

**Syngenta International AG**

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

[www.syngenta.com](http://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, 5. Februar 2014

## Jahresabschluss 2013

### Auf Kurs zu den Wachstumszielen

- **Konzernumsatz von USD 14,7 Milliarden: plus 3 Prozent bzw. plus 5 Prozent zu konstanten Wechselkursen**
- **Integrierter Umsatz wächst um 6 Prozent<sup>1</sup>**
  - zugrunde liegendes Wachstum ohne Lizenzeinnahmen für den Maiswurzelbohrer-Trait 8 Prozent<sup>1</sup>
- **EBITDA erreicht USD 2,9 Milliarden: Rückgang um 7 Prozent**
  - geringere Lizenzeinnahmen, einmalige Aufwendungen im Bereich Seeds
- **Gewinn pro Aktie<sup>2</sup> USD 19,30: Rückgang um 12 Prozent**
- **Vorgeschlagene Dividendenerhöhung um 5 Prozent auf CHF 10,00**
- **Neues Massnahmenpaket zur Förderung der betrieblichen Effizienzsteigerung: ~USD 1 Milliarde an jährlichen Einsparungen bis 2018**

	Kennzahlen			
	2013 Mio. USD	2012 <sup>3</sup> Mio. USD	Effektiv %	kWk <sup>1</sup> %
<b>Konzernumsatz</b>	<b>14 688</b>	14 202	+3	+5
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>2 086</b>	2 256	-8	
<b>Reingewinn<sup>4</sup></b>	<b>1 644</b>	1 847	-11	
<b>EBITDA</b>	<b>2 895</b>	3 114	-7	-9
<b>Gewinn pro Aktie<sup>2</sup></b>	<b>USD 19,30</b>	USD 22,03	-12	

1 Wachstum zu konstanten Wechselkursen.

2 Verwässerter Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung.

3 Angaben für 2012 unter Berücksichtigung der geänderten Rechnungslegung für Leistungen an Mitarbeitende.

4 Reingewinn an die Aktionäre der Syngenta AG (entspricht einem verwässerten Gewinn pro Aktie von USD 17,78 im Jahr 2013).

## **Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:**

„In den vergangenen drei Jahren haben wir ein neues integriertes Geschäftsmodell eingeführt, das in kurzer Zeit umfassende Veränderungen im gesamten Unternehmen mit sich brachte. Die Zusammenlegung von Vertriebsorganisationen zeigt bereits greifbare Resultate. So konnten wir in mehreren Gebieten deutlich zulegen, und unser integriertes Angebot wird zunehmend genutzt. Jedoch entsprach das Finanzergebnis für 2013 nicht den Erwartungen. Dies lag hauptsächlich an einmaligen Aufwendungen im Bereich Seeds. Wir sind entschlossen, uns noch stärker auf Kosteneffizienz und Kapitalrendite zu konzentrieren, während wir gleichzeitig unsere ehrgeizigen Wachstumsziele aufrecht erhalten. Heute kündigen wir ein Massnahmenpaket an, das die betriebliche Effizienz im gesamten Unternehmen verbessern soll.“

„Mit dem Wachstum der vergangenen drei Jahre sind wir auf guten Weg, unser Umsatzziel von USD 25 Milliarden im Jahr 2020 für die acht wichtigsten Nutzpflanzen zu erreichen. Wir konnten jedes Jahr ein zweistelliges Wachstum in den Schwellenländern verzeichnen. Dort besteht ein grosses Potenzial für Produktivitätssteigerungen, was die rasche Verbreitung von Technologien vorantreibt. In den entwickelten Märkten trugen unsere starken Vertriebsteams und Innovationen zum Wachstum bei. Da wir weiterhin wichtige neue Produkte auf den Markt bringen und unser integriertes Angebot ausbauen werden, rechnen wir fest mit einem nachhaltigen profitablen Wachstum und einer stabilen Cash-Generierung.“

## **Finanzergebnis 2013**

### **Konzernumsatz bei USD 14,7 Milliarden**

Der Konzernumsatz zu konstanten Wechselkursen stieg um 5 Prozent, dies bei einem Absatzplus von 3 Prozent und einem Preisanstieg von 2 Prozent. Der integrierte Umsatz wuchs um 6 Prozent. Bereinigt um die Lizenzeinnahmen für den Maiswurzelbohrer-Trait im Jahr 2012 betrug das Wachstum des integrierten Umsatzes 8 Prozent.

