



Michael Mack

Chief Executive Officer

Basel, 28. April 2015

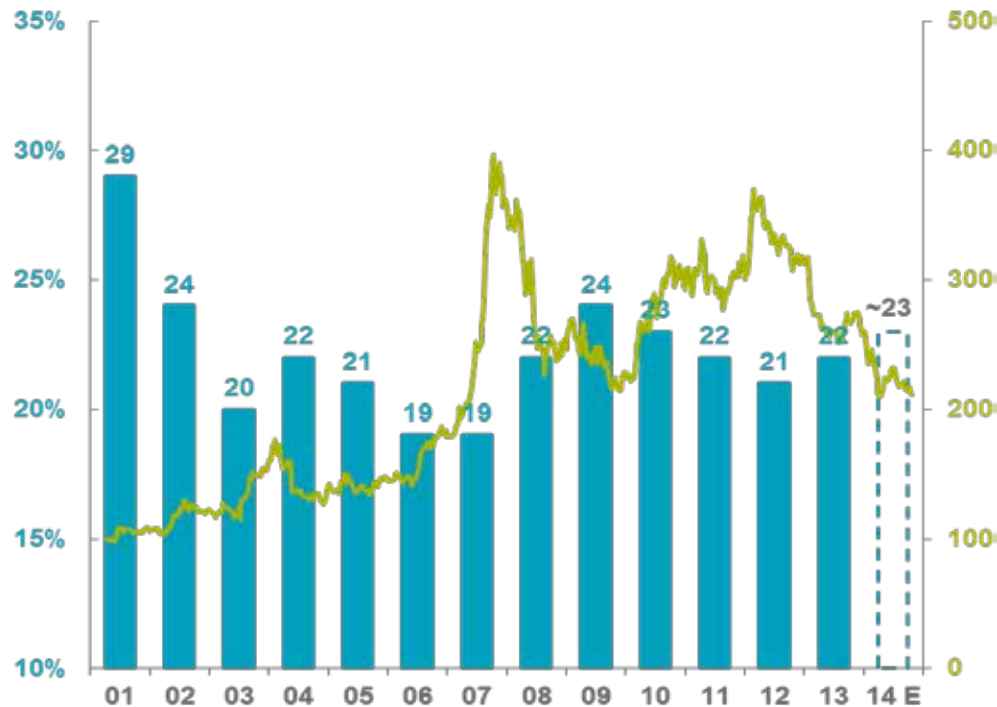
2014: starke Umsatzentwicklung

Umsatzwachstumsziel trotz tieferer Agrarpreise erreicht

Integrierter Umsatz Gesamtjahr: ↑ 6% kWk

Verhältnis der Restlagerbestände
zum Verbrauch*

Index Agrarpreise*
Mai 2001 = 100



* Warenkorb bestehend aus Mais, Weizen, Soja und Reis

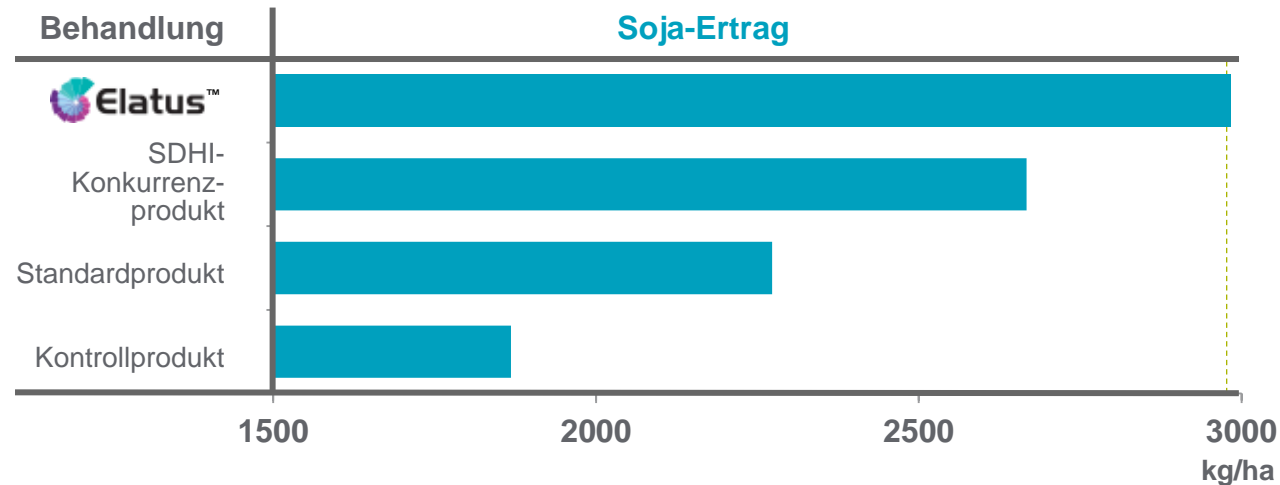
- Integrierter Umsatz steigt um 7% bereinigt um Glyphosat
- Fünftes Jahr in Folge mit zweistelligem Wachstum in Schwellenländern
- Umsatz über USD 300 Mio. mit ELATUS™ in Brasilien

