschlagenen Dividende um 10 Rappen auf CHF 2.45 je Aktie. Infolge der starken Generierung von freiem Cash Flow beabsichtigt Nestlé, das laufende Aktienrückkaufprogramm über CHF 20 Milliarden sechs Monate früher als geplant bis Ende 2019 abzuschliessen. Im Jahr 2018 flossen CHF 13,9 Milliarden in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen an die Aktionäre zurück.
- Nestlé kündigt Prüfung strategischer Optionen für *Herta* Charcuterie (Aufschnitt und Fleischwaren) an, um das Portfolio weiter auf attraktive Wachstumskategorien auszurichten.
- Ausblick 2019: weitere Verbesserung des organischen Umsatzwachstums und der zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge entsprechend unserer Ziele für 2020. Steigerungen sowohl beim zugrunde liegenden Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen als auch bei der Kapitaleffizienz erwartet.

Mark Schneider, Nestlé CEO, sagte: *«Wir sind mit den 2018 erzielten Fortschritten zufrieden. Alle Finanzkennzahlen haben sich deutlich verbessert. Das Wachstum hat sich in unseren beiden grössten Märkten, den Vereinigten Staaten und China, und auch im Bereich Säuglingsnahrung wiederbelebt. Nestlé investiert laufend in künftiges Wachstum und erhöht gleichzeitig durch ihr Dividenden- und Aktienrückkaufprogramm die Kapitalrückführung an die Aktionäre.»*

Wir haben bei der Neuausrichtung unseres Produktportfolios bedeutende Fortschritte erzielt, unseren strategischen Fokus geschärft und dabei wichtige Wachstumskategorien und -regionen gestärkt. Unsere einzigartige «Nutrition, Health and Wellness»-Strategie, mit Nahrungsmitteln, Getränken und gesundheitsunterstützender Ernährung im

Zentrum, ist im abgelaufenen Jahr deutlich klarer erkennbar geworden, wozu eine beachtliche Anzahl von Transaktionen und die strategischen Überprüfungen für Nestlé Skin Health und Herta beigetragen haben.

Wir haben unsere Innovationskraft wesentlich erhöht, um technologisch an der Spitze zu bleiben und die Markteinführungszeiten zu verkürzen. Nestlé verfügt über alle Voraussetzungen, um die Konsumenten im Nahrungsmittel- und Getränkegeschäft mit überzeugenden Innovationen und Must-have-Produkten zu begeistern.

In einer Zeit, in der Konsumenten und Regulierungsbehörden auf der ganzen Welt zunehmend nach Lösungen für aktuelle ökologische und gesellschaftliche Herausforderungen suchen, haben wir unsere führende Rolle im Bereich Nachhaltigkeit bekräftigt. Unser entschlossenes Handeln und unser deutliches Bekenntnis zur Bekämpfung des Verpackungsmülls sind nur ein Beispiel dafür.

Wir sind auf dem besten Weg, unsere Ziele für 2020 zu erreichen und Nestlé für ein anhaltendes und nachhaltiges Wachstum in den Folgejahren zu positionieren. »

Resultate der Gruppe

	Gruppe	Zone AMS	Zone EMENA	Zone AOA	Nestlé Waters	Übrige Geschäfte
Umsatz 2018 (in Mio. CHF)	91'439	30'975	18'932	21'331	7'878	12'323
Umsatz 2017 (in Mio. CHF)*	89'590	31'255	18'478	20'878	7'882	11'097
Internes Realwachstum (RIG)	2,5%	1,3%	2,6%	3,6%	-0,6%	5,4%
Preisanpassungen	0,5%	0,7%	-0,7%	0,7%	2,7%	0,3%
Organisches Wachstum	3,0%	2,0%	1,9%	4,3%	2,1%	5,7%
Netto M&A	0,7%	0,3%	0,1%	0,0%	-1,0%	5,6%
Wechselkurseffekte	-1,6%	-3,2%	0,5%	-2,1%	-1,2%	-0,2%
Publiziertes Umsatzwachstum	2,1%	-0,9%	2,5%	2,2%	-0,1%	11,1%
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018 (in Mio. CHF)	15'521	6'521	3'590	4'866	865	2'036
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017 (in Mio. CHF)*	14'771	6'425	3'354	4'644	1'022	1'763
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge 2018	17,0%	21,1%	19,0%	22,8%	11,0%	16,5%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge 2017*	16,5%	20,6%	18,2%	22,2%	13,0%	15,9%

