

Syngenta International AG

Media Office
 CH-4002 Basel
 Schweiz
 Tel: +41 61 323 2323
 Fax: +41 61 323 2424

www.syngenta.com

Medienanfragen:

Paul Barrett
 Schweiz +41 61 323 2323

 Paul Minehart
 USA +1 202 737 8913

Analysten/Investoren:

Jennifer Gough
 Schweiz +41 61 323 5059
 USA +1 202 737 6521

 Lars Oestergaard
 Schweiz +41 61 323 6793
 USA +1 202 737 6520



Basel, Schweiz, 6. Februar 2013

Jahresabschluss 2012

Anhaltende Umsatzdynamik und Rekordgewinne

- **Umsatz von USD 14,2 Milliarden, plus 7 Prozent; plus 10 Prozent zu konstanten Wechselkursen¹**
 - **Starkes viertes Quartal in Nordamerika und Lateinamerika**
 - **Zweistelliges Wachstum bei Seeds in allen Regionen (zu kWk)**
- **EBITDA steigt um 17 Prozent zu kWk**
- **Reingewinn von USD 1,9 Milliarden, plus 17 Prozent**
- **Gewinn pro Aktie² steigt um 15 Prozent auf USD 22,30**
- **Free Cashflow vor Rekordanzahl an Akquisitionen: USD 0,9 Milliarden**
- **Vorgeschlagene Dividendenerhöhung um 19 Prozent auf CHF 9,50**

	Kennzahlen			
	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk ¹ %
Umsatz	14 202	13 268	+ 7	+ 10
Operatives Ergebnis	2 292	2 051	+ 12	
Reingewinn³	1 872	1 599	+ 17	
EBITDA	3 150	2 905	+ 8	+17
Gewinn pro Aktie²	USD 22,30	USD 19,36	+ 15	

¹ Wachstum zu konstanten Wechselkursen

² Verwässerter Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung

³ Reingewinn an die Aktionäre der Syngenta AG (entspricht einem verwässerten Gewinn pro Aktie von USD 20,32)

Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:

“2012 sind die Preise für Nutzpflanzen stark gestiegen, da ungünstige Witterung in mehreren Regionen zu hohen Produktionsausfällen geführt hat. Dies führte einmal mehr die Fragilität der globalen Versorgung vor Augen. Landwirte in den betroffenen Regionen mussten neben weiteren Herausforderungen wie Unkraut- und Insektenresistenzen schnell mit flexiblen Anbau- und Investitionsentscheidungen auf diese Situation reagieren. Das starke Umsatzwachstum von Syngenta belegt unsere Flexibilität, auf Basis unserer integrierten Angebote nutzpflanzenübergreifende Lösungen anzubieten und immer besser auf landwirtschaftliche Herausforderungen zu reagieren. Der Beitrag unserer integrierten Angebote zeigte sich in Industriestaaten und Schwellenmärkten gleichermaßen mit Wachstumsraten von 8 beziehungsweise 11 Prozent.

Seit der Ankündigung unserer neuen Strategie vor zwei Jahren gehen wir bei der Entwicklung unseres Portfolios nach Nutzpflanzen vor. Dank der bisherigen Erfolge und des Marktpotenzials für weitere integrierte Angebote haben wir das Umsatzziel für unsere acht strategischen Nutzpflanzensegmente auf USD 25 Milliarden bis 2020 angehoben. Des Weiteren haben wir letztes Jahr eine Reihe von Akquisitionen getätigt, um Zugang zu neuen Technologien zu erhalten. Unsere gesunde Bilanzstruktur blieb dabei erhalten, wie der Vorschlag für eine weitere deutliche Dividendenerhöhung zeigt.”

Finanzergebnis 2012

Umsatz bei USD 14,2 Milliarden

Der Umsatz zu konstanten Wechselkursen stieg um 10 Prozent. Das Absatzwachstum betrug 7 Prozent bei einem Preisanstieg von 3 Prozent. Das ausgewiesene Umsatzwachstum lag infolge der Aufwertung des US-Dollars gegenüber den meisten übrigen Währungen bei 7 Prozent.

