

---

Halbjahresbericht  
Januar–Juni 2011



# Aktionärsinformation

## Börsenkotierungen

Die Aktien der Nestlé AG werden an folgender Börse kotiert (ISIN-Nummer: CH0038863350): SIX Swiss Exchange. Auf Nestlé AG-Aktien ausgestellte «American Depositary Receipts» (ADRs) (ISIN-Nummer: US6410694060) werden in den Vereinigten Staaten durch Citibank ausgegeben.

## Sitze der Gesellschaft

Nestlé AG  
Avenue Nestlé 55  
CH-1800 Vevey (Schweiz)  
Tel. +41 (0)21 924 21 11

Nestlé AG (Aktienbüro)  
Zugerstrasse 8  
CH-6330 Cham (Schweiz)  
Tel. +41 (0)41 785 20 20

## Weitere Auskünfte

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  
Fax +41 (0)21 924 28 13  
E-Mail: [ir@nestle.com](mailto:ir@nestle.com)

Für Auskünfte in Bezug auf das Aktienregister (Eintragungen, Übertragungen, Adressänderungen, Dividenden usw.) wenden Sie sich bitte an:  
Nestlé AG (Aktienbüro)  
Zugerstrasse 8  
CH-6330 Cham (Schweiz)  
Tel. +41 (0)41 785 20 20  
Fax +41 (0)41 785 20 24  
E-Mail: [shareregister@nestle.com](mailto:shareregister@nestle.com)

Der Halbjahresbericht ist in englisch, französisch und deutsch im Format PDF via Internet erhältlich.

Die Gesellschaft bietet die kostenlose Verwahrung der an der SIX Swiss Exchange gehandelten Nestlé AG-Aktien an.

Nestlé Internet-Adresse: [www.nestle.com](http://www.nestle.com)

## Wichtige Daten

20. Oktober 2011  
Bekanntgabe des Umsatzes für die ersten neun Monate 2011

16. Februar 2012  
Jahresergebnisse 2011

19. April 2012  
145. ordentliche Generalversammlung im «Palais de Beaulieu», Lausanne

# Brief an unsere Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Nestlé machte weiterhin gute Fortschritte in einem Zeitraum, der geprägt war von politischer und wirtschaftlicher Instabilität, Naturkatastrophen, steigenden Rohstoffkosten und, ja, einem starken Schweizer Franken. Dies hat zu einem extrem schwierigen, volatilen und wettbewerbsintensiven Umfeld geführt. Aber durch die wirksame Einsetzung unserer Wettbewerbsvorteile, Investitionen in unsere Wachstumstreiber und herausragende Leistungen bei operationeller Effizienz und Effektivität gelang es uns, nicht nur in aufstrebenden Märkten, sondern auch Industrieländern – vor allem in Europa – Wachstum voranzutreiben. Des Weiteren verbesserten wir unsere operative Ergebnismarge, während wir weiterhin in unsere Marken investierten. Für das Gesamtjahr erwarten wir ein organisches Wachstum am oberen Ende der 5% bis 6% sowie eine Margenverbesserung bei konstanten Wechselkursen.

## Gruppenumsatz, Margen und Finanzlage

Die Gruppe erzielte ein organisches Wachstum von 7,5% und eine operative Ergebnismarge von 15,1%. Dies entspricht einer Verbesserung um 20 Basispunkte berichtet und um 40 Basispunkte bei konstanten Wechselkursen, verglichen mit den fortgeführten Aktivitäten in der ersten Jahreshälfte 2010.

Wir erzielten weiterhin Wachstum in aufstrebenden Märkten sowie Industrieländern. Das organische Wachstum betrug 5,7% in Nord- und Südamerika, 5,8% in Europa und 13,3% in Asien, Ozeanien und Afrika. Diese Leistung spiegelt die starke Ausrichtung der Gruppe sowie Investitionen in unsere strategischen Wachstumsprioritäten und Marken zur Unterstützung unserer schnellen Innovationspipeline wider. Wir erhöhten weiterhin unsere Investitionen in F&E, Fabriken und Ressourcen zur Unterstützung unseres Wachstums in aufstrebenden Märkten sowie Industrieländern.

## Ergebnisse in der ersten Jahreshälfte

Wie im Februar 2011 angekündigt, hat Nestlé einige Änderungen bei der Darstellung von Umsatz und operativem Gewinn vorgenommen. Diese haben keinen Einfluss auf den Nettogewinn und den Gewinn pro Aktie. Die Zahlen für 2010 wurden den Änderungen entsprechend auf einer vergleichbaren Basis angepasst. Nach dem Verkauf von Alcon im August 2010 werden die Vergleichszahlen für 2010 auf einer fortgeführten Basis berichtet, welche Alcon ausschliesst. Davon ausgenommen sind der Nettogewinn

und der Gewinn pro Aktie, die den Beitrag von Alcon beinhalten. Dies spiegelt sich in der nachfolgenden Analyse wider.

In der ersten Jahreshälfte 2011 erzielte die Nestlé Gruppe ein organisches Wachstum von 7,5%, inklusive eines internen Realwachstums von 4,8%. Preisanpassungen verstärkten sich im zweiten Quartal auf 3,8%, verglichen mit 1,5% im ersten Quartal, was für das Halbjahr in Preisanpassungen von 2,7% resultierte. Der Gruppenumsatz verringerte sich um 12,9% auf CHF 41 Mrd., was auf Wechselkurseffekte von 13,8% und akquisitionsbereinigte Veräusserungen von 6,6% zurückzuführen ist.

Die operative Ergebnismarge der Gruppe stieg um 20 Basispunkte und um 40 Basispunkte bei konstanten Wechselkursen. Die Kosten der verkauften Produkte stiegen um 180 Basispunkte. Rohstoffpreiserhöhungen wurden teilweise durch Einsparungen mittels Nestlé Continuous Excellence, Innovationen, Wachstum, Sortimentszusammenstellung und Preisanpassungen ausgeglichen. Vertriebskosten stiegen um 10 Basispunkte. Sortimentszusammenstellungen und Einsparungen glichen einen Grossteil der höheren ölabhängigen Kosten, verglichen mit der ersten Jahreshälfte 2010, aus. Marketingkosten insgesamt, einschliesslich der Kosten der Umsatz- und Marketingorganisationen, verringerten sich um 20 Basispunkte. Ausgaben in für Konsumenten sichtbares Marketing stiegen um 6,2% bei konstanten Wechselkursen, zusätzlich zu einem Anstieg von 14% in der ersten Jahreshälfte 2010. Verwaltungskosten verringerten sich um 150 Basispunkte. Dies unterstreicht unser rigoroses Vorgehen zugunsten von Effizienzsteigerungen und den Nutzen der Einführung des durch GLOBE ermöglichten Nestlé Continuous Excellence in nicht-operationellen Bereichen. Der sich im letzten Jahr abzeichnende Trend setzt sich damit fort. Einsparungen durch Nestlé Continuous Excellence stehen im Einklang mit unserem Ziel von mindestens CHF 1,5 Mrd. für das Gesamtjahr. Sonstige operative Erträge/Aufwendungen, netto, verbesserten sich um 40 Basispunkte, vor allem als Resultat von niedrigeren Restrukturierungskosten im Halbjahr.

Der nachhaltige Gewinn pro Aktie stieg um 5,2% bei konstanten Wechselkursen. Der berichtete nachhaltige Gewinn pro Aktie belief sich auf CHF 1.46, verglichen mit CHF 1.60 im letzten Jahr. Der Nettogewinn betrug CHF 4,7 Mrd. Der Mittelfluss aus der Geschäftstätigkeit der Gruppe betrug CHF 1,7 Mrd. Diese Zahl ist beeinflusst durch den Verkauf von Alcon, Wechselkurseffekte und höhere Rohstoffkosten.

## Geschäftsverlauf

**Zone Nord- und Südamerika:** Umsatz von CHF 12,8 Mrd.; 5,6% organisches Wachstum; 1,1% internes Realwachstum; operative Ergebnismarge 17,3%, –10 Basispunkte.