### **EBITDA erreicht USD 2,9 Milliarden**

Das EBITDA sank um 7 Prozent, die EBITDA-Marge lag bei 19,7 Prozent (2012: 21,9 Prozent). Auf die Rentabilität wirkten sich in erster Linie geringere Lizenzeinnahmen für Traits, höhere Kosten in der Saatgutproduktion in Höhe von USD 175 Millionen aufgrund der Dürre in den USA im Jahr 2012 sowie eine Wertberichtigung des Saatgutbestandes um USD 170 Millionen aus.

### **Netto-Finanzierungskosten und Steuern**

Das Netto-Finanzergebnis von USD 200 Millionen (2012: USD 147 Millionen) beinhaltet höhere Hedgingkosten in einer Zeit von Währungsschwankungen in den Schwellenländern.

Der Steuersatz vor Restrukturierung und Wertberichtigung betrug unverändert 15 Prozent.

### **Reingewinn von USD 1,6 Milliarden**

Der Reingewinn nach Restrukturierung und Wertberichtigung ging um 11 Prozent zurück. Der Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung sank um 12 Prozent auf USD 19,30.

### **Cashflow und Bilanz**

Der Free Cash Flow von USD 385 Millionen spiegelte das niedrigere EBITDA und das höhere betriebliche Umlaufvermögen wider. Das durchschnittliche betriebliche Umlaufvermögen in Prozent vom Umsatz stieg auf 40 Prozent im Vergleich zu 35 Prozent im Jahr 2012. Die Anlageinvestitionen einschliesslich immaterieller Anlagen betragen USD 727 Millionen (2012: USD 679 Millionen). Die Aufwendungen für Akquisitionen lagen mit USD 140 Millionen deutlich niedriger als die Rekordausgaben 2012 in Höhe von USD 654 Millionen. Der Cash Flow Return on Investment übertraf mit 13 Prozent erneut die Zielvorgabe von 12 Prozent. Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital betrug 24 Prozent (2012: 19 Prozent).

## Dividende und Aktienrückkauf

Die Rückzahlungen an Aktionäre beliefen sich 2013 auf USD 987 Millionen. Die Dividende wurde um 19 Prozent erhöht (in US-Dollar: 16 Prozent), so dass ein Gesamtbetrag von USD 921 Millionen an Dividenden ausgeschüttet wurde. Die Aktienrückkäufe beliefen sich auf USD 66 Millionen.

Der Verwaltungsrat wird auf der Generalversammlung vom 29. April 2014 eine Dividendenerhöhung auf CHF 10,00 pro Aktie vorschlagen (2012: CHF 9,50). Dies entspricht einer Anhebung um 5 Prozent in Schweizer Franken bzw. rund 11 Prozent in US-Dollar zum Wechselkurs per Ende Januar, mit einer Ausschüttungsquote in Höhe von 58 Prozent. Der Entscheid, die Dividende trotz des niedrigeren Gewinns pro Aktie zu erhöhen, liegt darin begründet, dass mit der Generierung von Cash im laufenden Jahr gerechnet wird. Wie in den Vorjahren behält das Unternehmen die Flexibilität, taktische Aktienrückkäufe durchzuführen.

