

**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)

**Medienkontakte:**

Leandro Conti  
 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



Basel, Schweiz, 8. Februar 2017

## Jahresabschluss 2016

### Starker Free Cashflow für das Gesamtjahr und Umsatz im vierten Quartal

- Konzernumsatz von USD 12,8 Milliarden: Minus von 2 Prozent zu kWk
  - Anstieg um 1 Prozent ohne Berücksichtigung der Änderung der Verkaufsbedingungen in Brasilien und ohne die im Jahr 2015 erzielten Mais-Trait-Lizeneinnahmen
  - Rückgang des ausgewiesenen Umsatzes um 5 Prozent
  - Regionale Umsätze im vierten Quartal plus 7 Prozent ohne Mais-Trait-Lizeneinnahmen
- EBITDA USD 2,7 Milliarden: Marge von 20,8 Prozent (2015: 20,7 Prozent)
  - Steigerung um 130 Basispunkte, ohne Mais-Trait-Lizeneinnahmen
- Kosteneinsparungen in Höhe von USD 320 Millionen durch Accelerating Operational Leverage (AOL)
- Gewinn pro Aktie<sup>1</sup> von USD 17,03 (2015: USD 17,78)
- Free Cashflow von USD 1,4 Milliarden (2015: USD 0,8 Milliarden)
- Abschluss der ChemChina-Transaktion im zweiten Quartal 2017 erwartet
  - Generalversammlung im Juni; keine reguläre Dividende vorgeschlagen

|                               | Kennzahlen       |                  |               |                       |
|-------------------------------|------------------|------------------|---------------|-----------------------|
|                               | 2016<br>Mio. USD | 2015<br>Mio. USD | Effektiv<br>% | kWk <sup>2</sup><br>% |
| Konzernumsatz                 | 12 790           | 13 411           | -5            | -2                    |
| Operatives Ergebnis           | 1 647            | 1 841            | -11           |                       |
| Reingewinn                    | 1 178            | 1 339            | -12           |                       |
| EBITDA                        | 2 659            | 2 777            | -4            | +2                    |
| Gewinn pro Aktie <sup>1</sup> | 17,03            | 17,78            | -4            |                       |

<sup>1</sup> Ohne Restrukturierung und Wertberichtigung; Gewinn pro Aktie auf vollständig verwässerter Basis.

<sup>2</sup> Zu konstanten Wechselkursen

## **Erik Fyrwald, Chief Executive Officer, sagte:**

„Syngenta erzielte im Jahr 2016 trotz eines weiteren schwierigen Jahres für die Agrarbranche eine robuste Performance. Die Preise für landwirtschaftliche Erzeugnisse blieben niedrig und die Profitabilität der Landwirte stand in vielen Bereichen unter Druck. Die Bekanntgabe der Transaktion mit ChemChina verspricht Kontinuität für die Zukunft und hat unseren Mitarbeitenden ermöglicht, sich weiterhin auf die Erreichung unserer Geschäftsziele zu konzentrieren.

Wir haben im vierten Quartal eine erfreuliche Umsatzentwicklung verzeichnet. Bereinigt um die einmaligen Mais-Trait-Lizeneinnahmen im Jahr 2015 stiegen die Umsätze in den Regionen um 7 Prozent. Europa erzielte ein hervorragendes Wachstum, das trotz der sehr ungünstigen Wetterbedingungen im zweiten Quartal zu einer soliden Gesamtjahresperformance führte. Die Region Asien/Pazifik setzte ihre Erholung fort, da die Auswirkungen von El Niño nachliessen. Nord- und Lateinamerika verzeichneten, bereinigt um die einmaligen Mais-Trait-Lizeneinnahmen, ein moderates Wachstum.