In Nordamerika verzeichneten wir trotz eines insgesamt abgeschwächten Konsumentenvertrauens weiterhin Wachstum. Das Tiefkühlgeschäft wuchs bei Pizzen – in den Vereinigten Staaten unter *DiGiorno*, in Kanada unter *Delissio*. *Stouffer's* erhöhte ebenfalls ihren Marktanteil, und *Lean Cuisine* gewann in den vergangenen Monaten durch Einführungen wie *Market Creations* und die verstärkte Präsenz bei Snackwaren an Dynamik. Notwendige Preisadjustierungen bei Speiseeis beeinflussten das Volumen bei *Dreyer's*, während *Häagen Dazs* widerstandsfähiger war und *Nestlé Drumstick* weiterhin ein gutes Wachstum verzeichnete. *Skinny Cow* wurde auf die Schokoladenkategorie ausgeweitet. Sowohl *Nescafé* löslicher Kaffee als auch *Coffee-Mate*, milchfreier Kaffeeweisser, zeigten gute Leistungen. Die Einführung von *Coffee-Mate Natural Bliss* wurde sehr gut aufgenommen. Das Geschäft mit Produkten für Heimtiere gewann Marktanteile in einer schwachen Kategorie.

Lateinamerika verzeichnete ein starkes erstes Halbjahr. Brasilien erzielte ein hohes einstelliges Wachstum, während die restlichen Märkte oder Regionen zweistellig wuchsen. Höhepunkte waren z. B. *Nescafé*, Getränke in Pulverform wie *Nescau* und *Nesquik*, Produkte für Heimtiere wie *Dog Chow* und *Cat Chow*, kulinarische Produkte, Schokolade, Milchprodukte, Biskuits sowie Popularly Positioned Products (PPPs) in vielen Kategorien.

Das operative Ergebnis der Zone spiegelt den starken Kostendruck wider, ausgeglichen durch notwendige Preisadjustierungen und Effizienzsteigerungen. Marketingausgaben waren höher als in der Vergleichsperiode des Vorjahres.

**Zone Europa:** Umsatz von CHF 7,5 Mrd.; 4,1% organisches Wachstum; 2,7% internes Realwachstum; operative Ergebnismarge 16,4%, +200 Basispunkte.

In Westeuropa erzielten Frankreich, Italien, Benelux, die nordische Region und die Schweiz starke Leistungen. Griechenland und die iberische Region verzeichneten trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen ein positives Wachstum. Entscheidende Innovationen wie *Maggi Juicy Roasting*, *Nescafé Dolce Gusto* und *Felix* trugen wesentlich zur Leistung ihrer jeweiligen Kategorie bei.

In Osteuropa erzielten die Ukraine und die adriatische Region ein zweistelliges Wachstum. Das Wachstum in Russland war weiterhin gedämpft, insbesondere in der marktweit grössten Kategorie der Süsswaren.

Insgesamt erzielte die Gesamtheit der Märkte und Kategorien der Zone eine starke, breit abgestützte Leistung in einem weiterhin herausfordernden Umfeld, mit Marktanteilsgeinnen in den meisten Bereichen. Speiseeis erzielte eine starke Leistung mit guten Innovationen bei impulsgetriebenen Produkten. Darüber hinaus leisteten kulinarische Produkte von *Maggi*, gekühlte Produkte von *Herta* sowie *Buitoni* und *Wagner* Tiefkühlpizzen gute Beiträge. *Nescafé* und Produkte für Heimtiere trugen ebenfalls zum Wachstum der Zone bei. Popularly Positioned Products (PPPs) wuchsen im hohen einstelligen Bereich, mit gutem Wachstum sowohl in Ost- als auch Westeuropa.

Das operative Ergebnis der Zone profitierte von einer robusten nachhaltigen Leistung mit Volumenwachstum, Preisadjustierungen und Einsparungen sowie niedrigeren Restrukturierungs- und Pensionskosten.

**Zone Asien, Ozeanien und Afrika:** Umsatz von CHF 7,5 Mrd.; 11,7% organisches Wachstum; 8,8% internes Realwachstum; operative Ergebnismarge 19,5%, +50 Basispunkte.

Der Beginn der Handelsperiode war geprägt von ausserordentlichen Herausforderungen, mit Naturkatastrophen und Bürgerunruhen in verschiedenen Ländern, deren Folgen weiterhin spürbar sind. In diesem Umfeld erzielte die Zone eine ausserordentlich starke Leistung mit zweistelligem Wachstum und Marktanteilsgeinnen in den meisten Kategorien.

Die aufstrebenden Märkte erzielten ein hohes Wachstum, mit einem zweistelligen Wachstum in Asien, Afrika und dem Mittleren Osten und besonderen Höhepunkten in China, Südasien, Pakistan, Nordost- und Südafrika, Indonesien und der Region Indochina. Eine treibende Kraft ist die fortlaufende Einführung unseres Geschäftsmodells der Popularly Positioned Products (PPPs), mit einem intensivierten Vertrieb in ländlichen Gegenden, wo wir bis Ende 2012 eine weitere Million Vertriebsstellen anvisieren. Popularly Positioned Products (PPPs) haben zum Wachstum der Zone beigetragen.

Das Wachstum in unserer Region Ozeanien und Japan war weiterhin positiv. Gute Leistungen wurden insbesondere in den Kategorien löslicher Kaffee, Süsswaren und trinkfertige Getränke erzielt.

Die grossen Kategorien der Zone – haltbare Milchprodukte, haltbare kulinarische Produkte und löslicher Kaffee – wuchsen allesamt zweistellig. *Maggi* erfuhr starkes Wachstum in allen Sparten, inklusive Nudelgerichten in Indien und Gewürzprodukten in Afrika. *Nescafé* wuchs in allen Sparten, von Popularly Positioned Products (PPPs) und 3-in-1-Produkten zu Premiumprodukten und Einzelportion-Systemen. Die Marken *Munch* und *Shark* erzielten innerhalb der Schokoladenkategorie eine besonders gute Leistung, während die Speiseeiskategorie von guten Innovationen in Südostasien und China profitierte.

Das operative Ergebnis der Zone profitierte vom starken Volumenwachstum, von Einsparungen bei den Herstellungsabläufen und in der Verwaltung, Effizienzsteigerungen in der Markenkommunikation sowie Preisanpassungen.

**Nestlé Waters:** Umsatz von CHF 3,4 Mrd.; 5,8% organisches Wachstum; 4,8% internes Realwachstum; operative Ergebnismarge 8,6%, –140 Basispunkte.

Nestlé Waters wuchs in allen drei Zonen. Marktanteile fielen generell positiv aus, mit Europa als Höhepunkt. Die internationalen Marken *S. Pellegrino*, *Vittel*, *Acqua Panna*, *Contrex* und *Perrier* erzielten besonders gute Leistungen.

In Nordamerika war eine schwierige Wettbewerbssituation anzutreffen, und verstärkte Preisanpassungen wirkten sich auf die Volumen regionaler Marken wie *Poland Spring* und *Arrowhead* sowie *Nestlé Pure Life* aus. Die Vereinigten Staaten trugen indes entscheidend zur guten Leistung der internationalen Marken bei.

Das Wachstum in Europa war weiterhin dynamisch. Frankreich wuchs zweistellig, während Deutschland und Osteuropa gutes Wachstum erzielten und Italien und Grossbritannien ebenfalls positive Leistungen erbrachten. Marktanteile konnten in Italien gehalten und in Grossbritannien, Frankreich und Deutschland ausgebaut werden.

Nestlé Waters expandierte weiter in den aufstrebenden Märkten, mit zweistelligem Wachstum u. a. in Brasilien, Mexiko, der Türkei, Pakistan und Vietnam.

Die operative Ergebnismarge von Nestlé Waters fiel aufgrund des drastischen Anstiegs ölabhängiger Kosten in Vertrieb und Verpackung, und dies trotz hoher Einsparungen, Hebelwirkung des Wachstums, angestiegener Preise, noch leichterer Flaschen und fortgesetzter Effizienzsteigerungen im Vertrieb.

**Nestlé Nutrition:** Umsatz von CHF 3,7 Mrd.; 8,8% organisches Wachstum; 6,5% internes Realwachstum; operative Ergebnismarge 21,1%, –90 Basispunkte.

