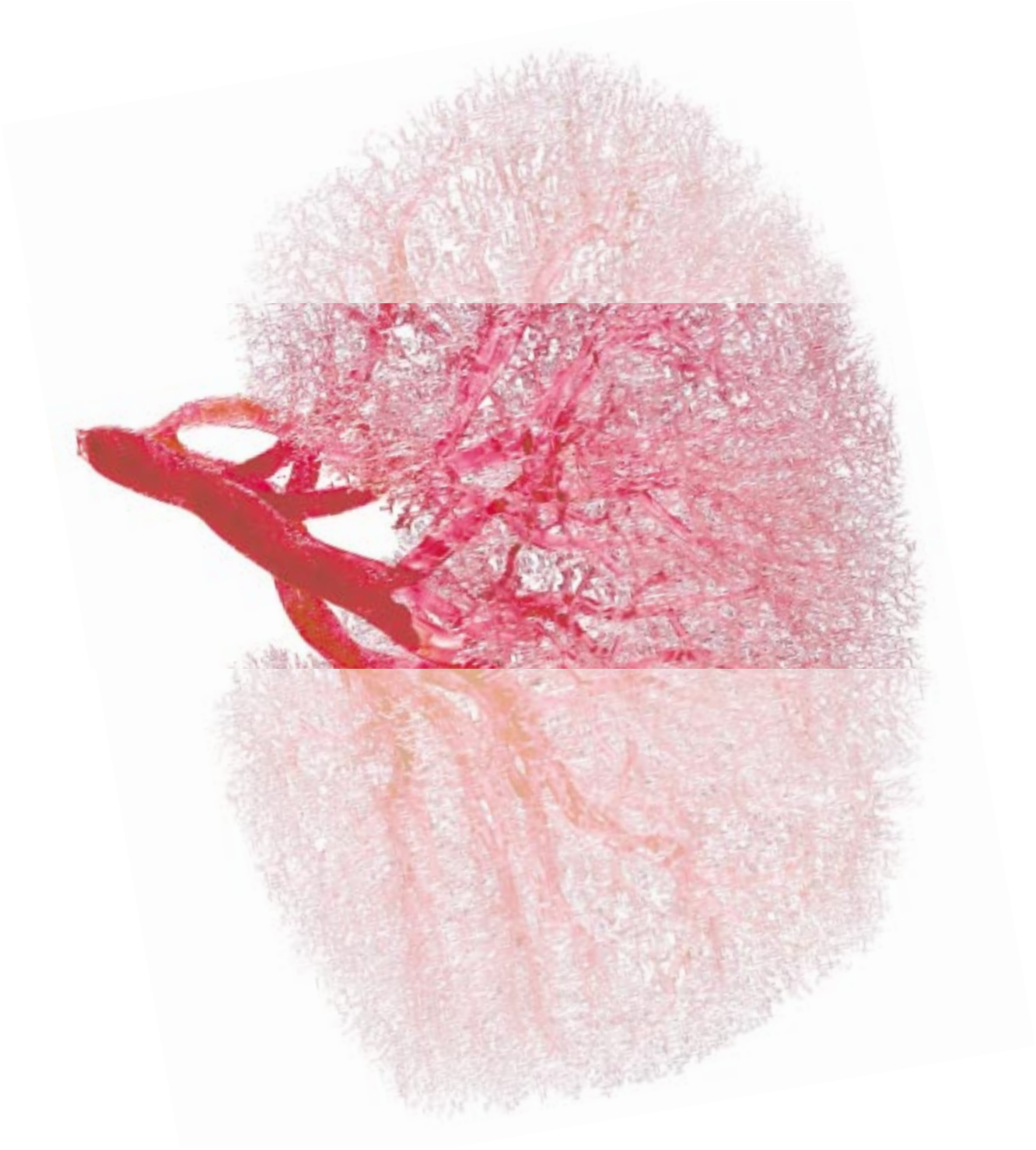
Geschäftsbericht 2002



Fresenius Medical Care

Vision

Noch in den 60er Jahren hatten Menschen mit der Diagnose „chronisches Nierenversagen“ kaum eine Perspektive. Heute können Dialysepatienten dank innovativer Technologien und Therapiekonzepte ein weitgehend normales Leben führen. Dazu hat unser Unternehmen

entscheidend beigetragen. Aber unser Blick geht in die Zukunft. Diese für die Menschen noch lebenswerter zu gestalten, ist für uns mehr als nur eine Aufgabe. Als Global Player in der Welt der Gesundheit sind wir uns der Verantwortung bewusst, die wir mit unserem Geschäft übernehmen. Verantwortung unseren Patienten gegenüber und gegenüber unseren Partnern im Gesundheitssystem. Hier zeigt Verlässlichkeit ihren Wert, hier ist gemeinsames Vertrauen in eine erfolgreiche Zukunft gewachsen. Mit dem Blick nach vorn arbeiten wir entschlossen weiter am Wachstum unseres Unternehmens – aus Erfahrung und Überzeugung – für unsere Patienten, Aktionäre und Mitarbeiter.

Innenumschlag: Kennzahlen
>>>

Mission

Mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich der Dialyse; zukunftweisende Innovationen; Therapien für eine bessere Lebensqualität: Dafür steht Fresenius Medical Care. Mit unseren Dialyseprodukten und Behandlungstherapien für Patienten mit chroni-

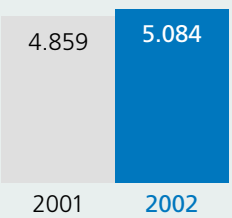
schem Nierenversagen sind wir weltweit führend. Als Global Player setzen wir mit mehr als 39.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern höchste Standards. Unsere Technologieführerschaft und unsere marktführende Position weiter auszubauen – darauf ist unsere Strategie ausgerichtet.

Nach dem dynamischen Wachstum in der Vergangenheit ist das Entwicklungspotenzial von Fresenius Medical Care auch weiterhin beträchtlich. Weltweit gibt es mehr als 1,2 Millionen Dialysepatienten. Eine Zahl, die seit Jahren kontinuierlich wächst und auch in absehbarer Zukunft weiter steigen wird. Experten rechnen mit einer Zunahme von 6 bis 7 Prozent pro Jahr. Ein Grund hierfür ist, dass chronisches Nierenversagen unter anderem aufgrund der steigenden Lebenserwartung weltweit immer häufiger auftritt. Eine andere Ursache ist die verbesserte medizinische Versorgung in vielen Ländern der Welt. Damit erhalten immer mehr Menschen Zugang zu lebenserhaltenden Dialysebehandlungen. Ihnen bieten wir unser Wissen und unsere Erfahrung – für eine lebenswerte Zukunft.

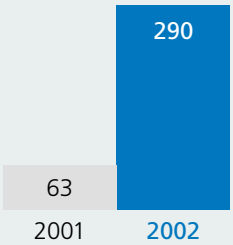
Kennzahlen 2002

Operatives Geschäft Mio. $	2002	2001	Veränderung 2002 vs. 2001
Umsatz	5.084	4.859	5%
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	906	703	29%
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	695	379	83%
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen	302	63	379%
Jahresüberschuss	290	63	360%
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	550	424	30%
Free Cash Flow[1]	349	173	102%
Investitionen in Sachanlagen	239	275	-13%
Investitionen in Sachanlagen einschließlich Akquisitionen	327	736	-56%
EBITDA vor Sonderaufwendungen[2]	906	968	-6%
EBIT vor Sonderaufwendungen[2]	695	644	8%
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen/Sonderaufwendungen[2,3]	302	245	23%
Kennzahlen je Aktie			
Gewinn je Stammaktie ($)	3,00	0,65	362%
Gewinn je Stammaktie vor außerordentlichen Aufwendungen/ Sonderaufwendungen[2,3] ($)	3,12	2,53	23%
Dividende je Stammaktie (€)	0,94	0,85	11%
Dividende je Vorzugsaktie (€)	1,00	0,91	10%
Kennzahlen (in %)			
EBIT-Marge[2]	13,7	13,3	
Eigenkapitalrendite vor Steuern[2]	17,4	16,1	
Eigenkapitalquote	41,4	40,2	
Sonstige Angaben			
Mitarbeiter zum 31.12. (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte)	39.264	37.331	5%

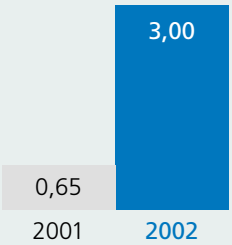
Umsatz
Mio. $



Jahresüberschuss
Mio. $

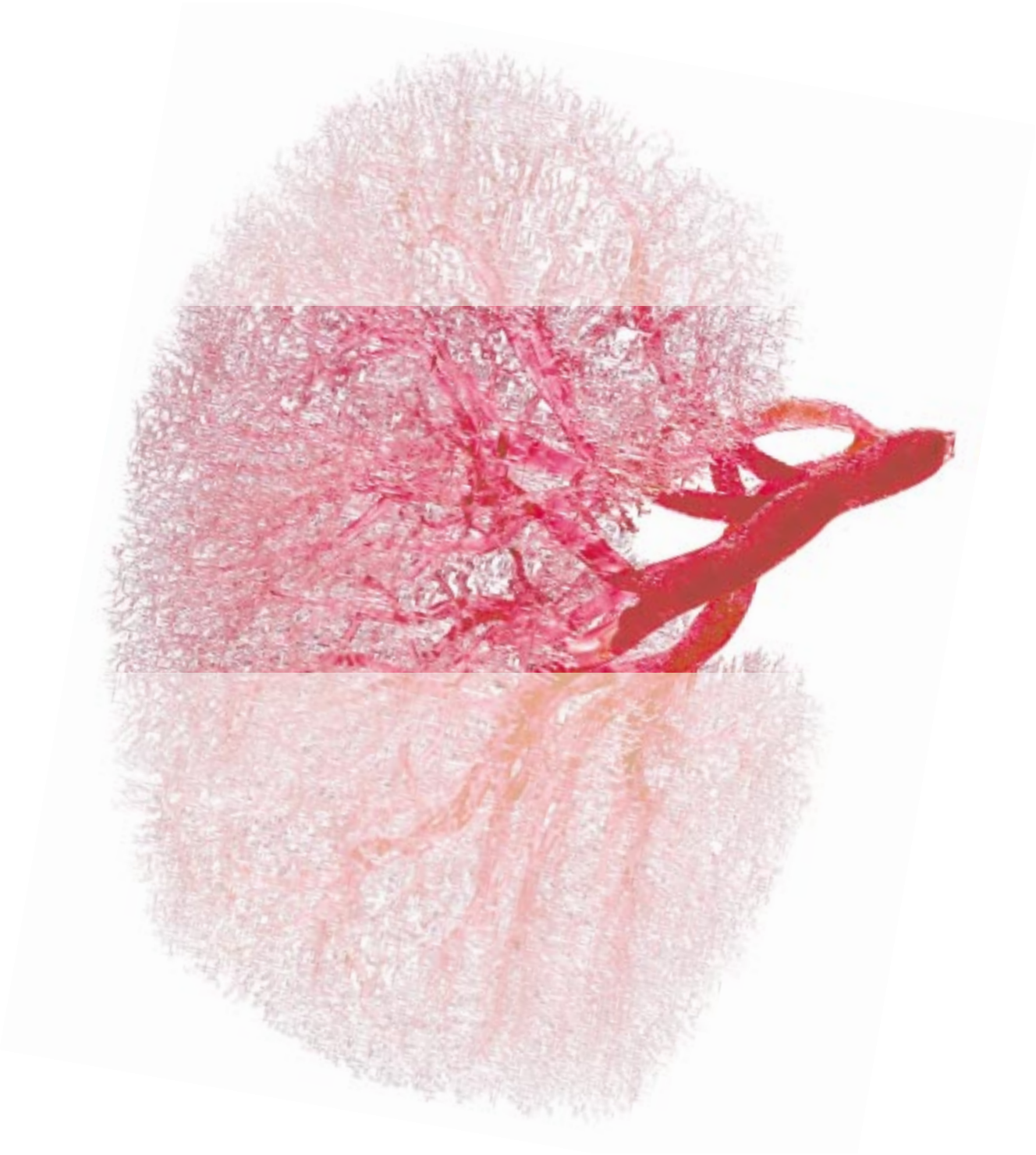


Gewinn je Stammaktie
in $



[1] Vor Akquisitionen und Dividenden
[2] 2001: Ohne Sonderaufwendungen für U.S.-Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. $ (177 Mio. $ nach Steuern) und damit verbundenen Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. $ (4 Mio. $ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind
[3] 2002: Ohne außerordentliche Aufwendungen in Höhe von 12 Mio. $ für die vorzeitige Ablösung von nachrangigen Schuldverschreibungen im ersten Quartal 2002

Falls nicht anders gekennzeichnet, werden alle Zahlen in diesem Geschäftsbericht in US-$ sowie in Übereinstimmung mit U.S. GAAP berichtet. Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich am Ende des Geschäftsberichts.



Das Motiv zeigt das in Epoxidharz gegossene Gefäßsystem einer menschlichen Niere.
Das rund 11 cm lange und nur 160 g wiegende Organ ist für den Körper lebenswichtig.
Beim Versagen beider Nieren ist der Mensch auf die Dialyse angewiesen.
Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter auf diesem Gebiet.

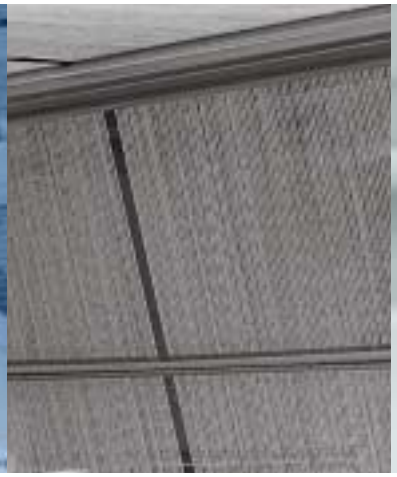
Blick nach vorn Unser Weg in die Zukunft

Fresenius Medical Care

Fresenius Medical Care:
Ganzheitliches Denken für eine ganzheitliche Versorgung

Dienstleistungen: *Dialyseklinik · Krankenhaus · Intensivstation · Hämodialyse · Peritonealdialyse · Hämofiltration · Hämodiafiltration · Akutdialyse · Automatisierte Peritonealdialyse · Kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse (CAPD) · Heim-Hämodialye · Feriendialyse · Apherese · Kardiovaskuläre Perfusion · Transfusion · Labordienstleistungen · Diagnostik · Schulungsprogramme KidneyOptions™ und PDServe™ · Datenmanagement · Gefäßzugangs-Chirurgie · Klinikmanagement · Therapierichtlinien · Consulting* · **Produkte:** *Fresenius Polysulfon®-Dialysatoren · Dialysatoren der FX-Klasse · Optiflux® · Low-Flux-Dialysatoren · High-Flux-Dialysatoren · Plasmafilter · Geräte zur Hämodialyse · Akutdialyse-Geräte · Geräte zur Peritonealdialyse · GENIUS® · multiFiltrate · CAPD-Systeme · Analysegeräte · On-line Clearance Monitor · Internetbasierte Überwachungssysteme · Blutschlauchsysteme · Konnektoren · Peritonealdialyse-Katheter · Dialyselösungen · Dialysekonzentrate · Dialysierflüssigkeits-Filter · Dialysierflüssigkeiten · Wasseraufbereitungsanlagen · Software · Desinfekionsmittel* · **Therapien:** *Nierenersatztherapie für Patienten mit terminaler und akuter Niereninsuffizienz · UltraCare™ BioAdequacy™ · Disease State Management · Prometheus® · Extrakorporale Therapien*

Unser Vorstand *2* · **Brief an unsere Aktionäre** *4* · **Unser Jahr 2002** *6*



Unsere Aktie **8**

Börsenjahr 2002 *11*
Entwicklung unserer Aktie *13*
Dividende *16*
Ergebnis je Aktie *17*
Kapitalstruktur *17*
Aktionärsstruktur *18*
Investor Relations *19*
Corporate Governance *21*
Shareholder Value *22*

Geschäftsjahr 2002 **24**

Wirtschaftliches Umfeld *27*
Dialysemarkt *30*
Geschäftsentwicklung *35*
Beschaffung und Logistik *42*
Produktion *44*
Qualitätsmanagment *47*
Umweltmanagment *50*
Mitarbeiter *53*
Risikomanagment *56*
Geschäftsverlauf seit 2003 *59*
Ausblick 2003 *62*

Forschung & Entwicklung **64**

Ziele und Projekte *67*
Patente *74*
Symposien und Veröffentlichungen *74*

Weltweite Aktivitäten **76**

Nordamerika *79*
Europa/Naher Osten/ Afrika *90*
Asien-Pazifik *96*
Lateinamerika *100*

Aufsichtsrat und Vorstand *104* · **Bericht des Aufsichtsrats** *106* · **Glossar** *108*
Kontakte und Finanzkalender *112*

Separater Finanzbericht >>>

Dr. Ben Lipps (62)
Vorstandsvorsitzender

Region Nordamerika

Der US-Amerikaner ist seit mehr als 35 Jahren im Bereich der Dialyse tätig. Nach dem Erwerb des Doktortitels am Massachusetts Institute of Technology leitete der studierte Chemieingenieur ein Forschungsteam, das Ende der 60er Jahre die erste künstliche Hohlfasermembran herstellte. Damit begann der Siegeszug der künstlichen Niere, des Dialysators. Bevor er 1985 zur Fresenius-Gruppe wechselte, bekleidete Dr. Lipps eine Vielzahl von Forschungspositionen, unter anderem bei DOW Chemical. Dr. Lipps ist verheiratet und hat drei Kinder.

Roberto Fusté (51)

Region Asien-Pazifik

Nach Beendigung des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Valencia gründete der Spanier 1983 die Firma Nephrocontrol S.A. Mit der Übernahme dieses Unternehmens durch die Fresenius-Gruppe im Jahr 1991 stieß Herr Fusté zur Fresenius-Gruppe und übernahm verschiedene leitende Positionen unter anderem in Lateinamerika und Asien-Pazifik. Im Jahr 1999 wurde der begeisterte Hobby-Segler und Golfspieler in den Vorstand der Fresenius Medical Care AG berufen. Der Vater von drei Kindern ist verheiratet und hat seinen Lebensmittelpunkt in Hongkong.

Dr. Emanuele Gatti (47)

Regionen Europa, Lateinamerika, Naher Osten und Afrika

Nach dem Studium zum Ingenieur der Biomedizin nahm der Italiener umfangreiche Forschungs- und Lehrtätigkeiten an der Universität Mailand und anderen italienischen biomedizinischen Bildungseinrichtungen wahr. Zu seinen Schwerpunkten zählten die Dialyse und die Blutreinigung sowie biomedizinische Signalanalyse und die Sicherheit von medizinischen Geräten. Der passionierte Skifahrer ist seit 1989 für die Fresenius-Gruppe tätig und verantwortete unter anderem das Dialysegeschäft in Südeuropa, bevor er 1997 in den Vorstand berufen wurde. Dr. Gatti ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern.

Dr. Rainer Runte (43)

Recht & Compliance

Dr. Runte ist bereits seit 13 Jahren bei der Fresenius-Gruppe. Zuvor war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachbereich Recht der Johann Wolfgang Goethe Universität in Frankfurt und darauffolgend als Rechtsanwalt in einer wirtschaftsrechtlich ausgerichteten Anwaltskanzlei tätig. Im Jahr 1997 übernahm er die Position des Bereichsleiters Recht für die Fresenius Medical Care AG und wurde 2002 als stellvertretendes Mitglied in den Vorstand der Fresenius Medical Care AG berufen. Privat interessiert sich der leidenschaftliche Skifahrer für Rechtsphilosophie und -geschichte, Theater und die Oper.

Dr. Ulf M. Schneider (37)

Finanzen

Dr. Schneider studierte und promovierte im Bereich Wirtschaftswissenschaften in der Schweiz und in den USA. Bevor er 2001 zu Fresenius Medical Care wechselte, war Dr. Schneider in seiner beruflichen Laufbahn bei verschiedenen Unternehmen des Duisburger Mischkonzerns Haniel & Cie. GmbH in Deutschland, den USA und Großbritannien tätig. Zuletzt amtierte er als Finanzdirektor der britischen Tochtergesellschaft des Pharmagroßhändlers und Apothekenbetreibers Gehe.
Dr. Schneider ist verheiratet und zählt Radfahren und Jogging zu seinen Hobbys.

