

Syngenta International AG

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

www.syngenta.com

Mediananfragen:

Médard Schoenmaeckers
 Schweiz +41 61 323 2323

Analysten/Investoren:

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

John Hudson
 Schweiz +41 61 323 6793
 USA +1 202 737 6520



Basel, Schweiz, 24. Juli 2009

Halbjahresabschluss 2009

Robustes Ergebnis im ersten Halbjahr: höhere Preise, erfolgreiches Risikomanagement

- **Umsatz USD 6,7 Milliarden: plus 2 Prozent (kWk)⁽¹⁾; ausgewiesener Umsatz 9 Prozent niedriger**
- **Crop Protection steigert Umsatz um 1 Prozent⁽¹⁾ auf USD 5,0 Milliarden**
- **Seeds erhöht Umsatz um 7 Prozent⁽¹⁾ auf USD 1,7 Milliarden**
- **EBITDA steigt um 4 Prozent (kWk) auf USD 2,0 Milliarden**
- **Gewinn pro Aktie⁽²⁾ geht um 8 Prozent auf USD 15,18 zurück**
- **Gewinn pro Aktie nach Restrukturierung und Wertberichtigung: USD 14,78**

	Kennzahlen			Vor Restrukturierung und Wertberichtigung			
	1. Hj. 2009 Mio. USD	1. Hj. 2008 Mio. USD	Effektiv %	1. Hj. 2009 Mio. USD	1. Hj. 2008 Mio. USD	Effektiv %	kWk ⁽¹⁾ %
Umsatz	6655	7295	- 9	6655	7295	- 9	+2
Reingewinn⁽³⁾	1385	1519	- 9	1423	1576	- 10	
Gewinn pro Aktie	\$14,78	\$15,93	- 7	\$15,18	\$16,53	- 8	

Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:

„Nach einem herausragenden Geschäftsjahr 2008 erzielte Syngenta im ersten Halbjahr 2009 weiteres Umsatzwachstum. Vor dem Hintergrund eines strikten Risikomanagements in den Schwellenländern und der allgemein ungünstigen Witterung im zweiten Quartal belegt dies die Stärke unseres Portfolios und unsere marktführenden Positionen. Geringere Absatzmengen und höhere Rohstoffkosten konnten durch Preiserhöhungen ausgeglichen werden, während deutliche Wechselkursveränderungen sich negativ auf den ausgewiesenen Gewinn auswirkten. Im Bereich Crop Protection belegt die erfolgreiche Umsetzung von Preiserhöhungen in allen Produktlinien die Vorteile, die unsere Produkte den Landwirten bieten. Im Bereich Seeds konnte in allen Produktlinien ein Wachstum erzielt werden, angeführt von Mais und Soja. Die Investitionen der letzten Jahre werden in der Qualität unserer Technologien deutlich erkennbar. Seeds erzielte im ersten Halbjahr eine deutlich höhere Rentabilität; Syngenta ist auf einem guten Weg, in diesem Geschäftsbereich das angestrebte EBITDA-Margenziel von 15 Prozent bis 2011 zu erreichen.“

(1) Wachstum zu konstanten Wechselkursen (kWk), siehe Anhang A des englischen Originals.

(2) Verwässerter Gewinn je Aktie vor Restrukturierung und Wertberichtigung.

(3) Reingewinn an die Aktionäre der Syngenta AG.

Wir werden weiterhin in das langfristige Wachstum unseres Geschäfts investieren. Zudem haben wir unser globales F&E-Netzwerk ausgebaut und sind eine Reihe von Kooperationen und Vereinbarungen zur gegenseitigen Lizenzierung eingegangen. Diese ermöglichen uns die verstärkte Nutzung unserer einzigartigen Technologieplattformen. Der Ausbau unserer Produktionskapazitäten für wichtige Pflanzenschutzwirkstoffe ist in vollem Gang und wird unsere Wettbewerbsposition in margenträchtigen Segmenten verstärken. Diese Investitionen werden durch unsere gesunde Bilanzstruktur ermöglicht, die wir durch das strikte Risikomanagement auch in dem derzeit unsicheren wirtschaftlichen Umfeld aufrechterhalten.“

Finanzergebnis 1. Halbjahr 2009

Umsatz von USD 6,7 Milliarden

Der Umsatz zu konstanten Wechselkursen (kWk) stieg um 2 Prozent, getragen von höheren Preisen in allen Produktelinien. Im Geschäftsbereich Crop Protection stieg der Umsatz* um 1 Prozent (kWk), im Geschäftsbereich Seeds um 7 Prozent (kWk). Der ausgewiesene Umsatz in US-Dollar ist auf Grund negativer Währungseffekte 9 Prozent niedriger.