In Bezug auf die Profitabilität haben wir unser Ziel, die EBITDA-Marge auf dem Niveau von 2015 zu halten, erreicht. Bereinigt um die Mais-Trait-Lizeneinnahmen in der Höhe von USD 200 Millionen, konnte die EBITDA-Marge um 130 Basispunkte erhöht werden. Dies spiegelt die erfolgreiche Umsetzung des AOL-Massnahmenpakets wider, durch das wir erneut Einsparungen erzielten, die die Zielvorgabe übertrafen. Ein weiterer Grund ist unsere Fähigkeit, Preiserhöhungen durchzusetzen.

Innovationen spielten 2016 auch eine wichtige Rolle. Es wurden verschiedene neue Produkte eingeführt. In den USA erzielten wir mit unserem neuen Maisherbizid ACURON™, das den Landwirten eine effektive Lösung gegen Unkrautresistenzen bietet, einen Umsatz von über USD 200 Millionen. Es kam zu einer weiteren geografischen Expansion von auf SOLATENOL™ basierenden Fungiziden. Ausserdem wurde ADEPIDYN™ in Argentinien zugelassen. Im Saatgutgeschäft steigerten wir dank der beispiellosen Performance unseres VIPTERA™-Traits den Anteil am Maismarkt in Brasilien. Dies alles belegt die Bedeutung unserer Investitionen in Forschung und Entwicklung, die von ChemChina anerkannt und nach der Übernahme fortgeführt werden.“

## **Finanzergebnis 2016**

### **Konzernumsatz von USD 12,8 Milliarden**

Der Konzernumsatz sank zu konstanten Wechselkursen um 2 Prozent, bei einem Rückgang des Absatzvolumens um 4 Prozent und Preiserhöhungen um 2 Prozent. Bereinigt um die Änderung der Verkaufsbedingungen in Brasilien blieb der Umsatz unverändert. Sowohl um die Änderung der Verkaufsbedingungen sowie den Wegfall der einmaligen Mais-Trait-Lizeneinnahmen bereinigt stieg der Umsatz um 1 Prozent. Der ausgewiesene Umsatz fiel aufgrund der Stärke des US-Dollars im ersten Halbjahr um 5 Prozent. Im zweiten Halbjahr war der Einfluss der Wechselkurse weitgehend neutral.

### **EBITDA von USD 2,7 Milliarden**

Das EBITDA ging auf ausgewiesener Basis um 4 Prozent zurück, stieg aber zu konstanten Wechselkursen um 2 Prozent. Die ausgewiesene EBITDA-Marge von 20,8 Prozent lag auf Vorjahresniveau (2015: 20,7 Prozent). Ohne die im Jahr 2015 realisierten Mais-Trait-Lizeneinnahmen stieg die EBITDA-Marge um 130 Basispunkte.

## **Nettofinanzaufwand und Steuern**

Der Nettofinanzaufwand belief sich auf USD 291 Millionen (2015: USD 256 Millionen). Der Anstieg ist vor allem auf höhere Absicherungskosten zurückzuführen. Der Steuersatz vor Restrukturierung lag bei 15 Prozent (2015: 17 Prozent).

## **Reingewinn**

Der Reingewinn nach Restrukturierung und Wertberichtigung betrug USD 1,2 Milliarden (2015: USD 1,3 Milliarden). Die Aufwendungen für Restrukturierung und Wertberichtigung nach Steuern stiegen von USD 300 Millionen im Jahr 2015 auf USD 390 Millionen, einschliesslich der Kosten der ChemChina-Transaktion und zusätzlicher Aufwendungen für Barauszahlungen im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen nach der Transaktion.

Der Gewinn pro Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung lag bei USD 17,03 (2015: USD 17,78).