Sehr geehrte Damen und Herren,

das vergangene Geschäftsjahr 2002 hat sich als besonders herausfordernd für Fresenius Medical Care erwiesen. Angesichts dieser Herausforderungen, denen wir in diesen zwölf Monaten gegenüberstanden, möchte ich zunächst zu unserer Geschäftsentwicklung Stellung nehmen.

Insgesamt haben wir im vergangenen Geschäftjahr 2002 einen Umsatz von 5,08 Milliarden Dollar erzielt. Dies entspricht dem von uns prognostiziertem währungsbereinigten Wachstum von 6%. Mit einem Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von 302 Millionen Dollar haben wir unsere Ergebnisprognose von 300 Millionen Dollar leicht übertroffen. Das ursprüngliche Ziel von 350 Millionen Dollar wurde im Juli 2002 revidiert. Unsere Cash Flow Entwicklung war besonders positiv. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit stieg im Jahr 2002 um 30% auf 550 Millionen Dollar und übertraf die unternehmenseigene Schätzung deutlich.

Mit der Implementierung des innovativen Behandlungskonzepts *Ultra*Care™ in unseren nordamerikanischen Dialysekliniken verfolgen wir die Strategie für langfristiges Wachstum und gestalten gleichermaßen die Behandlungsstandards in der Dialyse umfassend neu. Eine ganzheitliche Nierenersatztherapie wie *Ultra*Care™ setzt innovative Technologien, Prozesse und Methoden ein, um die Lebensqualität unserer Patienten zu verbessern.

Das Herzstück dieses innovativen Behandlungskonzepts bildet die Einmalverwendung von High-Flux Dialysatoren aus Fresenius Polysulfon®. Zum Ende des Jahres 2002 haben wir über 85% unserer 1.080 Kliniken in Nordamerika auf *Ultra*Care™ umgestellt. Dies ist nach meiner Einschätzung eine herausragende Leistung. Erste interne Studien deuten an, dass das *Ultra*Care™-Programm die Lebensqualität unserer Patienten entscheidend positiv beeinflusst. In diesem Geschäftsbericht gehen wir noch näher auf dieses neue Therapiekonzept ein.

Die operative Herausforderung lag in der Überwindung der Margenerosion, die hauptsächlich durch die Einführung von Dialysatoren zur Einmalverwendung in Nordamerika verursacht wurde. Mit dem Erreichen der Kostenneutralität zwischen der Einmal- gegenüber der bisher üblichen Mehrfachverwendung von Dialysatoren zum Ende des Geschäftsjahres, haben wir dieses Ziel erreicht. Insbesondere die höheren Produktionszahlen und die damit verbundene Kapazitätserweiterung der Dialysatorproduktion sowie Effizienzsteigerungen bei medizinischen Zusatzprodukten spielten hier eine Schlüsselrolle. Aufgrund dieser Initiativen erwarten wir für 2003 Verbesserungen bei der operativen Marge in Nordamerika.

Das Geschäftsjahr 2002 war zusätzlich von noch offenen Rechtsangelegenheiten in Nordamerika beeinflusst. Bedeutend waren hier vor allem Gläubigeranfechtungsklagen in Zusammenhang mit der Übernahme der National Medical Care Inc. (NMC) im Jahre 1996 (sog. „Fraudulent Conveyance"- Klagen). Im vierten Quartal 2002 konnten wir einen Grundsatzvergleich zur endgültigen Beilegung der Gläubigeranfechtungsforderungen sowie aller weiteren sich aus dem Insolvenzverfahren von W.R. Grace & Co. ergebenden Rechtsangelegenheiten vermelden und die Rechtsstreitigkeiten zu Beginn des Jahres 2003 endgültig beilegen.

Diese abschließende Vereinbarung setzt den Schlusspunkt unter eine langwierige Auseinandersetzung, die einige Jahre in Anspruch hätte nehmen können. Die finanziellen Regelungen dieser endgültigen Vereinbarung sind weiterhin unverändert durch die hierfür von Fresenius Medical Care gebildete Rückstellung im vierten Quartal 2001 abgedeckt. Wir können nun unsere Aufmerksamkeit und unsere Energie wieder voll und ganz den Finanzzielen sowie der Entwicklung innovativer Therapien für die Behandlung chronisch nierenkranker Menschen widmen.

Unsere Position als weltweiter Marktführer war niemals stärker. Wir haben unsere Wettbewerbsvorteile in Nordamerika und im Internationalen Segment ausgebaut. Mehr als 112.200 Dialysepatienten weltweit vertrauen unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen, insbesondere unseren ganzheitlichen Therapien, die zu weiter verbesserten Behandlungsergebnissen und einer höheren Lebensqualität der Patienten führen. Wir werden auch in Zukunft unsere Strategien global wie regional erfolgreich implementieren und sehen zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten in einem Marktumfeld, dass auch weiterhin von anhaltend dynamischem Wachstum gekennzeichnet ist.

Angesichts der globalen Marktdaten erwarten wir für das laufende Geschäftjahr einen prozentualen währungsbereinigten Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Bereich und einen prozentualen Anstieg beim Ergebnis nach Steuern im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Bereich.

Ausgehend vom Vertrauen in unsere künftige Geschäftsentwicklung werden Vorstand und Aufsichtsrat zum sechsten Mal in Folge auf der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von 0,94 Euro je Stammaktie und 1,00 Euro je Vorzugsaktie vorschlagen.

Keines unserer Ziele erreichen wir durch die Arbeit Einzelner. Der fortgesetzte Erfolg unseres global agierenden Unternehmens beruht auf dem Engagement und der Einsatzbereitschaft unserer 39.000 Mitarbeiter und auf dem Vertrauen, welches unsere Aktionäre uns entgegenbringen. Ich bitte Sie auch weiterhin um Ihre Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender

Januar

***Ultra*Care™ eingeführt.** Das *Ultra*Care™-Konzept soll in diesem Jahr in den unternehmenseigenen Kliniken in den USA eingeführt werden. Fresenius Medical Care setzt mit seinen Einweg-Dialysatoren, hochmodernen Dialysemaschinen und leistungsfähigen Filtern auf ein Programm, das im größten Dialysemarkt der Welt einen neuen Standard setzt und die Behandlungsqualität für unsere Patienten noch weiter verbessern soll.

Februar

Rückstellung vorgenommen. Fresenius Medical Care teilt am 13. Februar mit, dass für das 4. Quartal 2001 eine Rückstellung in Höhe von 265 Millionen US-Dollar vor Steuern gebildet wird. Diese Rückstellung dient Aufwendungen, die im Zusammenhang mit US-Rechtsangelegenheiten aus der National Medical Care-Transaktion im Jahre 1996 stehen, insbesondere dem Insolvenzverfahren von W.R. Grace und damit verbundenen, möglichen Steuerverpflichtungen sowie den Auseinandersetzungen mit privaten US-Krankenversicherungen.

März

Produktion ausgebaut. Mit dem Ende der etwa einjährigen Bauzeit hat Fresenius-Kawasumi Co. Ltd. seine Produktionskapazität für Dialysatoren mehr als verdoppelt. Das Joint Venture von Fresenius Medical Care und Kawasumi Laboratories Inc. produziert Hohlfasermembranen aus Fresenius Polysulfon® zur Hämodialysebehandlung im japanischen Inukai. Die zunehmende Nachfrage nach den hoch-effizienten Dialysatoren und die wachsende Zahl von Dialysepatienten in Japan zählen zu den wichtigsten Gründen für die Ausweitung der Produktion.

April

Stipendium vergeben. Mehr als 800 Fachärzte aus Lateinamerika und der Karibik treffen sich im April in Costa Rica. Fresenius Medical Care ist der Hauptsponsor dieses Treffens und verleiht, gemeinsam mit der spanischen Gesellschaft für Nephrologie, das „Fernando Valderrábano Stipendium". Dieser mit 6.000 Euro dotiere Preis geht an junge lateinamerikanische Nephrologen, die durch den Besuch an spanischen Kliniken ihr Wissen auf dem Gebiet der Dialyse erweitern können.

Mai

Hauptversammlung abgehalten. Am 22. Mai berichtet die Fresenius Medical Care AG über das Geschäftsjahr 2001. Die Aktionäre unseres Unternehmens entlasten Vorstand und Aufsichtsrat und stimmen über die Zahlung der Dividende ab. Am nächsten Tag erfolgt die Dividendenzahlung in Höhe von 0,85 Euro je Stammaktie und 0,91 Euro je Vorzugsaktie. Fresenius Medical Care zahlt damit im fünften Jahr in Folge eine steigende Dividende.

Juni

Website eingeweiht. Mit der Online-Stellung von www.pdserve.de wird das weltweit gültige PDServe™-Konzept der Fresenius Medical Care um eine deutschsprachige Ausgabe erweitert. Dieses bereits 1997 ins Leben gerufene Konzept ist ein umfassender, innovativer Service mit dem Ziel, die Qualität der Behandlung in der Peritonealdialyse zu verbessern. Aus- und Weiterbildung sind wichtige Schrittmacher für Qualität und Wachstum in der Peritonealdialyse.

1. Quartal

2. Quartal

Juli

Akutdialyse-Gerät vorgestellt. Vom 14.-17. Juli findet in der dänischen Hauptstadt Kopenhagen der Kongress der Europäischen Dialyse- und Transplantationsgesellschaft (EDTA) statt. Mehrere Tausend Experten besuchen eine Vielzahl von Symposien und Fachvorträgen, diskutieren kontrovers über Forschungs- und Entwicklungsergebnisse. Unternehmen präsentieren sich mit ihren neuesten Entwicklungen und Produkten. Fresenius Medical Care nutzt die Veranstaltung der EDTA, um das neue Gerät zur Akutdialyse – GENIUS® – einer breiten europäischen Fachöffentlichkeit näher zu bringen.

August

Ergebnisprognose revidiert. Mit der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen und der gleichzeitig publizierten Revision des prognostizierten Ergebnisses nach Steuern von 350 Millionen Dollar auf 300 Millionen Dollar am 30. Juli fällt der Kurs der Stammaktie der Fresenius Medical Care im August 2002 auf weniger als 30 Euro. Zusätzliche Ängste in Verbindung mit den Rechtsangelegenheiten lassen den Kurs der Stammaktie am 19. September auf ein Rekordtief von 20,60 Euro sinken.

September

multiFiltrate präsentiert. Der Kongress der Europäischen Dialyse- und Transplantationsgesellschaft des Fachpflegepersonals (EDTNA) ist ein voller Erfolg. Der lebhafte Erfahrungsaustausch über neue Therapie-Konzepte bei der Dialyse, über Ernährungsprogramme für Patienten, über die notwendige technische und soziale Unterstützung findet im niederländischen Den Haag statt. Fresenius Medical Care präsentiert hier vom 20.-23. September das Akutdialyse-Gerät multiFiltrate.

Oktober

Jubiläum gefeiert. Am 1. Oktober feiert der Mutterkonzern Fresenius sein 90-jähriges Bestehen. Von einer kleinen Apotheke 1912 erweiterte der Apotheker Dr. Eduard Fresenius sein Apotheken-Laboratorium in Frankfurt am Main zu einem kleinen Produktionsbetrieb für Salben, Pastillen, Injektionslösungen und serologische Reagenzien. Heute ist Fresenius ein Unternehmen, für das weltweit mehr als 60.000 Menschen arbeiten und das im Jahr 2001 mehr als 7,3 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftete – davon rund 90% im Ausland. Die größte Tochtergesellschaft ist Fresenius Medical Care.

November

Rechtsstreitigkeiten beigelegt. Am 29. November vermeldet Fresenius Medical Care einen Grundsatzvergleich zur endgültigen Beilegung der Gläubigeranfechtungsforderungen sowie aller weiteren sich aus dem Insolvenzverfahren von W.R. Grace ergebenden Rechtsangelegenheiten. Das Unternehmen wird die hierfür bereits im vierten Quartal 2001 gebildete Rückstellung nicht überschreiten. Die Börse reagiert umgehend. Die Aktien steigen innerhalb eines Tages um ca. 30%.

Dezember

Ausbildungswerkstatt eingeweiht. In St. Wendel, einer der wichtigsten Produktstätten von Fresenius Medical Care, erhalten die Lehrlinge ein eigenes „Zuhause". Die neue Lehrwerkstatt bietet den Lehrlingen, deren Zahl sich in den letzten Jahren stetig erhöht hat, nun ausreichend Platz und Möglichkeiten, um handwerkliche Grundfertigkeiten zu erlernen und mit zunehmender Erfahrung praxisbezogene Arbeiten und eigenständige Projekte zu übernehmen. Über dreißig Lehrlinge und Praktikanten werden in St. Wendel pro Jahr geschult.

3. Quartal

4. Quartal

Entgegen der anfänglichen Hoffnungen brachte das Jahr 2002 erneut Turbulenzen für die internationalen Aktienmärkte mit sich. Auch Fresenius Medical Care blickt auf ein ereignisreiches und wechselvolles Jahr zurück. Insbesondere die operativen und rechtlichen Herausforderungen nahmen mitunter beträchtlichen Einfluss auf die Wertentwicklung unserer Aktien. Es galt somit, diesen Herausforderungen durch überlegtes und entschlossenes Handeln zu begegnen und damit unsere Aktien auf Erfolgskurs zurückzubringen.

Börsenjahr 2002 11
Entwicklung unserer Aktie 13
Dividende 16
Ergebnis je Aktie 17
Kapitalstruktur 17
Aktionärsstruktur 18
Investor Relations 19
Corporate Governance 21
Shareholder Value 22

Unsere Aktie

Aktienkursentwicklung
Januar bis Dezember 2002

Relative Aktienkursentwicklung
Januar bis Dezember 2002

Alle in diesem Kapitel aufgeführten Wertentwicklungen und Aktienkurse basieren auf Xetra-Schlusskursen und vergleichen den letzten Handelstag des Vorjahres mit dem letzten Handelstag des aktuellen Geschäftsjahres.

2002: Drittes verlustreiches Börsenjahr in Folge

Das Börsenjahr 2002 war von einem allgemeinen Abwärtstrend geprägt. Die ursprünglich positiven Erwartungen wurden enttäuscht.

Insgesamt lässt sich das Börsenjahr 2002 am besten als ein Jahr der enttäuschten Erwartungen umschreiben. Alle international wichtigen Aktienmärkte hatten deutliche Verluste zu verzeichnen. Aufgrund der in den USA bereits in 2001 eingeleiteten Zinssenkung und der deutlichen Steuersenkungen im ersten Halbjahr 2002 konnte sich die US-amerikanische Konjunktur sehr schnell aus einer Phase der Rezession befreien. In Europa gab es durchweg rückläufige Wachstumsraten jedoch keine Rezession. Dies führte dazu, dass die Weltbörsen im ersten Quartal 2002 zunächst eine durchaus positive Entwicklung verzeichneten. So erzielte der Dow Jones sein Jahreshoch am 19. März und lag mit 10.635 Punkten ca. 5% über dem Schlusskurs Ende 2001.

Auch der DAX hat am 19. März mit einem Plus von 6% auf 5.463 Punkte sein Jahreshoch erreicht. Bilanzskandale in den USA ließen diese positive Entwicklung schlagartig abbrechen. Der spektakuläre Bankrott großer US-amerikanischer Unternehmen wie Enron, Worldcom oder Tyco entwickelte sich global zu einer allgemeinen Vertrauenskrise an den Aktienmärkten und führte dazu, dass weltweit die Aktienmärkte im Juli 2002 erste – seit Jahren nicht gesehene Tiefststände – markierten. Zusätzlich zeichnete sich ab, dass es im zweiten Halbjahr entgegen den Erwartungen keine konjunkturelle Erholung in den USA geben würde und strukturelle Probleme in Europa vor allem in Deutschland, Frankreich und Italien ungelöst bleiben würden.

Jahrestiefststände im Oktober erreicht.

Die, seit September zunehmenden, Risiken eines möglichen Irak-Konflikts mit noch unabsehbaren Folgen beschleunigten die negative Stimmung. Viele Indizes verzeichneten am 9. Oktober 2002 ihre absoluten Jahres-Tiefstände. An diesem Tag schloss der Dow Jones mit einem Verlust von 28% seit Anfang 2002 bei 7.286 Punkten. Der DAX lag bei 2.598 Punkten und der Dow Jones Euro Stoxx 50 bei 2.150 Punkten, jeweils mit einem Verlust von 50% bzw. 44% seit Ende 2001. In der Folge legten die Aktienmärkte weltweit deutlich zu. Der DAX beendete das Börsenjahr 2002 mit einem Minus von insgesamt 44% bei 2.893 Zählern. Dies ist der stärkste Verlust seit der Einführung des Indizes Ende 1987. Nicht nur das absolute Ausmaß des dritten Jahresverlusts im DAX in Folge, sondern auch die relative Entwicklung des deutschen Aktienmarktes im internationalen Vergleich im Börsenjahr 2002 muss als eher enttäuschend gewertet werden.

Weltaktienmärkte 2002

	Index	Stand/Punkte 31.12.01	Stand/Punkte 31.12.02	Veränderungen in % Landeswährung	Veränderungen in % in Euro
Land					
Euroland	DJ Euro Stoxx 50	3.806	2.386	-37%	-37%
Deutschland	DAX	5.160	2.893	-44%	-44%
Deutschland	M-DAX	4.326	3.025	-30%	-30%
Grossbritannien	FTSE 100	5.217	3.940	-24%	-31%
Schweiz	Swiss Market	6.418	4.631	-28%	-27%
USA	Dow Jones	10.022	8.342	-17%	-30%
USA	NASDAQ 100	1.577	984	-38%	-48%
Japan	Nikkei 225	10.543	8.579	-19%	-23%

Der DAX gehörte mit einem Verlust von 44% in 2002 zu jenen Indizes, die weltweit mit am stärksten verloren haben. Gemessen in US-Dollar, musste der US-amerikanische Dow Jones Index einen Verlust von 17% für das abgelaufene Börsenjahr hinnehmen. Bei einer Analyse der Entwicklung, basierend auf dem Euro, wird deutlich, dass der Verlauf zumindest im Vergleich mit den USA weniger gravierend ist. In Euro umgerechnet, hatte der Dow Jones einen Verlust von 30% in 2002 zu verzeichnen.

Das Klima allgemeiner Verunsicherung führte zu einer erhöhten Volatilität. Defensive Aktientitel haben hier im Vergleich weniger verloren.

Im DAX präsentierten sich einzelne Branchen äußerst unterschiedlich. Aktientitel der Branchen Technologie, Medien, Telekommunikation, Banken- und Versicherungstitel wiesen die gravierendsten Kursverluste im Börsenjahr 2002 auf. Vergleichsweise geringer fielen die Verluste bei Aktien der eher defensiven Branchen wie Konsumgüter, Energie und Pharma aus. Die Aktienmärkte waren in 2002 insgesamt von einer überaus hohen Volatilität mit zum Teil extremen Kursausschlägen innerhalb eines Handelstages gekennzeichnet. Trotz deutlicher Kursverluste wiesen 20 Aktientitel eine bessere Entwicklung als der DAX auf.

Entwicklung unserer Aktie

72,80 Euro

Jahreshoch (10. April)

Fresenius Medical Care Stammaktie

Jahrestief (19. September)

20,60 Euro

In den ersten vier Monaten des Jahres 2002 zeigte der Verlauf der Fresenius Medical Care Aktie weitgehend eine Seitwärtsbewegung. Die Bekanntgabe der Ergebnisse für das erste Quartal 2002 am 30. April 2002 markierte den Beginn eines deutlichen Abwärtstrends. Die Zahlen für das erste Quartal 2002 lagen unter den allgemeinen Markterwartungen. Von diesem Moment an, musste unsere Aktie einen deutlichen Abschlag zum Markt (DAX) von durchschnittlich über 10% hinnehmen. Bis Ende Juli 2002, hielt die Aktie diesen Abschlag und verlief fast parallel zum DAX.

Mit der Bekanntgabe der Halbjahreszahlen, hat Fresenius Medical Care die Ergebnisprognose für das Jahr 2002 von 350 Millionen Dollar Ergebnis nach Steuern auf 300 Millionen Dollar reduziert. Diese Anpassung der Jahresprognose war notwendig geworden, da die Ergebnisbelastungen durch die Einführung der Einmalverwendungen von Dialysatoren in unseren Kliniken in Nordamerika nicht so schnell wie erhofft kompensiert werden konnten.

Komplexe Rechtsangelegenheiten in Nordamerika belasteten den Aktienkurs zusätzlich.