EBITDA-Marge erreicht 30,5 Prozent

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg um 4 Prozent (kWk) auf USD 2,0 Milliarden. Im Bereich Seeds wurde die Rentabilität weiter verbessert; im Bereich Crop Protection konnten Preissteigerungen die höheren Rohstoffkosten im Zusammenhang mit dem Ölpreisanstieg im vergangenen Jahr mehr als ausgleichen. Einsparungen durch verbesserte Effizienz im operativen Geschäft sowie eine konsequente Kostenkontrolle ermöglichten weitere Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E). Die Aufwertung des Dollars, die sich mit USD 349 Millionen negativ auf das EBITDA auswirkte, überlagerte die deutlich verbesserte Rentabilität.

Gewinn pro Aktie: USD 15,18

Preissteigerungen in allen Geschäftsbereichen konnten den Einfluss geringerer Absatzmengen und höherer Rohstoffkosten ausgleichen. Der Rückgang des Gewinns pro Aktie um 8 Prozent vor Restrukturierung und Wertberichtigung ist auf Währungseffekte zurückzuführen. Der Gewinn pro Aktie unter Berücksichtigung von Restrukturierung und Wertberichtigung betrug USD 14,78 (2008: USD 15,93).

Überblick über die Geschäftsbereiche

Crop Protection

Im ersten Halbjahr 2009 belegte Syngenta erneut ihre Preisführerschaft und übertraf das gesetzte Ziel mit einer Preissteigerung von insgesamt 7 Prozent. Ohne Berücksichtigung von Glyphosat stiegen die Preise um 8 Prozent. Die Absatzmengen wurden durch den späten Saisonstart infolge ungünstiger Witterung beeinträchtigt. In mehreren Schwellenländern schränkte Syngenta die Absatzmengen gezielt ein, um dem höheren Risiko Rechnung zu tragen.

* Umsatz in Crop Protection inklusive Intersegment-Umsätze in Höhe von USD 26 Millionen.

Diese Massnahmen zum Risikomanagement hatten deutliche Auswirkungen auf die Entwicklung in Osteuropa, Afrika und dem Mittleren Osten. Die Umsätze in Westeuropa stiegen leicht an, wobei insbesondere Frankreich nach neuen Produktregistrierungen ein starkes Ergebnis lieferte. Die Region **NAFTA** erzielte nach einem aussergewöhnlichen Ergebnis in 2008 erneut starke Umsätze. Neben den Preiserhöhungen trug dazu auch das kräftige Absatzwachstum in Kanada bei. Die Umsätze in **Lateinamerika**, wo die Hauptanbausaison ins zweite Halbjahr fällt, waren niedriger. Dies ist auf die Dürre in Argentinien und Südbrasilien sowie Massnahmen zum Risikomanagement zurückzuführen. In der Region **Asien/Pazifik** zeigte sich die Landwirtschaft trotz der globalen Wirtschaftskrise robust, und die Umsätze legten in der gesamten Region erneut kräftig zu.