Säuglingsnahrung, ungefähr 90% des Umsatzes von Nestlé Nutrition, erzielte ein zweistelliges organisches Wachstum. In allen Produktkategorien und Regionen wurden starke Leistungen erzielt, was zu Marktanteilsgewinnen in Hauptmärkten wie auch auf globaler Ebene führte. Alle drei Zonen wuchsen, mit Höhepunkten in Frankreich und Russland, den Regionen China und Südostasien, den Vereinigten Staaten und Mexiko. Bei den Marken erzielten *Cerelac*, *Good Start* und *Lactogen* ein zweistelliges Wachstum. In der Schweiz erfolgte die Einführung von Nestlé's neuester Innovation *BabyNes*, dem ersten umfassenden Ernährungssystem für Babys.

Leistungsernährung erzielte ein hohes Wachstum in Ozeanien und Europa, mit erfolgreichen Innovationen wie *PowerBar* Fruchtgels. Verstärkte Werbeaktionen in Nordamerika trieben zudem das starke Volumenwachstum an.

Jenny Craig hatte ein schwieriges erstes Halbjahr in Nordamerika aufgrund der schwachen Wirtschaftsverhältnisse und eines intensiven Wettbewerbsdrucks. Die Lancierung in Frankreich und Grossbritannien schritt gut voran, während das Geschäft in der Region Ozeanien eine gute Leistung erzielte.

Die operative Ergebnismarge von Nestlé Nutrition wurde beeinträchtigt durch hohe Rohstoffkosten, einen verminderten Umsatz im Gewichtsmanagementgeschäft und die zeitliche Planung von Investitionen in neue Produkteinführungen. Der Vorteil von im ersten Halbjahr erfolgten Preisanpassungen wird sich im zweiten Halbjahr stärker bemerkbar machen.

**Übrige:** Umsatz von CHF 6,2 Mrd.; 11,5% organisches Wachstum; 9,7% internes Realwachstum; operative Ergebnismarge 17,5%, –140 Basispunkte.

Nestlé Professional gewann in den beiden Sparten Getränke und Nahrungsmittel an Dynamik. Das Geschäft erzielte ein hohes einstelliges organisches Wachstum, mit zweistelligem Wachstum in Lateinamerika und der Zone Asien, Ozeanien und Afrika. Aufstrebende Märkte machen ungefähr einen Drittel des Umsatzes aus, und Höhepunkte waren die Region China und Indien, die beide um rund 20% wuchsen. Das Getränkegeschäft insgesamt wuchs zweistellig und erzielte gute Leistungen in Nordamerika,

trotz des schwierigen Umfelds. Die neuen Premium- und Superpremium-Maschinen von *Nescafé* erzielten gute Ergebnisse seit der Einführung im Jahre 2010 und die Einführung in weitere Märkte wird fortgesetzt. Das Nahrungsmittelgeschäft berichtete mittleres einstelliges Wachstum, mit *Maggi*, *Nestlé* Milchprodukten, *Davigel* und *Erlenbacher* als treibenden Kräften. Die operative Ergebnismarge konnte trotz des gestiegenen Kostendrucks im Vergleich zum Vorjahr gehalten werden.

Nespresso erzielte ein zweistelliges organisches Wachstum dank einer weiterhin starken Leistung weltweit, auch in den grössten europäischen Märkten und den Vereinigten Staaten, trotz intensiveren Wettbewerbs. Die weltweite Einführung von Nespresso-Boutiquen wurde fortgesetzt, mit Eröffnungen in St. Petersburg, Stockholm und Barcelona. Bis Ende Jahr wird die Anzahl der Boutiquen voraussichtlich 250 übertreffen. Die Marketingausgaben von Nespresso waren im ersten Halbjahr wichtiger, aufgrund der erfolgreichen weltweiten Einführung der *Pixie*-Maschine und der zahlreichen Boutique-Eröffnungen.

Das Gesundheitsernährungsgeschäft von Nestlé Health Science erzielte ein hohes einstelliges Wachstum. Nestlé Health Science erwarb das auf gastrointestinale Diagnostik spezialisierte, in den Vereinigten Staaten ansässige Unternehmen Prometheus Laboratories Inc. sowie einen Anteil des in Neuseeland ansässigen Unternehmens Vital Foods. Nestlé Health Science investierte weiterhin in ihre neuen Strukturen, einschliesslich des Nestlé Institute of Health Sciences.

Die Joint Ventures im Bereich Nahrungsmittel und Getränke – Cereal Partners Worldwide (CPW) und Beverage Partners Worldwide (BPW) – und die Joint Ventures im pharmazeutischen Bereich – Galderma und Laboratoires innéov – erzielten allesamt ein gutes Wachstum.

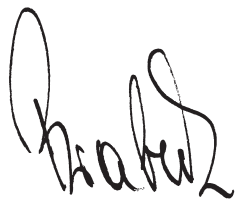
Die operative Ergebnismarge der Kategorie «Übrige» wurde in erster Linie beeinflusst durch die Häufung der *Nespresso* Marketinginvestitionen in der ersten Jahreshälfte und erhöhte Kosten bei Nestlé Health Science.

## Finanzielle Flexibilität

Wir sehen bedeutsame Möglichkeiten, um unsere strategische Wachstumsagenda voranzutreiben – sowohl organisch wie auch durch ergänzende Akquisitionen. Im Jahre 2011 haben wir uns bereits zu bedeutenden Investitionen insbesondere in stark wachsenden aufstrebenden Märkten verpflichtet. Darüber hinaus haben wir mehrere ergänzende strategische Akquisitionen in verschiedenen Ländern angekündigt. Aufgrund dieser bedeutenden finanziellen Verpflichtungen und in Anbetracht des seit einiger Zeit schwierigen Wirtschaftsumfelds werden wir weiterhin ein gewisses Mass an finanzieller Flexibilität aufrechterhalten, um unsere strategische Wachstumsagenda mit Zuversicht zu verfolgen. Infolgedessen und nach Abschluss von Aktienrückkäufen in der Höhe von CHF 35 Mrd. seit 2007 hat sich der Verwaltungsrat entschieden, zurzeit kein neues Programm zu lancieren.

## Ausblick

Für die zweite Jahreshälfte 2011 erwarten wir weiterhin herausfordernde Umstände, darunter politische und wirtschaftliche Instabilität, volatile Rohstoffpreise und ein geschwächtes Konsumentenvertrauen in den Industrieländern. Aber unsere Dynamik ist stark, wir setzen unser Effizienzsteigerungsprogramm fort und wir erwarten, dass sich unsere Preisanpassungen in der zweiten Jahreshälfte stärker auswirken. Wir sind deshalb zuversichtlich, ein organisches Wachstum am oberen Ende der 5% bis 6% zu erreichen, kombiniert mit einer Margenverbesserung bei konstanten Wechselkursen.



**Peter Brabeck-Letmathe**  
Präsident des Verwaltungsrats



**Paul Bulcke**  
Delegierter des Verwaltungsrats



# Kennzahlen (konsolidiert)

## Kennzahlen in CHF

In Millionen CHF (mit Ausnahme der Angaben pro Aktie)	Januar–Juni	Januar–Juni	Januar–Juni
	2011	2010	2010
	Total	Fortgeführte Geschäftsbereiche	Total <sup>(a)</sup>
Umsatz <sup>(b)</sup>	41 004	43 174	47 089
Operatives Ergebnis <sup>(b)</sup>	6 210	6 444	8 123
<i>in % des Umsatzes</i>	15,1%	14,9%	17,3%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	4 703	4 713	5 450
<i>in % des Umsatzes</i>	11,5%	10,9%	11,6%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital, Ende Juni	51 764		42 012
Börsenkapitalisierung, Ende Juni	166 388		176 410
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	1 669	4 360	5 769
Ausgaben für Sachanlagen	1 409	1 255	1 409
<i>in % des Umsatzes</i>	3,4%	2,9%	3,0%
Freier Mittelfluss <sup>(c)</sup>	263	2 716	3 252
Netto-Finanzschulden <sup>(d)</sup>	14 508		29 650
Pro Aktie			
Basisgewinn pro Aktie	CHF 1.46	1.38	1.60
Verwässerter Gewinn pro Aktie	CHF 1.46	1.37	1.59
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital, Ende Juni	CHF 16.07		12.30

(a) 2010 inkl. aufgegebenen Geschäftsbereich Alcon.