Hinzu kam eine lang anhaltende Diskussion über Asbestschäden und Klagen von Asbest-Geschädigten. Eine detaillierte Beschreibung dieser sehr komplexen Zusammenhänge finden Sie auf den Seiten 73ff. des Finanzteils dieses Geschäftsberichtes. Wir möchten an dieser Stelle lediglich darauf hinweisen, dass wir bereits zu Beginn der Diskussion um dieses Thema stets betont haben, dass die im vierten Quartal 2001 gebildete Rückstellung in Höhe von insgesamt 265 Millionen Dollar vor Steuern ausreicht, um alle zu diesem Zeitpunkt anhängigen Rechtsangelegenheiten in dieser Sache beizulegen. Die angesprochenen Gläubigeranfechtungsklagen waren von Beginn an mit berücksichtigt. Der Kapitalmarkt hat in dieser Phase indes keine differenzierte Betrachtung der Zusammenhänge vorgenommen und den Aussagen des Managements wenig Glauben geschenkt.

53,90 Euro

Jahreshoch (10. April)

Fresenius Medical Care Vorzugsaktie

Jahrestief (23. September)

15,20 Euro

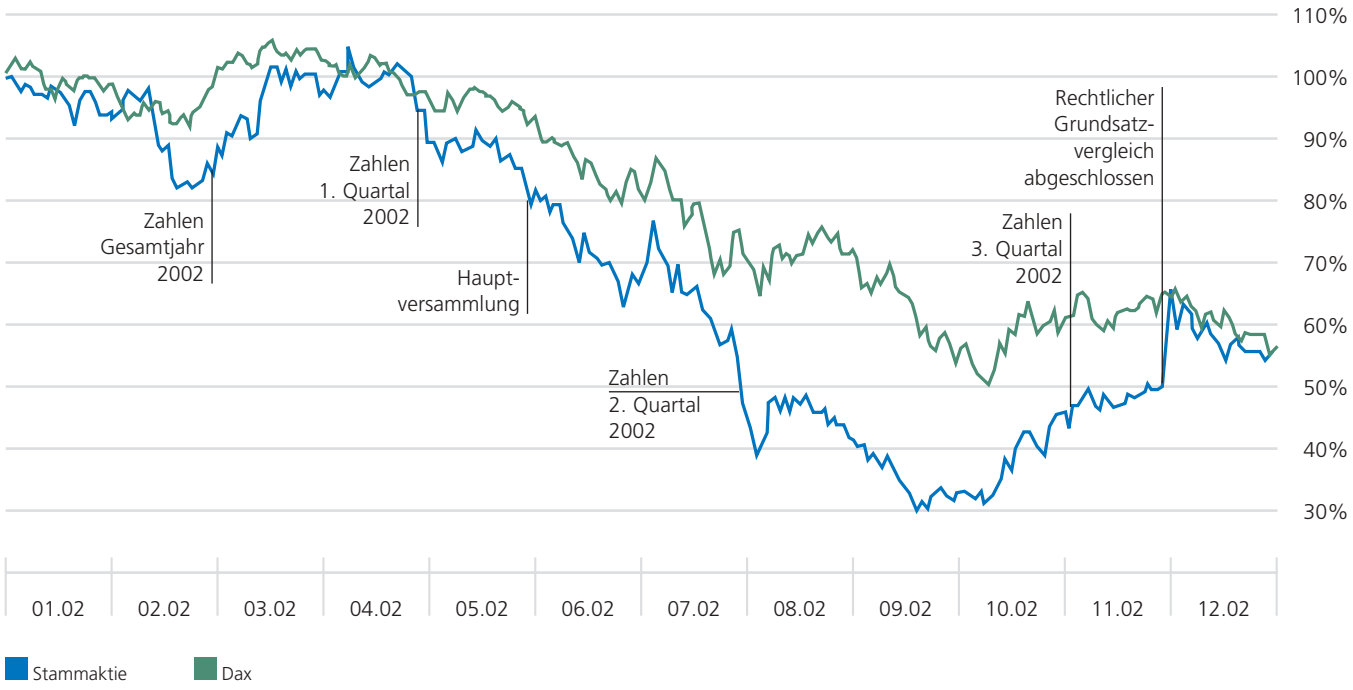
Von August bis Anfang Oktober musste unsere Aktie gegenüber dem DAX einen Abschlag von zeitweise über 30% hinnehmen. Am 19. September 2002 markierte die Aktie mit 20,6 Euro ihren Jahrestiefstkurs. Die Vorzugsaktien haben am 23. September mit 15,2 Euro ihr Jahrestief verzeichnet. Erst nach der Veröffentlichung der Neun-Monats-Ergebnisse, die im Rahmen der Markterwartungen lagen, konnte sich die Aktie von ihren Tiefständen erholen.

Unsere Aktie

Rechtlicher Grundsatzvergleich ließ unsere Aktie Ende November haussieren.

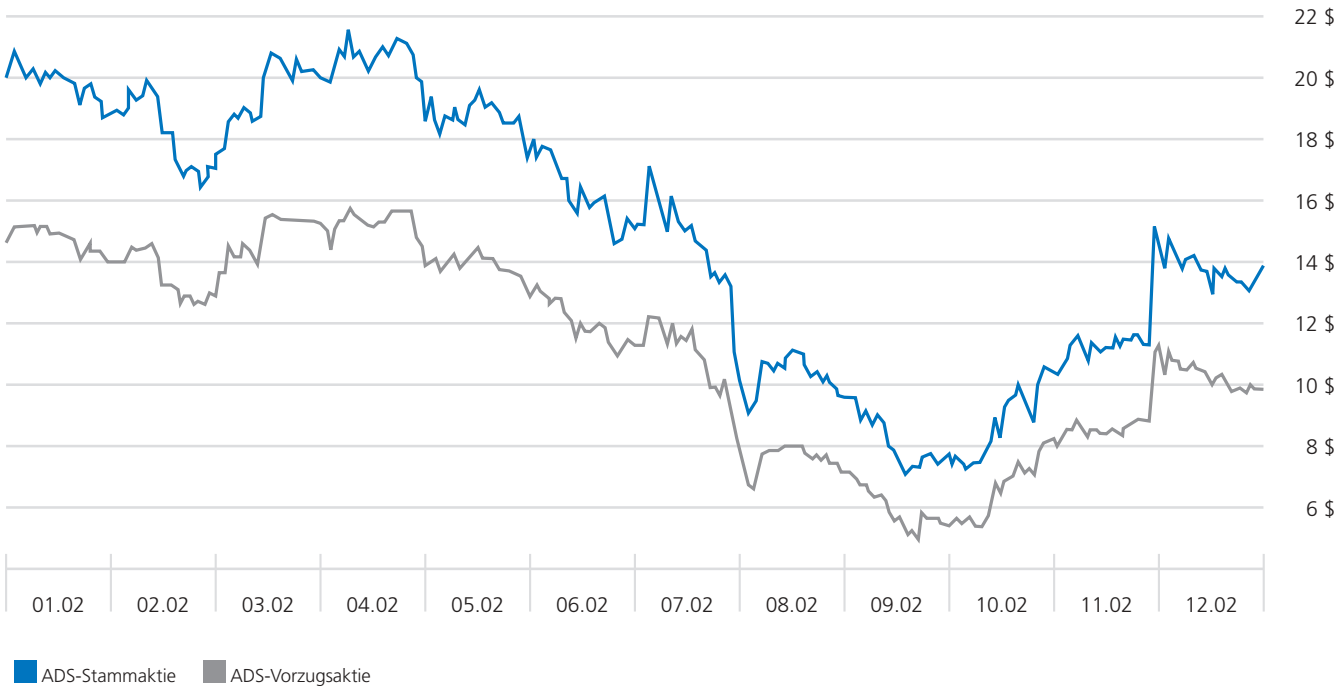
Am 29. November 2002 konnten wir, deutlich früher als allgemein erwartet, einen Grundsatzvergleich über die oben angesprochenen Gläubigeranfechtungsklagen bekannt geben. Dieser Vergleich lag, wie vom Unternehmen prognostiziert, im Rahmen der bereits gebildeten Rückstellungen. Die Aktie haussierte an diesem Tag um teilweise über 30%. Im Dezember wurden dann auch unsere Aktien wieder vom allgemein negativen Trend an den Kapitalmärkten erfasst und beendeten das Börsenjahr 2002 mit einem Verlust von 43% bei 39,5 € (Stammaktie) und 28,7 € (Vorzugsaktie). Trotz der angesprochenen Revision der Ergebnisprognose und der Ängste aufgrund der Rechtsangelegenheiten in den USA, hat sich unsere Aktie um 1% besser entwickelt als der DAX.

Relative Aktienentwicklung
Januar bis Dezember 2002

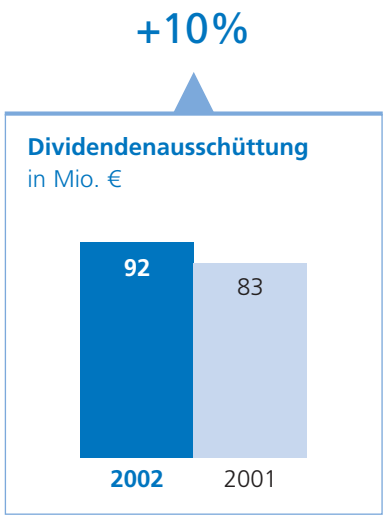


Unsere Stamm- und Vorzugsaktien werden in Form von American Depository Shares (ADS) auch an der New York Stock Exchange (NYSE) in US-Dollar gehandelt. Drei ADSs entsprechen einer Aktie. Die Kursentwicklung der ADSs ist dabei vollständig an die Entwicklung der Stamm- und Vorzugsaktie in Europa gekoppelt, wobei sich verändernde Wechselkursrelationen zwischen dem Euro und dem Dollar berücksichtigt werden müssen.

Aktienentwicklung ADS
Januar bis Dezember 2002

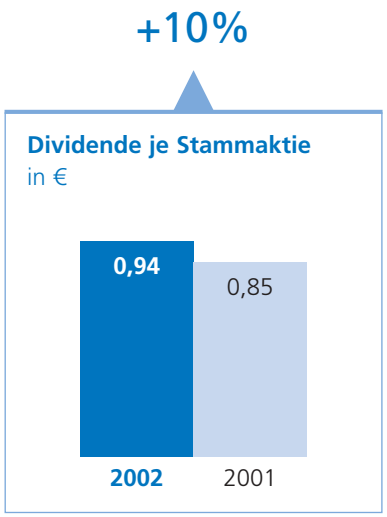


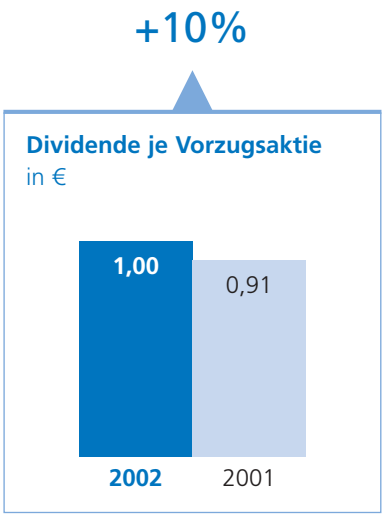
Erneut Dividendenerhöhung vorgeschlagen



Zum sechsten Mal in Folge werden wir unseren Aktionärinnen und Aktionären eine Erhöhung der Dividende vorschlagen. Die Dividende soll von 0,85 Euro auf 0,94 Euro je Stammaktie und von 0,91 Euro auf 1,00 Euro je Vorzugsaktie erhöht werden. Dies entspricht jeweils einer Erhöhung um 10%. Auf Basis der vorgeschlagenen Dividenden und der aufgeführten Schlusskurse der Fresenius Medical Care Aktien zum Jahresende 2002 ergibt sich eine Dividendenrendite von rund 2,4% je Stammaktie und 3,5% je Vorzugsaktie.

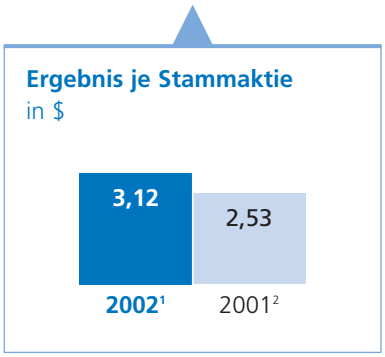
Insgesamt werden somit Dividenden in Höhe von 92 Millionen Euro für das Jahr 2002 ausgeschüttet. Auf Basis des Ergebnisses vor außerordentlichen Aufwendungen von 302 Millionen Dollar blieb die Ausschüttungsquote mit 30% zum Vorjahr damit unverändert. Wir halten diesen Anstieg unserer Dividende trotz der Ergebniseinflüsse für durchaus angemessen und bringen damit außerdem unser Vertrauen in die zukünftige Ergebnisentwicklung des Unternehmens zum Ausdruck.



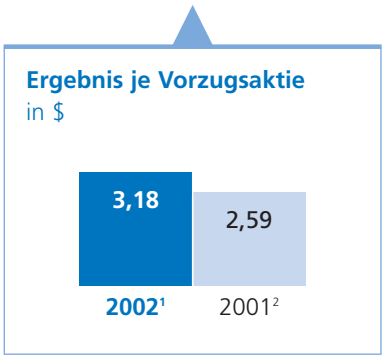


Ergebnis je Aktie

+23%



+23%



¹ Vor außerordentlichen Aufwendungen
² Vor Sonder- und damit verbundenen Vorquartalsaufwendungen

Das Ergebnis je Aktie – Earnings per share (EPS) – wurde entsprechend den Vorschriften der US-GAAP auf der Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der ausstehenden Aktien ermittelt. Der Gewinn je Stammaktie ergibt sich aus dem Jahresüberschuss abzüglich des Vorzugsbetrages der Vorzugsaktien, geteilt durch den gewichteten Durchschnitt, der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Im Geschäftsjahr 2002 waren durchschnittlich 96,19 Millionen Aktien ausgegeben. Diese setzten sich aus 70 Millionen Stammaktien und 26,19 Millionen Vorzugsaktien zusammen. Die Vorzugsaktien unseres Unternehmens haben einen Vorzug gegenüber den Stammaktien von 0,06 Euro je Aktie. Diese Vorzugsdividenden im Gesamtvolumen von umgerechnet 1,57 Millionen Dollar müssen vom Jahresüberschuss subtrahiert werden um zum Ergebnis, das für alle Aktiengattungen gleichermaßen zur Verfügung steht, zu gelangen.

Für das Jahr 2002 ergibt sich auf der Basis des Ergebnisses vor außerordentlichen Aufwendungen von 302 Millionen Dollar daher ein Ergebnis je Stammaktie von 3,12 Dollar nach 2,53 Dollar im Vorjahr. Zur Vergleichbarkeit sind die Vorjahreswerte um die Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit den US-Rechtsangelegenheiten adjustiert. Für das Ergebnis je Vorzugsaktie ist zusätzlich der umgerechnete Vorzug von 0,06 Euro zusätzlich zu berücksichtigen. Für die Vorzugsaktien ergibt sich somit ein Ergebnis je Aktie von 3,18 Dollar nach 2,59 Dollar in 2001. Der deutliche Anstieg von 23% wurde durch den Wegfall der Goodwill-Abschreibungen aufgrund veränderter US-GAAP-Bilanzrichtlinien begünstigt.

Kapitalstruktur

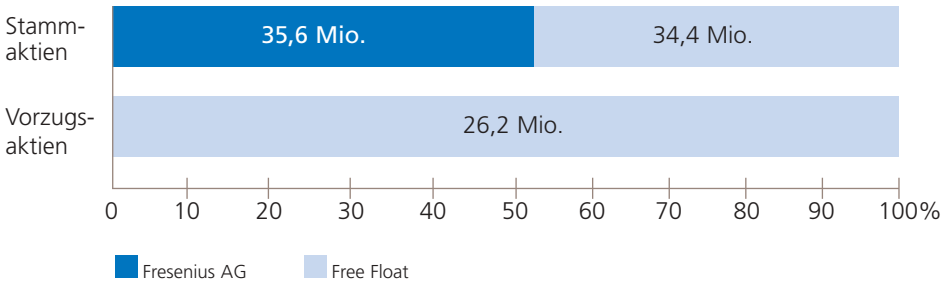
Mit unserem Liquiditätsprogramm bei den Vorzugsaktien haben wir den Bewertungsabschlag gegenüber den Stammaktien deutlich verringert.

Die Aktienstruktur blieb im Jahr 2002 unverändert. Im Jahr 2001 wurde die Liquidität der Vorzugsaktien deutlich erhöht und der Bewertungsabschlag der Vorzugsaktien gegenüber den Stammaktien hat sich deutlich verringert. In 2002 waren 70 Millionen Stammaktien und 26,19 Millionen Vorzugsaktien ausstehend. Die Fresenius AG hält auch weiterhin 50,8% unserer Stammaktien. Die Anzahl der frei im Umlauf befindlichen Stammaktien (Free Float) liegt somit bei ca. 34,4 Millionen Aktien. Der Free Float bei den Vorzugsaktien hat sich nach 65% in 2001 auf 100% in 2002 erhöht.

Bis zum 2. März 2002 unterlagen knapp 9 Millionen Vorzugsaktien einer Veräußerungs-Sperrfrist. Diese Vorzugsaktien wurden bereits im März 2000 im

Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage für die Akquisition der Franconia Acquisition LLC ausgegeben und platziert. Wir kamen unserer Verpflichtung nach, diese Aktien nach der Verkaufs-Sperrfrist handelbar zu machen, so dass seit März 2002 der Free Float der Vorzugsaktien bei 100% liegt.

Kapitalstruktur
in %

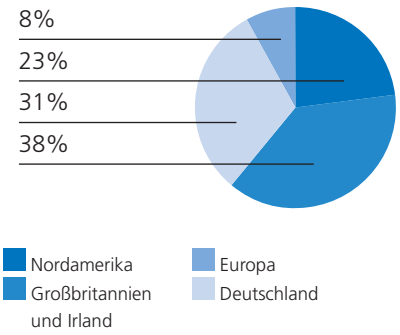


Da die Vorzugsaktien eine noch geringere Liquidität im Vergleich zu den Stammaktien aufweisen und auch über kein Stimmrecht verfügen, werden die Vorzugsaktien mit einem Bewertungsabschlag gegenüber den Stammaktien gehandelt. Dieser Bewertungsabschlag lag im Durchschnitt in 2002 bei 25% (2001 bei 30%) und hat sich somit im Vergleich zu den Vorjahren deutlich verringert. Durch das erfolgreiche Liquiditätsprogramm der Vorzugsaktien im Jahr 2000 und 2001 hat sich dieser Bewertungsabschlag nachhaltig verringert. Der Free Float der Vorzugsaktien entspricht 76% des Free Float der Stammaktien.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen hat sich auch in 2002 auf hohem Niveau stabilisiert und lag bei den Vorzugsaktien bei 54.000 Aktien. Dies entspricht einem elf mal höheren Volumen als im Jahr 1999. Die Stammaktien verzeichneten in 2002 ein tägliches Handelvolumen von 411.000 Aktien.

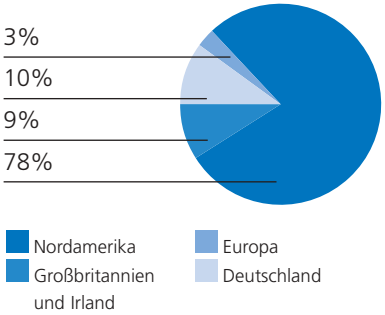
Aktionärsstruktur

Stammaktie (Free Float)



Anfang 2003 haben wir eine Untersuchung unserer Aktionärsstruktur in Auftrag gegeben. Erste Ergebnisse können wir an dieser Stelle bereits präsentieren. Insgesamt konnten über 100 institutionelle Investoren identifiziert werden, die ca. 40,7 Millionen Aktien in ihrem Bestand aufweisen. Bezogen auf den Free Float der ausstehenden Aktien, entspricht dies einer Identifizierungsrate von über 82% der Stammaktien und ca. 72% der Vorzugsaktien. Das Ergebnis unserer Aktionärserhebung bestätigte im Wesentlichen unsere Erwartungen. Um Veränderungen aufzeigen zu können muss diese Recherche zumindest jährlich wiederholt werden.