Das Wachstum nach Produktelinien wurde angeführt von selektiven Herbiziden, begleitet von starkem Wachstum bei Getreideherbiziden und einer wiederbelebten Nachfrage nach Sojaherbiziden in den USA, vor allem auf Grund grösserer Anbauflächen und Unkrautresistenzen. Nicht-selektive Herbizide schnitten ebenfalls gut ab, mit positiven Ergebnissen von REGNONE[®] und TOUCHDOWN[®]. Bei einem Anteil von 7 Prozent am Umsatz in Crop Protection verzeichnete TOUCHDOWN[®] geringere Mengen- und Preissteigerungen. Der Druck auf dem amerikanischen Glyphosat-Markt zeigte sich erst gegen Ende des Zeitraums. Die Massnahmen zum Risikomanagement in Lateinamerika wirkten sich insbesondere auf **Fungizide** und **Insektizide** aus. In der nördlichen Hemisphäre waren die Fungizideinsätze auf Grund kleinerer Getreideanbauflächen und ungünstiger Witterung niedriger. Der Bereich **Seed Care** setzte sein starkes Umsatzwachstum fort, getragen von CRUISER[®].

Im nicht-landwirtschaftlichen Geschäftsbereich **Professional Products** machten sich die Auswirkungen des gesamtwirtschaftlichen Abschwungs in den Segmenten Golfplätze und professioneller Zierpflanzenanbau deutlich bemerkbar, da die Kunden hier grössere Zurückhaltung übten.

Neue Produkte: Der Umsatz mit neuen Produkten (definiert als jene Produkte, die seit 2006 eingeführt wurden) stieg um 28 Prozent (kWk) auf USD 241 Millionen. AXIAL[®] verzeichnete insbesondere in Kanada erneut ein starkes Umsatzwachstum. Die Einführung von REVUS[®] und DURIVO[®] in neuen Märkten verbesserte das Wachstum zusätzlich.

F&E Pipeline: Das kombinierte Umsatzpotenzial unserer Pipeline im Bereich Crop Protection beträgt über USD 2 Milliarden. Wir verfügen über mehrere Produkte im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium, darunter INVINSA[™], ein einzigartiges Produkt, um Feldkulturen gegen Pflanzenstress zu schützen; Isopyrazam (520), ein Getreidefungizid mit breitem Wirkungsspektrum; Sedaxane (524), ein Fungizid zur Saatgutbehandlung; und Bicyclopyrone (449), ein neues Herbizid für Mais und Zuckerrohr.

Das **EBITDA** stieg um 1 Prozent (kWk) auf USD 1,7 Milliarden. Die EBITDA-Marge (kWk) betrug 36,6 Prozent (2008: 36,3 Prozent).

Seeds

Das Wachstum im Bereich Seeds wurde getragen von Preiserhöhungen von 11 Prozent. Diese spiegeln die anhaltende Wertsteigerung unseres Portfolios wider und machten den Einfluss höherer Kosten bei der Saatgutproduktion mehr als wett.

Die Performance wurde angeführt von **Mais & Soja**. Das Wachstum in der Region NAFTA und in Asien konnte die Auswirkungen des Risikomanagements und geringerer Maisanbauflächen in Osteuropa und Lateinamerika mehr als ausgleichen. Trotz verzögerter Anbauentscheidungen und Unsicherheit über die Anbauflächen in den USA, legten die Umsätze mit unserem Triple-Stack-Maissaatgut AGRISURE[®] 3000 GT deutlich zu. Die zunehmende Einzüchtung unserer selbstentwickelten Traits in erstklassiges Erbmateriale wird die Qualität des Portfolios weiter verbessern.

Der Bereich **Diverse Feldsaaten** verzeichnete ein solides Wachstum. Unsere Massnahmen zur Reduktion von Risiken in Osteuropa führten zu einem effizienteren Forderungsmanagement. Sie ermöglichten im zweiten Quartal Umsatzsteigerungen mit Sonnenblumen in einem Markt, in dem zunehmend hochwertige Hybridsorten zum Einsatz kommen. In den USA konnten die Umsätze mit Glyphosat-toleranten Zuckerrüben nach der erfolgreichen Einführung im letzten Jahr erneut zulegen.

Vegetables & Flowers: Das Wachstum von Vegetables spiegelte die anhaltende Expansion bei hochwertigen Produkten wie Paprika wider. Hier wurde das Portfolio sowohl durch Akquisitionen als auch durch eigene markergestützte Züchtungserfolge gestärkt. Das Wachstum in Flowers war auf die Konsolidierung von Goldsmith Seeds Inc. und Yoder zurückzuführen; das Geschäft wurde jedoch durch die geringere Nachfrage von Verbrauchern beeinflusst.