* Die Zahlen 2017 wurden angepasst, um Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Einführung von IFRS 15 – Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden, IFRS 16 – Leasing sowie IFRIC 23 – Unsicherheit bezüglich der ertragssteuerlichen Behandlung sowie sonstiger Grundsätze der Rechnungslegung und Änderungen der Darstellung; und
- Die Änderung der Organisation des Säuglingsnahrungsgeschäfts. Seit dem 1. Januar 2018 wird Nestlé Nutrition als regional geführtes Geschäft in die Zonen eingerechnet. Das Gerber Life Insurance Geschäft wird unter Übrige Geschäfte geführt.

Umsatz

Das organische Wachstum erreichte 3,0% und entsprach damit genau dem Ausblick vom Februar 2018. Das interne Realwachstum (RIG) lag für das Gesamtjahr bei 2,5% und damit weiterhin am oberen Ende der Lebensmittelbranche. Diese Entwicklung wurde unterstützt durch eine disziplinierte Umsetzung, ein höheres Innovationstempo und erfolgreiche Produkteinführungen. Die Preisanpassungen lagen bei 0,5%, wobei sie von 0,3% im ersten Halbjahr auf

0,9% im zweiten Halbjahr anstiegen. Nettozukäufe steigerten den Umsatz um 0,7%. Dies ist vor allem auf den Erwerb der Starbucks-Lizenz und den Zukauf von Atrium Innovations zurückzuführen, welche die Veräusserungen – insbesondere des US-Süsswarengeschäfts – mehr als kompensierten. Die Wechselkurse schmälerten den Umsatz um 1,6%, da sich die Währungen mehrerer aufstrebender Länder gegenüber dem Schweizer Franken abwerteten. Der publizierte Umsatz stieg um 2,1% auf CHF 91,4 Milliarden.

Die stärkere Dynamik in den Vereinigten Staaten und China, den beiden grössten Märkten von Nestlé, unterstützte 2018 das organische Wachstum. Auch das Säuglingsnahrungs- und das Süsswarengeschäft verzeichneten ein höheres organisches Wachstum. Die Produkte für Heimtiere, Kaffee und Nestlé Health Science leisteten mit einem anhaltend hohen Wachstum weiterhin einen erheblichen Beitrag. Das organische Wachstum der Gruppe betrug in den Industrieländern insgesamt 1,6% und in den aufstrebenden Märkten 4,9%.

Zugrunde liegendes operatives Ergebnis

Das zugrunde liegende operative Ergebnis stieg um 5,1% auf CHF 15,5 Milliarden. Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge erhöhte sich zu konstanten Wechselkursen und auf publizierter Basis um 50 Basispunkte auf 17,0%.

Die Margenausweitung wurde durch Effizienzgewinne, strukturelle Kosteneinsparungen und einen besseren Produktmix gestützt, welche die höheren Vertriebskosten mehr als ausglich. Die Rohstoffkosten wirkten sich weitgehend neutral aus. Höheren Rohstoffpreisen in der Zone Nord- und Südamerika sowie bei Nestlé Waters standen niedrigere Rohstoffkosten in den übrigen Regionen und Kategorien gegenüber. Unsere Ausgaben bei für den Konsumenten sichtbaren Marketingmassnahmen stiegen um 1,3% zu konstanten Wechselkursen.

Restrukturierungsausgaben und sonstige Nettoaufwendungen nahmen um CHF 238 Millionen auf CHF 1,7 Milliarden zu. Dies ist vor allem auf höhere Wertbeeinträchtigungen und andere Restrukturierungskosten zurückzuführen. Das operative Ergebnis stieg um 3,9% auf CHF 13,8 Milliarden. Die publizierte operative Ergebnismarge erhöhte sich um 30 Basispunkte auf 15,1%.

Nettofinanzaufwand und Ertragssteuern

Der Nettofinanzaufwand stieg um 9,3% auf CHF 761 Millionen, was grösstenteils auf die höhere Nettoverschuldung zurückzuführen ist.