## **Cashflow und Bilanz**

Der Free Cashflow betrug USD 1,4 Milliarden (2015: USD 806 Millionen). Darin spiegelt sich insbesondere ein deutlich geringerer Mittelabfluss aus dem betrieblichen Umlaufvermögen wider. Das betriebliche Umlaufvermögen in Prozent des Umsatzes lag zum Ende des Geschäftsjahres bei 40 Prozent (2015: 38 Prozent). Der Forderungsbestand blieb in Lateinamerika aufgrund der schwierigen Kreditbedingungen hoch. Bei den Lagerbeständen war jedoch eine weitere Verbesserung zu verzeichnen. Die Anlageinvestitionen, einschliesslich immaterieller Anlagen, beliefen sich auf USD 575 Millionen. Der Cash Flow Return on Investment betrug 12 Prozent (2015: 11 Prozent).

Die Nettoverschuldung betrug zum Jahresende USD 2,3 Milliarden und das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital lag bei 29 Prozent (2015: 31 Prozent).

## **Generalversammlung und Dividende**

Angesichts des baldigen Abschlusses der ChemChina-Transaktion hat der Verwaltungsrat beschlossen, dass die Generalversammlung (GV) im Juni 2017 stattfinden wird. Da die erste Abwicklung der Transaktion voraussichtlich vor der Generalversammlung erfolgt, wird kein Vorschlag für die Zahlung einer regulären Dividende vorgelegt werden. Wie bereits mitgeteilt wurde, wird vorbehaltlich der ersten Abwicklung der Transaktion vorher eine Sonderdividende von CHF 5,00 ausgezahlt.

## **ChemChina-Transaktion**

ChemChina und Syngenta haben hinsichtlich der Einholung der erforderlichen behördlichen Genehmigungen und des Abschlusses der Transaktion deutliche Fortschritte erzielt. Bislang liegen die Genehmigungen von 13 Aufsichtsbehörden vor; die Genehmigungen aus Brasilien, Kanada, China, der EU, Indien, Mexiko und den USA stehen noch aus. In den USA wurde vom CFIUS die nationale Sicherheitsfreigabe erteilt.

Im Rahmen der kartellrechtlichen Überprüfungen der EU haben ChemChina und Syngenta am 3. Januar 2017 eine weitere zehntägige Verlängerung des Überprüfungszeitraums bis zum 12. April 2017 beantragt. Mit der Verlängerung soll sichergestellt werden, dass ausreichend Zeit für den Abschluss des Prozesses bleibt. Am 13. Januar 2017 haben die Unternehmen bei der FTC in den USA einen formellen Antrag eingereicht, der auch Vorschläge für Abhilfemassnahmen enthielt.

ChemChina und Syngenta halten an der Transaktion fest und sind zuversichtlich hinsichtlich deren Abschlusses.

## Höhepunkte des Geschäftsjahres 2016

|   | Gesamtjahr          |                     | Wachstum      |           | 4. Quartal          |                     | Wachstum      |           |
|---|---------------------|---------------------|---------------|-----------|---------------------|---------------------|---------------|-----------|
|   | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Effektiv<br>% | kWk<br>%  | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Effektiv<br>% | kWk<br>%  |
| Europa, Afrika, Mittlerer Osten             | 3 793               | 3 884               | -2            | +5        | 572                 | 493                 | +16           | +19       |
| Nordamerika                                 | 3 202               | 3 410               | -6            | -6        | 656                 | 790                 | -17           | -17       |
| Lateinamerika                               | 3 293               | 3 632               | -9            | -9        | 1 253               | 1 229               | +2            | -1        |
| Asien/Pazifik                               | 1 839               | 1 837               | -             | +2        | 504                 | 461                 | +9            | +8        |
| <b>Gesamtumsatz regionales<br/>Geschäft</b> | <b>12 127</b>       | <b>12 763</b>       | <b>-5</b>     | <b>-2</b> | <b>2 985</b>        | <b>2 973</b>        | <b>-</b>      | <b>-1</b> |
| Lawn and Garden                             | 663                 | 648                 | +2            | +4        | 187                 | 188                 | -1            | -         |
| <b>Gesamtumsatz Konzern</b>                 | <b>12 790</b>       | <b>13 411</b>       | <b>-5</b>     | <b>-2</b> | <b>3 172</b>        | <b>3 161</b>        | <b>-</b>      | <b>-1</b> |