F&E Pipeline: Im Februar erhielt Syngenta die Zulassung der US-Umweltschutzbehörde (EPA) für zwei Insektizid-Trait-Kombinationen (Stacks), die den eigenen Trait Agrisure Viptera™ enthalten. Agrisure Viptera™ kontrolliert ein breites Spektrum von Schadschmetterlingen in Mais. Die Zulassung des US-amerikanischen Landwirtschaftsministeriums (USDA) wird erwartet; dies würde die Markteinführung bis zum Jahresende ermöglichen.

Im April haben Syngenta und Dow AgroSciences eine Vereinbarung zur gegenseitigen Lizenzierung bestimmter Mais-Traits in ihren jeweiligen Saatgutgeschäften bekannt gegeben. Die Vereinbarung wird Syngenta ab 2011 ermöglichen, ihren Kunden in den USA verschiedene Wirkungsmechanismen anzubieten, die kleinere Ausweichflächen erfordern und eine verbesserte Effizienz bieten.

Die Mais- und Sojapipelines von Syngenta enthalten eine Reihe weiterer Produkte und Pflanzeigenschaften, darunter Input-, Output- und ertragssteigernde Traits, mit einem kombinierten Umsatzpotenzial von rund USD 2 Milliarden.

Das **EBITDA** stieg um 31 Prozent (kWk) auf USD 314 Millionen, getragen vom Umbau des Portfolios sowie positiven Auswirkungen der Forschungs-, Entwicklungs- und Marketingausgaben. Die EBITDA-Marge (kWk) verbesserte sich auf 19,2 Prozent (2008: 15,6 Prozent) und ist weiterhin auf Kurs, das Ziel von 15 Prozent für das Gesamtjahr bis 2011 zu erreichen.

Netto-Finanzierungskosten

Die Netto-Finanzierungskosten lagen mit USD 46 Millionen leicht höher als im ersten Halbjahr 2008 (USD 37 Millionen).

Steuern

Der Basissteuersatz für den Berichtszeitraum lag bei 19 Prozent; dies entspricht dem Satz für das Gesamtjahr 2008. Für das Gesamtjahr 2009 wird mit einem ähnlichen Satz gerechnet; mittelfristig wird ein Steuersatz zwischen 20 und 25 Prozent erwartet.

Cashflow

Der Free Cashflow betrug USD 79 Millionen (2008: \$240 Millionen). Die Anlageinvestitionen in Höhe von USD 283 Millionen (2008: USD 168 Millionen) spiegelten die Ausgaben im Rahmen des Programms zum Ausbau der Produktionskapazitäten für wichtige Wirkstoffe wider, das 2008 bekannt gegeben wurde. Das Verhältnis zwischen durchschnittlichem Umlaufvermögen und Umsatz betrug 40 Prozent (2008: 36 Prozent). Dies ist auf höhere Lagerbestände – im Vergleich zu den aussergewöhnlich niedrigen Beständen in 2008 – zurückzuführen. Die Fortsetzung des effizienten Forderungsmanagements und die saisonale Abhängigkeit des Geschäfts werden im zweiten Halbjahr voraussichtlich zu einem signifikanten Free Cashflow führen.

Kapitalrückfluss an die Aktionäre

Im zweiten Quartal wurde eine Dividende in Höhe von CHF 6,00 pro Aktie (2008: CHF 4,80) ausbezahlt. Dies entspricht einer Gesamtausschüttung in Höhe von USD 491 Millionen.