EBITDA erreicht USD 3,2 Milliarden

Der EBITDA zu konstanten Wechselkursen stieg um 17 Prozent, und die EBITDA-Marge (kWK) erhöhte sich auf 23,2 Prozent (2011: 21,9 Prozent). Der Rentabilitätsanstieg ist Ausdruck der betrieblichen Effizienzsteigerung, die auf höhere Absatzmengen, Preise und zusätzliche USD 200 Mio. an Lizenzeinnahmen für Traits von DuPont Pioneer sowie auf Kosteneinsparungen in Höhe von USD 198 Millionen zurückzuführen ist, welche grösstenteils durch das integrierte Geschäftsmodell erzielt wurden. Durch die Summe dieser Effekte konnten die höheren Rohstoffkosten und die Nettokosten von USD 80 Millionen aus einem Prozessvergleich in den USA im Zusammenhang mit dem Herbizid Atrazin mehr als ausgeglichen werden.

Die ausgewiesene Marge betrug 22,2 Prozent. Der negative Währungseffekt lag bei USD 235 Millionen bzw. 100 Basispunkten.

Netto-Finanzierungskosten und Steuern

Die Netto-Finanzierungskosten gingen gegenüber dem Vorjahr leicht auf USD 147 Millionen zurück (2011: USD 165 Millionen). Der Steuersatz vor Restrukturierung und Wertberichtigung betrug 15 Prozent.

Reingewinn von USD 1,9 Milliarden

Der Reingewinn nach Restrukturierung und Wertberichtigung verbesserte sich um 17 Prozent. Der Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung stieg um 15 Prozent auf USD 22,30.

Cashflow und Bilanz

Der Free Cashflow vor Akquisitionen belief sich auf USD 924 Millionen. Das durchschnittliche betriebliche Umlaufvermögen in Prozent vom Umsatz konnte gesenkt werden, von 37 Prozent im Vorjahr auf jetzt 35 Prozent. Die Anlageinvestitionen einschliesslich immaterieller Anlagen betrugen USD 679 Millionen (2011: USD 575 Millionen). Sie sind Ausdruck des steigenden Investitionsbedarfs, um die wachsende Nachfrage, insbesondere in den Schwellenmärkten, zu decken. Die Investitionen für Akquisitionen beliefen sich auf USD 654 Millionen. Durch die Übernahmen erhalten wir Zugang zu neuen Technologien und können unsere Produktionskapazitäten für Saatgut erweitern. Der Cash Flow Return on Investment übertraf mit 15 Prozent erneut die Zielvorgabe von 12 Prozent. Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital betrug 20 Prozent (2011: 15 Prozent).

Dividende und Aktienrückkauf

Der gesamte Kapitalrückfluss an Aktionäre belief sich 2012 auf USD 795 Millionen. Die Dividende wurde um 14 Prozent (in US-Dollar: 13 Prozent) angehoben, woraus sich ein Gesamtbetrag von USD 791 Millionen an Dividendenausschüttungen ergibt. Die Aktienrückkäufe betrugen USD 4 Millionen. Der primäre Schwerpunkt liegt auf der Dividende, und 2012 sind signifikante Ausgaben in Akquisitionen geflossen.

Angesichts der anhaltend hohen Cashflows wird der Verwaltungsrat zur Generalversammlung am 23. April 2013 eine Dividendenerhöhung auf CHF 9,50 pro Aktie vorschlagen (2011: CHF 8,00). Dies entspricht einer Anhebung um 19 Prozent in Schweizer Franken bzw. rund 21 Prozent in US-Dollar zum Wechselkurs per Ende Januar. Wie in den Vorjahren behält das Unternehmen ausreichende Flexibilität, um taktische Aktienrückkäufe durchzuführen.