ELATUS™: grösste und erfolgreichste Markteinführung von Syngenta



- >1 000 Verkaufsberater erreichen
~90 000 Kunden
- Marktanteilsgewinne bei Fungiziden
- Erwartete Zulassungen für Solatenol™
 - 2015: Mais, Weizen, Spezialkulturen in den USA
 - 2016: Getreide in der EU

Ertragsvorteil gegenüber Konkurrenzprodukten



Umsatzpotenzial von >USD 500 Mio.
auf USD 1 Mrd. gesteigert

Kennzahlen 2014

Konzernumsatz:
USD 15,1 Mrd.
↑ 3%

Umsatz einschliesslich Lawn and Garden: ↑ 5% kWk
Absatzvolumen +2% | Preise +3%

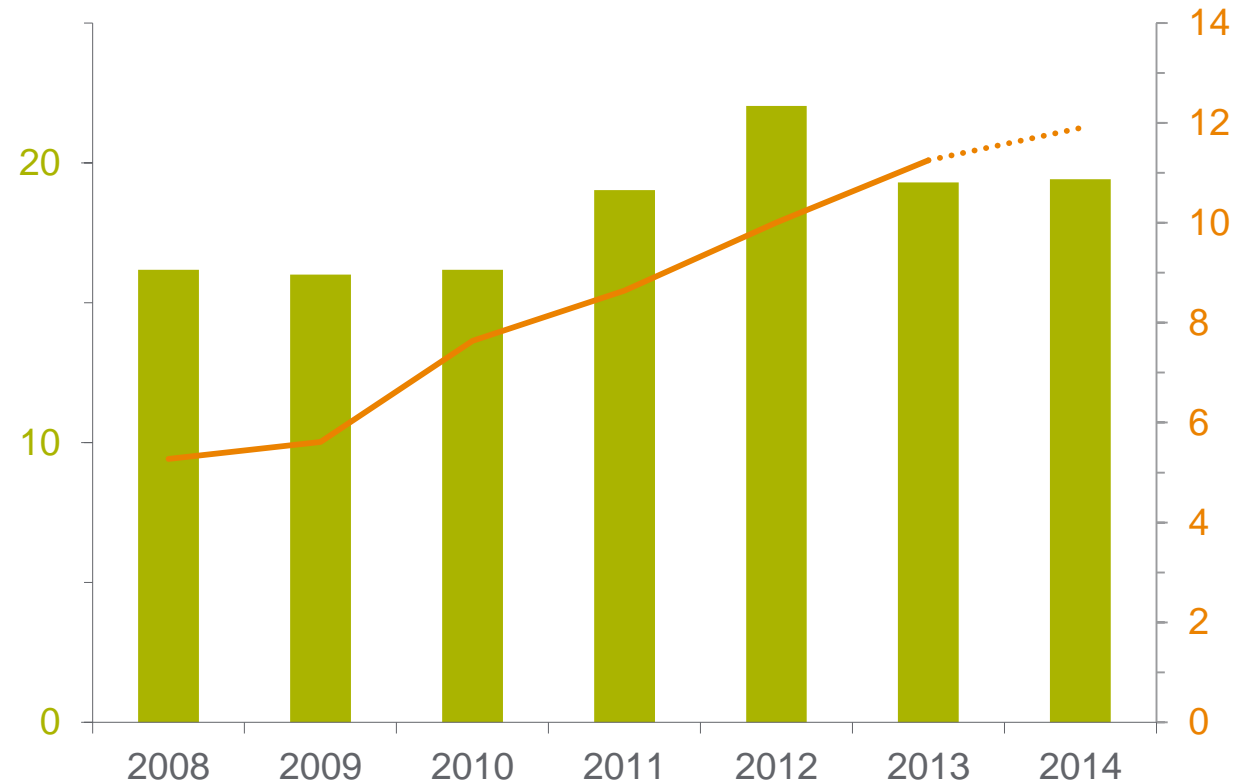
- EBITDA steigt um 1% auf USD 2,9 Mrd., Marge 19,3%
– Ungünstige Währungs- und Mixeffekte
- EPS* steigt um 1% auf USD 19,42
- Free Cashflow vor Akquisitionen von USD 1,2 Mrd.
- Dividende steigt um 10% auf CHF 11,00 pro Aktie