## Höhepunkte des Geschäftsjahres 2013

	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2013 Mio. USD	2012 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2013 Mio. USD	2012 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	4 223	3 974	+6	+7	442	387	+14	+14
Nordamerika	3 848	3 931	-2	-2	717	690	+4	+4
Lateinamerika	3 991	3 713	+7	+10	1 581	1 556	+2	+4
Asien/Pazifik	1 935	1 827	+6	+11	472	432	+9	+19
<b>Gesamtumsatz integriertes Geschäft</b>	<b>13 997</b>	<b>13 445</b>	<b>+4</b>	<b>+6</b>	<b>3 212</b>	<b>3 065</b>	<b>+5</b>	<b>+8</b>
Lawn and Garden	691	757	-9	-7	170	174	-2	-
<b>Gesamtumsatz Konzern</b>	<b>14 688</b>	<b>14 202</b>	<b>+3</b>	<b>+5</b>	<b>3 382</b>	<b>3 239</b>	<b>+4</b>	<b>+7</b>

### Umsatzentwicklung integriertes Geschäft

- **Integrierter Umsatz steigt um 6 Prozent auf USD 14,0 Milliarden**  
- Absatzvolumen + 4 Prozent, Preise + 2 Prozent
- **EBITDA USD 2,7 Milliarden (2012: USD 3,0 Milliarden)**
- **EBITDA-Marge bei 19,6 Prozent (2012: 22,4 Prozent)**

**Europa, Afrika und Mittlerer Osten:** Auf ein starkes erstes Quartal folgte ein kaltes Frühjahr mit entsprechend geringerem Einsatz von Pflanzenschutzmitteln. Insbesondere in Frankreich war zu Jahresbeginn eine starke Nachfrage nach Fungiziden vorhanden. Der Erfolg unseres Herbizid-Portfolios für Getreide und Mais förderte das Wachstum dort zusätzlich. Die Umsatzzahlen in Italien und auf der Iberischen Halbinsel verbesserten sich nach der schwachen Konjunktur und der Dürre im Jahr 2012.

---

*Alle Umsatzangaben sind zu konstanten Wechselkursen.*

In beiden Gebieten wurden Marktanteilsgewinne erzielt. Das zweistellige Wachstum in den GUS-Staaten ist auf die anhaltende Intensivierung der Landwirtschaft und unsere führende Marktstellung insbesondere bei Sonnenblumen zurückzuführen. Südosteuropa ist ebenfalls stark gewachsen, mit einem breit abgestützten Wachstum über das gesamte Portfolio sowie der Einführung neuer Angebote.

**Nordamerika:** Die tieferen Lizenzeinnahmen für den Trait wirkten sich negativ auf die Umsatzentwicklung aus: Für das zugrunde liegenden Geschäft stieg der Umsatz um 5 Prozent. Der Bereich Crop Protection schnitt sehr gut ab, woran Saatgutbehandlungen den grössten Anteil hatten dank der erfolgreichen Markteinführung von VIBRANCE® für Getreide, Raps und Soja. Die grosse Nachfrage nach selektiven Herbiziden wurde von einer wachsenden Besorgnis hinsichtlich glyphosat-resistenten Unkrauts weiter gefördert. In Teilen der USA reduzierte feuchte Witterung die Insektenbelastung. In der ersten Jahreshälfte sanken die Umsätze im Bereich Seeds, da infolge der Dürre 2012 weniger Hybride mit neuen Traits verfügbar waren. In der zweiten Jahreshälfte verzeichnete dieser Bereich ein zweistelliges Wachstum.