### Umsatzentwicklung nach Regionen

- **Umsatz USD 12,1 Milliarden, Rückgang um 2 Prozent zu konstanten Wechselkursen**
  - **Absatzvolumen -4 Prozent, Preise +2 Prozent**
- **EBITDA USD 2,5 Milliarden (2015: USD 2,6 Milliarden)**
- **EBITDA-Marge 20,6 Prozent (2015: 20,5 Prozent)**

**Europa, Afrika, Mittlerer Osten:** Trotz der im zweiten Quartal äusserst schwierigen Wetterbedingungen in Nordwesteuropa wurde im Gesamtjahr ein Umsatzwachstum erzielt. Der wichtigste Wachstumstreiber war die herausragende Entwicklung in den GUS-Staaten. Dabei konnten die starken Marktpositionen im Pflanzenschutz- und im Saatgutgeschäft ausgebaut werden. In Russland und der Ukraine stiegen die Absatzmengen, wobei weitere Preiserhöhungen vorgenommen wurden, um die Auswirkungen von Währungsabwertungen auszugleichen. Im vierten Quartal leistete die Ukraine infolge des frühen Saisonstarts einen wichtigen Beitrag. In Afrika und dem Mittleren Osten erholten sich die Umsätze deutlich, da die Dürre nachliess.

**Nordamerika:** Der Umsatz mit Pflanzenschutzmitteln blieb trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen für Landwirte und der bewussten Einschränkung des Glyphosatverkaufs unverändert. Es wurden insgesamt 16 neue Produkte eingeführt, einschliesslich der Fungizide TRIVAPRO™ und ORONDIS™. Im Markt für Maisherbizide stieg die Nachfrage nach ACURON™ zur Bekämpfung resistenter Unkräuter weiter und dessen Gesamtjahresumsatz überschritt USD 200 Millionen. Der Umsatz mit Saatgut fiel geringer aus, was vor allem auf den Wegfall der einmaligen Mais-Trait-Lizenzentnahmen zurückzuführen ist.

**Lateinamerika:** Bereinigt um die Auswirkungen der Änderung der Verkaufsbedingungen in Brasilien ging der Umsatz um 3 Prozent zurück. Während der Umsatz in Venezuela eingeschränkt wurde, verbesserte sich das Geschäft in Argentinien spürbar, da die neue

Regierung Reformen zur Unterstützung der Landwirtschaft umsetzte. In Brasilien verbesserten sich im zweiten Halbjahr die Bedingungen im Cerrado. In anderen Anbaugeländen verschlechterten sie sich jedoch, da sich die Trockenheit nach Süden verlagerte. Der Insektizidumsatz wird nach wie vor durch die hohen Lagerbestände in den Vertriebskanälen und durch die Einführung von Soja-Traits beeinträchtigt. Der Umsatz mit Maissaatgut entwickelte sich dank des VIPTERA™-Traits sehr gut.

**Asien/Pazifik:** El Niño liess gegen Ende des zweiten Quartals nach und das Geschäft erholte sich im zweiten Halbjahr merklich. Die Lagerbestände in den Vertriebskanälen der ASEAN-Staaten wurden reduziert. Dies führte zu einer Belebung der Nachfrage, insbesondere nach Fungiziden und Insektiziden. Südasien verzeichnete ebenfalls ein starkes zweites Halbjahr. Die Region profitierte von der Einführung neuer Produkte im Bereich Pflanzenschutz und der Expansion des Geschäfts mit Saatgut für Gemüse und Mais.