* Gewinn pro Aktie, vollständig verwässert, vor Restrukturierung und Wertberichtigung

Steigender Kapitalrückfluss an die Aktionäre

Gewinn pro Aktie*
USD

Dividende pro Aktie
USD



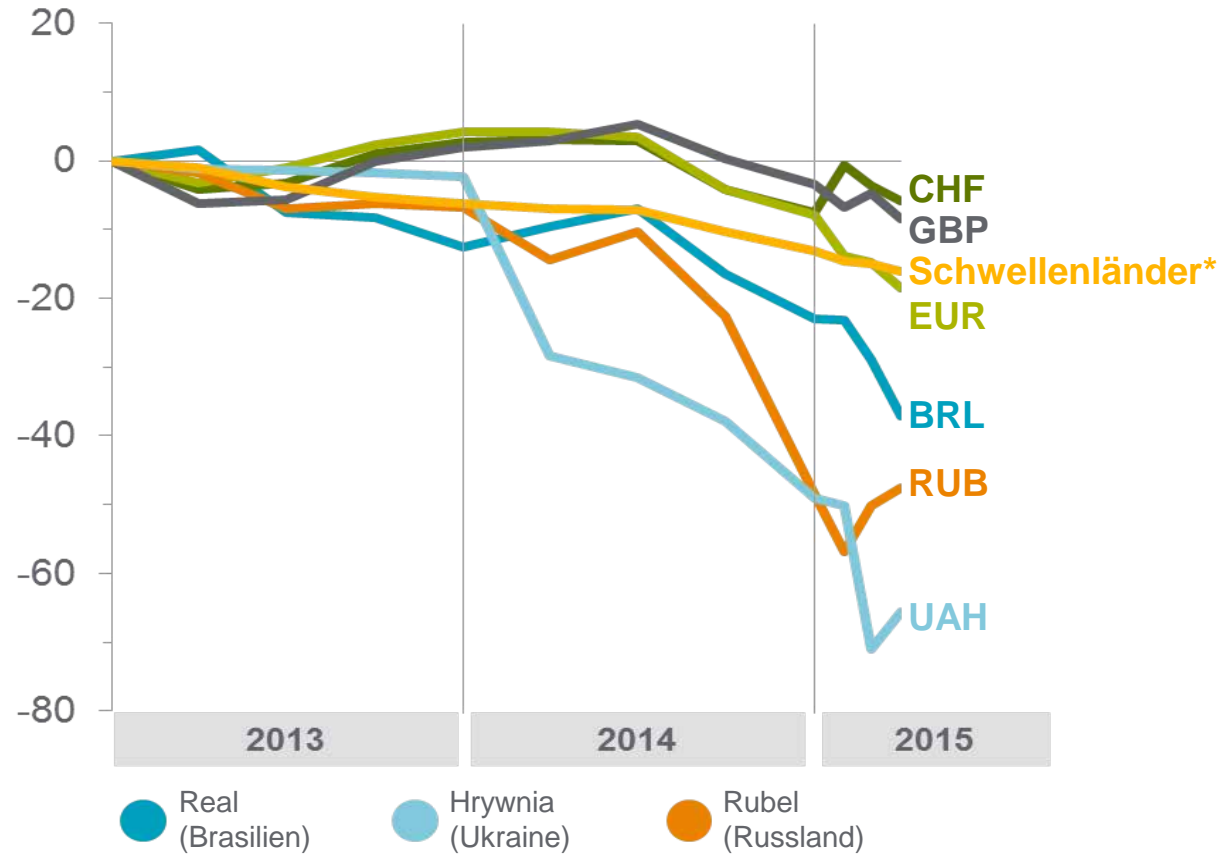
- Vorgeschlagene Dividendenerhöhung: +10% in CHF
- Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital 27% (2013: 24%)
- Flexibilität für Akquisitionen
- Taktische Aktienrückkäufe
- Progressive Dividendenpolitik aufrechterhalten