**Lateinamerika:** In Lateinamerika zeigte sich eine starke Umsatzentwicklung, welche vor allem von Brasilien gefördert wurde, wo der stabile Sojapreis und die Abwertung des Real die Rentabilität bei den Landwirten unterstützte. Unser Portfolio für Sojasaatgut verzeichnete dank der Markteinführung neuer Sorten ein deutliches Umsatzwachstum. Das Wachstum im vierten Quartal spiegelte Verzögerungen bei der Registrierung eines Fungizids und gesunkene Umsätze beim Maissaatgut in Brasilien wider - die auf die dortige Verringerung von Anbauflächen zurückzuführen sind -, sowie Massnahmen zum Risikomanagement in Argentinien und Venezuela. Im südlichen Lateinamerika war Maissaatgut der wichtigste Wachstumstreiber des Jahres, wobei neue Trait-Kombinationen und integrierte Vertriebssteams den Umsatz förderten. Mit der Menge des in der Region verkauften Saatguts stieg auch die Nachfrage nach Saatgutbehandlung, insbesondere nach CRUISER® und CELEST®. TOUCHDOWN® konnte durch die Verbreitung herbizidtoleranter Nutzpflanzen und durch einen Glyphosat-Lieferengpass bei den Wettbewerbern ein starkes Umsatzplus vorweisen. Der Umsatz im Bereich Crop Protection für Zuckerrohr wuchs trotz des schwierigen Umfelds für die Ethanolproduktion weiter ungebremst.

**Asien/Pazifik:** Im vierten Quartal beschleunigte sich das Umsatzwachstum, wobei sich die ASEAN-Staaten und Südasien besonders stark entwickelten. Das zweistellige Plus für das Gesamtjahr in den Schwellenländern ist das Ergebnis des vermehrten Einsatzes von Fungiziden und modernen Insektiziden. In Südasien bestand eine starke Nachfrage nach Mais, Gemüse und Getreide, zu welcher der früh einsetzende Monsun beitrug. In ASEAN-Staaten wie Thailand und Indonesien trug der anhaltende Erfolg der GROMORE™-Protokolle zu den guten Umsatzzahlen beim Reis bei. Auch Maissaatgut verzeichnete mit steigenden Absatzzahlen für CRUISER® ein rasches Wachstum. In China stieg der Umsatz vor allem bei Herbiziden, bei Saatgutbehandlung und bei Fungiziden, wozu AMISTAR® nach der Neueinführung für Reis einen entscheidenden Beitrag leistete. Die entwickelten Märkte der Region verbuchten ein moderates Wachstum.

### **Umsatzentwicklung Lawn and Garden**

- **Umsatz USD 691 Millionen: Rückgang um 7 Prozent**
- **EBITDA USD 154 Millionen (2012: USD 102 Millionen)**
- **EBITDA-Marge 22,2 Prozent (2012: 13,4 Prozent)**

Die Umsätze, ohne Berücksichtigung von Akquisitionen und Veräusserungen, stiegen um 5 Prozent, was primär auf die positive Entwicklung von Turf & Landscape zurückzuführen ist. Die Konzentration des Geschäfts auf hochwertige Chemie und Genetik führte dazu, dass die EBITDA-Marge das Ziel von 20 Prozent für 2015 übertraf.

## **Betriebliche Effizienz**

Die Gesamteinsparungen durch das 2011 angekündigte Kosteneinsparungsprogramm betragen im Jahr 2013 USD 460 Millionen, leicht mehr als die Vorgabe für das Jahr. Wir arbeiten intensiv daran, 2014 zusätzliche Einsparungen in Höhe von USD 115 Millionen zu realisieren und das Ziel von USD 650 Millionen an jährlichen Einsparungen im Jahr 2015 zu erreichen.

Das Unternehmen bringt heute ein neues Massnahmenpaket auf den Weg, das mit dem Ausbau des integrierten Geschäftsmodells die betriebliche Effizienzsteigerung auch nach 2015 weiter fördern soll. Die Massnahmen konzentrieren sich auf drei Kernbereiche:

- Kundennahe Aktivitäten
- Kosteneinsparungen in der Produktion und Effizienzsteigerung
- Effizienz bei Forschung und Entwicklung

Ziel ist es, die EBITDA-Marge zu erhöhen und gleichzeitig das betriebliche Umlaufvermögen deutlich zu senken. Bis 2018 sind auf das Jahr umgerechnet Effizienzgewinne in Höhe von etwa USD 1 Milliarde geplant. Die Gesamtkosten für diese Massnahmen werden auf etwa USD 900 Millionen geschätzt.