(b) Vergleichszahlen 2010 wurden angepasst infolge der Änderungen in der Erfolgsrechnung, die in Anmerkung 1 (Rechnungslegungsgrundsätze) beschrieben sind.

(c) Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit abzüglich der Ausgaben für Sachanlagen, der Veräusserungen von Sachanlagen, der Ausgaben für und Veräusserungen von immateriellen Werten, der Veränderungen im Zusammenhang mit assoziierten Gesellschaften sowie nicht beherrschende Anteile.

(d) Alcon-Nettofinanzschulden im Jahr 2010 nicht enthalten; als Teil der zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerte.

## Kennzahlen in USD (zur Veranschaulichung)

Erfolgsrechnung: zu gewichteten Durchschnittskursen; Bilanz: zu Kursen von Ende Juni umgerechnet

In Millionen USD (mit Ausnahme der Angaben pro Aktie)	Januar–Juni	Januar–Juni	Januar–Juni
	2011	2010	2010
	Total	Fortgeführte Geschäftsbereiche	Total <sup>(a)</sup>
Umsatz <sup>(b)</sup>	45 351	39 783	43 390
Operatives Ergebnis <sup>(b)</sup>	6 869	5 938	7 485
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	5 201	4 343	5 022
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital, Ende Juni	62 194		38 794
Börsenkapitalisierung, Ende Juni	199 913		162 898
Pro Aktie			
Basisgewinn pro Aktie	USD 1.61	1.27	1.47
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital, Ende Juni	USD 19.31		11.36

(a) 2010 inkl. aufgegebenen Geschäftsbereich Alcon.

(b) Vergleichszahlen 2010 wurden angepasst infolge der Änderungen in der Erfolgsrechnung, die in Anmerkung 1 (Rechnungslegungsgrundsätze) beschrieben sind.



## Kennzahlen in EUR (zur Veranschaulichung)

Erfolgsrechnung: zu gewichteten Durchschnittskursen; Bilanz: zu Kursen von Ende Juni umgerechnet

In Millionen EUR (mit Ausnahme der Angaben pro Aktie)	Januar–Juni	Januar–Juni	Januar–Juni
	2011	2010	2010
	Total	Fortgeführte Geschäftsbereiche	Total <sup>(a)</sup>
Umsatz <sup>(b)</sup>	32 309	30 070	32 797
Operatives Ergebnis <sup>(b)</sup>	4 893	4 489	5 658
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)	3 705	3 283	3 796
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital, Ende Juni	42 876		31 737
Börsenkapitalisierung, Ende Juni	137 819		133 266
Pro Aktie			
Basisgewinn pro Aktie	EUR 1.15	0.96	1.11
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital, Ende Juni	EUR 13.31		9.29

(a) 2010 inkl. aufgebener Geschäftsbereich Alcon.

(b) Vergleichszahlen 2010 wurden angepasst infolge der Änderungen in der Erfolgsrechnung, die in Anmerkung 1 (Rechnungslegungsgrundsätze) beschrieben sind.

## Umrechnungskurse der wichtigsten Währungen

CHF für		Juni	Dezember	Juni	Januar–Juni	Januar–Juni
		2011	2010	2010	2011	2010
		Endkurse			Gewichtete Durchschnittskurse	
1 US Dollar	USD	0.832	0.938	1.083	0.904	1.085
1 Euro	EUR	1.207	1.253	1.324	1.269	1.436
1 Pfund Sterling	GBP	1.339	1.454	1.630	1.463	1.650
100 brasilianische Reais	BRL	52.925	56.291	59.924	55.358	60.339
100 japanische Yen	JPY	1.035	1.153	1.222	1.105	1.188
100 mexikanische Pesos	MXN	7.087	7.568	8.435	7.617	8.553
1 kanadischer Dollar	CAD	0.860	0.938	1.031	0.921	1.056
1 australischer Dollar	AUD	0.894	0.955	0.925	0.934	0.968
100 philippinische Pesos	PHP	1.919	2.146	2.332	2.081	2.368
100 chinesische Yuan Renminbi	CNY	12.872	14.227	15.951	13.852	15.861

# Konsolidierte Erfolgsrechnung für die Periode Januar bis Juni 2011

In Millionen CHF	Januar–Juni 2011		Januar–Juni 2010 <sup>(a)</sup>		
	Anmerkungen	Total	Fortgeführte Geschäftsbereiche	Aufgegebene Geschäfts- bereiche <sup>(b)</sup>	Total
<b>Umsatz</b>	3	<b>41 004</b>	43 174	3 915	<b>47 089</b>
Sonstiger Umsatz		68	58	–	58
Kosten der verkauften Produkte		(21 352)	(21 725)	(816)	(22 541)
Vertriebskosten		(3 804)	(3 962)	(93)	(4 055)
Marketing- und Verwaltungskosten		(8 961)	(10 171)	(970)	(11 141)
Forschungs- und Entwicklungskosten		(671)	(669)	(357)	(1 026)
Sonstige operative Erträge	5	22	41	–	41
Sonstige operative Aufwendungen	5	(96)	(302)	–	(302)
<b>Operatives Ergebnis</b>	3	<b>6 210</b>	<b>6 444</b>	<b>1 679</b>	<b>8 123</b>
Sonstige Betriebserträge		95	43	63	106
Sonstige Betriebsaufwendungen		(142)	(83)	(31)	(114)
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>6 163</b>	<b>6 404</b>	<b>1 711</b>	<b>8 115</b>
Finanzertrag		42	34	16	50
Finanzaufwand		(368)	(453)	(12)	(465)
<b>Gewinn vor Steuern und Ergebnis von assoziierten Gesellschaften</b>		<b>5 837</b>	<b>5 985</b>	<b>1 715</b>	<b>7 700</b>
Steuern		(1 504)	(1 702)	(296)	(1 998)
Anteil am Ergebnis von assoziierten Gesellschaften	6	539	599	–	599
<b>Periodenergebnis</b>		<b>4 872</b>	<b>4 882</b>	<b>1 419</b>	<b>6 301</b>
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar		169	169	682	851
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar (Reingewinn)		4 703	4 713	737	5 450
<b>in % des Umsatzes</b>					
Operatives Ergebnis		15,1%	14,9%	42,9%	17,3%
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Periodenergebnis (Reingewinn)		11,5%			11,6%
<b>Basisgewinn pro Aktie (in CHF)</b>					
Basisgewinn pro Aktie		1.46	1.38	0.22	1.60
Verwässerter Gewinn pro Aktie		1.46	1.37	0.22	1.59

(a) Vergleichszahlen 2010 wurden angepasst infolge der Änderungen in der Erfolgsrechnung, die in Anmerkung 1 (Rechnungslegungsgrundsätze) beschrieben sind.

(b) Bezieht sich auf Alcon.

# Gesamtergebnisrechnung für die Periode Januar bis Juni 2011

In Millionen CHF	Januar–Juni 2011	Januar–Juni 2010
<b>In der Erfolgsrechnung erfasstes Periodenergebnis</b>	<b>4 872</b>	<b>6 301</b>
Umrechnungsdifferenzen	(4 848)	505
Fair-Value-Änderungen von zur Veräusserung verfügbaren Finanzinstrumenten		
– Nicht realisierte Ergebnisse	(80)	114
– Erfassung der realisierten Ergebnisse in der Erfolgsrechnung	4	5
Fair-Value-Änderungen von Cash-Flow-Absicherungen		
– Der Reserve für Absicherungsgeschäfte zugewiesen	(21)	(244)
– Der Reserve für Absicherungsgeschäfte entnommen	2	32
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen	(161)	(1 920)
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Gesellschaften	265	73
Steuern	29	503
<b>Sonstiges Ergebnis der Periode</b>	<b>(4 810)</b>	<b>(932)</b>
<b>Total Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>62</b>	<b>5 369</b>
davon den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbar	117	921
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar	(55)	4 448

# Konsolidierte Bilanz per 30. Juni 2011

In Millionen CHF	30. Juni 2011	31. Dezember 2010	30. Juni 2010
<b>Aktiven</b>			
<b>Umlaufvermögen</b>			
Flüssige und geldnahe Mittel	2 833	8 057	2 451
Kurzfristige Finanzanlagen	4 129	8 189	2 690
Vorräte	8 885	7 925	8 748
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen	11 946	12 083	12 499
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1 002	748	925
Derivative Vermögenswerte	1 068	1 011	1 417
Tatsächliche Steueransprüche	964	956	925
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte <sup>(a)</sup>	22	28	11 787
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>30 849</b>	<b>38 997</b>	<b>41 442</b>
<b>Anlagevermögen</b>			
Sachanlagen	20 114	21 438	21 774
Goodwill	24 753	27 031	30 171
Immaterielle Werte	7 328	7 728	8 430
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	7 976	7 914	8 046
Finanzanlagen	7 679	6 366	4 349
Aktiven aus Leistungen an Arbeitnehmer	125	166	183
Tatsächliche Steueransprüche	61	90	181
Latente Steueransprüche	1 805	1 911	2 724
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>69 841</b>	<b>72 644</b>	<b>75 858</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>100 690</b>	<b>111 641</b>	<b>117 300</b>

(a) Juni 2010 bezieht sich hauptsächlich auf den aufgegebenen Geschäftsbereich Alcon.