Der Steuersatz der Gruppe sank um 280 Basispunkte auf 26,5%. Der zugrunde liegende Steuersatz verringerte sich hauptsächlich aufgrund der Steuerreform in den Vereinigten Staaten um 320 Basispunkte auf 23,8%.

Reingewinn und Gewinn je Aktie

Der Reingewinn erhöhte sich um 41,6% auf CHF 10,1 Milliarden und der Gewinn je Aktie stieg um 45,5% auf CHF 3.36. Der Reingewinn wurde von mehreren grossen Einmaleffekten positiv beeinflusst, darunter höhere Erträge aus der Veräusserung von Geschäften. Auch die verbesserte operative Leistung trug zum Gewinnanstieg bei.

Der zugrunde liegende Gewinn je Aktie nahm zu konstanten Wechselkursen um 13,9% und auf einer publizierten Basis um 13,1% auf CHF 4.02 zu. Das Aktienrückkaufprogramm von Nestlé trug abzüglich des Finanzierungsaufwands von 2,0% zur Zunahme des zugrunde liegenden Gewinns je Aktie bei.

Cash Flow

Der freie Cash Flow stieg um 15% auf CHF 10,8 Milliarden an. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf ein höheres operatives Ergebnis, ein verbessertes Umlaufvermögen und disziplinierte Investitionen zurückzuführen.

Aktienrückkaufprogramm

Im Laufe des Jahres 2018 kaufte Nestlé eigene Aktien im Wert von CHF 6,8 Milliarden zurück. Per 31. Dezember 2018 hatte Nestlé CHF 10,3 Milliarden oder 52% ihres 2017 lancierten Aktienrückkaufprogramms von CHF 20 Milliarden umgesetzt. Angesichts der kräftigen Generierung von freiem Cash Flow beabsichtigt Nestlé, das laufende Aktienrückkaufprogramm sechs Monate früher als geplant bis Ende Dezember 2019 abzuschliessen.

Nettoverschuldung

Die Nettoverschuldung betrug per 31. Dezember 2018 CHF 30,3 Milliarden, gegenüber CHF 21,4 Milliarden per Ende 2017. Dies ist vor allem auf die im Jahr 2018 abgeschlossenen Aktienrückkäufe von CHF 6,8 Milliarden und einen Nettogeldabfluss von CHF 5,2 Milliarden aus Zukäufen und Veräusserungen zurückzuführen.

Gesamtkapitalrendite

Die Gesamtkapitalrendite der Gruppe stieg auf 12,1%. Dieser Anstieg ist auf eine geringere Wertbeeinträchtigung von Goodwill, eine verbesserte operative Leistung und eine disziplinierte Kapitalallokation zurückzuführen.

Portfoliomanagement

Nestlé tätigte 2018 Zukäufe und Veräusserungen mit einem Gesamttransaktionswert von rund CHF 14 Milliarden. Das Unternehmen erwarb etwa die Starbucks-Lizenz und Atrium Innovations und veräusserte das Süsswarengeschäft in den Vereinigten Staaten sowie Gerber Life Insurance. Nestlé hat zudem beschlossen, strategische Optionen für Nestlé Skin Health zu erkunden und wird diese Prüfung voraussichtlich bis Mitte 2019 abschliessen.

Strategische Entwicklung

Der Verwaltungsrat hat beschlossen, strategische Optionen für das *Herta* Charcuterie-Geschäft zu prüfen, darunter eine mögliche Veräusserung. Die strategische Prüfung umfasst die Geschäftsaktivitäten von *Herta* Charcuterie (Aufschnitt und Fleischwaren) in Frankreich, Deutschland, Belgien, Luxemburg, im Vereinigten Königreich und in Irland, welche 2018 zusammen einen Umsatz von rund CHF 680 Millionen erzielten. Nestlé wird jedoch Teigprodukte und vegetarische Angebote der Marke *Herta* beibehalten und weiterentwickeln.

Diese Entscheidung unterstreicht die verstärkte Ausrichtung von Nestlé auf wachstumsstarke pflanzliche Angebote. Dazu gehören das *Garden Gourmet*-Portfolio in Europa und pflanzenbasierte Produkte der Marke *Sweet Earth* in den Vereinigten Staaten. Pflanzliche Ernährung gewinnt an Beliebtheit, da Konsumenten zunehmend alternative Proteinquellen in Betracht ziehen und die Umweltbilanz ihrer Ernährung verbessern wollen.