## **Akquisitionen und Veräusserungen**

Nach einem öffentlichen Übernahmeangebot wurde die im September 2012 angekündigte Akquisition von Devgen im März abgeschlossen. Die Akquisition stärkt die führende Position von Syngenta auf dem globalen Reismarkt und ermöglicht die Entwicklung RNAi-basierter Lösungen.

Am 3. Juli gab Syngenta die Akquisition von MRI Seed Zambia Ltd und MRI Agro Zambia Ltd, einem führenden Entwickler, Produzenten und Anbieter von Saatgut für weissen Mais in Sambia, bekannt. Durch die Weiterentwicklung der weissen Maissorten von MRI und ihre stärkere Verbreitung in Ostafrika will Syngenta einen Beitrag zur Nahrungssicherheit in dieser Region leisten. Zudem erleichtert das Vertriebsnetz von MRI in Zukunft die Markteinführung von integrierten Angeboten für Pflanzenschutz und Saatgutbehandlung.

Am 17. Dezember gab Syngenta die Veräusserung des Frischproduktegeschäfts Dulcinea Farms an Pacific Trellis Fruit LLC bekannt. Der Jahresumsatz von Dulcinea beträgt etwa USD 80 Millionen. Durch den Verkauf kann sich Syngenta nun darauf konzentrieren, Innovationen für die Landwirte und die Wertschöpfungskette zu entwickeln. Syngenta wird Dulcinea weiterhin Saatgutsorten für Miniwassermelonen und Spezialmelonen liefern.

## **Neue Partnerschaften**

Im Mai unterzeichnete Syngenta ein Memorandum of Understanding (MOU) mit der US-Behörde für internationale Entwicklung (USAID) für gemeinsame Aktivitäten zur Förderung der Landwirtschaft und Nahrungssicherheit in Afrika, Asien und Lateinamerika. Im Rahmen der Vereinbarung setzen USAID und Syngenta ihre Zusammenarbeit in der Forschung und Entwicklung und bei der landwirtschaftlichen Förderung von Kleinbauern weiter fort und werden dabei mit wichtigen Partnern in den Bereichen Landwirtschaft und Nahrungssicherheit kooperieren. Syngenta und USAID arbeiten bereits in zahlreichen Ländern zusammen.

Ebenfalls im Mai unterzeichneten Syngenta und DuPont eine Lizenzvereinbarung, die Syngenta den Zugang zum Wirkstoff Oxathiapiprolin sichert. Oxathiapiprolin bietet einen alternativen Wirkmechanismus zur Krankheitsbekämpfung bei mehreren Nutzpflanzen. Im Gegenzug erhält DuPont Zugang zu unserem Produkt Solatenol™, um bestimmte Mischungen für den brasilianischen Markt herzustellen. Dies trägt zu einer stärkeren Marktpräsenz von Solatenol™ nach Einführung des Produkts in Brasilien bei.

**Pipelines der Nutzpflanzen:** 2013 beendete Syngenta die Serie ihrer Crop Updates zu jeder der acht strategischen Nutzpflanzen. Bei den Veranstaltungen in Russland und Brasilien wurde unser integriertes Angebot für diverse Feldsaaten, Soja, Spezialkulturen und Zuckerrohr vorgestellt. Zusammen machen diese Nutzpflanzen über USD 12 Milliarden des Umsatzziels für das integrierte Geschäft 2020 aus, das auf USD 25 Milliarden angesetzt ist.