In Millionen CHF	Anmerkungen	30. Juni 2011	31. Dezember 2010	30. Juni 2010
<b>Passiven</b>				
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>				
Finanzverbindlichkeiten		14 905	12 617	26 810
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten		11 137	12 592	12 955
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		2 433	2 798	2 788
Rückstellungen		509	601	413
Derivative Verbindlichkeiten		677	456	704
Tatsächliche Steuerverbindlichkeiten		1 195	1 079	1 358
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten <sup>(a)</sup>		–	3	2 856
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>30 856</b>	<b>30 146</b>	<b>47 884</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>				
Finanzverbindlichkeiten		6 565	7 483	7 981
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer		4 653	5 280	7 836
Rückstellungen		3 332	3 510	3 577
Latente Steuerverbindlichkeiten		1 352	1 371	1 482
Andere Verbindlichkeiten		1 460	1 253	1 495
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>		<b>17 362</b>	<b>18 897</b>	<b>22 371</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>48 218</b>	<b>49 043</b>	<b>70 255</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital	8	330	347	347
Eigene Aktien		(5 991)	(11 108)	(4 345)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		(20 588)	(15 794)	(10 753)
Gewinnreserven und andere Reserven		78 013	88 422	56 763
<b>Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital</b>		<b>51 764</b>	<b>61 867</b>	<b>42 012</b>
Nicht beherrschende Anteile		708	731	5 033
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>52 472</b>	<b>62 598</b>	<b>47 045</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>100 690</b>	<b>111 641</b>	<b>117 300</b>

(a) Juni 2010 bezieht sich hauptsächlich auf den aufgegebenen Geschäftsbereich Alcon.

# Konsolidierte Mittelflussrechnung für die Periode Januar bis Juni 2011

In Millionen CHF	Anmerkungen	Januar–Juni 2011	Januar–Juni 2010
<b>Geschäftstätigkeit</b>			
Periodenergebnis		4 872	6 301
Nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen	7	1 157	1 362
Abnahme/(Zunahme) des Nettoumlaufvermögens		(3 284)	(2 111)
Veränderungen der anderen betrieblichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		(1 076)	217
<b>Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>1 669</b>	<b>5 769</b>
davon aufgegebene Geschäftsbereiche <sup>(a)</sup>			1 409
<b>Investitionstätigkeit</b>			
Ausgaben für Sachanlagen		(1 409)	(1 409)
Ausgaben für immaterielle Werte		(131)	(276)
Veräusserungen von Sachanlagen		30	58
Erwerbe von Unternehmen	2	(708)	(4 378)
Veräusserungen von Unternehmen	2	4	86
Mittelfluss mit assoziierten Gesellschaften		413	335
Übriger Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		(2 020)	(552)
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>(3 821)</b>	<b>(6 136)</b>
davon aufgegebene Geschäftsbereiche <sup>(a)</sup>			(673)
<b>Finanzierungstätigkeit</b>			
Dividendenzahlung an Aktionäre des Mutterunternehmens	8	(5 939)	(5 443)
Kauf von eigenen Aktien		(4 329)	(5 519)
Verkauf von eigenen Aktien		380	128
Mittelfluss mit nicht beherrschenden Anteilen		(152)	(673)
Neuemissionen von Anleihen	9	527	1 267
Rückzahlungen von Anleihen	9	(1 689)	(1 068)
Zuflüsse aus anderen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten		34	66
Abflüsse aus anderen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten		(51)	(168)
Zuflüsse/(Abflüsse) aus kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten		4 310	10 927
Zuflüsse/(Abflüsse) aus kurzfristigen Finanzanlagen		3 900	(142)
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>(3 009)</b>	<b>(625)</b>
davon aufgegebene Geschäftsbereiche <sup>(a)</sup>			(1 509)
Umrechnungsdifferenzen		(63)	103
<b>Zunahme/(Abnahme) der flüssigen und geldnahen Mittel</b>		<b>(5 224)</b>	<b>(889)</b>
Flüssige und geldnahe Mittel am Jahresanfang		8 057	5 825
<b>Flüssige und geldnahe Mittel am Ende der Periode</b>		<b>2 833</b>	<b>4 936</b>

(a) Bezieht sich auf Alcon.

# Konsolidierter Eigenkapitalnachweis bis zum 30. Juni 2011

In Millionen CHF

	Aktienkapital	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Gewinnreserven und andere Reserven	Total den Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechenbares Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2009</b>	365	(8 011)	(11 175)	67 736	48 915	4 716	53 631
Total Gesamtergebnis			422	4 026	4 448	921	5 369
Dividendenzahlung an Aktionäre des Mutterunternehmens				(5 443)	(5 443)		(5 443)
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile					-	(645)	(645)
Veränderung der eigenen Aktien <sup>(a)</sup>		(5 088)		(1 207)	(6 295)		(6 295)
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile				(6)	(6)	27	21
Aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		171		(63)	108	14	122
Anpassung wegen Hyperinflation <sup>(b)</sup>				285	285		285
Aktienkapitalherabsetzung	(18)	8 583		(8 565)	-		-
<b>Eigenkapital am 30. Juni 2010</b>	347	(4 345)	(10 753)	56 763	42 012	5 033	47 045
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2010</b>	347	(11 108)	(15 794)	88 422	61 867	731	62 598
Total Gesamtergebnis			(4 794)	4 739	(55)	117	62
Dividendenzahlung an Aktionäre des Mutterunternehmens				(5 939)	(5 939)		(5 939)
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteile					-	(144)	(144)
Veränderung der eigenen Aktien <sup>(a)</sup>		(3 872)		(435)	(4 307)		(4 307)
Veränderung der nicht beherrschenden Anteile				(1)	(1)	4	3
Aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		163		(60)	103		103
Anpassung wegen Hyperinflation <sup>(b)</sup>				96	96		96
Aktienkapitalherabsetzung	(17)	8 826		(8 809)	-		-
<b>Eigenkapital am 30. Juni 2011</b>	330	(5 991)	(20 588)	78 013	51 764	708	52 472

(a) Die Veränderung der Gewinnreserven bezieht sich hauptsächlich auf geschriebene Put-Optionen auf eigene Aktien.

(b) Bezieht sich auf Venezuela (Hochinflationsland).





# Anmerkungen

## 1. Rechnungslegungsgrundsätze

### Allgemeine Grundlagen

Diese ungeprüfte Halbjahresrechnung entspricht der Konzernrechnung der Nestlé AG, eines Unternehmens mit Sitz in der Schweiz, und ihrer Tochtergesellschaften für den Halbjahreszeitraum bis zum 30. Juni 2011. Sie wurde gemäss International Accounting Standard IAS 34 – Interim Financial Reporting (Zwischenberichterstattung) erstellt und sollte zusammen mit der Konzernrechnung 2010 gelesen werden.

Die allgemeinen Grundlagen und Rechnungslegungsgrundsätze sind gegenüber der Konzernrechnung 2010 unverändert, mit Ausnahme der nachstehend erwähnten Änderungen der Darstellung.