* Verwässerter Gewinn pro Aktie vor Restrukturierungen und Wertberichtigung
Dividende 2014 zum Wechselkurs per Ende Januar

Währungsentwicklungen: Stärke des Dollars

Veränderung zum Dollar in % per Quartalsende

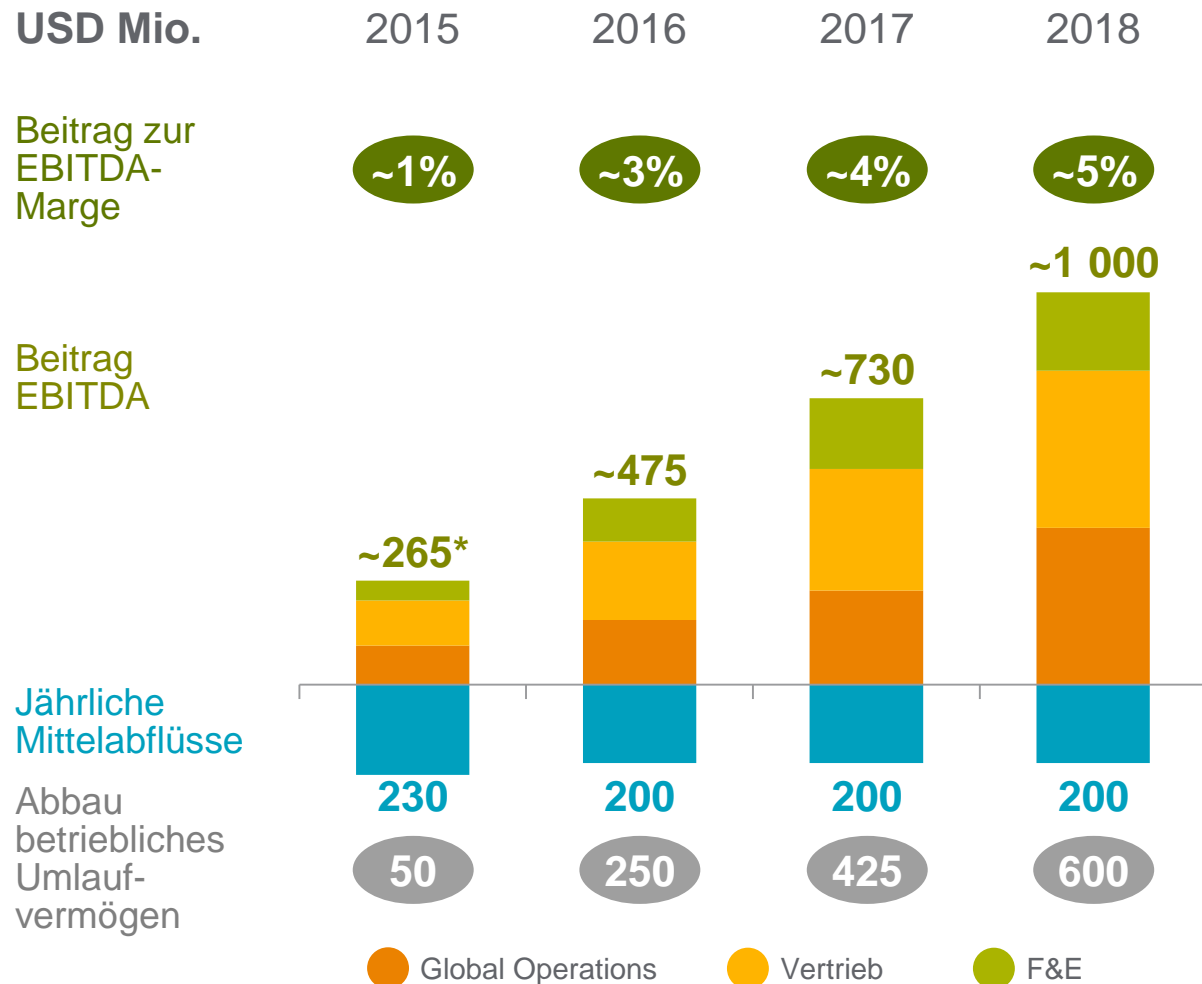
Indexiert zum 31. Dezember 2012



- CHF ~13% Kosten, ~1% Umsätze
- EUR ~20% Umsätze: Risiko ausgeglichen
- Währungen in entwickelten Märkten abgesichert
- Schwellenländer: Preiserhöhungen gleichen Währungseinflüsse aus
- 2015: geschätzter negativer Währungseffekt USD 130 Mio. ohne GUS-Staaten

* Umsatzgewichteter Schwellenländer-Währungskorb ohne BRL, UAH, RUB

Massnahmenpaket „Accelerating Operational Leverage“ zur Steigerung der Marge



- Optimierung der Produktionskosten für Saatgut
- Fixkosteneinsparungen in Beschaffung und Produktion
- Vereinfachte Marketingstruktur
- Integriertes Nachfrage- und Produktionsmanagement
- Rationalisierung der Feldstationen
- Auslagerung von Standardaktivitäten

* Beinhaltet Einsparungen durch bestehende Programme: USD 75 Mio. 2015

Integrierte Angebote: regionale Anpassung der globalen Strategie

Nordamerika

- Fokus auf Festigung der CP-Führungsposition
- Saatgut: Fokus auf spezielle Traits
- Integrierte Angebote:
 - Water+ Intelligent Irrigation
 - AGRIEDGE EXCELSIOR®

Lateinamerika

- Lösungen für ertragsstarken Sojaanbau; ELATUS™
- Integrierte Schädlingsbekämpfung; neue Zulassung für AVICTA®
- Weitere Steigerung des Marktanteils bei Zuckerrohr

Europa, Afrika, Mittlerer Osten

- SDHI-Fungizide gewinnen an Boden: Solatenol™ wird demnächst eingeführt
- Wachstum bei HYVIDO® Gerste: ebnet den Weg für Hybridweizen
- Marktführung bei Sonnenblumensaatgut kurbelt CP-Absatz an

Asien/Pazifik

- Anhaltende Fokussierung auf Produkte mit höheren Margen
- Protokolle für Reis und Vegetables auf Bedürfnisse von Kleinbauern zugeschnitten
- Mais: Lösung „Start Right“, Ausweitung von Traits