## **Ausblick**

**Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:**

„Was das integrierte Umsatzwachstum betrifft, so erwarten wir für 2014 ähnliche Zahlen wie 2013. Die Bruttomarge wird aufgrund der geringeren Kosten bei Seeds steigen, auch weil für diesen Bereich keine Wertberichtigung des Inventars wie im Jahr 2013 vorgenommen wird. Die höhere Bruttomarge und Kosteneinsparungen durch das laufende Kosteneinsparungsprogramm werden weitere Wachstumsinvestitionen kompensieren, zum Beispiel die Ausgaben für Forschung und Entwicklung, welche am oberen Ende der geschätzten 9–10 Prozent liegen werden. Das Gewinnwachstum wird zusammen mit dem stärkeren Fokus auf die Rendite des betrieblichen Umlaufvermögens eine deutliche Erhöhung des Free Cash Flow vor Akquisitionen auf etwa USD 1,5 Milliarden nach sich ziehen.“

„Langfristig gesehen sind wir auf Kurs, unser gesetztes Umsatzziel von USD 25 Milliarden im Jahr 2020 zu erreichen. Wir erwarten, dass wir uns 2015 eher am unteren Ende des angestrebten Margenbereichs bewegen werden. Wir werden die betriebliche Effizienz durch deutliche Effizienzgewinne fördern, wodurch wir das Ziel für die EBITDA-Marge bis 2018 auf 24–26 Prozent erhöhen können. Des Weiteren rechnen wir mit der Generierung eines nachhaltig starken Free Cash Flow und planen die Rückzahlungen an Aktionäre zu erhöhen, was in erster Linie über stetige Dividendenerhöhungen erfolgen soll.“

## Crop Protection

Crop Protection nach Produktelinien	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2013 Mio. USD	2012 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2013 Mio. USD	2012 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Selektive Herbizide	3 051	2 939	+4	+5	581	589	-1	+1
Nicht selektive Herbizide	1 545	1 246	+24	+26	370	298	+24	+27
Fungizide	3 035	3 044	-	+1	686	758	-9	-7
Insektizide	1 912	1 841	+4	+7	594	513	+16	+20
Seed Care	1 228	1 107	+11	+12	332	320	+4	+5
Übrige	152	141	+8	+9	35	36	-3	-2
<b>Gesamt</b>	<b>10 923</b>	<b>10 318</b>	<b>+6</b>	<b>+8</b>	<b>2 598</b>	<b>2 514</b>	<b>+3</b>	<b>+6</b>

**Selektive Herbizide:** wichtigste Marken AXIAL<sup>®</sup>, CALLISTO<sup>®</sup>-Produktfamilie, DUAL MAGNUM<sup>®</sup>, BICEP II MAGNUM<sup>®</sup>, FUSILADE<sup>®</sup> MAX, TOPIK<sup>®</sup>

Die Maisherbizide verbuchten ein starkes Wachstum, wozu CALLISTO<sup>®</sup> in den USA mit seinem Erfolg als Teil des Angebots zur Unkrautresistenzenkontrolle den grössten Beitrag leistete. Ausserdem entwickelte sich BICEP II MAGNUM<sup>®</sup> in den GUS-Staaten und Frankreich sehr erfreulich. Das Getreideherbizid AXIAL<sup>®</sup> erzielte in Europa weiteren Zuwachs, insbesondere in Frankreich, und die Entwicklung in Nordamerika blieb stabil.

**Nicht selektive Herbizide:** wichtigste Marken GRAMOXONE<sup>®</sup>, TOUCHDOWN<sup>®</sup>

Der grösste Wachstumstreiber in diesem Bereich war TOUCHDOWN<sup>®</sup>. Durch die hohe Nachfrage und Lieferengpässe kam es zu hohen Absatz- und Preissteigerungen. Brasilien leistete den grössten Beitrag – der Umsatz konnte mehr als verdoppelt werden. Auch bei GRAMOXONE<sup>®</sup> stieg der Umsatz, wobei eine gestiegene Nachfrage zu einem zweistelligen Wachstum in Asien/Pazifik und Brasilien führte.