### **Umsatzentwicklung Lawn and Garden**

- **Umsatz USD 663 Millionen, +4 Prozent zu konstanten Wechselkursen**
- **EBITDA USD 164 Millionen (2015: USD 159 Millionen)**
- **EBITDA-Marge 24,7 Prozent (2015: 24,6 Prozent)**

Das Umsatzwachstum ist auf die hohe Nachfrage nach Produkten zur Vektorkontrolle zurückzuführen. Dazu gehört unter anderem Actellic® 300CS ein Produkt zur Vorbeugung der Ausbreitung von Malaria mit länger anhaltender Wirkung und höherer Effektivität. Das Wachstum im Bereich Rasenpflege ist hauptsächlich den Umsätzen mit Golfplatzbetreibern in Nordamerika zu verdanken. Die verbesserte Profitabilität konnte aufrechterhalten werden. Die EBITDA-Marge belief sich weiterhin über dem anvisierten Wert von 20 Prozent.

### **Accelerating Operational Leverage**

Das im Februar 2014 bekanntgegebene Massnahmenpaket zur Verbesserung der betrieblichen Effizienz (Accelerating Operational Leverage, AOL) stützt sich auf drei Säulen: Vertrieb, Forschung & Entwicklung sowie Global Operations. Ziel der Massnahmen ist es, die Kostenstruktur im gesamten Geschäft zu optimieren, um branchenweit führende Effizienz zu erreichen. Im Jahr 2016 übertrafen die Einsparungen von USD 320 Millionen erneut die Zielvorgabe. Aufgrund des Abschwungs in der Branche ist es schwieriger geworden, die betriebliche Effizienz zu steigern, dennoch wird am Ziel festgehalten, bis 2018 mittels Produktivitätsgewinnen USD 1 Milliarde einzusparen.

### **Ausblick**

**Erik Fyrwald, Chief Executive Officer, sagte:**

„2017 wird für Syngenta ein wegweisendes Jahr, da wir im zweiten Quartal den Abschluss der Transaktion mit ChemChina erwarten. Unter dem neuen Eigentümer werden wir uns verstärkt auf die konsequente Ausführung konzentrieren, um das Geschäft weiter voranzutreiben. Wir halten an unserem übergreifenden Ziel fest, unseren Marktanteil profitabel zu steigern. Um dies zu erreichen, werden wir weiter auf unsere Unternehmensziele hinarbeiten: die Kundenerfahrung zu verbessern, Prozesse zu vereinfachen und unsere finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. Zu diesen Verpflichtungen zählen, dass wir unsere Performance im Saatgutgeschäft verbessern, weitere AOL-Einsparungen erzielen, die Cash Conversion weiter steigern und wieder in eine Wachstumsphase kommen.“

Für das Gesamtjahr 2017 erwarten wir zu konstanten Wechselkursen einen Umsatzanstieg im niedrigen einstelligen Bereich. Wir streben eine Verbesserung der EBITDA-Marge und ein weiteres Jahr mit einem starken Free Cashflow an.“

## Crop Protection

| Crop Protection<br>nach Produktelinien <sup>1</sup> | Gesamtjahr          |                     | Wachstum      |           | 4. Quartal          |                     | Wachstum      |           |
|---|---------------------|---------------------|---------------|-----------|---------------------|---------------------|---------------|-----------|
|   | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Effektiv<br>% | kWk<br>%  | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Effektiv<br>% | kWk<br>%  |
| Selektive Herbizide                                 | 2 853               | 2 894               | -1            | +2        | 543                 | 499                 | +9            | +8        |
| Nicht selektive Herbizide                           | 773                 | 913                 | -15           | -13       | 181                 | 191                 | -5            | -6        |
| Fungizide   | 3 157               | 3 357               | -6            | -4        | 742                 | 736                 | +1            | -         |
| Insektizide   | 1 643               | 1 705               | -4            | -2        | 453                 | 375                 | +21           | +19       |
| Seedcare  | 1 003               | 994                 | +1            | +5        | 334                 | 296                 | +13           | +14       |
| Übrige  | 142                 | 142                 | -             | -         | 38                  | 57                  | -34           | -38       |
| <b>Gesamt</b>                                       | <b>9 571</b>        | <b>10 005</b>       | <b>-4</b>     | <b>-2</b> | <b>2 291</b>        | <b>2 154</b>        | <b>+6</b>     | <b>+6</b> |