Höhepunkte des Geschäftsjahres 2012

	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Europa, Afrika und Mittlerer Osten	3 974	3 982	-	+ 6	387	414	- 7	- 3
Nordamerika	3 931	3 273	+ 20	+ 21	690	538	+ 28	+ 28
Lateinamerika	3 713	3 305	+ 12	+ 13	1 556	1 324	+ 18	+ 17
Asien/Pazifik	1 827	1 887	- 3	-	432	443	- 3	- 1
Gesamtumsatz der Regionen	13 445	12 447	+ 8	+ 11	3 065	2 719	+ 13	+ 13
Lawn and Garden ⁽¹⁾	757	821	- 8	- 6	174	184	- 6	- 5
Gesamtumsatz Konzern	14 202	13 268	+ 7	+ 10	3 239	2 903	+ 12	+ 12

Umsatzentwicklung nach Regionen

- **Umsatz USD 13,4 Milliarden, +11%⁽²⁾**
- **Absatzmenge +8%, Preise +3%**
- **EBITDA USD 3,0 Milliarden (2011: USD 2,8 Milliarden)**
- **EBITDA-Marge⁽²⁾ 23,8% (2011: 22,5%)**

(1) Einflüsse aus Veräusserungen eingeschlossen

(2) zu konstanten Wechselkursen

Europa, Afrika und Mittlerer Osten: Das Wachstum in der Region war breit angelegt, wobei die stärksten Wachstumsimpulse von den GUS-Staaten und Südosteuropa ausgingen. Hier bewirkt die Geschäftsintegration deutliche Grössenvorteile sowie eine zunehmende Anerkennung des Portfolios durch unsere Kunden. Die Umsätze bei Seeds erhielten zusätzlichen Aufwind, da für das verlorene Wintergetreide ersatzweise Mais und Sonnenblumen angebaut wurden. Auch Frankreich meldete ein starkes Jahresergebnis, das vor allem von Fungiziden getragen wurde. In Südeuropa dagegen gab es aufgrund der Trockenheit und der wirtschaftlichen Rezession Umsatzeinbussen.

Nordamerika verbuchte ein hervorragendes Geschäftsjahr in sämtlichen Sparten. Die technologischen Innovationen bei Mais führten zu einem starken Grundumsatz bei Seeds, der noch zusätzlich durch Lizenzeinnahmen gesteigert wurde. Der warme Winter und der frühe Start der Anbausaison begünstigten den Einsatz von Herbiziden und Insektiziden. Weiteren Auftrieb lieferte der anhaltende Erfolg unserer Programme zur Bekämpfung von Unkraut- und Insektenresistenzen. Durch alle diese Faktoren konnte der im dritten Quartal aufgrund der Sommerdürre geringere Fungizid-Einsatz überkompensiert werden. Im vierten Quartal bewirkten geringe Bestände in den Vertriebskanälen und die hohe Nachfrage im Vorfeld der Anbausaison 2013 eine weitere Wachstumsbeschleunigung.

Lateinamerika hat sich von den starken dürrebedingten Umsatzeinbussen im ersten Quartal gut erholt. Hohe Sojapreise führten zu einer Ausweitung der Anbauflächen und steigenden Investitionen in Soja. Der Trend hin zu einer zweiten Anbausaison für Mais fördert sowohl die Nutzung von Pflanzenschutz- als auch von Saatgut-Technologien. Dank der Zugkraft durch die frühe Integration unseres Vertriebsteams in Brasilien konnten wir dem Wachstum unseres Saatgutportfolios neue Impulse verleihen, mit Marktgewinnen bei Mais und Soja. Der Druck, die Produktivität bei Zuckerrohr zu erhöhen, führte zu einem hohen Umsatzplus bei Herbiziden sowie zur Identifikation von neuen Möglichkeiten für Setzlinge und Jungpflanzen.