Die Erstellung der Halbjahresrechnung verlangt von der Geschäftsleitung, Schätzungen und Annahmen zu treffen, die sich auf die Anwendung der Grundsätze, die ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Aktiven, Verbindlichkeiten und die Angaben im Anhang auswirken. Die wichtigsten Ursachen für Unsicherheit bei Schätzwerten für diese Halbjahresrechnung sind identisch mit denjenigen für die Konzernrechnung 2010.

### Änderungen der Darstellung – Ertrag

Gewisse Preisnachlässe und Rabatte, die den Handelsketten, Kunden, Einzelhändlern und Konsumenten für der Gruppe erbrachte Handels- und Verkaufsförderungen, Verkaufs-, Vertriebs-, Werbe- und andere Dienstleistungen gewährt wurden, wurden zuvor als Aufwand unter den Posten «Marketing- und Verwaltungskosten» sowie «Vertriebskosten» verbucht, weil sie der Umsatzgenerierung dienen. Diese Preisnachlässe und Rabatte werden ab dem 1. Januar 2011 als Umsatzminderung ausgewiesen; dies entspricht der allgemeinen Praxis in der Konsumgüterindustrie. Diese Änderung wirkt sich wie folgt auf den Halbjahreszeitraum bis zum 30. Juni 2010 aus: Die Vertriebskosten reduzieren sich um CHF 212 Mio. und die Marketing- und Verwaltungskosten um CHF 7985 Mio. Darüber hinaus wurden weitere Erträge (z. B. Lizenzgebühren von Dritten) in Höhe von CHF 58 Mio. für denselben

Zeitraum in der Erfolgsrechnung separat ausgewiesen. Insgesamt verringert sich der Umsatz dadurch um CHF 8255 Mio. Die Vergleichszahlen 2010 wurden entsprechend angepasst.

### Änderungen der Darstellung – Betriebsergebnis

Früher umfasste die Erfolgsrechnung der Gruppe «EBIT» (Gewinn vor Zinsen, Steuern, Restrukturierungskosten und Wertbeeinträchtigungen) sowie den «Gewinn vor Zinsen und Steuern». Ab 2011 beinhaltet die Erfolgsrechnung ein operatives Ergebnis nach Restrukturierungskosten, Wertbeeinträchtigungen von Aktiven exklusive Goodwill, Rechtsstreitigkeiten und belastende Verträge, Ergebnis aus Veräusserungen von Sachanlagen und bestimmte Erträge und Aufwendungen. Diese Darstellung entspricht der neuen internen Sicht für die Ergebnisbeurteilung, die auch in der Segmentberichterstattung Anwendung findet. Eine weitere Änderung betrifft den Posten «Gewinn vor Zinsen und Steuern»: Dieser wird als «Betriebsergebnis» bezeichnet und enthält Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, Ergebnisse aus Veräusserungen von Unternehmen, akquisitionsbezogene Kosten und sonstige Erträge und Aufwendungen ausserhalb der Kontrolle der operativen Segmente, die sich auf Ereignisse wie z. B. Naturkatastrophen und Enteignungen von Vermögenswerten beziehen. Die Vergleichszahlen 2010 wurden entsprechend angepasst.

### Änderungen der Darstellung – Segment-Analysen

Die operativen Segmente wurden im Zusammenhang mit Veränderungen der Verantwortungsbereiche angepasst: HealthCare Nutrition, der jetzt als Teil von Nestlé Health Science geführt wird, ist in «Übrige» enthalten. Ebenso wird Pharma, als Folge der Desinvestition von Alcon, in «Übrige» ausgewiesen. Die Produktangaben und die Vergleichszahlen 2010 wurden entsprechend angepasst.

## Neue und geänderte IFRS Standards mit möglichen Auswirkungen auf die Gruppe nach dem 30. Juni 2011

Die folgenden Standards und Änderungen von bestehenden Standards wurden veröffentlicht und sind von der Gruppe für die am 1. Januar 2013 beginnende Berichtsperiode verbindlich anzuwenden. Die Gruppe wird diese nicht frühzeitig übernehmen.

### IFRS 9 – Finanzinstrumente

Dieser Standard regelt die Klassifizierung, Bewertung und Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten. Der Standard wird sich auf die Bilanzierung von zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen der Gruppe auswirken, da nach IFRS 9 Fair-Value-Gewinne und -Verluste nur dann im sonstigen Ergebnis ausgewiesen werden können, wenn sich diese auf nicht zu Handelszwecken gehaltene Eigenkapitalanlagen beziehen. Solche Gewinne und Verluste werden nie in die Erfolgsrechnung übertragen. Der Standard hat jedoch keine Auswirkungen auf die Bilanzierung finanzieller Verbindlichkeiten der Gruppe, da die neuen Vorschriften nur die Erfassung von finanziellen Verbindlichkeiten betreffen, die erfolgswirksam zum Fair Value ausgewiesen werden, und die Gruppe über keine solche Verbindlichkeiten verfügt.

### IFRS 10 – Konzernabschlüsse

Mit diesem Standard wird ein einziges Konsolidierungsmodell eingeführt, das das Prinzip der Beherrschung als Grundlage für die Konsolidierung aller Arten von Konzerngesellschaften definiert. Es wird nicht erwartet, dass dieser Standard einen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung hat.

### IFRS 11 – Gemeinsame Vereinbarungen

Dieser Standard regelt die Finanzberichterstattung für an einer gemeinsamen Vereinbarung beteiligte Parteien. Er hat Auswirkungen auf die bilanzielle Erfassung von Unternehmen, die die Gruppe mit einem oder mehreren Partnern gemeinsam beherrscht. Dabei wird die derzeit geltende Quotenkonsolidierung durch die Equitymethode ersetzt. Diese wird sich auf nahezu alle Posten in der Konzernrechnung auswirken und zu einer Verringerung des Aufwands, des Ertrags sowie der Aktiven und des Fremdkapitals führen. Das Periodenergebnis und das Eigenkapital sind davon jedoch nicht betroffen.

### IFRS 12 – Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen

Dieser Standard vereinigt, erweitert und ersetzt Offenlegungspflichten für Anteile an Tochtergesellschaften, gemeinsamen Vereinbarungen, assoziierten Unternehmen und nicht konsolidierten strukturierten Einheiten. Es wird nicht erwartet, dass dieser Standard einen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung hat.

### IFRS 13 – Fair-Value-Bewertung

Dieser Standard gelangt zur Anwendung, wenn ein anderer IFRS-Rechnungslegungsgrundsatz eine Bewertung zum Fair Value vorschreibt oder gestattet. Er definiert den Begriff «Fair Value», fasst in einem einzigen IFRS-Grundsatz die Kriterien zur Bemessung des Fair Value zusammen und verlangt Angaben über die Bemessung des Fair Value. Es wird nicht erwartet, dass dieser Standard einen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung hat.

### IAS 19 (2011 überarbeitet) – Leistungen an Arbeitnehmer

Die folgenden Änderungen werden voraussichtlich die wesentlichsten Auswirkungen haben:

- Ersetzen der erwarteten Erträge aus den Planvermögen und der Verzinsung der Ansprüche aus leistungsorientierten Plänen durch eine einzige Nettozinskomponente, die durch Anwendung des Abzinsungssatzes auf den bilanzierten Netto-Aktiven oder -Verbindlichkeiten berechnet wird;
- Nachzuverrechnende Ansprüche werden in der Periode einer Planänderung erfasst, und Ansprüche verfallbarer Leistungen werden nicht mehr über künftige Perioden verteilt.

Die Gruppe prüft derzeit die Auswirkungen dieser Änderungen.

### Verbesserungen und andere Änderungen von IFRS/IAS

An verschiedenen Standards wurden diverse Änderungen vorgenommen, die ab dem 1. Januar 2013 anwendbar werden. Die Änderungen betreffen unter anderem IAS 1 – Darstellung des Abschlusses, der eine Unterteilung der im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Elemente in zwei Gruppen verlangt, je nachdem, ob diese in Zukunft erfolgswirksam verbucht werden dürfen oder nicht. Keine dieser Änderungen wird voraussichtlich einen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung haben.