Die strategische Prüfung des *Herta* Charcuterie-Geschäfts soll bis Ende 2019 abgeschlossen sein.

Zone Nord- und Südamerika (AMS)

- 2,0% organisches Wachstum: 1,3% internes Realwachstum; 0,7% Preisanpassungen.
- Das organische Wachstum in Nordamerika nahm zu, bei einem positiven internen Realwachstum und positiven Preisanpassungen.
- Lateinamerika verzeichnete ein positives organisches Wachstum, wozu das interne Realwachstum und Preisanpassungen gleichermassen beitrugen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 50 Basispunkte auf 21,1%.

	Umsatz 2018	Umsatz 2017	RIG	Preis- anpassungen	Organisches Wachstum	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017	Marge 2018	Marge 2017
Zone AMS	CHF 31,0 Mrd.	CHF 31,3 Mrd.	1,3%	0,7%	2,0%	CHF 6,5 Mrd.	CHF 6,4 Mrd.	21,1%	20,6%

Das organische Wachstum stieg um 2,0% und wurde infolge der beschleunigten Geschäftsdynamik in Nordamerika durch ein höheres internes Realwachstum von 1,3% unterstützt. Die Preisanpassungen blieben mit 0,7% auf einem niedrigen Niveau, aber mit einer stärkeren Dynamik im zweiten Halbjahr. Netozukäufe erhöhten den Umsatz um 0,3%, Wechselkurseffekte reduzierten ihn um 3,2%. Der publizierte Umsatz in der Zone Nord- und Südamerika ging um 0,9% auf CHF 31,0 Milliarden zurück.

Nordamerika kehrte im Jahr 2018 zu positivem Wachstum zurück und war besonders im vierten Quartal stark. Dies wurde vom weiterhin soliden Wachstum von *Purina* Produkten für Heimtiere unterstützt, insbesondere von *Pro Plan*, *Fancy Feast* und *Tidycat*, sowie des E-Commerce-Kanals. *Coffee-mate* Kaffeeweisser und Nestlé Professional konnten ihr hohes Wachstum aufrechterhalten. Das Säuglingsnahrungsgeschäft kehrte im vierten Quartal auf den Wachstumspfad zurück. Das Starbucks-Geschäft wurde reibungslos integriert und verzeichnete eine starke Nachfrage nach seinen Kaffeeprodukten. Das Wachstum des Tiefkühlgeschäfts, einschliesslich Pizza, war flach.

Lateinamerika erwirtschaftete ein positives organisches Wachstum, mit breit abgestützten Wachstumsbeiträgen der meisten Kategorien. Die Geschäftsentwicklung verbesserte sich von Quartal zu Quartal. Im vierten Quartal resultierte ein mittleres einstelliges Wachstum, das durch Preisanpassungen gestützt wurde. In Brasilien blieb das Handelsumfeld schwierig. In der zweiten Jahreshälfte kehrte der Markt zu einem positiven organischen Wachstum zurück, mit höheren Preisanpassungen und einer beschleunigten Geschäftsentwicklung in den meisten Kategorien, insbesondere bei Süswaren und Säuglingsnahrung. Mexiko behielt sein mittleres einstelliges organisches Wachstum bei, mit starken Wachstumsbeiträgen von *Nescafé* und der Säuglingsnahrung *NAN*. *Purina* Produkte für Heimtiere erwirtschafteten in Lateinamerika einen Umsatz von über CHF 1 Milliarde und setzten das zweistellige Wachstum fort.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone verbesserte sich um 50 Basispunkte, nachdem laufende Restrukturierungsprojekte die strukturellen Kosten reduziert hatten. Operative Effizienzgewinne und Preisanpassungen trugen dazu bei, erheblich höhere Rohstoff- und Transportkosten sowie die negativen Wechselkurseffekte wettzumachen.