Asien/Pazifik: Ohne Sortimentsbereinigungen und Produktneuzulassungen stiegen die Umsätze um 5 Prozent. Sowohl China als auch Südostasien meldeten zweistellige Wachstumsraten, getragen von Umsatzzuwächsen bei Mais und dem neu eingeführten Insektizid DURIVO®. Südasien verbuchte ein etwas moderateres Wachstum aufgrund des wechselhaften Monsuns sowie der Ausmusterung von Produkten. Diese Ausmusterung belastete auch das Japan-Geschäft. In Australasien sanken die Umsätze infolge von Überschwemmungen und des sich anschliessenden außergewöhnlich heissen und trockenen Wetters in der zweiten Jahreshälfte.

Umsatzentwicklung Lawn and Garden

- **Umsatz USD 757 Millionen, - 6%⁽¹⁾**
- **EBITDA USD 103 Millionen (2011: USD 103 Millionen)**
- **EBITDA-Marge⁽¹⁾ 13,9% (2011: 12,5%)**

Ohne Einflüsse von Akquisitionen und Veräußerungen entwickelten sich die Umsätze weitgehend konstant. Viele Länder waren weiterhin von geringen Verbraucherausgaben und grosser Zurückhaltung des Einzelhandels betroffen. In diesem Umfeld erzielte Syngenta erhebliche Fortschritte dabei, das Sortiment zu straffen und sich auf hochwertige Chemie und Genetik zu konzentrieren. Dies umfasste auch die Veräußerung einiger margenschwacher Geschäftsbereiche. So wurde im Juni die Bodensubstrat-Sparte Fafard an Sun Gro Horticulture Canada Ltd. verkauft, wobei Syngenta weiterhin mit dem Unternehmen kooperiert, um Bodensubstrate in seine integrierten Marktangebote aufzunehmen. Im November gab Syngenta zudem bekannt, die Vertriebs- und Grosshandelsorganisation Syngenta Horticultural Services an Griffin Greenhouse Supplies, Inc. zu veräussern. Darüber hinaus übernimmt Syngenta das Insektizid-Geschäft DuPont Professional Products mit den etablierten Marken Advion® and Acelepryn® und stärkt damit das bestehende Portfolio an chemischen Produkten.

(1) zu konstanten Wechselkursen

Kapazitätserweiterung

Syngenta hat angekündigt, in Argentinien USD 50 Millionen in den Bau einer neuen Anlage für Mais- und Sonnenblumensaatgut zu investieren. In Brasilien plant Syngenta eine Vervierfachung der Kapazitäten ihrer Maisanlage in Formosa. Des Weiteren unterzeichnete Syngenta eine Absichtserklärung für die Investition von bis zu USD 85 Millionen in den Bau einer neuen Produktionsanlage für Hybridsaatgut und Pflanzenschutzmittel im russischen Krasnodarskiy Krai.

Akquisitionen

Zu einem Kaufpreis von USD 125 Millionen wurde die Sparte DuPont Professional Products (siehe Abschnitt Lawn and Garden) von Syngenta übernommen und seit Oktober 2012 konsolidiert.

Im September stimmte Syngenta der Zahlung von USD 86 Millionen, mit zusätzlichen nachträglichen Zahlungen von bis zu weiteren USD 27 Millionen, für den Erwerb von Pasteria Bioscience, Inc. zu. Mit Hilfe des natürlich vorkommenden Bodenbakteriums *Pasteria* spp. sollen kosteneffiziente Nematizide mit einer neuartigen Wirkungsweise entwickelt werden.

Im November lancierte Syngenta ein Übernahmeangebot über EUR 403 Millionen für das belgische Unternehmen Devgen, einen weltweit führenden Anbieter von Hybrid-Reis und RNAi-Technologie. Bis zum 18. Januar 2013 wurden 98,32 Prozent der bestehenden Devgen-Aktien gezeichnet; die restlichen Aktien werden im Rahmen eines Squeeze-Out erworben. Die Übernahme von Devgen, die seit Dezember 2012 konsolidiert wird, festigt Syngentas Führungsposition im globalen Reismarkt und bietet die Möglichkeit, das breite Pflanzenschutzportfolio um RNAi-basierte Produkte zu erweitern.