Vorzugsaktie (Free Float)



Die Stammaktien werden vorwiegend von Investoren in Großbritannien, Irland und Deutschland gehalten. Die Vorzugsaktien hingegen finden ihre Aktionäre vorrangig in Nordamerika. Hier muss berücksichtigt werden, dass die 8,97 Millionen Vorzugsaktien, die im Zusammenhang mit dem Erwerb der Franconia Acquisition LLC im Jahr 2000 ausgegeben wurden, in den USA verwahrt werden. Aufgrund dieser Analyse sehen wir Potenzial in der Region Kontinentaleuropa und Asien-Pazifik. In Regionen wie z.B. Frankreich, Italien, Spanien und Japan scheinen unsere Aktien aus unterschiedlichsten Gründen noch unterrepräsentiert zu sein. Wir werden dieses Ergebnis im Rahmen unserer Investor-Relations-Aktivitäten für 2003 berücksichtigen.

Investor Relations

Das volatile Börsenumfeld und die negative Grundstimmung an den weltweiten Handelsplätzen führten zu einem weiter steigenden Informationsbedarf auf Seiten aller Marktteilnehmer. Daher rückte im Jahr 2002 die Informationspolitik von Unternehmen noch mehr ins Blickfeld der Investoren als bisher. Dabei wurden negative Nachrichten und überraschende Informationen vom Kapitalmarkt bestraft. Auch wir mussten im Sommer 2002 diese Erfahrung machen, als wir mit der Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse gleichzeitig eine Revision der Ergebnisprognose für das Jahr 2002 vornehmen mussten.

Konsequente Kommunikation. Offenheit, Transparenz und Verantwortungsbewusstsein kennzeichnen auch in schwierigen Zeiten unsere Informationspolitik.

Auch solch unerfreulichen Ereignisse dienen einer offenen, transparenten und verantwortungsbewußten Informationspolitik. Der Markt erwartet von einem Unternehmen wie Fresenius Medical Care, dass Ziele formuliert und explizit genannt werden. Weichen diese Ziele im Verlauf eines Geschäftsjahres ab und wird eine Revision der Prognosen notwendig, zählt es zu den Aufgaben des Unternehmens, das Vertrauen am Kapitalmarkt wieder zurückzugewinnen.

Hinzu kam im Falle unseres Unternehmens, dass wir durch die anhängigen US-Rechtsangelegenheiten in 2002 eine zusätzlich schwierige Aufgabe zu bewältigen hatten. Gerade bei rechtlichen Angelegenheiten liegt die besondere Herausforderung in der nachvollziehbaren Darlegung der überaus komplexen Sachverhalte und der sich daraus ergebenden Bandbreite möglicher Szenarien. Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Kapitalmarktteilnehmern für das entgegengebrachte Verständnis und die kommunizierten Anregungen bedanken. Wir sehen hierin sowohl Bestätigung als auch einen wertvollen Beitrag zu unserem Bestreben, die Informationspolitik kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Sämtliche Informationen stehen dem Kapitalmarkt gleichzeitig zur Verfügung.

Im Geschäftsjahr 2002 haben wir den engen Dialog mit unseren Investoren auch weiterhin gepflegt und intensiviert. Der ohnehin bereits hohe Stellenwert der Kapitalmarktkommunikation in unserem Unternehmen hat weiter an Akzeptanz hinzugewonnen. In einem Umfeld, das geprägt ist von Volatilität, Unsicherheit und Skepsis, ist eine überaus transparente, offene und umfassende Informationspolitik mehr denn je gefragt. Wir haben auch in 2002 unsere Investoren und potenziellen Aktionäre jederzeit gleichermaßen umfassend, offen und zeitnah über die aktuelle Unternehmenssituation informiert. Für uns bleibt der Dienstleistungs-Gedanke zentraler Antrieb unserer Arbeit. Sämtliche Informationen, die an institutionelle Kunden wie Investoren und Analysten per E-Mail und Fax übermittelt werden, stehen gleichzeitig auch im Internet zur Verfügung, so dass Privatinvestoren genauso wie potenzielle Aktionäre gleichzeitig Zugang zu allen veröffentlichten Unternehmensinformationen haben. Wir erfüllen seit der Gründung unseres Unternehmens die strengen Veröffentlichungsrichtlinien der US-amerikanischen Aufsichtsbehörde SEC und berichten mit US-GAAP nach einem der weltweit anerkannten Bilanzierungsstandards.

Hohes Niveau unserer Investor-Relations-Aktivitäten: 157 Einzelgespräche, 11 Konferrenzen und 15 Roadshows.

Auch im Jahr 2002 konnten sich Finanzanalysten im Rahmen unserer dreimal jährlich stattfindenden Konferenzen in Bad Homburg und New York detailliert über unser Unternehmen informieren. Im Rahmen unserer ausführlichen Quartalsberichterstattung bieten wir zusätzlich für jedes Quartal eine Telefonkonferenz an, so dass auch US-amerikanische Investoren noch am selben Tag Zugang zu den Informationen haben. Prinzipiell haben alle Kapitalmarktteilnehmer die Möglichkeit, Telefonkonferenzen online über unsere Internetseite live mitzuverfolgen. Trotz des bereits hohen Niveaus des Vorjahres konnten wir den Kontakt zum Kapitalmarkt in 2002 weiter ausbauen. Weltweit über 157 Einzelgespräche mit Investoren und die Teilnahme an 11 Konferenzen sind bemerkenswerter Beleg für Umfang und Intensität unserer Aktivitäten. In 2002 haben wir wieder mit einer Vielzahl von Investment-Banken 15 sogenannte Roadshows sowohl in Nordamerika als auch in Europa und Asien organisiert und unser Unternehmen umfassend präsentiert. Neben der Betreuung von institutionellen Investoren genießt für uns auch der direkte und zum Teil sehr persönliche Kontakt mit Privatanlegern einen hohen Stellenwert. Der prozentuale Anteil privater Anleger in unserer Aktie ist deutlich geringer als bei einigen anderen DAX-Unternehmen. Dies versetzt uns die Lage individualisiert und detailliert auf Anfragen eingehen zu können.

Internetpräsenz weiter ausgebaut.

Im Verlauf des Jahres haben wir unser Informationsangebot im Internet unter www.fmc-ag.com kontinuierlich erweitert und ausgebaut. Wir berichten auf unserer Internetseite zusätzlich über den Themenkomplex Corporate Governance und auch sämtliche Daten und Dokumente rund um die Hauptversammlung stehen unseren Investoren und potenziellen Aktionären zur Verfügung. Die Haupt-

www.fmc-ag.com

versammlung war auch in 2002 eine ideale Plattform des Informationsaustausches zwischen Vorstand und Aktionären. Wir haben unser Angebot an detaillierten Unternehmensinformationen auch in 2002 weiter ausgebaut. Auf den Investor-Relations-Seiten unseres Internetauftritts sind eine Vielzahl der für den Kapitalmarkt relevanten Informationen detailliert aufbereitet und können dort bei Bedarf einfach heruntergeladen werden. Die konstant hohen Besuchszahlen unserer Website und deren Anbebote werten wir als Bestätigung und Erfolg unserer Arbeit. Mehr als 8,0 Millionen Page-Impressionen zeigen, wie intensiv dieses Medium genutzt wurde. Wir möchten unsere Aktionäre weiter ermutigen, die E-Mail Funktion auf der Internetseite zu nutzen, um Anregungen und Fragen an uns zu richten. Wir hoffen, dass es uns auch in 2002 gelungen ist, alle Fragen zu Ihrer Zufriedenheit zu beantworten. Unser Ziel ist es, in 2003 mit einer neuen deutschen Internetseite online zu gehen und einige neue Dienstleistungsfunktionen hinzuzufügen.

Corporate Governance

Im Februar 2002 verabschiedete eine vom Bundesjustizministerium eingesetzte Regierungskommission den Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Begriff Corporate Governance umfasst nach einem sehr weiten und international akzeptierten Verständnis die grundsätzlichen Ausgestaltungen sowie die speziellen Rahmenbedingungen für die Strukturen und für die Prozesse der Führung, Verwaltung und Überwachung von Unternehmen. Der überwiegende Teil der im Kodex enthaltenen Vorgaben, Empfehlungen und Anregungen sind seit Jahren fester Bestandteil unserer Unternehmensführung.

www.corporate-governance-code.de

Im Dezember 2002 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG die erste Entsprechenserklärung nach §161 Aktiengesetz abgegeben und diese im Internet auf der Unternehmens-Website veröffentlicht. Diese Erklärung entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex mit der nachfolgenden Ausnahme:

Kodex Ziffer 5.4.5, Absatz 2, Satz 1 „Vergütung des Aufsichtsrats“

Gemäß des Deutschen Corporate Governance Kodex sollen Mitglieder des Aufsichtsrats neben einer festen eine erfolgsorientierte Vergütung erhalten. Diese erfolgsorientierte Vergütung sollte auch auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Bestandteile enthalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten bei Fresenius Medical Care eine feste Vergütung. Es ist momentan nicht geplant von dieser Vergütungsform abzuweichen.

Den sich kontinuierlich wandelnden Anforderungen der internationalen Kapitalmärkte stehen wir offen und proaktiv gegenüber. Da unser Unternehmen auch an der New York Stock Exchange gelistet ist, gehörten wir zu dem Kreis derer, die sich frühzeitig zur Umsetzung des sogenannten Sarbanes-Oxley-Acts in den USA bekannt haben. Hierbei handelt es sich um ein Gesetz, das eine Verbesserung der Finanzberichterstattung der in den USA gelisteten in- und ausländischen Unternehmen vorantreibt und Regeln für eine schnellere Veröffentlichung der Geschäftszahlen beinhaltet. Für uns bedeutet die Notierung an ausländischen Kapitalmärkten, dass ein Unternehmen auch anderen internationalen Anforderungen gerecht werden muss. Es muss jedoch erlaubt sein, sich auch die Frage nach den Grenzen der Transparenz zu stellen.

Shareholder Value

Unser Ziel ist Maximierung des Unternehmenswertes. Unser Weg dahin ist die konsequente Ausrichtung auf unsere Kernkompetenzen.

Shareholder Value oder wertorientiertes Management ist ein Managementkonzept, das die Philosophie der Steigerung und Maximierung des kontinuierlichen, langfristigen und nachhaltigen Werts für den Aktionär einer Gesellschaft unterstützt. Beim Shareholder-Value-Konzept werden auch zukünftig erwartete Zahlungsströme und unternehmerische Flexibilität berücksichtigt.

Einige wichtige grundlegende Faktoren, die zu einer Wertsteigerung eines Unternehmens beitragen, sind die Kostenführerschaft und Differenzierung, organisatorische Ablaufprozesse, strategische Innovationen, die Entlohnung von Mitarbeitern und die Optimierung der Kapitalstruktur. Unser Kontrollsystem im Unternehmen schafft Transparenz sowohl für die interne als auch für die externe Berichterstattung. Maximierung des Unternehmenswertes als das übergeordnete Ziel des Unternehmens durch die Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen:

- Festsetzung globaler Standards zur Steigerung der Erträge und des frei verfügbaren Cash Flow,
- Einführung einheitlicher Bewertungskriterien für alle unsere Investitionen, um die Einhaltung unserer Mindestanforderungen zu gewährleisten,
- Definition und Umsetzung von Strategien und Innovationen, die das größte Potenzial für das Erzielen von Wertsteigerungen liefern,
- Aufrechterhaltung unserer Leistungsmessungssysteme für die Regionen und der Leistungszulagen für das Management und
- Verbesserung der medizinischen Behandlungsergebnisse zur Sicherung des zukünftigen Wachstums.

Kennzahlen

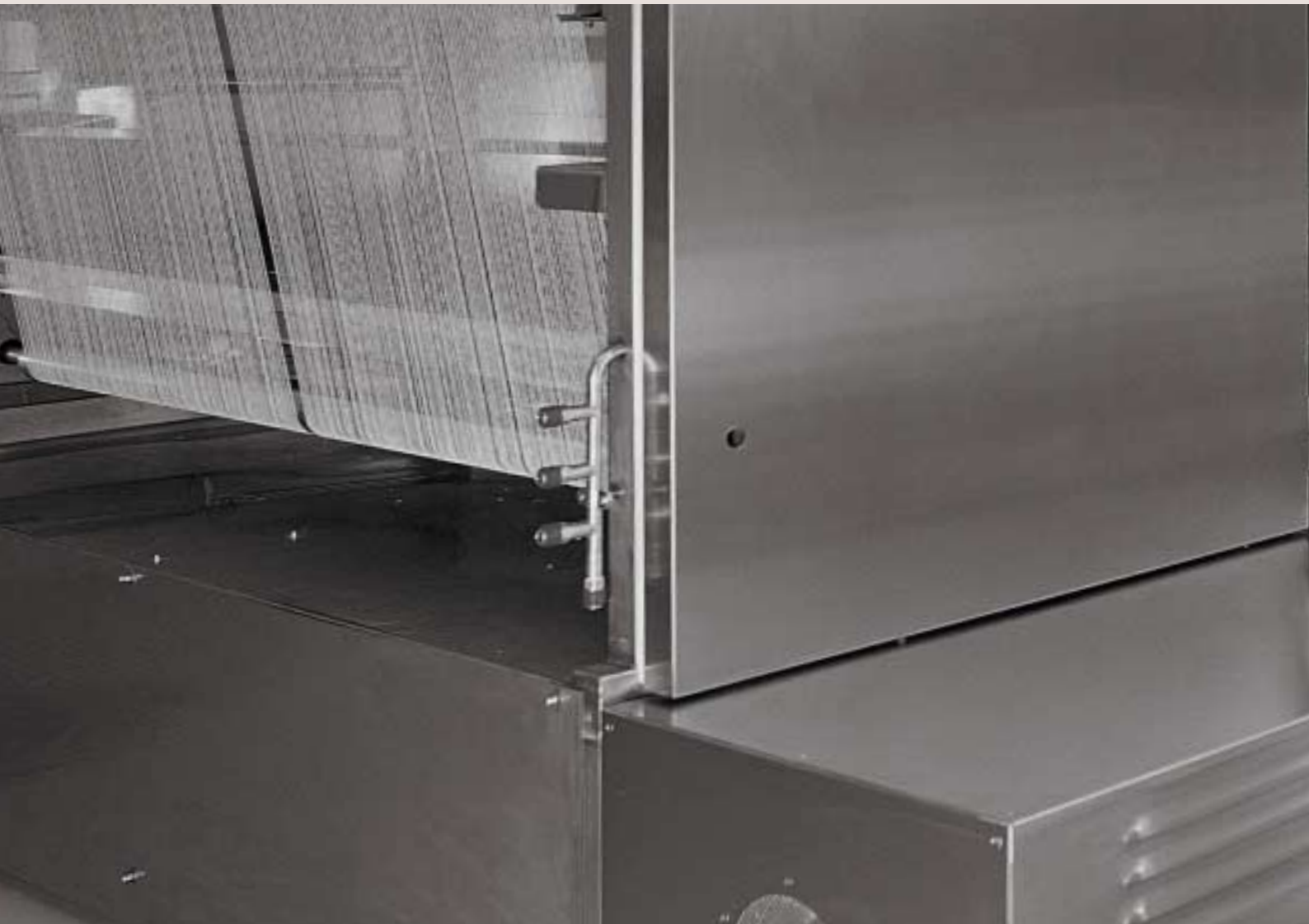
		2002		2001	
		Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie
Anzahl Aktien (ohne Nennwert)[1]	Mio.	70	26,19	70	26,18
Schlusskurs FWB (Xetra)					
Hoch	€	72,8	53,9	92,9	66
Tief	€	20,6	15,2	66,8	46
Jahresende	€	39,5	28,7	69,5	51,8
Durchschnittlicher Tagesumsatz		**411.000**	**54.340**	**225.365**	**54.935**
ADS Schlusskurse (NYSE)					
Hoch	$	21,5	15,7	28,3	19,6
Tief	$	7,01	4,9	19,8	14
Jahresende	$	13,8	9,8	20,1	14,6
Marktkapitalisierung	Mrd. €	**3,52**		**6,22**	
Dax-Ranking					
Position		30.12.2002		28.12.2001	
Umsatz		29		25	
Marktkapitalisierung[2]		30		26	
Gewichtung im Dax		0,46%		0,84%	

Frankfurt Wertpapierbörse (FWB)			
Börsenkürzel		FME	FME3
Wertpapierkennnummer	WKN	578 580	578 583
	ISIN	DE 0005785802	DE 0005785836

New York Stock Exchange (NYSE), ADS			
Börsenkürzel		FMS	FMS-P
CUSIP No.		358029106	358029205

[1] Seit 30. August 1999; vorher Nennwert DM 5.
[2] Bei der Berechnung der Marktkapitalisierung im DAX-Ranking wird in 2002 der Free Float nur noch einer Aktiengattung berücksichtigt.

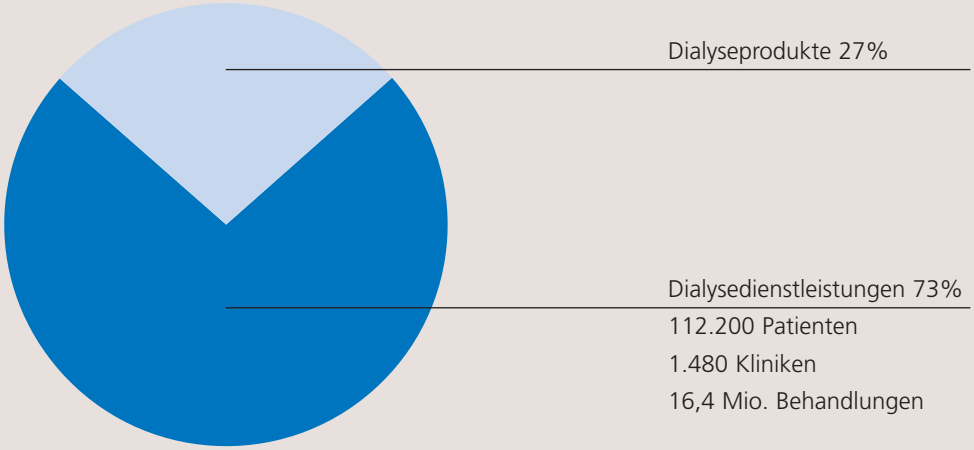
Ein erfolgreiches Unternehmen ist das Resultat exzellenten Teamworks. Erst das optimale Zusammenspiel aller Beteiligten und das Ineinandergreifen vieler Initiativen macht Fresenius Medical Care zu dem was wir sind – Weltmarktführer in der Dialyse. Viele Herausforderungen des Geschäftsjahres 2002 haben wir gemeistert – weitere, neue Aufgaben liegen vor uns. Wir wollen und wir werden sie lösen – mit vereinten Kräften und mit Erfolg.



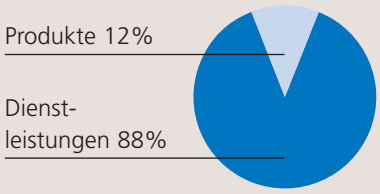
Wirtschaftliches Umfeld 27
Dialysemarkt 30
Geschäftsentwicklung 35
Beschaffung und Logistik 42
Produktion 44
Qualitätsmanagment 47
Umweltmanagment 50
Mitarbeiter 53
Risikomanagment 56
Geschäftsverlauf seit 2003 59
Ausblick 2003 62

Geschäftsjahr 2002

Umsatz 5.084 Mio. $

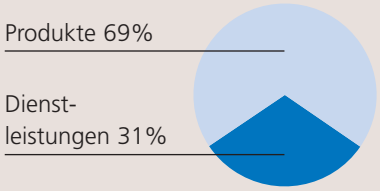


Nordamerika



	2002	2001
Umsatz (Mio. $)	3.747	3.602
EBITDA (Mio. $)	630	693
Investitionen in Sachanlagen (Mio. $) (brutto)	130	138
Mitarbeiter[1]	26.489	26.352
Patienten (31.12.)	79.600	76.600
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	1.080	1.030
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Mio.)	11,6	11,1

International



	2002	2001
Umsatz (Mio. $)	1.337	1.257
EBITDA (Mio. $)	292	292
Investitionen in Sachanlagen (Mio. $) (brutto)	109	137
Mitarbeiter[1]	12.775	10.979
Patienten (31.12.)	32.600	29.230
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	400	370
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Mio.)	4,8	4,1

[1] Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Nach einem konjunkturell schwachen Jahr 2001 hat auch im Berichtsjahr 2002 die Konjunktur weltweit nur leicht angezogen. Während im Frühjahr noch eine deutliche Steigerung des Wirtschaftswachstums erwartet werden konnte, nahm die Weltproduktion in der zweiten Jahreshälfte nur langsam zu. Die Weltwirtschaft ist im Sommer 2002 in eine neuerliche Schwächephase geraten. Maßgeblich verantwortlich für diese abermals ungünstige Entwicklung waren die durch den schwelenden Irak-Konflikt ausgelösten politischen Unsicherheiten, das damit verbundene hohe Niveau des Rohölpreises und der Kursverfall an den weltweiten Aktienmärkten im Sommer 2002. Begleitet vom Rückgang des privaten Verbrauchs und einer abermals gesunkenen Investitionsbereitschaft wird nach den Prognosen des Wirtschaftsforschungsinstituts Ifo für 2002 ein Wachstum der Weltwirtschaft von 2,5% erwartet. Es liegt damit um 0,3% höher als der Vorjahreswert von 2,2%.