Zone Europa, Mittlerer Osten und Nordafrika (EMENA)

- 1,9% organisches Wachstum: 2,6% internes Realwachstum; -0,7% Preisanpassungen.
- Westeuropa verbuchte ein positives internes Realwachstum. Die Preisanpassungen sanken, was zu einem negativen organischen Wachstum führte.
- Zentral- und Osteuropa behielten ein mittleres einstelliges organisches Wachstum bei, hauptsächlich vom internen Realwachstum getrieben. Die Preisanpassungen waren positiv.
- Der Mittlere Osten und Nordafrika setzten ihr mittleres einstelliges organisches Wachstum fort. Das interne Realwachstum und die Preisanpassungen waren jeweils positiv.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 80 Basispunkte auf 19,0%.

	Umsatz 2018	Umsatz 2017	RIG	Preis- passungen	Organisches Wachstum	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017	Marge 2018	Marge 2017
Zone EMENA	CHF 18,9 Mrd.	CHF 18,5 Mrd.	2,6%	-0,7%	1,9%	CHF 3,6 Mrd.	CHF 3,4 Mrd.	19,0%	18,2%

Das organische Wachstum betrug 1,9%, gestützt durch ein solides internes Realwachstum von 2,6%. Die Preisanpassungen sanken um 0,7%, da deflationäre Preistrends den Nahrungsmittel- und Einzelhandelssektoren in den meisten Märkten Westeuropas weiterhin zusetzten. Nettozukäufe erhöhten den Umsatz um 0,1%, Wechselkurseffekte um 0,5%. Der publizierte Umsatz in der Zone EMENA nahm um 2,5% auf CHF 18,9 Milliarden zu.

Die Zone EMENA behielt ihr solides organisches Wachstum 2018 bei. Das interne Realwachstum blieb robust und war in allen Subregionen positiv. Das anhaltend deflationäre Geschäftsumfeld in Westeuropa führte zu negativen Preisanpassungen. Die Wachstumstreiber der Zone waren vor allem die *Purina* Produkte für Heimtiere, die Säuglingsnahrung und Nestlé Professional. Premium-Produkte, die 22% des Umsatzes der Zone ausmachen, verzeichneten ein starkes Wachstum von rund 10%. Angetrieben wurde es von Produkten wie *Felix*- und *Gourmet*-Katzenfutter sowie der *NAN* HMO-Säuglingsnahrung (Human Milk Oligosaccharides). *Nescafé* verbuchte ein positives Wachstum trotz niedrigerer Preise für Rohkaffee und eines schwierigen Wettbewerbsumfelds. Das Süßwarengeschäft verzeichnete dank Innovationen ein positives Wachstum. Der neue, rein natürliche, vegetarische und glutenfreie Snackriegel *Yes!* wurde im September lanciert.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone stieg um 80 Basispunkte. Dieser Anstieg widerspiegelt primär den Produktmix, strukturelle Kosteneinsparungen, operative Effizienzgewinne und niedrigere Rohstoffkosten.

Zone Asien, Ozeanien und Subsahara-Afrika (AOA)

- 4,3% organisches Wachstum: 3,6% internes Realwachstum; 0,7% Preisanpassungen.
- China verbuchte ein mittleres einstelliges organisches Wachstum, das deutlich über dem Vorjahr lag.
- Südostasien wies ein mittleres einstelliges organisches Wachstum aus, mit positivem internem Realwachstum sowie positiven Preisanpassungen.
- Südasien verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum mit kräftigem internem Realwachstum und positiven Preisanpassungen.
- Subsahara-Afrika verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum, wozu das interne Realwachstum und Preisanpassungen gleichermaßen beitrugen.

- Japan und Ozeanien wiesen ein niedriges einstelliges Wachstum aus. Das positive interne Realwachstum wurde durch negative Preisanpassungen teilweise ausgeglichen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge stieg um 60 Basispunkte auf 22,8%.

	Umsatz 2018	Umsatz 2017	RIG	Preis- passungen	Organisches Wachstum	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017	Marge 2018	Marge 2017
Zone AOA	CHF 21,3 Mrd.	CHF 20,9 Mrd.	3,6%	0,7%	4,3%	CHF 4,9 Mrd.	CHF 4,6 Mrd.	22,8%	22,2%

Das organische Wachstum war mit 4,3% stark, mit einem internen Realwachstum von 3,6% und Preisanpassungen von 0,7%. Zukäufe und Veräußerungen hatten keinen Einfluss auf den Umsatz. Wechselkurseffekte verringerten den Umsatz um 2,1%. Der publizierte Umsatz in der Zone AOA stieg um 2,2% auf CHF 21,3 Milliarden.