Ebenfalls im November gab Syngenta die Übernahme von Sunfield Seeds bekannt, einem US-amerikanischen Anbieter zur Herstellung und Verarbeitung von Sonnenblumensaatgut. Diese Akquisition sichert die Lieferkapazität bei Sonnenblumen im Hinblick auf das zukünftige Wachstum ab.

Neue Partnerschaften: Syngenta und Novozymes unterzeichneten 2012 zwei globale Vereinbarungen. Auf Basis der ersten Vereinbarung vermarkten die beiden Unternehmen künftig gemeinsam die Novozymes-Technologie JumpStart[®], ein als Saatgutbehandlung eingesetztes biologisches Produkt zur verbesserten Phosphataufnahme im Boden. Die zweite Vereinbarung betrifft das Marketing und den Vertrieb von Taegro[®], einem fermentierten biologischen Fungizid, mit dem Landwirte bei niedriger Dosierung ein breites Krankheitsspektrum bekämpfen können.

In einer Vereinbarung für die Züchtung von Gerste, die mit InterGrain geschlossen wurde, erhält Syngenta ferner die Exklusivrechte zur Vermarktung aller neuen Gerstensorten weltweit sowie der bestehenden InterGrain-Sorten ausserhalb von Australien.

Nutzpflanzen-Pipelines: Im September erhöhte Syngenta das Umsatzziel für seine acht strategischen Nutzpflanzensegmente auf USD 25 Milliarden bis 2020 (im Vergleich mit dem bisherigen Ziel von über USD 22 Milliarden nach 2015). Diese Ziellanpassung erfolgte im Anschluss an strategische Updates für vier Nutzpflanzensegmente: Getreide, Mais, Reis und Vegetables. Das Umsatzziel beinhaltet sowohl Zuwächse im bestehenden Portfolio als auch Produkteinführungen, bei denen integrierte Angebote immer stärker an Bedeutung gewinnen.

Leistungskennzahlen: Dank unseres starken Portfolios und der neu entwickelten integrierten Angebote konnte Syngenta seine Marktanteile im Jahr 2012 weiter steigern. Dies stärkt unsere Zuversicht im Hinblick auf das Ziel, in den nächsten fünf Jahren den Marktanteil über das gesamte integrierte Angebot hinweg um durchschnittlich 0,5 Prozent pro Jahr auszubauen. Die EBITDA-Marge des Unternehmens betrug 2012 22,2 Prozent und lag damit im angestrebten Zielbereich von 22-24 Prozent für 2015. Diese positive Entwicklung wurde trotz des schwierigen Währungs- und Rohstoffumfeldes sowie anhaltender Wachstumsinvestitionen erreicht. Auch der Cash Flow Return on Investment übertraf mit 15 Prozent deutlich die gesetzte Zielmarke von über 12 Prozent. Diese Ergebnisse spiegeln sich in der vorgeschlagenen Dividendenerhöhung wider, die unsere Strategie, Kapital an die Aktionäre zurückzugeben, reflektiert.

Ausblick

Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:

“Unsere hervorragende Geschäftsentwicklung im vierten Quartal, allen voran in Nord- und Lateinamerika, und die solide Preisentwicklung bei Nutzpflanzen stärken unsere Zuversicht für die kommende Saison. Wir freuen uns darauf, 2013 unsere dynamische Entwicklung weiter fortzusetzen. Grundpfeiler dafür sind unsere innovativen Angebote und unsere inzwischen in allen Gebieten vollständig integrierte Geschäftsorganisation. Zudem erwarten wir einen hohen Free Cashflow und planen fortlaufend weitere Investitionen, um unsere auf Nutzpflanzen basierenden Pipelines auszubauen und unsere Marktpräsenz - vor allem in den Schwellenmärkten - zu erweitern.”