Während im Euroraum keine konjunkturelle Trendwende eingeleitet werden konnte, ist in Asien mit Ausnahme von Japan ein Aufschwung zu verzeichnen gewesen. Kritisch blieb die Lage in Lateinamerika, wo aufgrund der vielfältigen Finanzprobleme für das Jahr 2002 von einem deutlichen Rückgang des Bruttoinlandprodukts ausgegangen wird. Im asiatischen Raum ist es den ostasiatischen Schwellenländern und insbesondere China gelungen, sich von der weltwirtschaftlichen Entwicklung abzukoppeln und einen deutlichen Anstieg des Bruttoinlandprodukts zu erzielen.

Europa

Konjunkturell zeigte sich Europa uneinheitlich: geringe Wachstumsraten im Euroraum, positive konjunkturelle Entwicklung in Mittel- und Osteuropa.

In Europa zeigten sich deutliche Unterschiede in der konjunkturellen Entwicklung. Das Ifo-Institut geht von einem Wachstum von ca. 0,8% für den Euroraum aus, nach 1,5% im Jahr 2001. Während sich Spanien und die skandinavischen Länder überdurchschnittlich entwickelten, blieb der erhoffte Aufschwung in Deutschland, dem größten europäischen Einzelmarkt, aus. Mit einem Wachstum von 0,2% lag das deutsche Bruttoinlandsprodukt im Vergleich mit anderen europäischen Wachstumsraten am unteren Ende. Beeinflussende Faktoren waren neben der angespannten Lage der öffentlichen Haushalte auch die gestiegenen Arbeitslosenzahlen. Von den vorgenommenen Zinssenkungen im Euroraum gingen kaum merkliche Impulse für das Wirtschaftswachstum aus.

Positive konjunkturelle Entwicklungen waren insbesondere in den mittel- und osteuropäischen Staaten außerhalb der Europäischen Union zu beobachten. Vor allem die baltischen Staaten wie zum Beispiel Estland und Litauen hatten zuge-

legt. Der Anstieg der Reallöhne, verhältnismäßig niedrige Inflationsraten und der Anstieg des privaten Verbrauchs waren dort die treibenden Kräfte, um sich von der konjunkturellen Entwicklung in Westeuropa abzukoppeln.

USA

Versprachen die Konjunkturindikatoren im Frühjahr 2002 noch einen kräftigen Aufschwung in der wirtschaftlichen Entwicklung, begünstigt durch die Vielzahl von Zinssenkungen im Jahr 2001, änderten sich die Prognosen im Sommer 2002. Denn trotz der sehr aggressiven Zinssenkungspolitik stellte sich in den USA kein überzeugender, nachhaltiger Konjunkturaufschwung ein. Zwar stieg das Bruttoinlandsprodukt in den USA um 2,5% und liegt damit deutlich über dem im Jahr 2001 erreichten Wert von 0,3%, dennoch blieb das Wirtschaftswachstum auch hier signifikant hinter den in den 90er Jahren üblichen Wachstumsraten von mehr als 4% zurück.

Zurückhaltendes Konsumklima und hohes Außenhandelsdefizit in den USA überlagern das niedrige US-Zinsniveau.

Mit der im November 2002 vorgenommenen Zinssenkung, der einzigen im Jahr 2002, liegt der Leitzinssatz nun bei 1,25% und befindet sich damit auf dem tiefsten Stand seit über zehn Jahren. Mit diesem Zinsniveau hat die US-amerikanische Zentralbank für 2003 den möglichen Spielraum für weitere Zinssenkungen und somit die eigene Bewegungsfähigkeit stärker eingeschränkt. Der anhaltende Negativtrend an den Aktien- und Finanzmärkten sowie das gesunkene Verbrauchervertrauen aufgrund des schwelenden Irak-Konflikts hatten ebenfalls Auswirkungen auf die schwache Konjunkturentwicklung in den USA. Der anhaltend negative Außenhandelsbeitrag sowie die verhaltene private Investitionstätigkeit nahmen zusätzlich Einfluss auf die schwache Entwicklung der US-amerikanischen Wirtschaft. In den USA kam es zwar nicht zu dem weithin befürchteten rezessiven Rückschlag, dennoch kann momentan nicht von einer nachhaltig gefestigten US-Konjunktur ausgegangen werden.

Lateinamerika

Politische und wirtschaftliche Unsicherheiten prägten das Jahr 2002 in Lateinamerika.

Die wirtschaftliche Lage in den Staaten Lateinamerikas blieb im Jahr 2002 schwierig. Die im ersten Halbjahr 2002 anhaltende Rezession war geprägt von politischen Unsicherheiten sowie von kräftigen Währungsabwertungen, beträchtlichen Inflationsraten, hohen Zinssätzen und Kapitalabflüssen. Nach Argentinien, dessen Währung im Vergleich zum Vorjahr über 70% gegenüber dem Dollar abgewertet wurde, sahen sich auch Brasilien und weitere lateinamerikanische Staaten erheblichen konjunkturellen Herausforderungen gegenüber. Einzig Mexiko konnte sich durch die wirtschaftliche Erholung und die enge Verbindung mit der US-amerikanischen Wirtschaft von diesem Negativtrend lösen.

Lichtblick in Asien – die positiven Konjunkturdaten aus China und den Schwellenländern.

Asien

Waren die Länder Asiens im Jahr 2001 noch deutlich von konjunkturellen Schwächen geprägt, konnten im Berichtsjahr, ausgelöst durch eine steigende Binnennachfrage und verbesserte Exportmöglichkeiten, wieder positive Wachstumszahlen vermeldet werden. Mit 5,8% Wachstum (exklusive Japan) gelang es den asiatischen Volkswirtschaften, sich von der Weltkonjunktur abzukoppeln und deutlich stärker zuzulegen als der internationale Durchschnitt. China war erneut Vorreiter in der wirtschaftlichen Entwicklung und konnte sein Bruttoinlandsprodukt um 8,0% und damit wiederum deutlicher als seine Nachbarstaaten steigern. Diese Entwicklung wurde durch Direktinvestitionen unterstützt. Die Ausnahme bleibt Japan. Bereits 2001 wurden die konjunkturellen Hürden nicht überwunden und auch für 2002 rechnet das Ifo-Institut mit einem Nullwachstum des japanischen Bruttoinlandprodukts. Die japanische Wirtschaft steckt bei anhaltend sinkendem Preisniveau in einer tiefen Strukturkrise.

Entwicklung der US-Konjunktur von erheblicher Bedeutung für das Wirtschaftswachstum.

Ausblick

Die Prognosen für die weltwirtschaftliche Entwicklung sind derzeit von den Unwägbarkeiten der globalen Sicherheitslage durch den schwelenden Irak-Konflikt geprägt. Der Ausgang dieses Konflikts und seine Auswirkungen auf die US-amerikanische Wirtschaft wird für die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft im Jahr 2003 von entscheidender Bedeutung sein. Dabei werden von der US-amerikanischen Wirtschafts- und Finanzpolitik vermutlich nur geringe Impulse ausgehen. Das am Anfang des Jahres angekündigte Steuersenkungsprogramm und das niedrige Zinsniveau scheinen bereits heute kurzfristig gute Rahmenbedingungen zu bilden. Sorge bereitet nach wie vor der Saldo in der US-amerikanischen Leistungsbilanz. Da die USA nahezu 50% mehr Waren einführen als sie exportieren, ist das Land auf massive Kapitalzuflüsse angewiesen. Für das laufende Jahr wird laut Wirtschaftsforschungsinstitut Ifo mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsproduktes von 2,5% gerechnet.

In Europa gehen wesentliche Wachstumsimpulse vom Export aus. Dabei spielt die konjunkturelle Erholung in den Abnehmerländern wie zum Beispiel der USA und den asiatischen Schwellenländern eine bedeutende Rolle. Bei einer im Vergleich zum wachsenden Export verhaltenen Zunahme des Imports steigt der Überschuss der Leistungsbilanz nochmals. Erst wenn sich die konjunkturelle Perspektive aufhellt, sollte der private Konsum bei einem im Vergleich zu 2002 wenig verändertem Reallohnanstieg sowie einer nicht wesentlich sinkenden Sparquote wieder schneller expandieren. Mit den vom Ifo-Institut prognostizierten 1,5% wird das Wirtschaftswachstum im Jahr 2003 voraussichtlich erneut hinter dem Anstieg in den USA zurückbleiben.

Die positiven Trends der Wachstumsmärkte wie China setzen sich mit hoher Wahrscheinlichkeit fort.

In Japan dürfte sich die Konjunktur 2003 bei nach wie vor starken Schwankungen im Verlauf tendenziell weiter langsam erholen. Laut Aussagen des Ifo-Instituts sollte sich das reale Bruttoinlandsprodukt in 2003 auf 1,25% erhöhen, nachdem es 2002 mit -0,2% ungefähr auf Vorjahresniveau lag. Dabei gewinnt die Ausfuhr als treibende Kraft noch mehr an Bedeutung. Sie wird voraussichtlich von der langsam anziehenden Weltkonjunktur im allgemeinen und von der sehr lebhaften Nachfrage aus den asiatischen Schwellenländern angeregt. Während die Inlandsnachfrage kaum steigen dürfte, wird das Exportaufkommen mit einem Konjunkturanstieg der Weltwirtschaft ebenfalls zulegen. In China sollten die Reformen und Modernisierung die Inlandsnachfrage stetig voran treiben. So wird das Wirtschaftswachstum etwa auf Vorjahresniveau geschätzt, das heißt etwa 8%.

Die Perspektiven in Lateinamerika bleiben von Unsicherheiten geprägt.

Nach dem Krisenjahr 2002 bleiben die wirtschaftlichen Perspektiven für Lateinamerika insgesamt von starker Unsicherheit geprägt. In den letzten Monaten des Jahres 2002 mehrten sich jedoch die Anzeichen für eine leichte konjunkturelle Stabilisierung. Gestützt durch die Vergabe umfangreicher Kredite des IMF (International Monetary Fund - Internationaler Währungsfond) an Brasilien und Uruguay, hellten sich die Perspektiven für 2003 etwas auf. Sollte sich in Brasilien der positive Trend der wirtschaftlichen Erholung fortsetzen, dürfte die gesamte Region Lateinamerika davon profitieren. Die sich in Argentinien abzeichnende Steigerung der Industrieproduktion gibt Anlass zur Hoffnung auf eine leichte gesamtwirtschaftliche Erholung für das Jahr 2003. Bei der Sanierung der Staatsfinanzen steht das Land noch vor erheblichen Herausforderungen. Laut Ifo-Institut sollte das reale Bruttoinlandsprodukt in Lateinamerika im Jahr 2003 um fast 2% expandieren.

Der Dialysemarkt

Verbreitung von chronischem Nierenversagen

Chronisches Nierenversagen: Moderates Wachstum in Industriestaaten – starker Anstieg in Schwellenländern.

Zum Jahresende 2002 lag die Zahl der wegen terminaler Niereninsuffizienz behandelten Patienten bei über 1,5 Millionen. Von diesen Patienten erhielten mehr als 1,2 Millionen eine Dialysebehandlung in Form einer Hämodialyse oder einer Peritonealdialyse. Über 350.000 Nierenpatienten leben mit einer Spenderniere. Der Anstieg der Patientenzahl im Jahr 2002 entspricht dem im Vorjahresbericht prognostiziertem jährlichen Wachstum von 6-7%. Auch für das kommende Geschäftsjahr erwarten wir einen durchschnittlichen Anstieg dieser Größenordnung – wobei zum Teil erhebliche regionale Unterschiede erkennbar sind. Ausgehend von einem bereits hohen Niveau in den USA, West- und Mitteleuropa sowie Japan erwarten wir hier unterdurchschnittliche Steigerungsraten. Im Gegensatz dazu rechnen wir in den wirtschaftlich schwächeren Regionen mit einem stark überdurchschnittlichen Wachstum bei der Zahl der Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz.

Prävalenz = Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz pro einer Million Einwohner.

Weltweit betrachtet unterliegt die Prävalenz, also das Auftreten der an terminaler Niereninsuffizienz erkrankten und behandelten Patienten, einer hohen Schwankungsbreite von unter 10 bis über 1.800 Patienten pro einer Million Einwohner. In nur 60 Ländern werden 97% dieser Patienten behandelt. Hinsichtlich ihrer Wirtschaftskraft, gemessen am Bruttosozialprodukt pro Kopf, lassen sich diese 60 Länder in drei Kategorien unterteilen. Die 20 wirtschaftlich leistungsfähigsten Staaten, zu denen zum Beispiel die USA, Japan und Deutschland gehören, weisen dabei eine durchschnittliche Prävalenz von ca. 1.100 Patienten auf, wobei in keinem dieser Länder die Prävalenz unter 600 Patienten liegt. Bei den 20 Ländern mit einer mittleren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit kann eine durchschnittliche Prävalenz von ca. 400 Patienten festgestellt werden, während in den 20 Ländern mit geringer Wirtschaftskraft die Verbreitungsrate von Niereninsuffizienz bei ca. 60 Patienten liegt.

Weltweit erhalten 1,2 Millionen Patienten eine Dialysebehandlung. Das Potenzial liegt deutlich höher.

Der niedrige Verbreitungsgrad von terminaler Niereninsuffizienz in den ökonomisch schwächeren Staaten lässt die Vermutung zu, dass neben genetischen und demographischen Gegebenheiten, sowie der Verbreitung von Bluthochdruck und Diabetes und unterschiedlichen Ernährungsgewohnheiten insbesondere auch die Zugangsmöglichkeiten zur Dialysebehandlung eine wesentliche Rolle bei der Prävalenz spielen. Diese sind derzeit in Staaten mit mittlerer und geringer Wirtschaftkraft je Einwohner wie zum Beispiel Polen und China zum Teil noch deutlich eingeschränkt.

Bei einer hypothetisch unterstellten durchschnittlichen Prävalenz von 600 Patienten in den Schwellen- und Entwicklungsländern ergäbe sich eine potenzielle Patientenzahl mit terminaler Niereninsuffizienz von ca. 4 Millionen weltweit, die einer Behandlung ihrer Krankheit bedürften. Hierin offenbart sich gleichzeitig das immense Potenzial dieses Marktes und es markiert die Perspektiven, entlang derer auch künftig mit einem kontinuierlichen Wachstum der Patientenzahlen zu rechnen sein wird.

Die Patientenpopulation verschiebt sich langfristig, hohe Wachstumsraten in den Schwellen- und Entwicklungsländern.

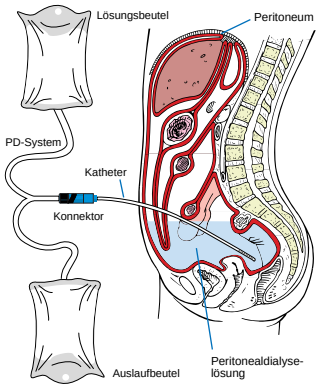
Demzufolge können die höchsten Wachstumszahlen derzeit in den Schwellenländern verzeichnet werden, wobei die regionale Zugehörigkeit eine eher untergeordnete Rolle spielt. Zählte zum Beispiel Chile im Jahr 1980 eine Prävalenz von weniger als 15 Patienten, so hat sich dieses Bild im Lauf der vergangenen 20 Jahre gewandelt. Mittlerweile liegt die Prävalenz dort bei ca. 700 Patienten und somit mehr als doppelt so hoch wie der Durchschnitt in dieser Region. Diese Tendenz gilt auch für Südkorea: Wurden hier im Jahr 1992 noch ca. 10.000 Patienten gezählt, stieg die Zahl der Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz im vergangenem Jahrzehnt um durchschnittlich 13% pro Jahr auf ca. 35.000 Patienten im Jahr 2002.

Bei der Fortsetzung der aktuellen Trends wird es langfristig zu einer Neuverteilung der Patientenpopulation hinsichtlich ihrer geographischen Zugehörigkeit kommen. In den traditionellen Ländern wie den USA, Japan, der Bundesrepublik Deutschland und anderen Industriestaaten, die bereits seit längerem umfassenden Zugang zu Dialysebehandlungen ermöglichen, führt dies zu moderaten Wachstumsraten der Patientenpopulation von 3-6%. In Entwicklungs- und Schwellenländern hingegen, in denen sich der Zugang zu Dialysebehandlungen allmählich verbessert, zeichnen sich jährliche Wachstumsraten von mehr als 10% ab. Da zu dieser Gruppe mehr als 80% der Weltbevölkerung gehören, zeigt sich an dieser Stelle einmal mehr das enorme Bedarfspotenzial für die gesamte Bandbreite von Dialysedienstleistungen und -produkten.

Behandlungsmethoden

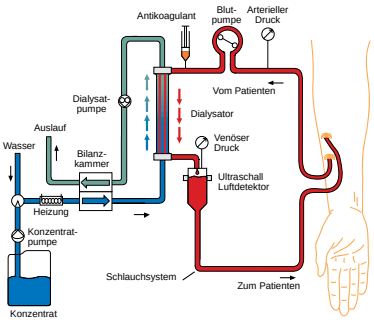
Terminale Niereninsuffizienz: ein Leiden – drei Therapie-Optionen.

Im weltweiten Vergleich der Therapiearten nimmt die Hämodialyse eine überragende Position ein. Mehr als 89% der 1,2 Millionen behandelten Dialysepatienten wurden im Berichtsjahr 2002 mit dieser Behandlungsmethode therapiert. Mit Ausnahme von Mexiko aufgrund der dort fehlenden Kapazität an Dialysekliniken ist die Hämodialyse in allen Ländern das vorherrschende Behandlungsverfahren. Neben Mexiko haben auch Länder wie die Republik Korea und Großbritannien einen hohen Anteil an Peritonealdialysepatienten (Bauchfell-Dialyse). Hiermit bestätigt sich die Entwicklung der Vorjahre, die ein weiterhin dynamischeres Wachstum der Hämodialyse-Behandlungen in Dialysekliniken erwarten ließ. Zum Vergleich: Die Zahl der Patienten, die sich einer Peritonealdialyse unterzogen, stieg im Jahr 2002 um 5%. Dem gegenüber nahm die Zahl der Hämodialysepatienten in diesem Zeitraum um ca. 7% zu.



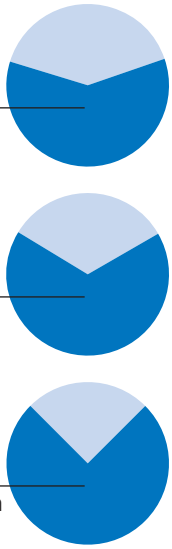
Schema einer Peritonealdialysebehandlung

Die neben den beiden Dialysetherapien dritte Möglichkeit zur Behandlung der Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz ist die Transplantation. Wie in den vergangenen Jahren führt die stark begrenzte Zahl von Spenderorganen weltweit zu einem Anstieg der Patientenzahlen auf den Wartelisten der Transplantationsregister. Auch die Xenotransplantation, also die Bereitstellung von Organen durch tierische Organspender, wird unseres Erachtens nach an diesem Trend in absehbarer Zeit keine Änderung herbeiführen. Diese Methode ist aufgrund einer Vielzahl von Problemfeldern derzeit keine Therapie-Alternative zu den bekannten und deutlich sichereren Behandlungsmodalitäten. Zu den Unwägbarkeiten der Xenotransplantation zählen zum Beispiel die unkontrollierbare Übertragung von genetischen Informationen vom tierischen Spender auf den Menschen, die Übertragung von die DNA-verändernden Retroviren sowie Unsicherheiten bei der Unterdrückung von Immun- und Abstoßungsreaktionen des Körpers.



Schema einer Hämodialysebehandlung

Staatlich oder privat organisierte Dialyse: Eine Frage politischer Rahmenbedingungen.



Dialysezentren

Weltweit wird die Mehrzahl der Hämodialysepatienten in mehr als 20.000 Dialysezentren behandelt. Durchschnittlich unterziehen sich somit 50 Patienten pro Zentrum einer Hämodialyse. Mit einem Anteil von 53% werden die meisten dieser Dialysezentren vom Privatsektor betrieben, der sich mehrheitlich aus nephrologischen Praxen und privatwirtschaftlich organisierten Zentren zusammensetzt. Die verbleibenden 47% befinden sich im öffentlichen Sektor.