Die Zone AOA bestätigte ihr mittleres einstelliges organisches Wachstum. Das Wachstum in China verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung wurde unterstützt durch Innovationen bei der Säuglingsnahrung, Kaffee und kulinarischen Produkten sowie vom kräftigen Wachstum im E-Commerce. Südostasien verbuchte ein solides Wachstum. Hervorzuheben ist das zweistellige Wachstum in Vietnam und Indonesien, das vor allem von den Marken *Milo* und *Bear Brand* angetrieben wurde. Die kräftige Dynamik von *Maggi*, *Nescafé* und *KitKat* mit diversen Produkteinführungen bescherte der Region Südasien ein robustes Wachstum. Subsahara-Afrika verzeichnete ein mittleres einstelliges Wachstum, trotz eines geringeren Beitrags durch Preisanpassungen. Japan und Ozeanien wiesen ein positives Wachstum auf, mit einer erfolgreichen Lancierung von *Nescafé Gold* und *KitKat Gold* auf dem australischen Markt. Säuglingsnahrung, *Purina* Produkte für Heimtiere und Nestlé Professional wuchsen in der Zone insgesamt im mittleren einstelligen Bereich, vor allem dank eines starken zweiten Halbjahres.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Zone verbesserte sich um 60 Basispunkte, was operativen Effizienzgewinnen, Preisanpassungen und der Nutzung von Volumenvorteilen zu verdanken war.

Nestlé Waters

- 2,1% organisches Wachstum: -0,6% internes Realwachstum; 2,7% Preisanpassungen.
- Nordamerika verzeichnete höhere Preisanpassungen und ein rückläufiges internes Realwachstum.
- Europa meldete ein positives internes Realwachstum und leicht negative Preisanpassungen.
- Die aufstrebenden Märkte verzeichneten ein niedriges einstelliges organisches Wachstum, getrieben von Preisanpassungen.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 200 Basispunkte auf 11,0%.

	Umsatz 2018	Umsatz 2017	RIG	Preis- passungen	Organisches Wachstum	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017	Marge 2018	Marge 2017
Nestlé Waters	CHF 7,9 Mrd.	CHF 7,9 Mrd.	-0,6%	2,7%	2,1%	CHF 0,9 Mrd.	CHF 1,0 Mrd.	11,0%	13,0%

Das organische Wachstum erreichte 2,1%. Die Preisanpassungen verbesserten sich auf 2,7%, wofür hauptsächlich die Preiserhöhungen in Nordamerika verantwortlich waren. Dieser Anstieg wurde teilweise durch den Rückgang des internen Realwachstums um 0,6% geschmälert, der ebenfalls Nordamerika zuzuschreiben war. Nettozukäufe

verringerten den Umsatz um 1,0%, Wechselkurseffekte um 1,2%. Der publizierte Umsatz von Nestlé Waters belief sich auf CHF 7,9 Milliarden.

In Nordamerika wurde das Wachstum von den Preisanpassungen in den Vereinigten Staaten unterstützt, die im Zuge der Kosteninflation bei Verpackungen und im Vertrieb vorgenommen wurden. Die internationalen Premiummarken *S.Pellegrino* und *Perrier*, die neu eingeführten kohlesäurehaltigen Quellwasser wie *Poland Spring* und *Zephyrhills* sowie das Direct-to-Consumer-Geschäft *ReadyRefresh* trugen erheblich zum Wachstum bei. Europa verzeichnete positives Wachstum als Folge der Rückkehr zu einem mittleren einstelligen Wachstum im zweiten Halbjahr, vor allem im Vereinigten Königreich und in Frankreich. Die internationalen Premiummarken *S.Pellegrino* und *Perrier* setzten ihr gutes Wachstum fort.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge sank um 200 Basispunkte. Die höheren Kosten für PET-Verpackungen und die gestiegenen Vertriebskosten verringerten die Rentabilität. Der Kostenanstieg konnte nur teilweise durch Effizienzgewinne, strukturelle Kosteneinsparungen und die im Juni 2018 vorgenommenen Preiserhöhungen ausgeglichen werden.