Crop Protection

Crop Protection nach Produktelinien	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Selektive Herbizide	2 939	2 617	+12	+ 15	589	417	+ 41	+ 42
Nicht selektive Herbizide	1 246	1 117	+ 12	+ 14	298	231	+ 29	+ 29
Fungizide	3 044	2 998	+ 2	+ 4	758	704	+ 8	+ 8
Insektizide	1 841	1 790	+ 3	+ 6	513	496	+ 4	+ 4
Seed Care	1 107	1 018	+ 9	+ 12	320	332	- 3	- 3
Übrige	141	137	+ 2	+ 5	36	39	- 10	- 10
Total	10 318	9 677	+ 7	+ 9	2 514	2 219	+ 13	+ 14

Selektive Herbizide: wichtigste Marken AXIAL[®], Produktfamilie CALLISTO[®], DUAL[®]/BICEP[®] MAGNUM, FUSILADE[®]MAX, TOPIK[®]

AXIAL[®] für Getreide erzielte in sämtlichen Regionen zweistellige Umsatzzuwächse. Das stärkste Umsatzplus wurde in Kanada erreicht, wo grössere Anbauflächen zu Jahresbeginn und geringe Bestände in den Vertriebskanälen zusammenfielen. Bei Mais verbuchten DUAL[®]/BICEP[®] und die Produktfamilie CALLISTO[®] hohe Zuwächse in den USA. Gründe hierfür waren deren gute Wirksamkeit bei der Bekämpfung von Unkrautresistenzen sowie das hohe Preisniveau bei Mais. Beide Marken verzeichnen auch einen steigenden Einsatz bei Zuckerrohr in Brasilien, wo sie Bestandteil von integrierten Anbauprotokollen sind.

Nicht selektive Herbizide: wichtigste Marken GRAMOXONE[®], TOUCHDOWN[®]

GRAMOXONE[®] erzielte starke Zuwächse in Lateinamerika und den USA, wo es in Anbaugebieten mit Unkrautresistenzen als Alternative zu Glyphosat eingesetzt wurde. In den entwickelten Ländern der Region Asien/Pazifik waren die Absätze dagegen rückläufig, was unter anderem auf die nicht erneuerte Marktzulassung in Südkorea zurückzuführen ist. TOUCHDOWN[®] verbuchte vor allem auf dem amerikanischen Kontinent ein hohes Umsatzplus. Hier bestand eine hohe Nachfrage bei Mais und Soja sowie ein Angebotsengpass bei Generika.

Fungizide: wichtigste Marken ALTO[®], AMISTAR[®], BRAVO[®], REVUS[®], RIDOMIL GOLD[®], SCORE[®], TILT[®], UNIX[®]

Die Fungizid-Umsätze stiegen trotz der Dürre, die im ersten Quartal in Lateinamerika und über die Sommermonate hinweg in den USA herrschte. Das umsatzstärkste Produkt AMISTAR[®] setzt seinen Erfolgskurs weiter fort. Das Absatzwachstum wurde durch unsere Angebote gefördert, die eine Vielfalt von Kombinationen und Formulierungen je nach Nutzpflanze und Region beinhalten. Zudem blieben die Preise stabil. Die Umsätze von REVUS[®] für Gemüse, Trauben und Kartoffeln legten in Europa, dem wichtigsten Markt für dieses Produkt, um 25 Prozent zu. Im November erteilte die EU die volle Zulassung für Isopyrazam. Das Produkt bietet wichtige Fortschritte bei der Bekämpfung eines breiten Spektrums von schädigenden Pilzkrankungen.