Ausblick

Mike Mack, Chief Executive Officer, sagte:

„Wir haben im ersten Halbjahr eine robuste Performance erzielt, trotz eines schwierigen Währungs- und Rohstoffumfelds sowie des späten Frühlings im zweiten Quartal. Wir haben zudem durch ein konsequentes Risikomanagement die Qualität unserer Bilanzstruktur gewährleistet. Insgesamt ist es für das Gesamtjahr schwieriger geworden, ein Gewinnwachstum zu erzielen. Mit Blick auf die zweite Jahreshälfte haben sich die Trends an den Devisen- und Rohstoffmärkten jedoch verbessert. Falls die derzeit günstigen Rahmenbedingungen in Lateinamerika anhalten, streben wir für das Gesamtjahr einen Gewinn pro Aktie* nahe am Rekordniveau von 2008 an.“

Wir blicken mit Zuversicht in die Zukunft. Die langfristigen Einflussfaktoren und Aussichten für unsere Industrie sind unverändert. Wir erwarten weiterhin, dass die Notwendigkeit einer steigenden globalen Nahrungsmittelproduktion zu einem anhaltenden Nachfragewachstum führen wird. Mit unserem breiten, umfassenden Portfolio sind wir bestens positioniert, um an diesem Wachstum teilzuhaben.“

* *Vollständig verwässert, vor Restrukturierung und Wertberichtigung.*

Crop Protection

Eine Definition der konstanten Wechselkurse (kWk) finden Sie in Anhang A des englischen Originals.

Produktlinie	1. Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2009 Mio. USD	2008 Mio. USD	Effektiv %	kWk	2009 Mio. USD	2008 Mio. USD	Effektiv %	kWk
Selektive Herbizide	1615	1679	- 4	+8	814	904	- 10	+1
Nicht-selektive Herbizide	691	739	- 6	+3	362	434	- 17	- 9
Fungizide	1356	1649	- 18	- 7	634	873	- 27	- 18
Insektizide	673	779	- 14	- 3	318	375	- 15	- 6
Seed Care	392	388	+1	+10	135	135	-	+10
Professional Products	225	289	- 22	- 18	115	143	- 20	- 16
Übrige	48	31	+53	+68	37	16	+123	+147
Total	5000	5554	- 10	+1	2415	2880	- 16	- 7

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

Die Umsätze stiegen auf Grund breit abgestützter Preissteigerungen, die die weltweit führende Position von Syngenta bei selektiven Herbiziden widerspiegeln. Das Wachstum wurde getragen von AXIAL[®] und TOPIK[®], die in Getreide in Nordamerika stark abschnitten. In den USA führten grössere Sojaanbauflächen und Unkrautresistenzen zu einer erhöhten Nachfrage nach Sojaherbiziden.

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

Die höheren Umsätze mit nicht-selektiven Herbiziden waren auf die anhaltende Nachfrage in der Region NAFTA zurückzuführen. Angeführt wurde das Wachstum von TOUCHDOWN[®]. Die gestiegenen Absatzmengen gehen auf grössere Glyphosat-tolerante Anbauflächen und Methoden zur schonenden Bodenbearbeitung zurück, begleitet von weiteren Preissteigerungen in den USA und Kanada. In den USA behauptete sich HALEX[®] in seinem zweiten Jahr erfolgreich im TOUCHDOWN[®]-Sortiment. Die Umsätze mit REGLONE[®] legten auch in Kanada und Westeuropa zu.

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

Die Umsätze mit Fungiziden gingen infolge schwieriger Marktbedingungen, wie Dürre in Lateinamerika und kleinerer Weizenanbauflächen in Europa und den USA, zurück. Zusätzlich beeinflusst wurden die Umsätze durch das Risikomanagement in Schwellenländern sowie durch Lieferengpässe bevor neue Produktionskapazitäten demnächst in Betrieb genommen werden. Preiserhöhungen im gesamten Fungizidportfolio glichen rückläufige Absatzmengen teilweise aus und verdeutlichten das ertragssteigernde Potenzial der Technologien von Syngenta. Die Umsätze mit REVUS[®] legten kräftig zu, begleitet von erfolgreichen Einführungen in neuen Märkten, insbesondere Frankreich und Italien.

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

Geringerer Schädlingsdruck in Lateinamerika und Westeuropa sowie Massnahmen zum Risikomanagement in den Schwellenländern führten zu niedrigeren Umsätzen mit Insektiziden. Die Umsätze mit KARATE[®] gingen infolge der trockenen Witterung in Nordeuropa und Lateinamerika zurück. Die Umsätze mit FORCE[®] legten zu, da der

Umsatzrückgang in den USA durch das vermehrte Auftreten des Maiswurzelbohrers in Westeuropa mehr als wettgemacht wurde. In der Region Asien/Pazifik stiegen die Umsätze mit Insektiziden deutlich an, gestützt durch die erfolgreiche Einführung von DURIVO®.