Übrige Geschäfte

- 5,7% organisches Wachstum: 5,4% internes Realwachstum; 0,3% Preisanpassungen.
- Nespresso setzte sein mittleres einstelliges organisches Wachstum mit einer sehr starken Dynamik in Nordamerika fort.
- Nestlé Health Science verbuchte ein Wachstum im mittleren einstelligen Bereich, getrieben durch ein starkes internes Realwachstum.
- Nestlé Skin Health verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum. Das interne Realwachstum war positiv, die Preisanpassungen hingegen leicht negativ.
- Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Übrigen Geschäfte stieg um 60 Basispunkte auf 16,5%.

	Umsatz 2018	Umsatz 2017	RIG	Preis- passungen	Organisches Wachstum	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018	Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017	Marge 2018	Marge 2017
Übrige Geschäfte	CHF 12,3 Mrd.	CHF 11,1 Mrd.	5,4%	0,3%	5,7%	CHF 2,0 Mrd.	CHF 1,8 Mrd.	16,5%	15,9%

Das organische Wachstum von 5,7% wurde von einem starken internen Realwachstum von 5,4% und von Preisanpassungen von 0,3% angetrieben. Nettoakquisitionen steigerten den publizierten Umsatz um 5,6% und die Wechselkurse wirkten sich mit 0,2% negativ aus. Der publizierte Umsatz der Übrigen Geschäfte stieg um 11,1% auf CHF 12,3 Milliarden.

Nespresso erzielte ein mittleres einstelliges Wachstum, mit positivem Wachstum in allen Regionen. Nordamerika und die aufstrebenden Märkte wuchsen zweistellig. Die Dynamik wurde von Innovationen vorangetrieben, wobei sich das erst kürzlich eingeführte *Master Origin*-Sortiment und die von Pariser Cafés inspirierten jüngsten Limited-Edition-Kaffees einer starken Nachfrage erfreuten. Das vielseitige Vertuo-System mit fünf Kapselgrößen verstärkte seine Präsenz weltweit und ist mittlerweile in 14 Märkten erhältlich. Nespresso baute im Laufe des Jahres seinen Vertrieb und seine globale Präsenz aus und eröffnete die 792. Boutique. Nestlé Health Science erzielte ein mittleres einstelliges Wachstum, das von Medical Nutrition und Consumer-Care-Produkten angetrieben wurde. Atrium Innovations wuchs zweistellig, wobei die Nachfrage nach seinen innovativen, gentechnikfreien, natürlichen Bio-Angeboten weiterhin stark war. Nestlé Skin Health verzeichnete ein mittleres einstelliges Wachstum.

Die zugrunde liegende operative Ergebnismarge der Übrigen Geschäfte stieg um 60 Basispunkte, was hauptsächlich den Verbesserungen bei Nestlé Skin Health und Nespresso zu verdanken war.

Vorschläge des Verwaltungsrats an die Generalversammlung

An der ordentlichen Generalversammlung vom 11. April 2019 wird der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 2.45 pro Aktie vorschlagen, eine Erhöhung um 10 Rappen. Der letzte Handelstag, der zum Erhalt der Dividende berechtigt, ist der 12. April 2019. Die Nettodividende wird ab dem 17. April 2019 ausbezahlt. Stimmberechtigt sind nur die am 4. April 2019 um 12:00 mittags (MESZ) im Aktienregister mit Stimmrecht eingetragenen Aktionäre.

Nestlé hat heute zudem Dick Boer, ehemaliger Präsident und CEO von Ahold Delhaize, und Dinesh Paliwal, Präsident und CEO von Harman International, als neue Mitglieder des Verwaltungsrats vorgeschlagen (siehe separate Medienmitteilung).

Ausblick

Ausblick 2019: weitere Verbesserung des organischen Umsatzwachstums und der zugrunde liegenden operativen Ergebnismarge entsprechend unserer Ziele für 2020. Nestlé erwartet Restrukturierungskosten¹ im Umfang von etwa CHF 700 Millionen. Steigerungen sind sowohl beim zugrunde liegenden Gewinn je Aktie zu konstanten Wechselkursen als auch bei der Kapitaleffizienz zu erwarten.