**Selektive Herbizide:** Wichtigste Marken: ACURON™, AXIAL®, Produktfamilie CALLISTO®, DUAL MAGNUM®, BICEP® II MAGNUM, FUSILADE® Max, FLEX®, TOPIK®

Das Umsatzwachstum war primär Europa, Afrika und dem Mittleren Osten sowie Nordamerika zu verdanken. In Europa verzeichneten wir mit AXIAL® weiterhin Erfolge bei Getreide, und in Afrika sowie den GUS-Staaten setzte CALLISTO® seine Expansion im Maisgeschäft fort. In Nordamerika war der zunehmende Einsatz des neuartigen Maisherbizids ACURON™ – das drei Wirkmechanismen und vier Wirkstoffe kombiniert – durch US-Landwirte der wichtigste Wachstumstreiber.

**Nicht selektive Herbizide:** Wichtigste Marken: GRAMOXONE®, TOUCHDOWN®

Das Ergebnis ist auf die bewusste und jetzt abgeschlossene Einschränkung des Verkaufs von Glyphosat solo zurückzuführen, die vorgenommen wurde, um die Profitabilität zu verbessern. Gleichzeitig gehen die Glyphosatpreise weiter zurück. Der Umsatz mit GRAMOXONE® fiel ebenfalls geringer aus. Im ersten Halbjahr wirkten sich die Trockenheit in den ASEAN-Staaten und der Preisdruck durch Generika in Nordamerika negativ auf die Absatzmengen aus.

**Fungizide:** Wichtigste Marken: ALTO®, AMISTAR®, BONTIMA®, BRAVO®, ELATUS™, MIRAVIS™ (basierend auf ADEPIDYN™), MODDUS®, REVUS®, RIDOMIL GOLD®, SCORE®, SEGURIS® und UNIX®

Nordamerika erzielte ein gutes Wachstum, da die neuen Produkte ORONDIS™ und TRIVAPRO™ (basierend auf SOLATENOL™) an Dynamik gewannen. Europa, Afrika und der Mittlere Osten verzeichneten für das Gesamtjahr ein Wachstum trotz des schwierigen ersten Halbjahrs, in dem aufgrund des nassen Wetters weniger gesprüht werden konnte. Im zweiten Halbjahr kam es dank der Nachfrage nach Getreidefungiziden in der Nachsaison und der hohen Nachfrage nach Fungiziden bei Spezialkulturen zu einer deutlichen Erholung. Das Portfolio wurde durch Innovationen weiter ausgebaut. Im vierten Quartal wurden in Frankreich ELATUS™ PLUS und in Argentinien MIRAVIS™ DUO (basierend auf ADEPIDYN™) eingeführt.

**Insektizide:** Wichtigste Marken: ACTARA®, DURIVO®, FORCE®, KARATE®, PROCLAIM®, VERTIMEC®

Insektizide verzeichneten in der nördlichen Hemisphäre ein Wachstum, das bei ACTARA®, DURIVO® und KARATE® besonders hoch ausfiel. In Brasilien wurde der Umsatz durch den schwachen Insektenbefall und die geringe Verbreitung von Soja-Traits geschmälert. Die Lagerbestände in den Vertriebskanälen blieben hoch. Die Umsätze in der Region Asien/Pazifik,

<sup>1</sup> Ohne Lawn and Garden

die durch die Dürre im ersten Halbjahr negativ beeinflusst wurden, zogen im zweiten Halbjahr deutlich an.

