

Syngenta International AG

Media Office
 CH-4002 Basel
 Schweiz
 Tel: +41 61 323 23 23
 Fax: +41 61 323 24 24

www.syngenta.com

Medienkontakte:

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

**Medienmitteilung**

Basel, Schweiz, 23. Juli 2014

Halbjahresabschluss 2014

- **Umsatz steigt um 1 Prozent auf USD 8,5 Milliarden: plus 4 Prozent zu konstanten Wechselkursen**
- **Später Saisonstart in Nordamerika reduzierte den Einsatz von Pflanzenschutzmitteln**
- **Starkes Wachstum in allen anderen Regionen**
 - **Preiserhöhungen im gesamten Geschäft**
- **EBITDA sinkt aufgrund von Währungsschwankungen um 3 Prozent auf USD 2,1 Milliarden**
 - **plus 6 Prozent zu konstanten Wechselkursen**
- **Gewinn pro Aktie¹ sinkt um 2 Prozent auf USD 15,60**

	Kennzahlen			
	1. Hj. 2014 Mio. USD	1. Hj. 2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk ² %
Umsatz	8 508	8 390	+1	+4
Operatives Ergebnis	1 725	1 792	- 4	
Reingewinn³	1 391	1 409	- 1	
EBITDA	2 111	2 179	- 3	+6
Gewinn pro Aktie¹	\$15,60	\$15,92	- 2	

¹ Verwässerter Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung

² Wachstum zu konstanten Wechselkursen

³ Reingewinn an die Aktionäre der Syngenta AG (entspricht einem verwässerten Gewinn pro Aktie im 1. Halbjahr 2014 von USD 15,11)

Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:

„Der Umsatzanstieg wurde im ersten Halbjahr durch ungünstige Witterungsbedingungen in Nordamerika gebremst, die in Verbindung mit dem Rückgang der Maisanbauflächen den Markt bei Pflanzenschutzmitteln stark belasteten. In allen anderen Regionen war das Wachstum solide und lag über unserer Zielsetzung für das Gesamtjahr von 6 Prozent zu konstanten Wechselkursen. Die Umsätze in den Schwellenländern stiegen um 11 Prozent; die Performance belegt klar den Erfolg unserer integrierten Strategie. Die Preise blieben im gesamten Geschäft robust.

Die Profitabilität wurde durch den volumenbedingten Umsatzrückgang in Nordamerika und die Währungsschwäche in den Schwellenländern geschmälert. Zu konstanten Wechselkursen stieg die EBITDA-Marge, wozu Preiserhöhungen, tiefere Saatgutkosten und Einsparungen durch unsere bestehenden betrieblichen Effizienzmassnahmen beitrugen. Im Februar kündigten wir ein umfassendes neues Massnahmenpaket zur weiteren Optimierung der betrieblichen Abläufe ab 2015 an. Projektteams arbeiten an der unternehmensweiten Umsetzung dieser Massnahmen, und wir sind auf gutem Weg, erhebliche Einsparungen in Produktion, Vertrieb und F&E zu erzielen. Unsere Priorität ist es sicherzustellen, dass mit dem anhaltenden Umsatzwachstum auch eine verbesserte Profitabilität und ein starker Cashflow einhergehen.“

Finanzergebnis 1. Halbjahr 2014

Umsatz von USD 8,5 Milliarden

Der Umsatz legte zu konstanten Wechselkursen um 4 Prozent zu. Grund für den Anstieg waren höhere Preise bei unveränderten Absatzmengen aufgrund des ungünstigen Wetters in Nordamerika; alle anderen Regionen verzeichneten steigende Absatzmengen. Der zugrunde liegende Preisanstieg, ohne währungsbezogene Anpassungen und Glyphosat, lag knapp über 2 Prozent.