Kontakte	Medien	Christoph Meier	Tel.: +41 21 924 22 00
	Investoren	Luca Borlini	Tel.: +41 21 924 38 20

¹Ohne Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen, ohne Rechtsstreitigkeiten und belastende Verträge

Anhang

Umsatz und zugrunde liegendes operatives Ergebnis – Übersicht nach operativen Segmenten

	Gruppe	Zone AMS	Zone EMENA	Zone AOA	Nestlé Waters	Übrige Geschäfte
Umsatz 2018 (in Mio. CHF)	91'439	30'975	18'932	21'331	7'878	12'323
Umsatz 2017 (in Mio. CHF)*	89'590	31'255	18'478	20'878	7'882	11'097
RIG	2,5%	1,3%	2,6%	3,6%	-0,6%	5,4%
Preis Anpassungen	0,5%	0,7%	-0,7%	0,7%	2,7%	0,3%
Organisches Wachstum	3,0%	2,0%	1,9%	4,3%	2,1%	5,7%
Netto M&A	0,7%	0,3%	0,1%	0,0%	-1,0%	5,6%
Wechselkurseffekte	-1,6%	-3,2%	0,5%	-2,1%	-1,2%	-0,2%
Publiziertes Umsatzwachstum	2,1%	-0,9%	2,5%	2,2%	-0,1%	11,1%
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018 (in Mio. CHF)	15'521	6'521	3'590	4'866	865	2'036
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017 (in Mio. CHF)*	14'771	6'425	3'354	4'644	1'022	1'763
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge 2018	17,0%	21,1%	19,0%	22,8%	11,0%	16,5%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge 2017 *	16,5%	20,6%	18,2%	22,2%	13,0%	15,9%

Umsatz und zugrunde liegendes operatives Ergebnis – Übersicht nach Produkten

	Gruppe	Getränke in flüssiger und Pulverform	Wasserprodukte	Milchprodukte und Speiseeis	Nutrition-Produkte und Health Science	Fertiggerichte und Produkte für die Küche	Süsswaren	Produkte für Heimtiere
Umsatz 2018 (in Mio. CHF)	91'439	21'620	7'409	13'217	16'188	12'065	8'123	12'817
Umsatz 2017 (in Mio. CHF)*	89'590	20'388	7'382	13'430	15'247	11'938	8'799	12'406
RIG	2,5%	2,5%	-0,6%	1,3%	4,5%	1,2%	3,2%	3,5%
Preis Anpassungen	0,5%	0,8%	2,9%	0,5%	0,1%	0,0%	-0,5%	1,0%
Organisches Wachstum	3,0%	3,3%	2,3%	1,8%	4,6%	1,2%	2,7%	4,5%
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2018 (in Mio. CHF)	15'521	4'898	775	2'521	3'337	2'176	1'403	2'768
Zugrunde liegendes operatives Ergebnis 2017 (in Mio. CHF)*	14'771	4'478	978	2'515	3'063	2'108	1'393	2'673
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge 2018	17,0%	22,7%	10,5%	19,1%	20,6%	18,0%	17,3%	21,6%
Zugrunde liegende operative Ergebnismarge 2017*	16,5%	22,0%	13,2%	18,7%	20,1%	17,7%	15,8%	21,5%

* Die Vergleichszahlen 2017 wurden angepasst, um Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Einführung von IFRS 15 – Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden, IFRS 16 – Leasing sowie IFRIC 23 – Unsicherheit bezüglich der ertragssteuerlichen Behandlung sowie sonstiger Grundsätze der Rechnungslegung und Änderungen der Darstellung; und
- Die Änderung der Organisation des Säuglingsnahrungsgeschäfts. Seit dem 1. Januar 2018 wird Nestlé Nutrition als regional geführtes Geschäft in die Zonen eingerechnet. Das Gerber Life Insurance Geschäft wird unter Übrige Geschäfte geführt.

Diese Medienmitteilung ist auch auf [Englisch \(pdf\)](#) und [Französisch \(pdf\)](#) verfügbar.

Heute veröffentlichte Berichte

[Finanzielle Berichterstattung 2018 \(pdf\)](#)

[Bericht zur Corporate Governance](#) (auf Englisch)

Versionen in anderen Sprachen verfügbar unter [Publications](#)