Seed Care: wichtigste Marken AVICTA®, CRUISER®, DIVIDEND®, MAXIM®

Das weltweite Umsatzwachstum setzte sich fort. Die Umsätze mit CRUISER® legten kräftig zu. Das Wachstum lag in allen Regionen im zweistelligen Bereich. In der Region NAFTA stiegen die Umsätze auf Grund grösserer Sojaanbauflächen, der Einführung von CRUISER MAXX® auf Sojakulturen in Kanada und höherer Verkäufe an Pioneer Hi-Bred. In Europa profitierte CRUISER® von der Ende 2008 erteilten Registrierung in Frankreich.

Professional Products: wichtigste Marken FAFARD®, HERITAGE®, ICON®

Das wirtschaftliche Umfeld wirkte sich negativ auf die Umsätze der nicht-landwirtschaftlichen Geschäftsbereiche aus. Rückläufige Konsumausgaben sowie die Umstellung auf kurzfristigen Einkauf bei den Händlern führte zu niedrigeren Umsätzen in den Bereichen Lawn & Garden und Home Care. Die Umsätze von FAFARD® wurden durch erhöhte Aktivitäten im Risikomanagement zusätzlich beeinflusst.

Crop Protection nach Regionen	1. Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2009	2008	Effektiv		2009	2008	Effektiv	
	Mio. USD	Mio. USD	%	kWk	Mio. USD	Mio. USD	%	kWk
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	1810	2250	- 20	- 3	823	1134	- 27	- 12
NAFTA	1882	1850	+2	+9	989	1060	- 7	- 1
Lateinamerika	550	698	- 21	- 21	262	318	- 18	- 18
Asien/Pazifik	758	756	-	+12	341	368	- 7	+2
Total	5000	5554	- 10	+1	2415	2880	- 16	- 7

In der Region **Europa, Afrika und Mittlerer Osten** gingen die Umsätze leicht zurück. Dies ist auf das Risikomanagement und die geringere Liquidität von Landwirten in Osteuropa zurückzuführen. In Westeuropa blieben die Umsätze unverändert, trotz der ungünstigen Witterung im zweiten Quartal. In Frankreich legten die Umsätze, angeführt von CRUISER®, deutlich zu.

In der Region **NAFTA** stiegen die Umsätze auf Grund unserer marktführenden Position, die Preissteigerungen im gesamten Portfolio förderte. In Kanada und Mexiko wurde ein kräftiges Wachstum verzeichnet. Dies ist auf die Portfolioerweiterung und auf das starke Ergebnis von etablierten Marken zurückzuführen. In den USA machten Preiserhöhungen die rückläufigen Absatzmengen als Folge des verspäteten Maisanbaus mehr als wett.

In **Lateinamerika** gingen die Umsätze in einem schwierigen Marktumfeld zurück. Dies untermauerte die Bedeutung eines effizienten Risikomanagements. Die Dürre in Argentinien und im südlichen Brasilien sowie kleinere Maisanbauflächen in Brasilien in der zweiten Saison führten zu geringerer Nachfrage.

Asien/Pazifik verzeichnete in der gesamten Region Wachstum, insbesondere in Südkorea und Vietnam. Ein guter Zugang zu Finanzmitteln ermöglichte den Landwirten weitere Investitionen in Technologien. Das Wachstum in der Region wurde durch weitere Produkteinführungen in neuen Märkten unterstützt, darunter die erfolgreiche Expansion von DURIVO®.

Seeds

Eine Definition der konstanten Wechselkurse (kWk) finden Sie in Anhang A des englischen Originals.