EBITDA erreicht USD 2,1 Milliarden

Das EBITDA ging auf ausgewiesener Basis um 3 Prozent zurück, stieg aber zu konstanten Wechselkursen um 6 Prozent an. Die EBITDA-Marge (kWK) betrug 26,6 Prozent (1. Hj. 2013: 26,0 Prozent).

Netto-Finanzaufwand und Steuern

Der Netto-Finanzaufwand erhöhte sich leicht auf USD 100 Millionen (1. Hj. 2013: USD 90 Millionen). Dies war auf den Anstieg der Hedgingkosten im Zusammenhang mit dem Wachstum in den Schwellenländern zurückzuführen. Der Steuersatz betrug 15 Prozent (1. Hj. 2013: 18 Prozent).

Reingewinn von USD 1,4 Milliarden

Der Reingewinn nach Restrukturierung und Wertberichtigung ging um 1 Prozent zurück. Der Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung sank um 2 Prozent auf USD 15,60.

Cashflow

Der Free Cashflow vor Akquisitionen betrug USD (113) Millionen im Vergleich zu USD (319) Millionen im 1. Hj. 2013. Die Verringerung des Inventars seit Anfang des Jahres hatte gegenüber dem Vorjahr auf den Cashflow einen positiven Effekt von USD 428 Millionen. Das durchschnittliche betriebliche Umlaufvermögen in Prozent vom Umsatz betrug 42 Prozent (1. Hj. 2013: 37 Prozent). Dies spiegelt die Erhöhung des Inventars im zweiten Halbjahr 2013 wider. Es wird erwartet, dass mit dem Fortschreiten der Saison 2014 in Lateinamerika das Inventar in Prozent vom Umsatz um 2 Prozentpunkte zurückgeht.

Die Anlageinvestitionen einschliesslich immaterieller Anlagen beliefen sich auf USD 312 Millionen (1. Hj. 2013: USD 274 Millionen). Für das Gesamtjahr werden Anlageinvestitionen von etwa USD 750 Millionen erwartet.

Dividende und Aktienrückkauf

Am 7. Mai 2014 wurde eine Dividende in Höhe von CHF 10,00 pro Aktie ausgezahlt (2013: CHF 9,50). Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von USD 1 032 Millionen. Im ersten Halbjahr kaufte Syngenta 136 000 Aktien für einen Gesamtbetrag von USD 48 Millionen zurück, wobei der durchschnittliche Preis CHF 322,60 betrug.

Bilanz

Im März schloss Syngenta zwei Anleihenemissionen ab, um ihren normalen Finanzierungsbedarf zu decken und das Fälligkeitsprofil ihres Fremdkapitals weiter zu optimieren. Eine Platzierung von Eurobonds im Wert von EUR 750 Millionen umfasste einen 2017 fällig werdenden Eurobond über EUR 250 Millionen und einen 2021 fällig werdenden Eurobond über EUR 500 Millionen. Eine Platzierung von Schweizer-Franken-Anleihen im Wert von CHF 750 Millionen umfasste eine 2019 fällig werdende Anleihe über CHF 350 Millionen, eine 2024 fällig werdende Anleihe über CHF 250 Millionen und eine 2029 fällig werdende Anleihe über CHF 150 Millionen.

Höhepunkte des 1. Halbjahres 2014

	Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	3 336	3 165	+5	+7	1 241	1 229	+1	+2
Nordamerika	2 443	2 628	-7	-6	1 211	1 287	-6	-5
Lateinamerika	1 269	1 174	+8	+11	674	606	+11	+14
Asien/Pazifik	1 096	1 057	+4	+10	538	532	+1	+7
Gesamtumsatz integriertes Geschäft	8 144	8 024	+1	+4	3 664	3 654	-	+2
Lawn and Garden	364	366	-1	-	162	166	-3	-2
Gesamtumsatz Konzern	8 508	8 390	+1	+4	3 826	3 820	-	+2