Abhängig davon, ob die Gesundheitssysteme in den einzelnen Ländern eher staatlich oder privatwirtschaftlich orientiert sind, ergeben sich deutliche Unterschiede in der Organisationsstruktur der Zentrumsbetreiber. Werden in der Europäischen Union mit 60% die meisten der rund 3.300 Dialysezentren eher vom öffentlichen Sektor oder gemeinnützigen Organisationen betrieben, ist in den USA der Privatsektor vorherrschend, wo ca. 67% aller Dialysezentren von privatwirtschaftlichen Unternehmen geführt werden. Im Gegensatz dazu ist es in Japan, dem mit ca. 220.000 Dialysepatienten weltweit zweitgrößten Markt nach den USA, privatwirtschaftlichen Unternehmen derzeit nicht gestattet, Dialysezentren zu betreiben. Hier leiten private Nephrologen mit einem Anteil von 75% die Mehrzahl der Dialysezentren.

Fresenius Medical Care: Erste Adresse unter den Global Playern des Dialysemarktes.

Dialyse-Industrie

Die drei größten Unternehmen im Bereich der Dialyseprodukte weisen einen weltweiten Marktanteil von 70% auf. Die zehn größten Unternehmen haben einen kumulierten Marktanteil von ca. 95% an allen verkauften Dialyseprodukten. Neben dem Weltmarktführer Fresenius Medical Care – mit einem Marktanteil von über 25% – haben zwei weitere Top-Ten-Unternehmen ihren Hauptsitz in Europa und eines in den USA. Die verbleibenden sechs Unternehmen sind in Japan angesiedelt. Die Mehrzahl der Top-Ten-Unternehmen ist bereits seit den sechziger Jahren auf dem Gebiet der Dialyse aktiv, keines startete nach 1980. Somit können diese Unternehmen jeweils auf mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich der Dialyse zurückgreifen. Dies lässt die Vermutung zu, dass auf langjähriger Erfahrung beruhendes technologisches Wissen zu den wichtigsten Voraussetzungen gehört, um im heutigen Dialysemarkt erfolgreich agieren zu können.

Neue Herausforderungen in der Dialyse – neue Chancen für Fresenius Medical Care.

Unabhängig davon, ob die Dialyseunternehmen auf einer globalen, regionalen oder lokalen Ebene aktiv sind, stehen sie einer Vielzahl von Chancen und Herausforderungen gegenüber. Hierzu zählen die zunehmende Privatisierung des Gesundheitssektors und die damit erhöhten Wachstumschancen für privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen sowie die Einführung von Disease-State-Management-Programmen.

Dialyse-Kostenerstattungssysteme

Kostendruck, Lebensqualität, Wettbewerb: Herausforderungen, die unser Unternehmen anspornen.

Die derzeit vorherrschende Form der Kostenerstattung sieht eine Vergütung für jede einzelne Dialysebehandlung vor, während bei Disease-State-Management-Programmen eine Kostenpauschale je Patient erstattet wird. Die Unternehmen erarbeiten dabei unter Vorgabe medizinischer Zielkriterien gemeinsam mit dem medizinischen Personal und dem Patienten die bestmögliche Behandlungsform. Aufgrund dieses umfassenden Therapiekonzepts sollen kostenintensive Krankenhausaufenthalte vermieden und die Sozialversicherungssysteme entlastet werden. Damit erhalten alle Beteiligten einen weiter gefassten Spielraum zum Erreichen einer besseren Behandlungsqualität für den Patienten und parallel eine höhere Kostenverantwortung. Bei der Einführung von Disease-State-Management sind zur Zeit noch deutliche regionale Unterschiede zu beobachten. Während zum Beispiel die USA und die Schweiz zu den Ländern gehören, die bereits weit fortgeschrittene Pilotprojekte bzw. erste vollständige Programme initiiert haben, werden in Deutschland lediglich erste zaghafte Versuche unternommen, die Kosten mittels Disease-State-Management zu senken.

Die Dialyseunternehmen sehen sich seit geraumer Zeit einem ständig steigenden Kostendruck ausgesetzt. Dieser soll, bei gleichbleibenden und wo möglich verbesserten Behandlungsstandards zugunsten der Patienten, gleichzeitig zu Kostensenkungen für die Sozialsysteme führen. Unter diesen Rahmenbedingungen gehören sowohl niedrige Produktionskosten als auch eine hohe Behandlungsqualität und Innovationsfähigkeit zu den entscheidenden Erfolgskriterien für die Marktteilnehmer.

Vertikal integrierte Anbieter wie Fresenius Medical Care, die sowohl das gesamte Produktspektrum auf dem Gebiet der Dialyse weltweit offerieren als auch Dialysedienstleistungen in Form von qualitativ hochwertigen Behandlungen in Dialysezentren global anbieten, haben die besten Chancen, sich im aktuellen und zukünftigen Dialysemarkt zu behaupten und ihre Marktstellung weiter auszubauen.

Geschäftsentwicklung 2002

Revidierte Prognosen erfüllt: Ergebnis nach Steuern über 300 Millionen Dollar, Umsatzanstieg um 6% auf über 5 Milliarden Dollar.

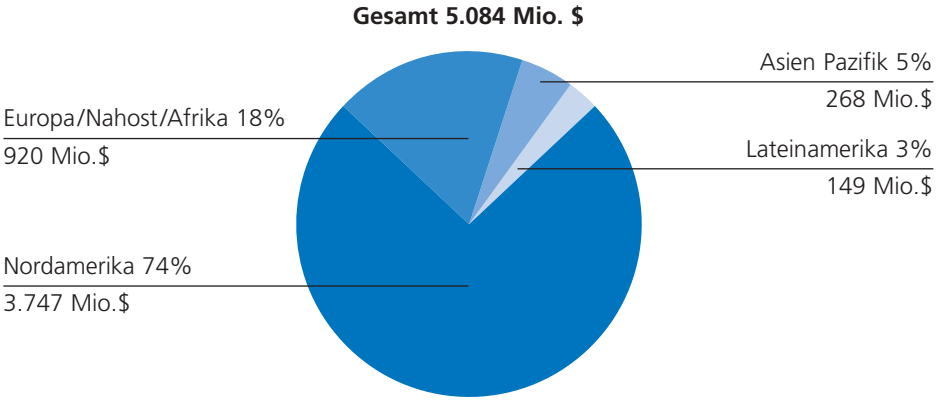
Das operative Geschäft im Jahr 2002 war von mehreren belastenden Faktoren geprägt. Im Dialysegeschäft in Nordamerika ergaben sich bei der Einführung unseres *Ultra*Care™ Programms und der damit verbundenen Verwendung unserer Einweg-Dialysatoren zeitliche Verzögerungen bei den erwarteten Kosteneinsparungen (näheres siehe Kapitel Nordamerika – Dialysedienstleistungen S. 79). Zusätzlich verursachte die in diesem Zusammenhang stehende Optimierung der Ablaufstrukturen innerhalb unserer Dialysekliniken ein temporär gemindertes Umsatzwachstum. Die Geschäftsentwicklung außerhalb Nordamerikas (Segment International) war gekennzeichnet durch die Währungsabwertung sowie durch den Konjunkturabschwung in Lateinamerika. Diese Faktoren haben dazu geführt, dass wir unsere Prognose für 2002 mit Bekanntgabe der Halbjahreszahlen im Juli 2002 revidieren mussten. Im Rahmen der neuen Prognose erwarteten wir für das Gesamtjahr 2002 einen wechselkursbereinigten Umsatzanstieg von 6% nach 8% in 2001. Das Ergebnis nach Steuern wurde von 350 Millionen Dollar auf 300 Millionen Dollar reduziert. Mit der Veröffentlichung des Gesamtjahresergebnisses für das Jahr 2002 im Februar 2003 konnte diese neue Prognose eingehalten werden. Einige andere Finanzziele, insbesondere der Cash Flow, wurden sogar deutlich übertroffen.

Umsatz

Umsatz: 6%
organisches Wachstum: 5%
Akquisitionen: 1%

Unser Umsatz stieg im Jahr 2002 um 5% auf 5.084 Millionen Dollar. Bereinigt um Wechselkurseinflüsse entsprach dies einem Umsatzwachstum von 6%. Dieser Anstieg entsprach exakt dem prognostizierten Wachstum. Der Umsatz basierte im Jahr 2002 hauptsächlich auf einem organischen Wachstum von 5%. Akquisitionen trugen mit 1% zum Umsatzwachstum bei. Die Umsatzaufteilung zwischen Nordamerika und International blieb auch in 2002 unverändert. In Nordamerika wurden 74% des Umsatzes generiert. Hier konnte der Umsatz um 4% auf

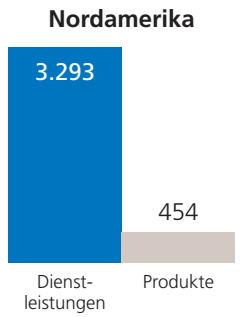
Umsatz nach Regionen



3.747 Millionen Dollar gesteigert werden. Das Segment International wuchs insgesamt um 6% auf 1.337 Millionen Dollar und erwirtschaftete somit einen Anteil von 26% am Gesamtumsatz. Wechselkursbereinigt betrug das Wachstum im internationalen Bereich 12%.

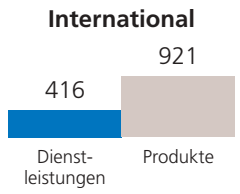
Im Segment International haben sich die Umsatzanteile aufgrund der starken Wechselkursveränderungen verschiedenster Währungen leicht verschoben. Die Regionen Europa (inklusive Afrika und Nahost) und Asien-Pazifik konnten ihren Umsatzanteil leicht erhöhen. In Europa konnte der Umsatz um 15% gesteigert werden (9% wechselkursbereinigt). Somit stieg der Umsatzanteil in 2002 auf 18% des Gesamtumsatzes, nach 17% im Vorjahr. Die Region Asien-Pazifik konnte, wie auch in den Vorjahren, im Jahr 2002 an ihrem starken Wachstum festhalten. Der Umsatz stieg in dieser Region um 25% (26% wechselkursbereinigt). Der Anteil am Gesamtumsatz erhöhte sich von 4% im Vorjahr auf 5% im Jahr 2002. In dieser Region haben sich unterschiedlichste Wechselkursschwankungen (z.B. Aufwertung des Koreanischen Won und des Australischen Dollar, Abwertung des Yen) kompensiert, so dass insgesamt die Währungseinflüsse gering blieben. Der in Lateinamerika erzielte Anteil am Gesamtumsatz hat sich von 5% auf 3% verringert. In erster Linie sind hier die Währungsabwertung in nahezu allen lateinamerikanischen Ländern (z.B. Argentinischer Peso, Brasilianischer Real, Kolumbianischer Peso, Venezuelanischer Bolivar) im Vergleich zum US-Dollar und der einhergehenden Konjunkturabschwung als Gründe zu benennen. In dieser Region wurde deshalb ein Umsatzrückgang von 39% verzeichnet. Zu konstanten Wechselkursen konnte hier ein Umsatzanstieg von 11% verzeichnet werden, so dass das operative Geschäft in der Region Lateinamerika trotz aller Turbulenzen für unser Unternehmen sehr zufriedenstellend verlaufen ist.

Umsatz nach Segmenten
in Mio.$



Basierend auf unserer Strategie der vertikalen Integration ist Fresenius Medical Care in der Dialyse in zwei Segmenten tätig: Dialysedienstleistungen und Dialyseprodukte. In Nordamerika dominiert das Segment der Dialysedienstleistungen, die dort 88% des Umsatzes ausmachen (2001: 87%). Im Internationalen Bereich hingegen dominieren mit einem Umsatzanteil von 69% die Dialyseprodukte (2001: 66%).

Umsatz nach Segmenten
in Mio.$



Im Segment der Dialysedienstleistungen ist die Hauptaktivität der Betrieb von weltweit 1.480 eigenen Dialyseklinken, in denen über 112.200 Dialysepatienten von uns betreut und behandelt werden. Dies entspricht einem Anstieg sowohl bei den Kliniken als auch bei den Patienten von 6% gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt wurden im Jahr 2002 mit fast 16,4 Millionen Behandlungen 7% mehr Dialysebehandlungen durchgeführt als im Vorjahr.

Insgesamt konnte das Segment der Dialysedienstleistungen einen Umsatzanstieg im Jahr 2002 von über 4% auf 3.709 Millionen Dollar verzeichnen und entsprach somit wie schon im Vorjahr ca. 73% des Gesamtumsatzes. Währungsbereinigt bedeutet dies einen Anstieg von 7%. Diese Steigerung basiert auf einem organischen Wachstum von 6% und einem Beitrag durch Akquisitionen von 1%. Die Umsätze mit Dialyseprodukten konnten um 6% auf 1.375 Millionen Dollar zulegen. Währungsbereinigt entspricht dies einem Zuwachs von 4%.

Ergebnis

Neue Rechnungslegungsvorschriften nach US-GAAP zum 1. Januar 2002.

Die Geschäftszahlen für das Jahr 2002 basieren auf der zum 1. Januar 2002 in Kraft getretenen US-GAAP Rechnungslegungsvorschrift bezüglich der Behandlung von Firmenwerten (Goodwill) und sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen (sogenanntes „Statement of Financial Accounting Standards Nr. 142“). Im Rahmen dieser Regelung werden Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer nicht mehr über eine maximale Nutzungsdauer von 40 Jahren abgeschrieben, sondern jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen und auf Abschreibungsbedarf hin überprüft. Das Ergebnis wird somit nicht mehr durch Abschreibungen belastet. Es kann jedoch zu Ergebnisbelastungen kommen, falls sich aufgrund des Werthaltigkeitstests ein Abwertungsbedarf ergibt. Die im Geschäftsjahr 2002 vorgenommenen Werthaltigkeitstests haben die Wertansätze sämtlicher Firmenwerte und der immateriellen Vermögensgegenstände bestätigt.

Um eine Vergleichbarkeit der Zahlen für das Jahr 2002 mit dem Vorjahreszeitraum zu gewährleisten, sind die um die neue Rechnungslegung angepassten Vorjahreszahlen 2001 in der folgenden Tabelle zusammengefasst. Des Weiteren bleibt zu berücksichtigen, dass die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2001 durch Sonderaufwendungen für US-Rechtsangelegenheiten aus dem 1996 erfolgten Erwerb von National Medical Care (NMC) in Höhe von insgesamt 265 Millionen Dollar (181 Millionen Dollar nach Steuern) belastet waren. Um eine Vergleichbarkeit der Ergebniszahlen in beiden Jahren zu ermöglichen, sind die Ergebniszahlen für das Jahr 2001 ohne diese Sonderaufwendungen aufgeführt.

Auswirkungen des Wegfalls der Goodwill-Abschreibung in Mio. $	2002	2001 Ohne Sonderaufwendungen[1] bereinigt um Goodwill-Abschreibung	2001 Ohne Sonderaufwendungen[1] wie berichtet	2001 Mit Sonderaufwendungen[1] wie berichtet
EBIT	695	765	644	379
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen	302	347	245	63
Jahresüberschuss	290	347	245	63

[1] Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit US-Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. $ (177 Mio. $ nach Steuern) und damit verbundene Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. $ (4 Mio. $ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind.

EBIT + 8% und EBIT-Marge bei 13,7%.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte in 2002 um 8% auf 695 Millionen Dollar gesteigert werden. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 13,7% nach 13,3% im Vorjahr. Wird das Vorjahr, um die oben angesprochene neue Rechnungslegungsvorschrift (Goodwill-Abschreibungen) adjustiert, lag die EBIT-Marge in 2001 bei 15,7%. Die Hauptkomponenten des sich hieraus ergebenden Margenrückgangs waren Aufwendungen im Zusammenhang mit der Umsetzung unseres *Ultra*Care™-Programms in Nordamerika, die Finanzkrise in Lateinamerika, eine Preiserhöhung für das Medikament EPO und höhere Wertberichtigungen auf Forderungen. Nach Berücksichtigung des Zinsergebnisses in Höhe von 207 Millionen Dollar und einem erneut deutlich niedrigeren effektiven Steuersatz in Höhe von 37,5% stieg das Ergebnis nach Steuern vor außerordentlichen Aufwendungen und den Sonderaufwendungen in 2001 um 23% auf 302 Millionen Dollar. Die Senkung des effektiven Steuersatzes in 2002 war Folge des Wegfalls der nicht abzugsfähigen Goodwill-Abschreibungen. Auf Basis einer zum Vorjahr fast unveränderten Anzahl von durchschnittlich ausstehenden Aktien in Höhe von 96,2 Millionen stieg der Gewinn je Stammaktie (EPS) vor außerordentlichen Aufwendungen und den Sonderaufwendungen um 23% auf 3,12 Dollar je Aktie nach 2,53 Dollar in 2001.

Im Februar 2002 wurde der vorzeitige Rückkauf von genussscheinähnlichen Wertpapieren (sogenannten Trust-Preferred Securities) mit einem kumulierten Gesamtbetrag von 360 Millionen Dollar abgeschlossen. Die Ausübung dieser Rückkaufoption war mit einem außerordentlichen Aufwand in Höhe von 20 Millionen Dollar (12 Millionen Dollar nach Steuern) verbunden und führt in den Folgejahren zu Zinseinsparungen. Nach Berücksichtigung dieser außerordentlichen Aufwendungen betrug der Jahresüberschuss 290 Millionen Dollar.

Gekürzte Gewinn- und Verlustrechnung, in Mio. $	2002	2001[1]	Veränderung
Umsatzerlöse	5.084	4.859	5%
Aufwendungen zur Erzielung des Umsatzes	3.428	3.220	6%
Bruttoergebnis vom Umsatz	**1.656**	**1.639**	1%
in % vom Umsatz	32,6	33,7	
Operatives Ergebnis	**695**	**644**	8%
Zinsen (Netto)	207	223	-7%
Ergebnis vor Steuern	**488**	**421**	16%
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen	**302**	**245**	23%
Außerordentlicher Aufwand	12	–	
Jahresüberschuss	**290**	**245**	19%

[1] Ohne Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit US-Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. $ (177 Mio. $ nach Steuern) und damit verbundene Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. $ (4 Mio. $ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind.

Verkürzte Forderungslaufzeiten verbesserten den Cash Flow deutlich. Ein wichtiges Ziel auch für 2003.

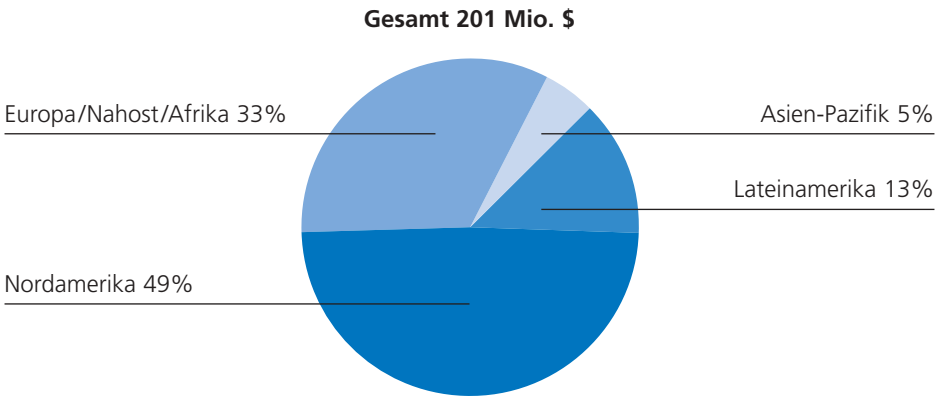
Cash Flow

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit stieg im Jahr 2002 um 30% auf 550 Millionen Dollar (2001: 424 Millionen Dollar) und übertraf somit auch die unternehmenseigene Schätzung deutlich. Diese überaus positive Entwicklung war vor allem auf die verbesserten Zahlungseingänge bei Forderungen (Forderungslaufzeiten), insbesondere in Nordamerika, zurückzuführen. Die Forderungslaufzeiten werden in Tagen gemessen und konnten in Nordamerika von 87 Tagen Ende 2001 auf 81 Tage Ende 2002 reduziert werden. Noch beeindruckender ist die Entwicklung im internationalen Bereich. Dort konnten die Forderungslaufzeiten in diesem Zeitraum von 151 Tagen auf 137 Tage reduziert werden und das vor dem Hindergrund der schwierigen wirtschaftlichen Entwicklung in Lateinamerika. Insgesamt konnte der Konzern so im Jahr 2002 seine Forderungslaufzeiten gegenüber dem Vorjahr um 8 Tage auf 96 Tage reduzieren. Auch im Jahr 2003 werden wir weltweit an einer weiteren Reduzierung der Forderungslaufzeiten arbeiten.