**Fungizide:** wichtigste Marken ALTO<sup>®</sup>, AMISTAR<sup>®</sup>, BRAVO<sup>®</sup>, ELATUS<sup>™</sup>, REVUS<sup>®</sup>, RIDOMIL GOLD<sup>®</sup>, SCORE<sup>®</sup>, SEGURIS<sup>®</sup>, TILT<sup>®</sup>, UNIX<sup>®</sup>

Den grössten Wachstumsbeitrag leistete SEGURIS<sup>®</sup>, das neue SDHI-Fungizid für Getreide, welches den Umsatz beinahe verdreifachen konnte. Bei der AMISTAR<sup>®</sup>-Technologie wuchs der Umsatz in Asien/Pazifik um über 20 Prozent, was auf die Neueinführung bei Reis in China und die rasche Akzeptanz in den ASEAN-Staaten zurückzuführen ist. In Kanada fand ebenfalls ein starkes Wachstum in den Bereichen Kartoffeln und Getreide statt. Im vierten Quartal gingen die Fungizidumsätze zurück, da sich die Registrierung des neuen Produkts ELATUS<sup>™</sup> mit dem Wirkstoff Solatenol<sup>™</sup> in Brasilien verzögert hat.

**Insektizide:** wichtigste Marken ACTARA<sup>®</sup>, DURIVO<sup>®</sup>, FORCE<sup>®</sup>, KARATE<sup>®</sup>, PROCLAIM<sup>®</sup>, VERTIMEC<sup>®</sup>

Das Umsatzwachstum führten Asien/Pazifik und Lateinamerika an. Die anhaltende Verbreitung von Technologien und eine hohe Insektenbelastung in Brasilien beschleunigten das Wachstum im vierten Quartal. In den USA war die Insektenbelastung gering, weshalb der Umsatz bei ACTARA<sup>®</sup> rückläufig war. Weltweit betrachtet, leistete das neue Produkt DURIVO<sup>®</sup> den grössten Wachstumsbeitrag: Der Umsatz stieg um über 40 Prozent und in allen Regionen war Wachstum zu verzeichnen.

**Seed Care:** wichtigste Marken AVICTA<sup>®</sup>, CRUISER<sup>®</sup>, DIVIDEND<sup>®</sup>, CELEST<sup>®</sup>/MAXIM<sup>®</sup>, VIBRANCE<sup>®</sup>

Das auf dem SDHI-Fungizid Sedaxane basierende VIBRANCE<sup>®</sup> wurde weltweit erfolgreich für verschiedene Nutzpflanzen eingeführt und erzielte insbesondere in Kanada und den USA ein Umsatzwachstum. Die Nachfrage nach CRUISER<sup>®</sup> stieg in Lateinamerika und Asien/Pazifik weiterhin stark an und machte so den Umsatzrückgang in Europa aufgrund des EU-Verbots von Neonicotinoiden mehr als wett.

Crop Protection nach Regionen	Gesamtjahr				4. Quartal			
	2013		2012		2013		2012	
	Mio. USD	Mio. USD	Effektiv %	kWk %	Mio. USD	Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	3 033	2 910	+4	+5	351	325	+8	+8
Nordamerika	2 762	2 577	+7	+8	421	422	-	-
Lateinamerika	3 499	3 261	+7	+9	1 446	1 411	+2	+5
Asien/Pazifik	1 629	1 570	+4	+9	380	356	+7	+17
<b>Gesamt</b>	<b>10 923</b>	<b>10 318</b>	<b>+6</b>	<b>+8</b>	<b>2 598</b>	<b>2514</b>	<b>+3</b>	<b>+6</b>

## Seeds

Seeds nach Produktelinien	Gesamtjahr				4. Quartal			
	2013		2012		2013		2012	
	Mio. USD	Mio. USD	Effektiv %	kWk %	Mio. USD	Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Mais und Soja	1 654	1 836	-10	-8	425	386	+10	+13
Diverse Feldsaaten	842	719	+17	+18	87	66	+31	+32
Vegetables	708	682	+4	+5	160	148	+8	+10
<b>Gesamt</b>	<b>3 204</b>	<b>3 237</b>	<b>-1</b>	<b>+1</b>	<b>672</b>	<b>600</b>	<b>+12</b>	<b>+14</b>