Umsatzentwicklung integriertes Geschäft

- Umsatz USD 8,1 Milliarden, +4 Prozent¹
 - Absatzvolumen 0 Prozent, Preise +4 Prozent
- EBITDA USD 2,0 Milliarden (1. Hj. 2013: USD 2,1 Milliarden)
- EBITDA-Marge¹ 26,8 Prozent (1. Hj. 2013: 26,2 Prozent)

Europa, Afrika und Mittlerer Osten: Ein früher Saisonstart führte zu einer erhöhten Unkraut-, Krankheits- und Insektenbelastung, die zu einer guten Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr beitrug. Die Abschwächung des Wachstums im zweiten Quartal war vor allem auf den Einfluss der geringeren Frühjahrssaat auf den Saatgutumsatz zurückzuführen; die Nachfrage nach Pflanzenschutzmitteln blieb solide. Im ersten Halbjahr verzeichneten alle Gebiete einen Anstieg des integrierten Umsatzes, wobei die GUS-Staaten und die iberische Halbinsel die höchsten Zuwächse erreichten. In der GUS wurde trotz der politischen Unsicherheit eine Zunahme der Absatzmengen erzielt. Hinzu kamen starke Preiserhöhungen in der Ukraine zum Ausgleich der Währungsabwertung.

Nordamerika: Anhaltend tiefe Temperaturen verzögerten den Saisonstart in den USA bis Ende Mai und sorgten für eine geringere Krankheits- und Insektenbelastung sowie einen geringeren Bedarf an Voraufsprühherbiziden. In Kanada wurde die Nachfrage im zweiten Quartal durch einen Rückgang der Getreideanbauflächen und durch Überschwemmungen belastet. Ausserdem wurde der Absatz des margenschwachen TOUCHDOWN[®] gezielt eingeschränkt, um verstärkt höherwertige Produktmischungen zur Bekämpfung von Resistenzen absetzen zu können. Der Umsatz mit Mais- und Sojasaatgut spiegelte die veränderte Anbauflächennutzung in den USA wider und legte insgesamt leicht zu.

Lateinamerika: In Lateinamerika zog das Wachstum weiter an, obwohl trockene Bedingungen in Brasilien und Argentinien den Umsatz mit selektiven Herbiziden im zweiten Quartal bremsten. Auch der TOUCHDOWN[®]-Umsatz war aufgrund der Neuausrichtung dieses Geschäfts rückläufig. Der Befall mit der *Helicoverpa*-Raupe trug in Brasilien zu einem starken Umsatzanstieg bei Insektiziden bei. Auch der Umsatz mit Fungiziden erhöhte sich in Brasilien drastisch. In Venezuela erholte sich der Umsatz nach einem Zahlungsverzug Ende 2013. Der Umsatz von Mais- und Sojasaatgut nahm zu.

Asien/Pazifik: Asien/Pazifik verzeichnete sowohl in den Industrie- als auch in den Schwellenländern starkes Wachstum. In Australasien stärkten Regenfälle die Zuversicht der Landwirte, wodurch das gesamte Pflanzenschutzportfolio zulegen konnte. Südasiens verzeichnete hohes Wachstum bei Anwendungsprotokollen für den Bereich Vegetables und einen erheblichen Umsatzanstieg bei Maissaatgut. In China setzte sich die AMISTAR[®]-Technologie bei Reis und Gemüse weiter durch.

Umsatzentwicklung Lawn and Garden

- Umsatz USD 364 Millionen, unverändert¹
- EBITDA USD 70 Millionen (1. Hj. 2013: USD 77 Millionen)
- EBITDA-Marge¹ 20,9 Prozent (1. Hj. 2013: 21,2 Prozent)

¹ Zu konstanten Wechselkursen

Der späte Frühjahrsbeginn in Nordamerika dämpfte auch die Konsumentennachfrage nach Blumen, während die Nachfrage in Europa die verhaltene Wirtschaftslage in einer Reihe von Ländern widerspiegelte. Die Schwellenländer dagegen verzeichneten weiterhin hohe Zuwächse, wobei in Lateinamerika und Asien/Pazifik ein zweistelliges Umsatzplus erzielt wurde. Die EBITDA-Marge zu konstanten Wechselkursen lag weiterhin über dem für 2015 anvisierten Wert von 20 Prozent.