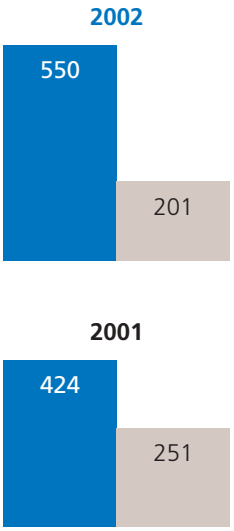
Die Akquisitions-Strategie ist auf kontrolliertes, organisches Wachstum ausgerichtet.

Der Mittelabfluss für Investitionen betrug 201 Millionen Dollar und lag deutlich unter den 251 Millionen Dollar des Vorjahres. Der Anteil der Investitionen in Sachanlagen am Gesamtumsatz sank somit in 2002 auf 3,9% nach 5,2% im Vorjahr. Die Mittel wurden in 2002 hauptsächlich für die Modernisierung bestehender Dialysekliniken und für die Eröffnung neuer Klinken verwendet. Weiterhin investierten wir auch in die Erweiterung unserer Produktionskapazitäten in Nordamerika, Deutschland, Frankreich, Italien, Mexiko und Brasilien. Insgesamt wurden 52% dieser Mittel für Erweiterungsmaßnahmen ausgegeben. Die verbleibenden 48% dienten der Instandhaltung.

Investitionen in Sachanlagen nach Regionen (netto)



Operativer Cash Flow und Investitionen in Sachanlagen
in Mio.$



Operativer Cash Flow
Investitionen in Sachanlagen (netto)

Im Geschäftsjahr 2002 betrugen die Ausgaben für Akquisitionen 80 Millionen Dollar und lagen unter der prognostizierten Zahl von 100 Millionen Dollar. Im Vorjahr hatte das Akquisitionsvolumen 217 Millionen Dollar betragen. Der gesamte Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten lag somit in 2002 bei 281 Millionen Dollar nach 468 Millionen Dollar in 2001. Dieser deutliche Unterschied ist vor allem darauf zurückzuführen, dass unser Unternehmen sich in den nächsten Jahren überwiegend auf das organische (interne) Wachstum konzentrieren will. Für das Jahr 2003 rechnen wir mit Investitionen in Sachanlagen um 220 Millionen Dollar und die Ausgaben für Akquisitionen sollten wie in 2002 bei unter 100 Millionen Dollar liegen.

Der frei verfügbare Cash Flow (Free Cash Flow), definiert als Cash Flow aus dem operativen Geschäft abzüglich der Investitionen in Sachanlagen, stieg um herausragende 101% auf 349 Millionen Dollar an (2001:173 Millionen Dollar). Aus diesem Free Cash Flow wurden 77 Millionen Dollar für die Zahlung von Dividenden verwendet, wovon 49 Millionen Dollar an unsere Aktionäre ausgezahlt wurden. An die Fresenius AG, unsere Muttergesellschaft und Mehrheitsaktionärin, wurde eine Dividende in Höhe von 28 Millionen Dollar ausgeschüttet. Die Fresenius AG hält 50,8% der Stammaktien der Fresenius Medical Care AG. Der verbleibende Free Cash Flow wurde für die anteilige Finanzierung unserer Akquisitionen und dem Abbau von Schulden aufgewendet.

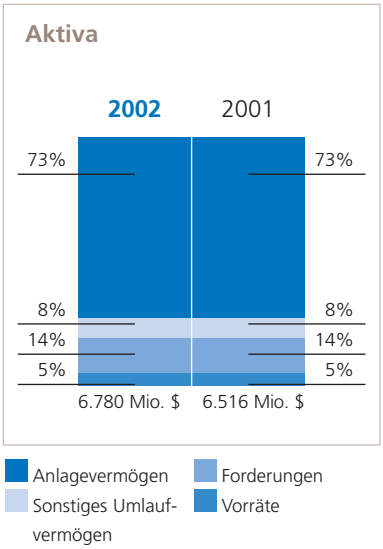
Gekürzte Kapitalflussrechnung in Mio. $	2002	2001	Veränderung
Flüssige Mittel am Jahresanfang	62	65	-5%
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	550	424	30%
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten	-281	-468	-40%
Mittel(abfluss) -zufluss aus Finanzierungstätigkeiten	-265	43	-716%
Wechselkursbedingte Veränderungen	0	-3	-100%
Flüssige Mittel am Jahresende	65	62	5%
Free Cash Flow	349	173	101%

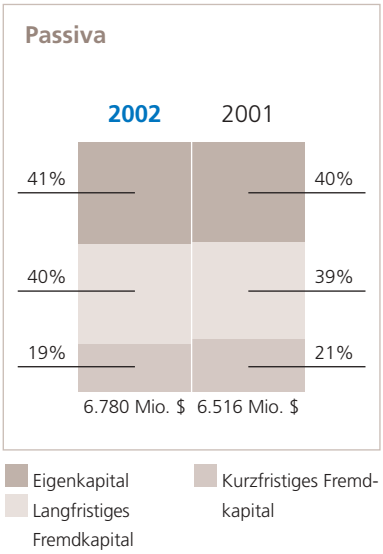
Solide Bilanzstruktur

Die Aktiva betrugen 6,78 Milliarden Dollar (2001: 6,52 Mrd. $) und beinhalten Firmenwerte in Höhe von 3,2 Milliarden Dollar, von denen ungefähr 2,14 Milliarden Dollar auf die Gründung der Fresenius Medical Care AG in 1996 zurückgehen. Das Nettoumlaufvermögen sank leicht von 897 Millionen Dollar in 2001 auf 871 Millionen Dollar in 2002. Dies ist hauptsächlich auf verbesserte Zahlungseingänge bei Forderungen bei wachsendem Geschäft zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2002 betrugen 3,97 Milliarden Dollar gegenüber 3,90 Milliarden Dollar Ende 2001.

Der Free Cash Flow in Höhe von 349 Millionen Dollar wurde für die Dividendenausschüttung in Höhe von 77 Millionen Dollar sowie die Finanzierung unserer Akquisitionen verwendet. Die verbleibenden 192 Millionen Dollar dienten zur Rückführung unserer Finanzverbindlichkeiten. Aufgrund der Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar wurden die in Euro lautenden Finanzverbindlichkeiten in der Bilanz rein umrechnungsbedingt höher angesetzt, so dass der Nettorückgang unserer Finanzverbindlichkeiten 50 Millionen Dollar betragen hat.

Die Eigenkapitalquote verbesserte sich in 2002 um 1% auf 41%. Diese Verbesserung basiert im Wesentlichen auf dem in 2002 erwirtschafteten Jahresüberschuss abzüglich der für 2001 gezahlten Dividende.





Wertschöpfungsrechnung in Mio. $	2002[1]		2001[2]	
Entstehung				
Unternehmensleistung	5.114	100%	4.878	100%
Vorleistungen	(2.638)	52%	(2.445)	50%
Brutto-Wertschöpfung	2.476	48%	2.433	50%
Abschreibungen	(211)	4%	(324)	7%
Netto-Wertschöpfung	2.265	44%	2.109	43%
Verwendung[3]				
Mitarbeiter	1.552	69%	1.451	69%
Öffentliche Hand	183	8%	175	8%
Darlehensgeber	225	10%	237	11%
Aktionäre und andere Gesellschafter	103	4%	74	4%
Unternehmen	202	9%	172	8%
Netto-Wertschöpfung	2.265	100%	2.109	100%

[1] Ohne außerordentliche Aufwendungen
[2] Ohne Sonder- und damit verbundene Vorquartalsaufwendungen
[3] Unter Annahme der Zustimmung zur Gewinnverwendung 2002

Beschaffung und Logistik

Beschaffung – bei Fresenius Medical Care ein fortwährender Optimierungsprozess, dessen Erfolge sich rechnen.

Modernes Beschaffungsmanagement ist ein wesentlicher Faktor für unseren unternehmerischen Erfolg. Die Effizienz des Beschaffungsprozesses sowie die Qualität und Sicherheit der erworbenen Materialien stehen dabei im Vordergrund unseres Engagements. Als Unternehmen, dessen Produkte und Service-Dienstleistungen für bestmögliche Therapien sorgen, ist die Verwendung qualitativ hochwertiger Materialien von zentraler Bedeutung, um unserem Qualitätsanspruch bei der Dialysebehandlung gerecht zu werden. Damit werden bereits während des Beschaffungsprozesses die Voraussetzungen geschaffen, um weltweit erfolgreich im Dialysemarkt agieren zu können.

Durch den Einsatz effizienter Beschaffungsmethoden sind wir in der Lage, die kostenbewusste Versorgung aller Unternehmenseinheiten sicherzustellen. Unser international agierendes Purchasing Consulting Center (PCC) ist die zentrale Koordinations- und Anlaufstelle. Das PCC organisiert den Einkauf und führt zusätzlich umfangreiche Qualitäts- und Sicherheitskontrollen der erworbenen Produkte durch. Zudem sorgt es durch die enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten für eine gleichbleibend hohe Fertigungs- und Lieferqualität der bezogenen Waren und Dienstleistungen.

Intergration der nordamerikanischen und asiatischen Geschäftseinheiten sorgt für weltweit optimierte Beschaffungsprozesse.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde die Optimierung der Beschaffungsprozesse konsequent weitergeführt, in dem wir Bedarfsanforderungen der nordamerikanischen und asiatisch-pazifischen Organisationseinheiten in die Gesamtabläufe integriert haben. Von dieser Vereinheitlichung konnten alle beteiligten Unternehmenseinheiten profitieren: durch weltweit gültige Grundsatzvereinbarungen mit unseren Zulieferern und durch stabile Preise für eine Vielzahl von Gütern und Dienstleistungen. Zu den weiteren Aufgaben des PCC zählen weltweite systematische Untersuchungen der Preis- und Marktlage, Trendanalysen für die lang- und kurzfristige Preisentwicklung von Rohstoffen sowie das Aushandeln weltweit gültiger Zulieferverträge – insbesondere für Rohmaterialien und Halbfertigwaren, die in unseren Produktionsstätten weiterverarbeitet werden. Des weiteren überprüft, vergleicht und verhandelt das PCC auf internationaler Ebene die Lieferbedingungen und -preise für Energie und Dienstleistungen, Verpackungsmaterialien und Bedarfsstoffe aller Art.

Langfristige Kontrakte stabilisieren die Kosten in Zeiten steigender Preise.

Eines der bemerkenswerten Beispiele für die kostenoptimierende Arbeit des PCC ist die Beschaffung von Polykarbonat, einem Kunststoff zur Herstellung unserer Dialysatoren. Während der allgemeine Marktpreis im Berichtszeitraum zwischen 10% und 15% zunahm, konnten wir preisstabile Kontrakte für die Beschaffung abschließen. Mehrjahresverträge zur Belieferung mit Polysulfon sind eine weitere Alternative, um Preisstabilität zu erreichen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir dank eines Zweijahresvertrages auch hier die Ausgaben begrenzen. Die Marktliberalisierung und die Zusammenführung unserer Standorte bei der Bedarfsplanung führten zu erheblichen Einsparungen bei den Aufwendungen für Strom- und Gaskosten im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Konsequenter Softwareeinsatz optimiert den Transfer der wertvollsten Ware: Know-how.

Zur Intensivierung des unternehmensweiten Wissenstransfers planen wir, die Vielzahl der durch das PCC gesammelten Daten im Jahr 2003 im unternehmensinternen Intranet als Purchasing Information System – Beschaffungsinformationssystem zur Verfügung zu stellen. Durch das transparente und interaktive System erwarten wir weitere Optimierungs- und Einsparpotenziale in der Beschaffung für Fresenius Medical Care. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Aktivitäten im Jahr 2003 liegt in der Nutzung moderner Beschaffungsmethoden mit Hilfe des Internet. Durch E-Procurement, der Beschaffung über das Internet, in Verbindung mit Online-Auktionen nutzen wir eine zukunftsweisende Option, um Produkte bestmöglicher Qualität zum bestmöglichen Preis zu erwerben und zudem Transaktionskosten einzusparen.

Modernes Just-in-Time-Management kennzeichnet unsere Distribution.

Das US-amerikanische Materials Management Department (MMD – Abteilung für Materialwirtschaft) ist neben der Beschaffung auch für den Transport der gefertigten Produkte von den Werken zu den Dialysekliniken verantwortlich. Ziel

unserer Just-in-Time-ausgerichteten Distribution ist es, die Waren und Produkte vollständig und rechtzeitig zu liefern, um so Lagerkosten zu minimieren. Neben der Bildung einer gemeinsamen Einkaufsgemeinschaft mit anderen Unternehmenseinheiten der Fresenius Medical Care AG gehörte die Einführung des *Ultra*Care™-Programms in den USA zu den wichtigsten Projekten des Beschaffungsmanagements im Jahr 2002. Durch die Einführung von Dialysatoren zur Einmalverwendung stieg die Anzahl der benötigten Dialysatoren um ein Vielfaches. Den Dialysekliniken die benötigten Dialysatoren in ausreichender Menge rechtzeitig zu liefern, gehörte zu den größten gemeisterten Herausforderungen im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Einheitliche Bewertungs-Standards optimieren die Kosten- und Qualitätskontrolle.

Durch eine verbesserte Distributionslogistik konnte der Lagerbestand im Vergleich zum Vorjahr nochmals verringert werden. So ist der Lagerbestand der Fertigprodukte und medizinischen Produkte zur Einmalverwendung im Jahr 2002 gegenüber dem Vorjahr um 7% gesunken. Der gesamte Lagerbestand im Jahr 2002 ist im Vorjahresvergleich um 9% niedriger. Für das Jahr 2003 haben wir die Einführung von einheitlichen Bestellvorgängen für Heimpatienten und externe Kliniken geplant. Bereits in 2002 wurde ein standardisiertes Bestellwesen in unseren Dialyseklinken entwickelt, dadurch werden Fehler bei der einzelnen Bestellvorgängen weitgehend vermieden. Durch die Nutzung einheitlicher Bestellformulare wird auch die Bestellerfassung erleichtert und Übertragungsfehler in das System minimiert. Wir erwarten dadurch eine einfachere, kosten- und zeitsparendere Bestellabwicklung für die Produkte von Fresenius Medical Care.

Im Vorjahr bezog das MMD von über 120 Zulieferern Materialien im Warenwert von mehr als 150 Millionen Dollar. Um die Leistungen und Konditionen dieser Lieferanten qualifiziert vergleichen zu können, wird das MMD im Jahr 2003 einheitliche Bewertungsmethoden einführen. Dadurch werden die Nutzwerte der Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern für uns noch transparenter und die Kontrolle der Qualitätsstandards der gelieferten Waren und Dienstleistungen weiter verbessert.

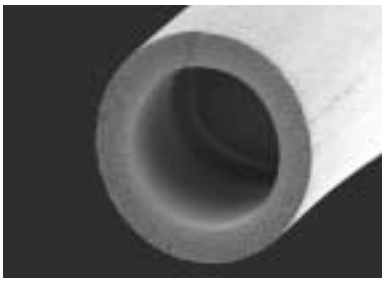
Produktion

Produktion für die Dialyse: bei Fresenius Medical Care ein weltumspannendes Geschäft.

Fresenius Medical Care ist mit einer Vielzahl von Produktionsstandorten weltweit präsent. Neben den europäischen Hauptwerken in Schweinfurt und St. Wendel und dem US-amerikanischen Ogden, Utah, gibt es weitere internationale Fertigungsstätten für die Herstellung unseres umfangreichen Produktangebots, so zum Beispiel in Guadalajara in Mexiko oder im japanischen Buzen.

450 mal zum Mond und zurück – produzierte Faserlänge in 2002.

Die Einführung des *Ultra*Care™-Programms in Nordamerika hatte im vergangenen Jahr großen Einfluss auf unsere dortige Produktionsleistung. Bereits 2001 hatte Fresenius Medical Care angekündigt, die Kapazität des Werks für Einmaldialysatoren in Ogden, Utah, zu verdoppeln, um die enorm steigende Nachfrage zu bedienen. Während des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir die Kapazität von ca. 4 auf ca. 12 Millionen Einmaldialysatoren pro Jahr erhöht. Das Werk in Ogden, Utah, produzierte im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 65 Millionen Kilometer unserer Polysulfonfaser. Mit einer solchen Faserlänge könnte die Erde mit ihren 40.000 Kilometern Umfang mehr als 1.600 mal umrundet werden. Insgesamt produzierten unsere Werke für Polysulfonfasern in St. Wendel (Deutschland), Borisov (Weißrussland), Ogden (USA) und Inukai (Japan) eine Faserlänge, mit der die Entfernung von der Erde zum Mond mehr als 450 mal überwunden werden könnte.



Makroaufnahme einer Polysulfonfaser

Neben den Dialysatoren stellen die Dialysemaschinen einen weiteren Schwerpunkt unserer Produktion dar. Bei der Herstellung der Dialysemaschinen und Maschinenbestandteile verfolgen wir die Strategie, Kern-Komponenten, die für die Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit entscheidend sind, möglichst selbst zu fertigen. Ziel unserer Maschinenproduktion ist es, den Bedarf an Maschinen und Ersatzteilen weltweit in höchster Qualität termingerecht und kostengünstig bereitzustellen. Dabei spielen erstens unser großes Verantwortungsbewusstsein, zweitens das hohe Ausbildungsniveau und drittens das hervorragende Engagement unserer Mitarbeiter eine wesentliche Rolle, um dieses Ziel zu erreichen.

Die 2008K Dialysemaschine von Fresenius Medical Care: eine transatlantische Koproduktion für Medizintechnik auf höchstem Niveau.

In Nordamerika haben wir mit unserer 2008K-Dialysemaschine für die Hämodialysebehandlung eine führende Marktposition erreicht. Nur ein Jahr nach der Einführung in den dortigen Markt ist die 2008K-Dialysemaschine das meistverkaufte System in den USA. Die Herstellung dieser Dialysegerätereihe erfolgt in zwei Stufen. Im ersten Schritt werden in unserem Werk in Schweinfurt sämtliche Bau- und Systemteile vorgefertigt. Im vergangenen Geschäftsjahr betrug die dortige Produktionsleistung mehr als 8100 Komponenten, was einer Steigerung von 10% entspricht. Schritt zwei, die Endmontage der Geräte, erfolgt in Walnut Creek, Kalifornien.

Durch eine umfangreiche Qualitätsoffensive wurde die Zuverlässigkeit der 4008-Dialysegerätereihe, die in allen Ländern außerhalb Nordamerikas vermarktet wird, weiter verbessert. Die in den vergangenen Jahren zweistelligen Zuwachsraten bei der Nachfrage nach Dialysemaschinen dieses Gerätetyps konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht erreicht werden, so dass die Produktionszahlen hier hinter den Erwartungen zurückblieben. Dabei spielte die gesunkene Investitionsbereitschaft der Abnehmer in die Infrastruktur der Dialysekliniken eine wesentliche Rolle. Auch Fresenius Medical Care konnte sich als Weltmarktführer mit

einem Marktanteil von über 40% bei neu verkauften Dialysemaschinen diesem Trend nicht entziehen. Dialysemaschinen tragen insgesamt weniger als 20% zum gesamten Produktumsatz unseres Unternehmens bei.

Zu Beginn des Jahres 2002 hat unser Werk Schweinfurt eine neue Produktionshalle bezogen. Mit mehr als 2.000 qm zusätzlicher Produktionsfläche steht nun ausreichend Platz zur Verfügung. Dieser wird nun unter anderem für die Produktion von GENIUS®, einem innovativen System für die Hämodialysetherapie, genutzt.

Peritonealdialyse: dank unserer Produkte auch künftig ein Innovations- und Wachstumsfeld.

Viele Patienten wählen die Peritonealdialyse als ihre bevorzugte Behandlungstherapie. Fresenius Medical Care hat sich mit seinem Produktangebot herausragend positioniert, um auch zukünftig in diesem Marktsegment zu wachsen. Unser Produktportfolio für Peritonealdialysebehandlungen ebnet den Weg zu einer einfacheren, sicheren und effektiveren Dialyse. Bei den Geräten zur Peritonealdialyse war die Produktionsmenge gegenüber dem Vorjahr stabil.