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

CRUISER® verzeichnete trotz der Anwendungsbeschränkungen bei bestimmten Nutzpflanzen in mehreren europäischen Märkten ein erfreuliches Wachstum. Der Umsatz in Kanada erholte sich markant, vor allem dank des Fungizids VIBRANCE®. Dieser Umsatzanstieg wurde durch die geringere Behandlungsintensität und höhere Lagerbestände in den USA mehr als ausgeglichen.

|  | Gesamtjahr          |                     |                           |                      | 4. Quartal          |                     |                           |                      |
|--|---------------------|---------------------|---------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|----------------------|
|  | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Wachstum<br>Effektiv<br>% | Wachstum<br>kWk<br>% | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Wachstum<br>Effektiv<br>% | Wachstum<br>kWk<br>% |
| <b>Crop Protection<br/>nach Regionen<sup>1</sup></b> |                     |                     |                           |                      |                     |                     |                           |                      |
| Europa, Afrika, Mittlerer<br>Osten                   | 2 862               | 2 892               | -1                        | +6                   | 441                 | 353                 | +25                       | +29                  |
| Nordamerika  | 2 306               | 2 326               | -1                        | -                    | 370                 | 380                 | -3                        | -3                   |
| Lateinamerika  | 2 860               | 3 249               | -12                       | -12                  | 1 064               | 1 056               | +1                        | -2                   |
| Asien/Pazifik  | 1 543               | 1 538               | -                         | +2                   | 416                 | 365                 | +14                       | +12                  |
| <b>Gesamt</b>  | <b>9 571</b>        | <b>10 005</b>       | <b>-4</b>                 | <b>-2</b>            | <b>2 291</b>        | <b>2 154</b>        | <b>+6</b>                 | <b>+6</b>            |

## Seeds

|  | Gesamtjahr          |                     |                           |                      | 4. Quartal          |                     |                           |                      |
|--|---------------------|---------------------|---------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|----------------------|
|  | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Wachstum<br>Effektiv<br>% | Wachstum<br>kWk<br>% | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Wachstum<br>Effektiv<br>% | Wachstum<br>kWk<br>% |
| <b>Seeds<br/>nach Produktelinien<sup>1</sup></b> |                     |                     |                           |                      |                     |                     |                           |                      |
| Mais und Soja                                    | 1 375               | 1 564               | -12                       | -11                  | 472                 | 597                 | -21                       | -24                  |
| Diverse Feldsaaten                               | 666                 | 658                 | +1                        | +11                  | 108                 | 99                  | +8                        | +11                  |
| Vegetables                                       | 616                 | 616                 | -                         | +3                   | 161                 | 160                 | +1                        | +3                   |
| <b>Gesamt</b>                                    | <b>2 657</b>        | <b>2 838</b>        | <b>-6</b>                 | <b>-3</b>            | <b>741</b>          | <b>856</b>          | <b>-13</b>                | <b>-15</b>           |

**Mais und Soja:** Wichtigste Marken: AGRISURE®, GOLDEN HARVEST®, NK®

Der Umsatz im vierten Quartal wurde durch den Wegfall der einmaligen Mais-Trait-Lizenzentnahmen von KWS/Limagrain im vierten Quartal 2015 in Höhe von USD 200 Millionen negativ beeinflusst. Dieser Umsatz wurde in Nordamerika (USD 145 Millionen) und Lateinamerika (USD 55 Millionen) erfasst. Der Umsatz mit Marken-Maissaatgut für das Gesamtjahr stieg in den USA leicht an, sank jedoch in Europa aufgrund der rückläufigen Anbauflächen. In Lateinamerika verzeichneten wir in Brasilien und Argentinien ein starkes zugrunde liegendes Wachstum, das durch die Einführung der Trait-Technologie VIPTERA™ unterstützt wurde. Der Umsatz mit Soja sank aufgrund des harten Wettbewerbs.