Akquisitionen

Im April übernahm Syngenta die Società Produttori Sementi (PSB), einen führenden italienischen Produzenten von Hartweizensaatgut. Die Übernahme wird die Innovation in der Züchtung und Produktion von Hartweizen für Teigwaren beschleunigen.

Im Juni gab Syngenta eine Vereinbarung zur Übernahme des deutschen und polnischen Winterweizen- und Winterraps-Geschäfts der Firma Lantmännen bekannt. Mit dieser Akquisition erhält Syngenta Zugang zu hochwertiger Genetik, einer Saatgut-Pipeline und Handelssorten, die das bestehende Portfolio ergänzen.

Neue Partnerschaften

Im April gab Syngenta eine Vereinbarung mit Cellulosic Ethanol Technologies, LLC, zur Lizenzierung seiner ACE-Technologie (Adding Cellulosic Ethanol), eines neuen Verfahrens für Ethanolanlagen, bekannt. Die ACE-Technologie wird mit dem Mais-Trait ENOGEN® von Syngenta kombiniert. Die Produktion von Zellulose-Ethanol in der Anlage von Quad County Corn Processors in Galva, Iowa, ist bereits angelaufen.

Im Juni gaben Syngenta und Anheuser-Busch InBev (AB InBev) den Abschluss einer Partnerschaft bekannt, um die Versorgung mit hochwertiger Braugerste für die Bierindustrie sicherzustellen. Im Rahmen der Partnerschaft erhalten Landwirte nicht nur Zugang zu den besten Braugerstensorten, sondern auch zu agronomischer Unterstützung, die ihnen konstante Ernteerträge und Qualitätssteigerungen ermöglicht.

Ausblick

Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:

„Im zweiten Halbjahr erwarten wir eine Beschleunigung des Umsatzwachstums, vor allem in Lateinamerika, wo wir eine starke Dynamik für die Einführung von ELATUS™ sehen. Auf dieser Basis rechnen wir weiterhin für das Gesamtjahr mit einem Anstieg des integrierten Umsatzes von rund 6 Prozent zu konstanten Wechselkursen. Der Profitabilität wird im zweiten Halbjahr zugutekommen, dass es keine weitere Wertberichtigung des Saatgutbestandes wie im zweiten Halbjahr 2013 geben wird. Für das Gesamtjahr, unter Berücksichtigung des Gewinnwachstums sowie der Reduktion des betrieblichen Umlaufvermögens in Prozent zum Umsatz, wird unser angestrebter Free Cash Flow vor Akquisitionen von rund USD 1.3 Milliarden bestärkt.“

Crop Protection

	Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Crop Protection nach Produktelinien								
Selektive Herbizide	1 977	1 985	-	+2	922	974	-5	-3
Nicht selektive Herbizide	790	746	+6	+10	485	444	+9	+13
Fungizide	1 917	1 783	+8	+8	913	857	+7	+7
Insektizide	934	872	+7	+10	421	392	+7	+9
Seedcare	520	581	-11	-7	198	202	-2	+1
Übrige	73	50	+45	+46	28	23	+17	+19
Gesamt	6 211	6 017	+3	+5	2 967	2 892	+3	+4

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

Durch das starke Wachstum in Europa, Afrika und dem Mittleren Osten sowie in Asien/Pazifik wurden die wetterbedingten Einbussen in Nord- und Lateinamerika mehr als ausgeglichen. Das Getreideherbizid AXIAL[®] verzeichnete in Europa erneut zweistellige Zuwächse und legte besonders auf der iberischen Halbinsel kräftig zu. Das erfreuliche Wachstum bei den Maisherbiziden DUAL/BICEP[®] II MAGNUM wurde teilweise durch die Entwicklung bei anderen Maisherbiziden abgeschwächt, die auf reduzierte Anwendungen zurückzuführen war. Der Umsatz mit Sojaherbiziden nahm erheblich zu, weil die Anbauflächen in Nord- und Lateinamerika stark ausgeweitet wurden und ein anhaltender Bedarf an Lösungen zum Resistenzmanagement besteht.