---

## 2. Erwerbe und Veräusserungen von Unternehmen

### 2.1 Veränderung des Konsolidierungskreises

Im ersten Halbjahr 2011 wurde der Konsolidierungskreis durch Erwerbe und Veräusserungen verändert. Die wichtigste Transaktion war der Erwerb von Q-Med durch Galderma. Es gab keine anderen wesentlichen Erwerbe oder Veräusserungen im ersten Halbjahr 2011.

### 2.2 Erwerbe

Die Mittelabflüsse im ersten Halbjahr 2011 hängen mit mehreren Erwerben zusammen, von denen die Übernahme von Q-Med durch Galderma die grösste war. Der Umsatz sowie das Periodenergebnis der Gruppe sind von diesen Erwerben in keinem wesentlichen Umfang betroffen. Der Erwerb des Tiefkühlpizza-Bereichs von Kraft Foods (Mittelabfluss in Höhe von CHF 3977 Mio.) und andere nicht erhebliche Erwerbe hatten Auswirkungen auf die Mittelabflüsse in der Vergleichsperiode.

### Bewertung

Da die Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von kürzlich erworbenen Unternehmen noch nicht abgeschlossen ist, werden die Werte vorerst nur provisorisch ausgewiesen.

### Akquisitionsbedingte Kosten

Akquisitionsbedingte Kosten im Jahr 2011 sind in der Erfolgsrechnung in «Sonstigen Betriebsaufwendungen» mit einem Betrag von CHF 12 Mio. enthalten (2010: CHF 13 Mio.).

### 2.3 Veräusserungen

Die Mittelzuflüsse im ersten Halbjahr 2011 und 2010 stehen im Zusammenhang mit mehreren nicht erheblichen Veräusserungen. Der Umsatz sowie das Periodenergebnis der Gruppe sind von diesen Veräusserungen in keinem wesentlichen Umfang betroffen.

### 2.4 Sonstige Informationen für zukünftige Erwerbe

Am 18. April 2011 gab die Gruppe die Unterzeichnung eines Abkommens zur 60%-Beteiligung am chinesischen Nahrungsmittelunternehmen Yinlu Foods Group, einem bedeutenden Hersteller von trinkfertiger Erdnussmilch und konsumfertigem Reisporridge in Konserven, bekannt. Am 11. Juli 2011 gab die Gruppe eine partnerschaftliche Übereinkunft mit der Gründerfamilie von Hsu Fu Chi bekannt, einem führenden Hersteller und Lieferanten von Süsswarenprodukten in China. Hsu Fu Chi ist in Singapur gelistet. Gemäss der Übereinkunft beabsichtigt Nestlé den Erwerb von 60% an Hsu Fu Chi von der Gründerfamilie und von unabhängigen Aktionären mittels «scheme of arrangement».

Beide Transaktionen bedürfen der Zustimmung der zuständigen Behörden. Die Genehmigungsverfahren werden erwartungsgemäss zwischen drei und zwölf Monate dauern. Die Hsu-Fu-Chi-Transaktion unterliegt zudem weiteren Bedingungen im Rahmen des «scheme of arrangement».

## 3. Analyse nach Segmenten

### 3.1 Operative Segmente

In Millionen CHF

Januar–Juni 2010 (a)

	Zone Europa	Zone Nord- und Südamerika	Zone Asien, Ozeanien und Afrika
<b>Umsatz</b>	8 132	13 633	7 587
<b>Operatives Ergebnis</b>	1 169	2 374	1 438
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	–	(2)	–
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, netto			
<b>Betriebsergebnis</b>			
Nettofinanzierungskosten			
<b>Gewinn vor Steuern und Ergebnis von assoziierten Gesellschaften</b>			
<b>Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto, im operativen Ergebnis enthalten</b>	(103)	(83)	(12)
davon Wertbeeinträchtigungen von Aktiven exkl. Goodwill	(25)	–	(1)
davon Restrukturierungskosten	(50)	(19)	(6)
<b>Umsatz</b>	7 521	12 769	7 466
<b>Operatives Ergebnis</b>	1 234	2 215	1 454
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	–	–	(5)
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, netto			
<b>Betriebsergebnis</b>			
Nettofinanzierungskosten			
<b>Gewinn vor Steuern und Ergebnis von assoziierten Gesellschaften</b>			
<b>Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto, im operativen Ergebnis enthalten</b>	(23)	(30)	(4)
davon Wertbeeinträchtigungen von Aktiven exkl. Goodwill	5	(14)	(2)
davon Restrukturierungskosten	(11)	4	(2)

(a) Vergleichszahlen 2010 wurden angepasst infolge der Änderungen in der Erfolgsrechnung, die in Anmerkung 1 (Rechnungslegungsgrundsätze) beschrieben sind. Darüber hinaus wurden die operativen Segmente an die Veränderungen in den Verantwortungsbereichen ab 1. Januar 2011 angepasst. HealthCare Nutrition wurde zu «Übrige» umgegliedert (jetzt als Teil von Nestlé Health Science geführt). Auf Grund der Veräusserung von Alcon wurde Pharma zu «Übrige» umgegliedert (jetzt zusammen mit Joint Ventures im Nahrungsmittel- und Getränkebereich geführt).

(b) Hauptsächlich Nespresso, Nestlé Professional, Nestlé Health Science, und weltweit geführte Joint Ventures im Pharma-, Nahrungsmittel- und Getränkebereich.

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

3. Analyse nach Segmenten (Fortsetzung)

Nestlé Waters	Nestlé Nutrition	Übrige <sup>(b)</sup>	Nicht zugeteilt <sup>(c)</sup>	Total fortgeführte Geschäftsbereiche	Aufgegebene Geschäftsbereiche Pharma	Total
3 738	3 931	6 153		43 174	3 915	47 089
372	865	1 160	(934)	6 444	1 679	8 123
-	-	-	-	(2)	-	(2)
				(38)	32	(6)
				6 404	1 711	8 115
				(419)	4	(415)
				5 985	1 715	7 700
(26)	(18)	(15)	(4)	(261)	-	(261)
(4)	(1)	(1)	-	(32)	-	(32)
(9)	(6)	(3)	-	(93)	(1)	(94)
<b>3 372</b>	<b>3 725</b>	<b>6 151</b>		<b>41 004</b>		<b>41 004</b>
<b>290</b>	<b>785</b>	<b>1 077</b>	<b>(845)</b>	<b>6 210</b>		<b>6 210</b>
(2)	-	(2)	-	(9)		(9)
				(38)		(38)
				6 163		6 163
				(326)		(326)
				5 837		5 837
(4)	(4)	(13)	4	(74)		(74)
(1)	-	-	-	(12)		(12)
(3)	(2)	(7)	-	(21)		(21)

### 3. Analyse nach Segmenten (Fortsetzung)

## 3.2 Produkte

In Millionen CHF

	Getränke in flüssiger und Pulverform	Wasserprodukte	Milchprodukte und Speiseeis
<b>Umsatz</b>	8 901	3 742	8 516
<b>Operatives Ergebnis</b>	2 182	373	1 117
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	-	-	-
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, netto			
<b>Betriebsergebnis</b>			
Nettofinanzierungskosten			
<b>Gewinn vor Steuern und Ergebnis von assoziierten Gesellschaften</b>			
<b>Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto, im operativen Ergebnis enthalten</b>	(41)	(26)	(51)
davon Wertbeeinträchtigungen von Aktiven exkl. Goodwill	(1)	(4)	(2)
davon Restrukturierungskosten	(13)	(9)	(23)
<b>Umsatz</b>	<b>8 894</b>	<b>3 375</b>	<b>8 137</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>2 159</b>	<b>291</b>	<b>1 147</b>
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	(2)	(2)	-
Sonstige Betriebserträge/(-aufwendungen), exkl. Wertbeeinträchtigungen von Goodwill, netto			
<b>Betriebsergebnis</b>			
Nettofinanzierungskosten			
<b>Gewinn vor Steuern und Ergebnis von assoziierten Gesellschaften</b>			
<b>Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto, im operativen Ergebnis enthalten</b>	<b>(15)</b>	<b>(4)</b>	<b>(26)</b>
davon Wertbeeinträchtigungen von Aktiven exkl. Goodwill	-	(1)	(7)
davon Restrukturierungskosten	(5)	(3)	(4)

(a) Vergleichszahlen 2010 wurden angepasst infolge der Änderungen in der Erfolgsrechnung, die in Anmerkung 1 (Rechnungslegungsgrundsätze) beschrieben sind.