<sup>1</sup> Ohne Lawn and Garden

## Diverse Feldsaaten: Wichtigste Marken: NK<sup>®</sup>-Ölsaaten, HILLESHÖG<sup>®</sup>-Zuckerrüben

Der Umsatz mit Sonnenblumen legte in Russland und der Ukraine stark zu. Neben den grösseren Anbauflächen verwenden die Landwirte immer mehr hochwertiges Saatgut mit nachweisbaren Ertragsvorteilen. Der Umsatz mit Zuckerrüben stieg ebenfalls.

## Vegetables: Wichtigste Marken: ROGERS<sup>™</sup>, S&G<sup>®</sup>

Die Nachfrage stieg in Lateinamerika stark an, vor allem in Brasilien und Mexiko, da günstige Wechselkurse die Profitabilität der Landwirte auf den Exportmärkten verbesserten. Südasiens entwickelte sich auch bei Nutzpflanzen wie Kohl, Blumenkohl und Okra gut. Es wurden in allen Regionen Preiserhöhungen erreicht, was zeigt, dass Syngenta mit einem Portfolio aus hochwertigen Hybridsorten Wertschöpfung erzielen kann.

|  | Gesamtjahr          |                     | Wachstum      |           | 4. Quartal          |                     | Wachstum      |            |
|--|---------------------|---------------------|---------------|-----------|---------------------|---------------------|---------------|------------|
|  | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Effektiv<br>% | kWk<br>%  | 2016<br>Mio.<br>USD | 2015<br>Mio.<br>USD | Effektiv<br>% | kWk<br>%   |
| <b>Seeds<br/>nach Regionen<sup>1</sup></b> |                     |                     |               |           |                     |                     |               |            |
| Europa, Afrika, Mittlerer Osten            | 973                 | 1 017               | -4            | +4        | 161                 | 158                 | +3            | +5         |
| Nordamerika                                | 933                 | 1 116               | -16           | -16       | 301                 | 428                 | -30           | -30        |
| Lateinamerika                              | 448                 | 400                 | +12           | +11       | 189                 | 173                 | +9            | -          |
| Asien/Pazifik                              | 303                 | 305                 | -1            | +2        | 90                  | 97                  | -8            | -7         |
| <b>Gesamt</b>                              | <b>2 657</b>        | <b>2 838</b>        | <b>-6</b>     | <b>-3</b> | <b>741</b>          | <b>856</b>          | <b>-13</b>    | <b>-15</b> |

Die vollständige Medienmitteilung zum Jahresabschluss 2016 sowie eine Präsentation zu den Ergebnissen können [hier](#) abgerufen werden.

## Ankündigungen und Versammlungen

Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2016  
Ergebnisse des ersten Quartals 2017

15. März 2017  
24. April 2017

Syngenta ist ein führendes Agrarunternehmen, das zur Verbesserung der Nahrungssicherheit weltweit beiträgt. Wir ermöglichen es Millionen von Landwirten, die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen besser zu nutzen. Mit erstklassiger Forschung und innovativen Lösungen leisten unsere 28 000 Mitarbeitenden in über 90 Ländern einen Beitrag, um die Landwirtschaft beständig weiterzuentwickeln. Wir setzen uns dafür ein, Ackerland vor Degradierung zu bewahren, Biodiversität zu fördern sowie ländliche Gemeinschaften zu stärken. Weitere Informationen finden Sie auf [www.syngenta.com](http://www.syngenta.com) und [www.goodgrowthplan.com](http://www.goodgrowthplan.com). Folgen Sie uns auf Twitter<sup>®</sup> unter [www.twitter.com/Syngenta](https://www.twitter.com/Syngenta)

### Warnhinweis über zukunftsgerichtete Aussagen

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die sich in Begriffen wie „erwarten“, „wird“, „könnte“, „potenziell“, „geplant“, „sieht vor“, „Schätzwert“, „abzielen“, „im Plan“ etc. 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 zukunftsgerichteten Aussagen anhand der tatsächlichen Resultate, verkäuflichen 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 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.

<sup>1</sup> Ohne Lawn and Garden