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

Der Umsatz mit TOUCHDOWN[®] entwickelte sich rückläufig, weil die Absatzmengen in Nord- und Lateinamerika aufgrund der geringen Profitabilität bewusst beschränkt wurden. Der Preisanstieg setzte sich fort, war aber geringer als 2013. GRAMOXONE[®] verzeichnete starkes Wachstum in Lateinamerika und Asien/Pazifik, wo der Verbrauch dadurch steigt, dass zunehmend Anbaumethoden mit minimaler Bodenbearbeitung eingeführt werden und die Abhängigkeit vom Jäten von Hand reduziert werden muss.

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

Der frühe Saisonbeginn in Europa führte zu einer höheren Krankheitsbelastung und zu starkem Wachstum im gesamten Portfolio. Der Umsatz mit dem neuen SDHI-Fungizid SEGURIS[™] stieg in Europa um mehr als 60 Prozent. Auch Lateinamerika verzeichnete trotz trockener Bedingungen einen kräftigen Anstieg des Fungizidumsatzes mit einem hohen Verbrauch von PRIORI Xtra[®], bevor im zweiten Halbjahr die vollständige Einführung von ELATUS[™] ansteht. In Nordamerika fiel der Fungizidumsatz aufgrund des späten Saisonbeginns geringer aus.

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

In Nordamerika war der Insektizideinsatz durch das kalte Wetter ebenfalls geringer, doch in allen anderen Regionen stieg der Umsatz stark an, vor allem in Lateinamerika. Die Haupttreiber waren ACTARA® und DURIVO®, wobei DURIVO® erneut ein Umsatzwachstum von mehr als 50 Prozent verzeichnete. In den EU-Ländern führte das Ersetzen von CRUISER® durch FORCE® zu einem kräftigen Umsatzplus bei diesem Produkt.

Seedcare: wichtigste Marken AVICTA®, CRUISER®, DIVIDEND®, CELEST®/MAXIM®, VIBRANCE®

Die zweijährige Suspendierung der Neonikotinoid-Chemie in der Europäischen Union schmälerte den Umsatz mit CRUISER® um USD 32 Millionen. Der Umsatz im Bereich Seedcare wurde zudem durch rückläufige Verkäufe an andere Saatgutunternehmen in Lateinamerika gedämpft. Diese Entwicklungen überdeckten den anhaltenden Erfolg von VIBRANCE®, einem neuen Mittel zur Saatgutbehandlung auf SDHI-Basis für Getreide, Soja und Canola. Dieses Produkt wurde inzwischen in allen Regionen eingeführt und erreichte im ersten Halbjahr einen Umsatz von mehr als USD 100 Millionen.

	Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Crop Protection nach Regionen								
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	2 412	2 204	+9	+10	985	937	+5	+5
Nordamerika	1 745	1 884	-7	-6	953	994	-4	-2
Lateinamerika	1 121	1 029	+9	+12	592	529	+12	+15
Asien/Pazifik	933	900	+4	+10	437	432	+1	+6
Gesamt	6 211	6 017	+3	+5	2 967	2 892	+3	+4

Seeds

	Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Seeds nach Produktelinien								
Mais und Soja	1 012	1 018	-1	+2	328	318	+3	+7
Diverse Feldsaaten	578	646	-10	-4	176	231	-23	-16
Vegetables	376	390	-3	-3	203	223	-9	-9
Gesamt	1 966	2 054	-4	-1	707	772	-8	-5

Der Gesamtumsatz für den Bereich Seeds ging zu konstanten Wechselkursen um 1 Prozent zurück. Dies war auf die Veräusserung des Frischproduktegeschäfts Dulcinea Farms im Dezember 2013 zurückzuführen. Bereinigt um diese Veräusserung lag der Umsatz von Seeds mit 1 Prozent im Plus.