(b) Beinhaltet pharmazeutische Produkte, vormals separat ausgewiesen.

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

### 3. Analyse nach Segmenten (Fortsetzung)

Nutrition-Produkte und HealthCare <sup>(b)</sup>	Fertiggerichte und Produkte für die Küche	Süßwaren	Produkte für Heimtiere	Nicht zugeteilt <sup>(c)</sup>	Total fortgeführte Geschäftsbereiche	Aufgegebene Geschäftsbereiche Pharma	Total
5 092	7 168	4 416	5 339		43 174	3 915	47 089
1 027	938	609	1 132	(934)	6 444	1 679	8 123
-	-	-	(2)	-	(2)	-	(2)
					(38)	32	(6)
					6 404	1 711	8 115
					(419)	4	(415)
					5 985	1 715	7 700
(23)	(49)	(49)	(18)	(4)	(261)	-	(261)
(2)	(7)	(16)	-	-	(32)	-	(32)
(7)	(20)	(19)	(2)	-	(93)	(1)	(94)
<b>4 884</b>	<b>6 848</b>	<b>4 078</b>	<b>4 788</b>		<b>41 004</b>		<b>41 004</b>
<b>928</b>	<b>918</b>	<b>655</b>	<b>957</b>	<b>(845)</b>	<b>6 210</b>		<b>6 210</b>
-	-	(5)	-	-	(9)		(9)
					(38)		(38)
					6 163		6 163
					(326)		(326)
					5 837		5 837
<b>(10)</b>	<b>(10)</b>	<b>(15)</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>(74)</b>		<b>(74)</b>
-	(2)	-	(2)	-	(12)		(12)
(6)	(4)	(3)	4	-	(21)		(21)

---

## 4. Saisonalität

Die Aktivitäten der Gruppe zeigen keine ausgesprochen zyklischen Schwankungen. Die saisonabhängigen Entwicklungen in einigen Ländern oder Produktgruppen werden innerhalb der Gruppe ausgeglichen.

---

## 5. Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen), netto

In Millionen CHF	Januar–Juni 2011	Januar–Juni 2010
Gewinn aus Veräusserungen von Sachanlagen	2	24
Diverse operative Erträge	20	17
<b>Sonstige operative Erträge</b>	<b>22</b>	<b>41</b>
Verlust aus Veräusserungen von Sachanlagen	(8)	(5)
Restrukturierungskosten	(21)	(93)
Wertbeeinträchtigungen von Aktiven exkl. Goodwill	(12)	(32)
Rechtsstreitigkeiten <sup>(a)</sup> und belastende Verträge	(20)	(124)
Diverse operative Aufwendungen	(35)	(48)
<b>Sonstige operative Aufwendungen</b>	<b>(96)</b>	<b>(302)</b>
<b>Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen) aus fortgeführten Geschäftsbereichen, netto</b>	<b>(74)</b>	<b>(261)</b>
Sonstige operative Erträge/(Aufwendungen) aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, netto <sup>(b)</sup>		–
<b>Total sonstige operative Erträge/(Aufwendungen)</b>	<b>(74)</b>	<b>(261)</b>

(a) Es handelt sich hauptsächlich um zahlreiche separate Rechtsfälle, vorwiegend in Lateinamerika (z. B. arbeits-, zivil- und steuerrechtliche Streitigkeiten).

(b) Bezieht sich auf Alcon.

---

## 6. Anteil am Ergebnis von assoziierten Gesellschaften

Diese Position enthält vor allem den Anteil der Gruppe am geschätzten Ergebnis von L'Oréal, nach Berücksichtigung ihrer eigenen Aktien.



## 7. Nicht liquiditätswirksame Erträge und Aufwendungen

In Millionen CHF	Januar–Juni 2011	Januar–Juni 2010
Anteil am Ergebnis von assoziierten Gesellschaften	(539)	(599)
Abschreibungen auf Sachanlagen	1 214	1 297
Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen	12	32
Wertbeeinträchtigungen von Goodwill	9	2
Amortisationen auf immateriellen Werten	271	329
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Geschäftsbereichen	–	(22)
Nettoergebnis aus Veräusserungen von Aktiven	(39)	9
Nicht liquiditätswirksame Posten aus finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten	99	115
Latente Steuern	6	(413)
Steuern im sonstigen Ergebnis und im Eigenkapital	29	503
Aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	82	109
Übrige	13	–
	<b>1 157</b>	<b>1 362</b>

## 8. Eigenkapital

### 8.1 Aktienkapital

Das Aktienkapital wurde in den letzten zwei Geschäftsjahren infolge der Aktienrückkaufprogramme zweimal verändert. Die Vernichtung der Aktien wurde an den Generalversammlungen vom 15. April 2010 und 14. April 2011 genehmigt. Im Jahr 2010 wurde das Aktienkapital um 185 000 000 Aktien von CHF 365 Mio. auf CHF 347 Mio. reduziert. In 2011 wurde das Aktienkapital weiter um 165 000 000 Aktien von CHF 347 Mio. auf CHF 330 Mio. herabgesetzt.

Per 30. Juni 2011 setzte sich das Aktienkapital der Nestlé AG aus 3 300 000 000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 zusammen.

### 8.2 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2010 wurde am 21. April 2011 gemäss Beschlussfassung der Generalversammlung vom 14. April 2011 ausbezahlt. Die Aktionäre stimmten der vorgeschlagenen Dividende von CHF 1.85 pro Aktie und somit einer Gesamtdividende von CHF 5939 Mio. zu.

## 9. Anleihen

Die folgenden Anleihen wurden in der Berichtsperiode ausgegeben oder zurückbezahlt:

Januar–Juni  
2011

In Millionen CHF

Emittent	Nominal- betrag in Millionen	Coupon	Effektiver Zinssatz	Laufzeit	Anmerkungen	Buchwert
<b>Neuemissionen</b>						
Nestlé Holdings, Inc.,	AUD 275	5,50%	5,69%	2011–2016	(a)	248
Vereinigte Staaten von Amerika	NOK 1000	3,38%	3,59%	2011–2016	(a)	155
	USD 115	2,00%	2,11%	2011–2016		103
Übrige						21
<b>Total Neuemissionen</b>						<b>527</b>
<b>Rückzahlungen</b>						
Nestlé Holdings, Inc.,	USD 750	4,00%	3,87%	2008–2011	(a)	(678)
Vereinigte Staaten von Amerika	AUD 600	7,25%	7,63%	2008–2011	(a)	(495)
	USD 500	4,75%	4,90%	2007–2011	(a)	(452)
	NOK 1000	5,00%	5,55%	2008–2011	(a)	(168)
Übrige					(b)	104
<b>Total Rückzahlungen</b>						<b>(1 689)</b>

(a) Mittels Zinssatz- und/oder Währungsswaps in eine Verbindlichkeit in der Währung des Emittenten mit variablem oder fixem Zinssatz umgewandelt.

(b) Von Nestlé Finance International Ltd., Luxemburg, Netto-Mittelzufluss; im Zusammenhang mit Devisentermingeschäften, die bestehende Anleihen absichern.

© 2011, Nestlé AG, Cham und Vevey (Schweiz)

Im Zweifelsfall oder bei unterschiedlicher Auslegung ist der englische Wortlaut gegenüber dem französischen und deutschen Wortlaut massgebend.

**Konzept**

Nestlé AG, Group Accounting and Reporting

**Produktion**

Altavia Swiss

**Papier**

Dieser Bericht ist auf Arctic Volume gedruckt, einem aus vorbildlich bewirtschafteten Wäldern und anderen kontrollierten Quellen stammenden Papier, zertifiziert von FSC (Forest Stewardship Council).

ClimatePartner 

**klimateutral  
gedruckt**

Zertifikatsnummer:  
758-53385-0710-1010  
[www.climatepartner.com](http://www.climatepartner.com)



**Mix**

Produktgruppe aus vorbildlich  
bewirtschafteten Wäldern und anderen  
kontrollierten Herkünften  
[www.fsc.org](http://www.fsc.org) Zert.-Nr. HCA-COC-100028  
©1996 Forest Stewardship Council