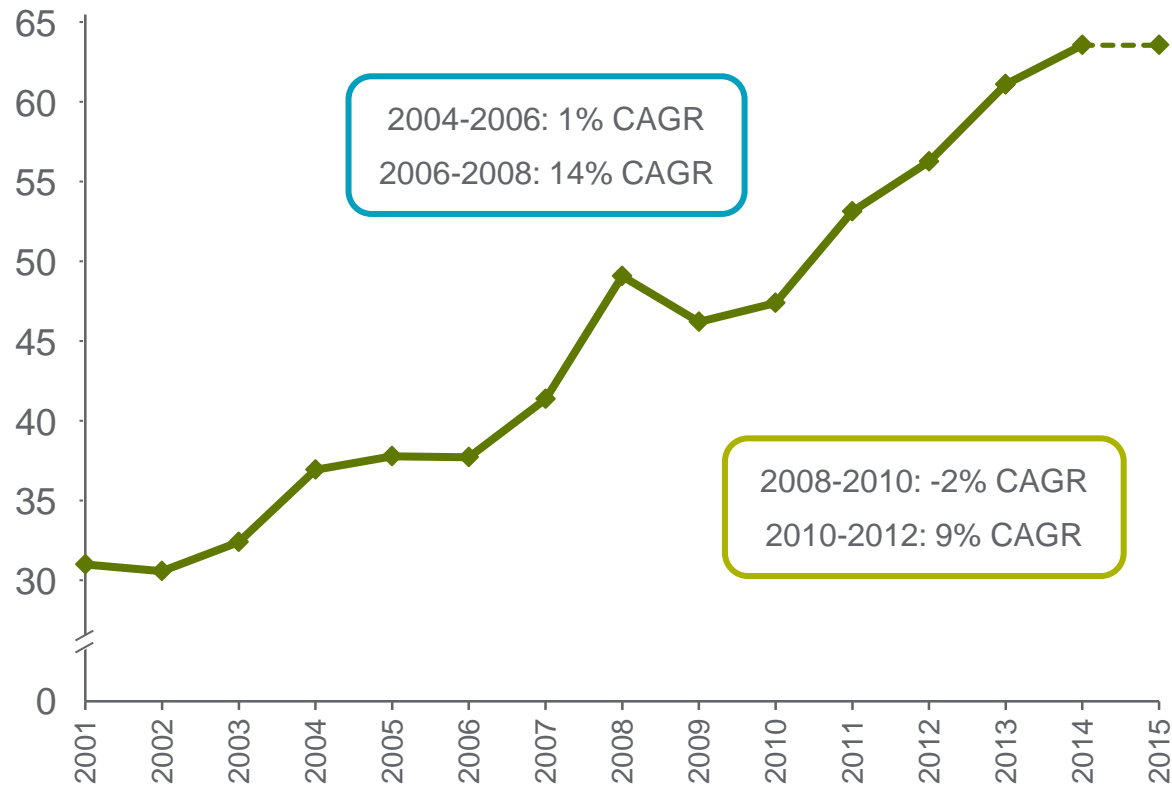


2014:
Marktanteilsgewinn in
3 von 4 Regionen*

* Vorläufige Daten

Langfristiges Potenzial für Marktwachstum

Marktgröße Crop Protection
USD Mrd.



- 2001-2005: tiefe Agrarpreise, geringe Investitionen
- Ab 2006: Beschleunigung der Produktivitätssteigerungen in Schwellenländern
- Wachsende Notwendigkeit des Resistenzmanagements
- 2013 und 2014: aussergewöhnlich hohe Ernteerträge

Integrierter Umsatz nach Nutzpflanzen

Die wichtigsten Nutzpflanzen	Umsatz (Mrd.)		
	2014	Veränderung zu 2013 in % zu kWk	Pipeline-Ziel
Getreide	1,9	+12%	~2,8
Mais	3,4	-4%	~5,5
Diverse Feldsaaten	1,4	+1%	>2,2
Reis	0,6	+2%	~2,0
Soja	3,0	+18%	~4,0
Spezialkulturen	2,1	+7%	~4,0
Zuckerrohr	0,3	-2%	~2,0
Vegetables	1,7	+5%	>3,0
Integrierter Umsatz	14,4	+6%	25,0

- 5 von 8 Nutzpflanzen auf Kurs für Pipeline-Ziel 2020
- Getreide, Soja: starke Performance 2014 dank Innovationen
- Mais: Rückgang der Anbauflächen 2014. Längerfristige Ausweitung von Traits, Resistenzmanagement, Schwellenländer
- Diverse Feldsaaten, Vegetables: vielfältiges Saatgutportfolio, integrierte Angebote
- Reis, Spezialkulturen, Zuckerrohr: Zielsetzung aufgrund der bisherigen Fortschritte anspruchsvoll

Ziel von USD 25 Mrd.:

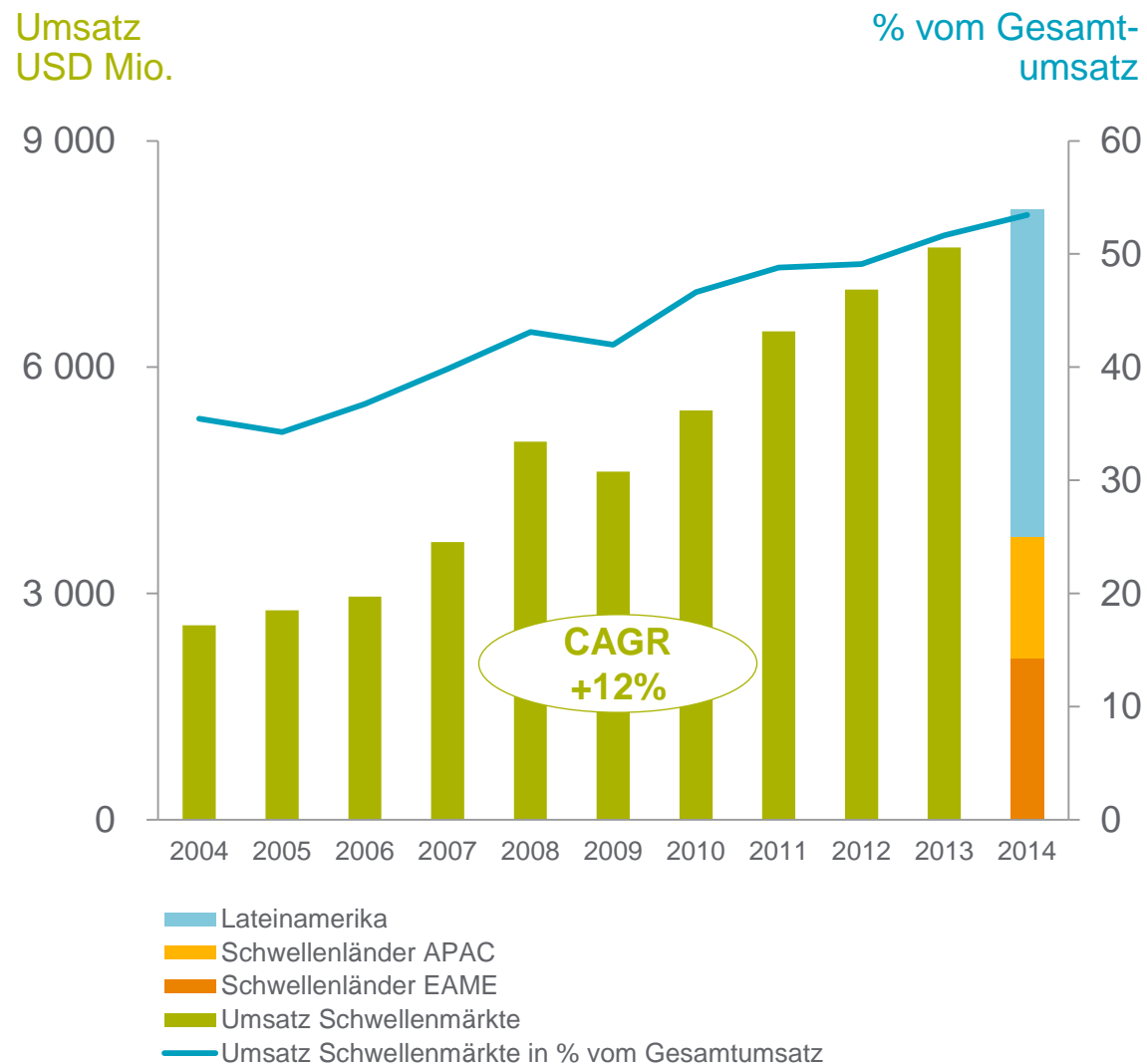
Erreichung voraussichtlich nach 2020

Neue Produkte und Pipeline: Maximales Umsatzziel um USD 700 Mio. erhöht

						Maximales Umsatzziel
	Getreide und Diverse Feldsaaten	Mais	Reis	Soja	Vegetables und Spezialkulturen	
 Seguris [®]	●		▲		●	>USD 150 Mio.
 Vibrance [™]	●	●	●	●	▲	~USD 500 Mio. ↑
 Clariva [™]	●			●		>USD 200 Mio.
 Elatus [™] Solatenol [™]	▲	▲		●	▲	~USD 1 000 Mio. ↑
 Fortenza [™]  Minecto [™]	●	●	▲	●	●	>USD 400 Mio.
 Acuron [™]	▲	▲				>USD 250 Mio.
Oxathiapiprolin					▲	>USD 100 Mio.
Neues Fungizid	▲	▲		▲	▲	>USD 300 Mio.

● Bereits eingeführt ▲ Einführung geplant

Schwellenländer entscheidend für künftiges Wachstum



- >50% Umsatz in Schwellenländern
- Management der Volatilität entscheidend für Geschäftserfolg: Währungen, Forderungen
- Hohe Ertragsdefizite gegenüber Industrieländern
 - Technologieeinführung, Intensivierung
- Breites Portfolio und massgeschneiderte Angebote
 - APAC: Reis, Vegetables
 - Osteuropa: Getreide, Sonnenblumen
 - Lateinamerika: Soja, Spezialkulturen, Zuckerrohr

Bringing plant potential to life