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

Der Umsatz stieg um 2 Prozent trotz der rückläufigen Maisanbauflächen in den USA und Brasilien. In Nordamerika sank der Umsatz mit Maissaatgut infolge des Flächenrückgangs in

den USA um 4 Prozent. Lateinamerika und Europa verzeichneten dagegen ein leichtes Umsatzplus. In Asien/Pazifik kam es aufgrund des anhaltenden Erfolgs der Hybride von Syngenta auf der Basis von tropenspezifischer Genetik zu einem zweistelligen Wachstum. Der Sojaumsatz, der im ersten Halbjahr fast vollständig von den USA getragen wird, wies ebenfalls zweistellige Zuwächse aus, nachdem die Umstellung auf die RR2Y-Technologie abgeschlossen wurde.

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

Der Umsatzrückgang war vor allem auf Markttrends in Europa zurückzuführen, die auf die ausserordentlich starke Saison 2013 folgten. Die Sonnenblumen-Anbauflächen in der wichtigen Region Südosteuropa gingen zurück, und in der Ukraine zögerten Landwirte die Aussaat aufgrund der politischen Unsicherheit hinaus. In den USA beeinflussten Qualitätsprobleme bei Zuckerrüben den Umsatz.

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

Bereinigt um die Veräusserung von Dulcinea ergab sich zu konstanten Wechselkursen ein Umsatzplus von 5 Prozent. Die Region Europa, Afrika und Mittlerer Osten zeigt weiterhin solides Wachstum. Bereinigt um die Veräusserung von Dulcinea erhöhte sich der Umsatz in Nordamerika leicht. Lateinamerika und Asien/Pazifik erzielten erfreuliche Zuwächse; bemerkenswert war dabei die Umsatzentwicklung in Südasien, wo Programme zur Produktivitätssteigerung den Kleinbauern die Steigerung ihres vermarktaren Ernteertrags ermöglichten.

	Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %	2014 Mio. USD	2013 Mio. USD	Effektiv %	kWk %
Seeds nach Regionen								
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	934	980	-5	-	259	294	-12	-7
Nordamerika	713	754	-6	-5	262	294	-11	-10
Lateinamerika	153	160	-4	+1	84	82	+3	+4
Asien/Pazifik	166	160	+4	+12	102	102	+1	+9
Gesamt	1 966	2 054	-4	-1	707	772	-8	-5

Die vollständige Medienmitteilung zum Halbjahresabschluss 2014 kann [hier](#) abgerufen werden. Eine Präsentation zu den Ergebnissen steht dort ab 07:30 Uhr (MEZ) ebenfalls zur Verfügung.

Wechsel der Revisionsstelle

Die Generalversammlung hat am 29. April 2014 dem Antrag zugestimmt, KPMG zur Revisionsstelle von Syngenta zu wählen. KPMG übernahm diese Funktion von EY (zuvor Ernst & Young), die seit 2002 als Revisionsstelle fungierte.

Ankündigungen und Versammlungen

Ergebnisse des dritten Quartals 2014
Jahresabschluss 2014
Ergebnisse des ersten Quartals 2015
Generalversammlung

16. Oktober 2014
4. Februar 2015
17. April 2015
28. April 2015

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 <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“ usw. ausdrücken. Derartige Aussagen beinhalten Risiken und Unwägbarkeiten, die zu einer deutlichen Abweichung der effektiven 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.