Produktlinie	1. Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2009	2008	Effektiv	kWk	2009	2008	Effektiv	kWk
	Mio. USD	Mio. USD			Mio. USD	Mio. USD		
Mais & Soja	843	814	+4	+10	213	194	+10	+19
Diverse Feldsaaten	304	353	-14	+7	155	151	+2	+25
Vegetables & Flowers	529	572	-8	+2	254	267	-5	+4
Total	1676	1739	-4	+7	622	612	+2	+14

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

Die Umsätze legten in allen Regionen zu, ausgenommen in Lateinamerika, wo kleinere Maisanbauflächen und ein verspäteter Saisonstart in Argentinien die Verkäufe reduzierten. Die Regionen NAFTA und Europa verzeichneten auf Grund deutlicher Preissteigerungen höhere Umsätze. Dies zeugt von der anhaltenden Stärkung des Technologieangebots. Das Triple-Stack-Maissaatgut AGRISURE[®] 3000 GT konnte seinen Anteil am US-Maisportfolio deutlich erhöhen. In der Region Asien/Pazifik legten die Umsätze in Mais kräftig zu, insbesondere in Indien und in den ASEAN-Ländern.

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

Der Bereich Diverse Feldsaaten verzeichnete in allen Segmenten ein solides Wachstum, vor allem durch höhere Preise. Osteuropa verzeichnete infolge der Kreditbedingungen einen zögerlichen Start der Verkaufssaison; durch das starke Wachstum im zweiten Quartal konnte dies mehr als ausgeglichen werden. In den USA legten die Umsätze mit Glyphosat-toleranten Zuckerrüben weiter zu und konnten an die erfolgreiche Einführung in 2008 anschließen.

Vegetables & Flowers: wichtigste Marken DULCINEA[®], ROGERS[®], S&G[®], Zeraim Gedera; Fischer, Goldfisch, Goldsmith Seeds, S&G[®], Yoder

Das Umsatzwachstum in Vegetables spiegelte die anhaltende Nachfrage nach hochwertigem Gemüse wider. Es wurde begleitet von höheren Preisen und einem starken Mengenwachstum in den Schwellenländern Lateinamerikas und der Region Asien/Pazifik. In Flowers war das Wachstum auf die Akquisition von Goldsmith und Yoder im vierten Quartal 2008 zurückzuführen. Ohne den Einfluss der Akquisitionen gingen die Umsätze in Flowers auf Grund der geringeren Nachfrage von Verbrauchern zurück.

Seeds nach Regionen	1. Halbjahr		Wachstum		2. Quartal		Wachstum	
	2009	2008	Effektiv	kWk	2009	2008	Effektiv	kWk
	Mio. USD	Mio. USD			Mio. USD	Mio. USD		
Europa, Afrika, Mittlerer Osten	659	811	-19	+1	251	286	-12	+10
NAFTA	880	773	+14	+15	300	243	+23	+24
Lateinamerika	41	66	-37	-37	14	33	-57	-57
Asien/Pazifik	96	89	+8	+26	57	50	+13	+30
Total	1676	1739	-4	+7	622	612	+2	+14

Ankündigungen und Versammlungen

Ergebnisse des dritten Quartals 2009	23. Oktober 2009
Jahresabschlusses 2009	5. Februar 2010
Ergebnisse des ersten Quartals 2010	15. April 2010
Generalversammlung	20. April 2010

Syngenta ist ein weltweit führendes Unternehmen mit mehr als 24 000 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.

Vorausschauende Aussagen

Dieses Dokument enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese können Risiken und Unsicherheiten beinhalten, die zur Folge haben können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Wir verweisen Sie auf die öffentlich zugänglichen Unterlagen von Syngenta, die bei der Securities and Exchange Commission in den USA eingereicht wurden und Informationen über diese und andere Risiken und Unsicherheiten enthalten. Syngenta ist nicht verpflichtet, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren, um effektive Ergebnisse, neue Annahmen oder andere Faktoren zu berücksichtigen. Dieses Dokument ist nicht Bestandteil irgendeines Angebots, einer Verkaufs- oder Ausgabeaufforderung oder einer Bewerbung eines Kauf- oder Zeichnungsangebots für Aktien oder ADS von Syngenta. Es stellt auch keine Vertragsgrundlage dar und darf in keinem entsprechenden Zusammenhang verwendet werden.