**Mais und Soja:** wichtigste Marken AGRISURE<sup>®</sup>, GOLDEN HARVEST<sup>®</sup>, NK<sup>®</sup>

Der ausgewiesene Umsatzrückgang ist auf den Wegfall von Lizenzeinnahmen für den Maiswurzelbohrer-Trait 604 in Höhe von USD 256 Millionen im ersten Halbjahr 2012 zurückzuführen. Der zugrunde liegende Umsatz wuchs 2013 um 7 Prozent. Die eingeschränkte Verfügbarkeit von Mais infolge der aussergewöhnlichen Dürre 2012 wirkte sich zusätzlich negativ auf den Umsatz in den USA aus. Die Akzeptanz unserer führenden Mais-Traits stieg in Lateinamerika weiter an. Konventionelle Hybride förderten das Wachstum in den ASEAN-Staaten, wo der Umsatz um über 40 Prozent stieg, sowie in den GUS-Staaten. Der Umsatzrückgang bei Soja in den USA wurde durch einen deutlichen Zuwachs in Brasilien ausgeglichen, wo die Anbaufläche vergrössert und unsere neue Sorte für die wichtige Reifezeitgruppe 8 eingeführt wurde.

**Diverse Feldsaaten:** wichtigste Marken NK<sup>®</sup>-Ölsaaten, HILLESHÖG<sup>®</sup>-Zuckerrüben

Bei Sonnenblumen entwickelten sich die Umsätze in den GUS-Staaten und Südosteuropa hervorragend, wobei die hohe Marktakzeptanz für führende Hybride von Syngenta, günstige Wetterbedingungen im Frühjahr und die anhaltende landwirtschaftliche Intensivierung das Wachstum förderten. Die Akquisition von Sunfield trug im vierten Quartal zur Umsatzsteigerung bei Sonnenblumen bei. Der Umsatz bei Zuckerrüben ging aufgrund einer allgemeinen Verringerung der Anbauflächen zurück. In Asien/Pazifik haben sich die Reisumsätze mehr als verdoppelt, was in erster Linie sowohl eine Folge der Akquisition von Devgen, als auch der anhaltenden Akzeptanz des TEGRA<sup>®</sup>-Portfolios war.



## Vegetables: wichtigste Marken ROGERS®, S&G®

Neben der schrittweisen Verbesserung in den entwickelten Märkten war ein rasches Wachstum in den Schwellenländern Afrikas, des Mittleren Ostens und Lateinamerikas zu verzeichnen, wo unsere Brokkoli- und Tomaten-Portfolios auf eine besonders grosse Nachfrage stiessen.

	Gesamtjahr		Wachstum		4. Quartal		Wachstum	
	2013 Mio. USD	2012 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2013 Mio. USD	2012 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
<b>Seeds nach Regionen</b>								
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	1 232	1 101	+12	+12	111	83	+33	+32
Nordamerika	1 140	1 398	-18	-18	326	292	+12	+12
Lateinamerika	521	479	+9	+16	141	148	-5	+1
Asien/Pazifik	311	259	+20	+25	94	77	+22	+31
Gesamt	3 204	3 237	-1	+1	672	600	+12	+14

Unter <http://www.syngenta.com/fyr-2013> ist die vollständige Medienmitteilung zum Jahresabschluss 2013 abrufbar, ab 07:30 Uhr (MEZ) ist eine Präsentation zu den Ergebnissen erhältlich.

## Ankündigungen und Versammlungen

Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2013	19. März 2014
Ergebnisse des ersten Quartals 2014	16. April 2014
Generalversammlung	29. April 2014
Halbjahresabschluss 2014	23. Juli 2014
Ergebnisse des dritten Quartals 2014	16. Oktober 2014

Syngenta ist ein weltweit führendes Unternehmen mit mehr als 28 000 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 zu Syngenta finden Sie auf [www.syngenta.com](http://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 weisen 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.