Insektizide: wichtigste Marken ACTARA[®], DURIVO[®], FORCE[®], KARATE[®], PROCLAIM[®], VERTIMEC[®]

Ohne die Auswirkungen der Sortimentsstraffung stiegen die Umsätze um 10 Prozent, mit Nord- und Lateinamerika als wichtigsten Wachstumstreibern. In den USA führten der milde Winter und die starke Trockenheit im gesamten Corn Belt zu einer hohen Insektenbelastung bereits am Anfang der Saison. Darüber hinaus entwickeln die Landwirte ein stärkeres Bewusstsein für Maiswurzelbohrer-Resistenzen und die Vorteile von bodenbasierten Insektiziden. Infolgedessen wurde der Umsatz von FORCE[®] in Nordamerika mehr als verdoppelt. In Lateinamerika wurde das Wachstum durch den verstärkten Einsatz moderner Technologien angetrieben, wobei ACTARA[®] und DURIVO[®] am stärksten dazu beitrugen.

Seed Care: wichtigste Marken AVICTA[®], CRUISER[®], DIVIDEND[®], CELEST/MAXIM[®], VIBRANCE[™]

Die wichtigsten Wachstumstreiber weltweit waren CRUISER[®] und CELEST/MAXIM[®]. Der zunehmende Einsatz neuer Technologien war massgeblich für die besonders starke Geschäftsentwicklung in den Schwellenmärkten, wo die Umsätze um mehr als 20 Prozent stiegen. In Lateinamerika verbuchte das Nematizid AVICTA[®] hohe Zuwächse. VIBRANCE[™] mit einem neuen Wirkstoff für verbessertes Wurzelwachstum und zur Bekämpfung eines breiten Krankheitsspektrums wurde erfolgreich in Nordamerika eingeführt.

	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Crop Protection nach Regionen								
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	2 910	2 958	- 2	+ 5	325	354	- 8	- 5
Nordamerika	2 577	2 158	+ 19	+ 20	422	286	+ 47	+ 47
Lateinamerika	3 261	2 907	+ 12	+ 13	1 411	1 208	+ 17	+ 17
Asien/Pazifik	1 570	1 654	- 5	- 2	356	371	- 4	- 3
Total	10 318	9 677	+ 7	+ 9	2 514	2 219	+ 13	+ 14

Seeds

	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Seeds nach Produktelinien								
Mais und Soja	1 836	1 471	+ 25	+ 26	386	334	+ 15	+ 15
Diverse Feldsaaten	719	676	+ 6	+ 11	66	77	- 14	- 12
Vegetables	682	703	- 3	+ 1	148	131	+ 14	+ 15
Total	3 237	2 850	+ 14	+ 16	600	542	+ 11	+ 11

Mais und Soja: wichtigste Marken AGRISURE[®], GARST[®], GOLDEN HARVEST[®], NK[®]

Das starke Umsatzwachstum in sämtlichen Regionen wurde vom globalen Mais-Geschäft sowie vom Wachstum bei Soja in Lateinamerika getragen. Dem Nordamerika-Geschäft kamen im ersten Halbjahr zusätzliche Lizenzeinnahmen für Mais-Traits in Höhe von rund USD 200 Millionen zu Gute. Ohne diesen Betrag stieg der globale Umsatz bei Mais um 15 Prozent. Unser breites Technologieangebot wird positiv von den Kunden aufgenommen. In Lateinamerika wurde das Wachstum bei Mais vom verstärkten Trend hin zu einer zweiten Anbausaison in Brasilien getragen, wo der Umsatz um mehr als 30 Prozent stieg, unterstützt durch die Markteinführung neuer Trait-Kombinationen. Die wachsenden Soja-Anbauflächen in der Saison 2012/13 führten zu einer hohen Nachfrage nach unseren führenden Sorten, wie z.B. V-Max. Das integrierte Angebot PLENUS[®] entwickelt sich in Argentinien besonders positiv und macht dort inzwischen rund drei Viertel des Portfolios aus.

Diverse Feldsaaten: wichtigste Marken Ölsaaten NK[®], Zuckerrüben HILLESHÖG[®]

Wichtigster Wachstumstreiber war hier das Sonnenblumengeschäft in Osteuropa, wo Syngenta von der Expansion ihrer führenden konventionellen und ölsäurereichen Hybridsorten profitiert. In Nordamerika konnte der Rückzug aus dem Hirsegeschäft durch Zuwächse bei Sonnenblumen und Getreide mehr als kompensiert werden. In wichtigen Märkten Westeuropas gewinnt neben dem Wachstum des bestehenden Weizengeschäfts auch Hybridgerste eine immer stärkere Bedeutung.

Vegetables: wichtigste Marken DULCINEA[®], ROGERS[®], S&G[®]

Durch eine Wachstumsbelebung im vierten Quartal konnten die Auswirkungen eines schwierigen ökonomischen Umfeldes wieder ausgeglichen werden. In Nordamerika konnte sich der Verarbeitungsmarkt nach einem zeitweisen Angebotsüberhang wieder erholen. Der Umsatz bei Frischprodukten profitiert von einer hohen Nachfrage bei Mini-Wassermelonen. In Mexiko und auf der iberischen Halbinsel wurde der Umsatz von ZeraiMS führenden Tomaten- und Paprikasorten getragen.

	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2012 Mio. USD	2011 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Seeds nach Regionen								
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	1 101	1 063	+ 4	+ 10	83	86	- 3	- 1
Nordamerika	1 398	1 142	+ 22	+ 22	292	266	+ 10	+ 9
Lateinamerika	479	409	+ 17	+ 18	148	118	+ 26	+ 26
Asien/Pazifik	259	236	+ 10	+ 16	77	72	+ 6	+ 9
Total	3 237	2 850	+ 14	+ 16	600	542	+ 11	+ 11

Ankündigungen und Versammlungen

Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2012	13. März 2013
Ergebnisse des ersten Quartals	18. April 2013
Generalversammlung	23. April 2013
Crop Update	9.-11. Juli 2013
Ergebnis erstes Halbjahr	24. Juli 2013
Ergebnisse des dritten Quartals	17. Oktober 2013
Crop Update	4.-6. Dezember 2013

Syngenta ist ein weltweit führendes Unternehmen mit mehr als 27 000 Mitarbeitenden in über 90 Ländern mit einem gemeinsamen Ziel: Bringing plant potential to life. Durch erstklassige Forschung, unsere globale Präsenz und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden helfen wir, die Ernteerträge und die landwirtschaftliche Produktivität zu steigern, und tragen dazu bei, die Umwelt zu schützen sowie die Gesundheit und Lebensqualität zu verbessern. Weitere Informationen finden Sie unter: www.syngenta.com.

Zukunftsweisende Aussagen

Dieses Dokument enthält zukunftsweisende Aussagen, die sich in Begriffen wie „erwarten“, „wird“, „könnte“, „potenziell“, „geplant“, „sieht vor“, „Schätzwert“, „abzielen“, „im Plan“ usw. ausdrücken. Derartige Aussagen beinhalten Risiken und Unwägbarkeiten, die zu einer deutlichen Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den hierin gemachten Aussagen führen können. Wir verweisen Sie auf die öffentlich zugänglichen Einreichungen von Syngenta bei der amerikanischen SEC (Securities and Exchange Commission) im Zusammenhang mit diesen und anderen Risiken und Unwägbarkeiten. Syngenta verpflichtet sich nicht, die erwähnten zukunftsweisenden Aussagen anhand der tatsächlichen Resultate, geänderten Annahmen oder sonstigen Faktoren zu aktualisieren. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot oder eine Einladung noch einen Teil eines solchen Angebots oder einer solchen Einladung dar, Stammaktien der Syngenta AG oder der Syngenta ADS zu kaufen oder zu zeichnen, noch stellt es die Aufforderung zu einem solchen Kauf- oder Zeichnungsangebot dar, und es bildet auch keinerlei Grundlage oder verlässliche Aussage im Zusammenhang mit einem diesbezüglichen Vertrag.