Zu den wichtigsten Eigenschaften dieser vom Patienten selbstständig durchgeführten Therapieform zählt die Flexibilität. In Nordamerika wuchs der Umsatz mit dem Premier™ Plus Double Bag seit dem Jahr 2000 kontinuierlich. Dieses System wird zur CAPD (Continuous Ambulatory Peritoneal Dialysis – Kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse) eingesetzt.

Im Jahr 2002 hat Fresenius Medical Care in Mexiko ein weiteres Werk für die Herstellung von Produkten für die Peritonealdialyse eröffnet. Konzipiert wurde dieser Standort für insgesamt vier Produktionslinien mit einer Kapazität von vier Millionen Lösungsbeuteln pro Jahr. Die erste Produktionslinie wurde bereits im vergangenen Jahr in Betrieb genommen, eine zweite soll 2003 folgen. Mexiko gehört zu den größten Märkten für die Peritonealdialyse. Für die Belieferung des inländischen Marktes mit Produkten zur Peritonealdialyse gibt es jährliche Ausschreibungen, an denen sich nach den lokalen Regulierungsbestimmungen ausschließlich solche Unternehmen beteiligen dürfen, die auch in Mexiko produzieren. Mit dem neuen Werk erfüllen wir diese Bedingung und planen nun die Belieferung von öffentlichen Gesundheitsdienstleistern mit Lösungen für die Peritonealdialyse und Systemen für die kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse wie dem A.N.D.Y.®·disc.

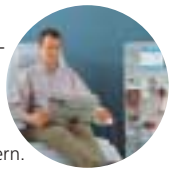
Qualitätsmanagement

Umfassende Qualitätsverbesserung beginnt konsequenterweise bei der Verbesserung des Qualitätsmanagements.

Qualität ist für jedes Unternehmen ein integraler Baustein zum Erhalt und zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Dabei beruht der kontinuierliche Erfolg eines Unternehmens nicht allein auf der Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen. Aufgrund der immensen kostenreduzierenden Potenziale geraten auch Prozessabläufe zunehmend ins Blickfeld des Qualitätsmanagements. Es bildet damit für Fresenius Medical Care das Fundament für die Solidität und Expansionskraft unseres Unternehmens.

Der Dialysekonzern Fresenius Medical Care nimmt sich dieser Herausforderung offensiv an. Im Zentrum all unserer Bemühungen stehen dabei die Gesundheit und das Wohlergehen der Patienten. Diese Qualitätspolitik wird durch kosteneffektive Dialysebehandlungen in Kombination mit der BioAdequacy™-Therapie, ein Konzept zur weiteren Verbesserung der Behandlungsverträglichkeit, als globale Strategie umgesetzt.

Für die Patienten:
Es ist unser Ziel, die Lebenserwartung von Patienten mit Niereninsuffizienz zu verlängern und ihre Lebensqualität zu verbessern.



Für unsere Mitarbeiter:
Es ist unser Ziel, qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und ihre berufliche Weiterentwicklung zu fördern.

Für unsere Aktionäre:
Es ist unser Ziel, die stetige Weiterentwicklung des Unternehmens durch attraktive Renditen für die Aktionäre sicherzustellen.

Für die Gesellschaft:
Es ist unser Ziel, unserer vielseitigen Verantwortung gerecht zu werden, den rechtlichen Anforderungen und Sicherheitsvorgaben nachzukommen und zum Erhalt unserer Umwelt beizutragen.

Um dieser vielfältigen Verantwortung gerecht zu werden, hat Fresenius Medical Care vier spezifische Qualitätsziele definiert: für die Patienten, unsere Mitarbeiter, unsere Aktionäre und die Gesellschaft. Deren Realisierung wird von uns durch die Einführung eines „Integrierten Qualitätsmanagementsystems“ (IMS) sowie der kontinuierlichen Verbesserung seiner Leistungsfähigkeit sichergestellt.

Die Aktivitäten unseres Qualitätsmanagements standen im abgelaufenen Geschäftsjahr vor allem im Zeichen der umfassenden Entwicklung und Implementierung des IMS. Dabei wurden sowohl die Qualitätsanforderungen zu Produkten, Aspekte der Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit als auch das Qualitätsmanagement von Dialysekliniken in unsere Maßnahmen mit einbezogen. Diese ganzheitliche Betrachtungsweise mündet in eine IMS-Struktur, die sich eng an den vorhandenen Unternehmensabläufen orientiert. Gleichzeitig konnten wir damit gewährleisten, dass das IMS sämtliche gesetzlichen und normativen Anforderungen an unsere Produkt- und Dienstleistungspalette erfasst und erfüllt. Zudem bietet unser System eine hoch-flexible Struktur, die eine nahtlose Einbindung künftiger interner und externer Vorgaben ermöglicht. Zu den wichtigsten Anforderungen zählen u.a. europäische, US-amerikanische und weltweite Normen wie ISO 9001, EN 46001, ISO 13485, 21 CFR 820.

Der Erfolg in Konzeption und Umsetzung spiegelt sich in den Aktivitäten des Qualitätsmanagements im Berichtszeitraum wider. In 2002 haben interne und externe Prüfer unsere Produktionsbetriebe und Dialysekliniken inspiziert. Damit wurde die Effektivität der Organisation und der Prozesse bestätigt und die

Einhaltung der einschlägigen Regelwerke dokumentiert. Die Anwendung neu entwickelter Bewertungsmethoden, die einen einfacheren Leistungsvergleich ermöglichen, dient dabei zur Identifizierung von weiteren Verbesserungspotenzialen und zum Benchmarking der einzelnen Organisationseinheiten. Im Berichtsjahr 2002 wurde unser IMS-Qualitätshandbuch systematisch neu konzipiert und formuliert. Dieses beinhaltet nun zusätzlich alle Anforderungen der neuen ISO 9001:2000 Qualitätsmanagement-Norm. Das Handbuch wurde vom Vorstand der Fresenius Medical Care im Mai 2002 verabschiedet und in Kraft gesetzt.

Die Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung können nur dann erfolgreich sein, wenn die Mitarbeiter unseres Unternehmens die vier definierten Unternehmensziele verinnerlichen und in ihrem beruflichen Alltag fest verankern. Mit entscheidend sind dazu Schulungsprogramme. Daher wird die Integrationsphase unseres IMS von einem umfassenden Angebot an Workshops, Trainings- und Qualifizierungsmaßnahmen flankiert. Im Jahr 2002 nahmen bereits eine Vielzahl von Mitarbeitern an solchen Fortbildungen teil. Auch im Jahr 2003 werden wir diese Schulungen fortsetzen und damit allen entsprechenden Mitarbeitern die Ziele und Maßnahmen des IMS vermitteln.

Neben unserem Trainingsprogramm haben wir die unternehmensweite Harmonisierung des Projektmanagements verfeinert. Dazu zählt vor allem die Entwicklung einer einheitlichen Projektmanagementorganisation in Verbindung mit einem umfassenden Berichtswesen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden dazu die bereits bestehenden Computer-Systeme zum Reklamationsmanagement und das Frühwarnsystem im Bereich Produktqualitätsmanagement erweitert und optimiert. Somit konnten wir die Leistungsfähigkeit dieser wichtigen Bereiche des Gesamtsystems deutlich erhöhen.

Harmonisierung und Optimierung des Qualitätsmanagements: eine globale und ganzheitliche Aufgabe.

Der globale Gesundheitsmarkt unterliegt einer Vielzahl sich rasch ändernder Rechts-, Marktzulassungs- und Lizenzierungsvorschriften; erlassen bzw. kontrolliert durch übergeordnete Behörden wie zum Beispiel der FDA (Food and Drug Administration, US-Behörde für Lebens- und Arzneimittel), sowie durch Regelungen der US-amerikanischen Bundesstaaten oder lokaler Vorschriften. Dank einer innovativen Software-Lösung ist es uns nun möglich, alle Lizenzierungs- und Marktzulassungsvorschriften in Nordamerika zu beobachten und sofort in sämtliche Handlungsabläufe zu integrieren.

Zertifizierung von Produktionsstätten und Dialyseeinrichtungen – ein Faktor für erfolgreiches Qualitätsmanagement.

Ebenfalls im Fokus unserer Aktivitäten des Jahres 2002 lag die fortgesetzte Zertifizierung unserer Produktionsbetriebe und Dialysekliniken. Wie bereits im vergangenen Geschäftsbericht erwähnt, wurden erste Dialysekliniken in Ungarn und in der Türkei nach ISO 9002:1994 zertifiziert. Darüber hinaus haben wir – ebenso

nach dieser Norm – den Transportservice prüfen und zertifizieren lassen, der unsere portugiesischen Dialysepatienten zur Behandlung in die Dialysekliniken bringt. Neben diesen Zertifizierungen erreichten wir die Marktzulassungen verschiedener laktat- und bikarbonatgepufferter Lösungen zur Peritonealdialyse. Hierzu erteilten 17 Länder der Europäischen Union mehr als 140 nationale Marktzulassungen im abgelaufenen Berichtsjahr.

Das hohe Tempo der Integration des IMS wird auch im Jahr 2003 anhalten. Wir planen die vollständige Einführung unseres Qualitätsmanagementsystems in allen europäischen Produktionsstätten, Vertriebsorganisationen sowie in allen europäischen Ländern, in denen wir Dialysedienstleistungen anbieten. Herauszuheben sind außerdem die angestrebte Zulassung seitens der kanadischen Aufsichtsbehörden für Medizinprodukte aus europäischer Fertigung – insbesondere Dialysatoren – sowie die beabsichtigte Marktzulassung in der EU für multiBic, einer bikarbonatgestützen Lösung zur Hämofiltration. Des weiteren streben wir die Marktzulassung weiterer neuer Produkte außerhalb der Europäischen Union an. Hierbei wird das sogenannte Free Sale Certificate benötigt, das eine Zulassung in diesen Zielmärkten erst dann ermöglicht, wenn das entsprechende Produkt bereits im Herkunftsland von der zuständigen Gesundheitsbehörde zur Verwendung zugelassen worden ist.

Zu den weiteren längerfristigen Zielen gehören die Integration eines neuartigen Risiko- und Beschwerdemanagementsystems und die weitere Einbeziehung unserer Unternehmenseinheiten im asiatisch-pazifischen und lateinamerikanischen Raum. In den USA erhielten wir die Zulassung der FDA für unser iCare Monitoring System und den Bloodline Line Twister. Mit dem innovativen iCare kann die Behandlung der Patienten zu Hause auch in der Nacht von einer zentralen Stelle überwacht und dokumentiert werden.

Innovative Produkte – Standards zum Wohle der Patienten.

Verstopfte Gefäßzugänge gehören zu den häufigeren Komplikationen bei Dialysepatienten, denen wir nun mit dem Bloodline Line Twister wirksam begegnen können. Dieser neu entwickelte Einwegartikel für den extrakorporalen Blutkreislauf sowie eine in die Dialysemaschinen integrierte Messmethode ermöglichen die regelmäßige Überwachung des Blutflusses im Gefäßzugang. Mit dieser Früherkennung können irreversible Schäden frühzeitig verhindert werden.

Für 2003 erwarten wir in den USA neben der Zulassung der neuen Bioplexus Safety Fistual Needle, die eine verbesserte Verbindung zwischen dem Blutschlauchsystem und den Blutbehältern ermöglicht, und des A.N.D.Y.®-disc auch die Zulassung des stay·safe®-Systems. Hierbei handelt es sich um ein biokompatibles, sicheres und umweltfreundliches Verfahren für die Peritonealdialyse.

Umweltmanagement

Eines der vier Kernziele unseres ganzheitlichen Qualitätsmanagementsystems IMS ist es, unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden, den rechtlichen Anforderungen und Sicherheitsvorgaben nachzukommen und zum Erhalt unserer Umwelt beizutragen. Sowohl ökologische als auch ökonomische Motive tragen dazu bei, unsere Arbeitsabläufe konsequent dem Prinzip der Nachhaltigkeit und der ressourcenschonenden Nutzung von Rohstoffen anzupassen. In diesem Sinne ist Umweltmanagement bei Fresenius Medical Care ein zentraler Bestandteil unseres gesamten Qualitätsmanagements.

Umweltmanagement ist eine ganzheitliche Aufgabe, die Sinn macht: ökologisch wie ökonomisch.

Unsere Hauptaktivitäten im Bereich des Umweltmanagements liegen in der Integration der unternehmenseigenen Zielvorgaben zum Umweltschutz in das IMS. Diese internen Umweltschutzziele erfüllen die Anforderungen der ISO Norm 14001 und betreffen sowohl den Bereich der Dialyseprodukte als auch das breite Spektrum an Dienstleistungen von Fresenius Medical Care. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem sparsamen und verantwortungsvollen Umgang mit Wasser- und Energievorräten. Bei der Abfallwirtschaft steht die Vermeidung im Mittelpunkt unserer Aktivitäten, gefolgt von der Verminderung und der Wiederverwertung bzw. Entsorgung. Unsere Umweltmaßnahmen sollen dabei die ökologischen und ökonomischen Belange in Einklang bringen. Umweltengagement ist unternehmensweit nur dann erfolgreich, wenn unsere Mitarbeiter aktiv mit einbezogen werden. Deshalb legen wir großen Wert auf das entsprechende Training unserer Mitarbeiter. So werden im Jahr 2003 die in unseren Kliniken beschäftigten Schwestern, Pfleger und Ärzte intensiv geschult und für die unternehmensinternen Ziele zur Wasser- und Energieeinsparung sowie zur Abfallvermeidung sensibilisiert.

Einsparpotenziale erkennen und Effizienz-Vorteile nutzen – Umweltmanagement bei Fresenius Medical Care.

Lässt sich aufgrund produktionsbedingter Abläufe ein bestimmtes Abfallaufkommen nicht vermeiden, rückt die Wiederverwertung in den Vordergrund unserer Umweltmanagement-Aktivitäten. So wird zum Beispiel Kunststoffabfall, der bei der Produktion von Dialysatoren in unserem Hauptwerk St. Wendel entsteht, sortenrein sortiert und der stofflichen Verwertung zugeführt. Polykarbonat, das zur Herstellung der Dialysatorgehäuse benötigt wird, kann zum Beispiel nicht erneut zur Fertigung medizinischer Produkte verwendet werden. Die zu Granulat geschmolzenen Produktionsabfälle lassen sich jedoch zu nicht-gesundheitsrelevanten Produkten wiederverwerten. Des weiteren konnten wir in St. Wendel den Verbrauch von Wasserdampf pro Jahr durch innovative, technische Lösungen deutlich senken. Die erneute Nutzung der bereits während der Dialysatorproduktion erzeugten Energie in heißem Spülwasser hat zu einer jährlichen Reduktion des Erdgasverbrauchs von 5.100 MWh geführt. Dies entspricht bei dem derzeitigen

Erdgaspreis einer Energiekosten-Einsparung von ca. 100.000 Euro. Ein weiteres Umweltprojekt beschäftigte sich im Berichtsjahr mit dem Einsatz eines neuen Beutel-Schweißverfahrens. Hierdurch konnten der Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten weiter gesenkt werden – bei gleichzeitiger Erhöhung der Produktqualität und Sicherheit. Über 50% sämtlicher im Werk St. Wendel anfallenden Abfälle werden mittlerweile wiederverwertet. Diese erfolgreiche Arbeit basiert nicht zuletzt auf dem bereits 1999 eingeführten Umweltmanagementsystem, das alle umgesetzten Maßnahmen jährlich erneut auf den Prüfstand stellt und zu weiteren Umweltprojekten führt. Auch der Lärmschutz gehört zu den Zielen unserer Aktivitäten. In St. Wendel ist es uns gelungen, die Lärmbelästigung merklich zu verringern. Der Einsatz eines Schalldämpfers in der Dampferzeugungsanlage reduziert den Lärmpegel dieser Anlage um mehr als 25db(A).

Durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien Ressourcen schonen – Umweltschutz von Fresenius Medical Care

Unsere Mitarbeiter im Werk Schweinfurt, wo die Produktion und Entwicklung von Dialysemaschinen und Einzelkomponenten erfolgt, konnten durch den Einsatz eines Elektronischen-Daten-Management-Systems den Papierverbrauch erheblich senken. So werden alle Daten der Entwicklungsphase von neuen Produkten ausschließlich digital erfasst. Bei der Analyse umweltrelevanter Daten für die laufende Produktion können enorme Einsparungspotenziale hinsichtlich des Ressourcenverbrauchs und damit verbundener Kosten identifiziert werden. Im Werk Schweinfurt wurde das Umweltprogramm „Schonender Umgang mit der Ressource Wasser“ erfolgreich gestartet: Die Kontrolltechnik für hydraulische Systemkomponenten der Dialysegeräte wurde von einem Prüfverfahren mit Wasser auf eine Luftprüfung umgestellt. Darüber hinaus kommt bereits bei der Entwicklung von Dialysemaschinen dem potenziellen Rohstoffverbrauch eine entscheidende Bedeutung zu. Dabei gehört es zum Standard unserer Entwicklungsabteilung beispielsweise einen geringen Wasserverbrauch als wichtiges Kriterium zu beachten.

Schon im Vorjahr konnten wir unsere Transportabläufe erheblich optimieren und so den durch innereuropäische Transporte bedingten Schadstoffausstoß deutlich reduzieren. Wir haben auch im abgelaufenen Geschäftjahr durch den Einsatz von neuartigen Doppelstock-Sattelzügen – das sind LKW mit zwei Beladungsebenen – weitere Emissionsreduktionen realisieren können. Dieses neue Transportkonzept, das auf einer optimierten Lagerwirtschaft, neuen LKW und optimierten Transportwegen beruht, führte zu deutlich geringerem Verkehrsaufkommen. Allein das Fahrtaufkommen zwischen dem Produktionswerk in St. Wendel und dem Lager Gernsheim wird durch die Nutzung unseres neuen Transportkonzeptes um 300.000 km verringert. Etwa 2.000 LKW-Fahrten konnten dadurch vermieden und somit eine beachtliche Reduktion der Luftverschmutzung durch CO_2-Emissionen bewirkt werden.

Know-how: unser bevorzugter Rohstoff zum Schonen wertvoller Ressourcen.

Im Bereich der Dialysedienstleistungen konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls Fortschritte hinsichtlich des ressourcenschonenden Verbrauchs von Rohstoffen und Energie erreicht werden. Die Umweltbilanz unserer ungarischen Dialysekliniken wurde zum Beispiel durch den Einsatz einer verbesserten Technologie zur Wasseraufbereitung positiv beeinflusst. Der Wasserverbrauch von acht Dialyseeinrichtungen konnte dabei um mehr als 30% reduziert werden. Heizkosten-Einsparungen von mehr als 60% ergaben sich durch die Installation von umweltfreundlichen Heizungsanlagen. Diese Zahlen offenbaren das immense Potenzial für weitere Einsparungen durch unser konsequentes Maßnahmenpaket. Modernes Umweltmanagement ist aber nur dann erfolgreich, wenn ein umfassendes und regelmäßiges Öko-Reporting-System implementiert ist, mit dem relevante Verbrauchsdaten ermittelt und zentral analysiert werden. Im Jahr 2002 haben wir in unseren tschechischen Kliniken den Energieverbrauch je Hämodialysebehandlung um mehr als 17% reduziert. Aufgrund der Sparmaßnahmen, die aus der Analyse des vorhandenen Datenmaterials ermittelt wurden, konnten wir auch den Wasserverbrauch je Dialysebehandlung um 26% je Dialysebehandlung mindern. Dialysatoren der FX-Klasse weisen im Vergleich zu den vorhergehenden Modellen ein geringeres Volumen und Gewicht auf. Durch den verstärkten Einsatz dieser neuen Dialysatoren in den europäischen Dialysekliniken von Fresenius Medical Care haben wir zusätzlich auch das Abfallaufkommen an blutkontaminierten Abfällen deutlich gesenkt.

www.wateryear2003.org

Die UNO-Initiative „2003 – International Year of Fresh Water“ ist uns bei den eingeleiteten und weiterführenden Wassersparmaßnahmen eine zusätzliche Motivation. Die UNO geht von einer dramatischen Verknappung des Süßwassers aus und prognostiziert, dass bereits im Jahr 2025 zwei von drei Menschen unter Wassermangel leiden. Diese Vorhersage ist uns ein zusätzlicher Ansporn, um unsere Mitarbeiter für dieses Thema zu sensibilisieren und zu motivieren.

Standards setzen und fortschrittliche Technologien verwenden: Unser Rezept, um hohe Ansprüche zu verwirklichen.

Neben den Schulungsmaßnahmen, in denen wir unser medizinisches Personal in unseren europäischen Kliniken für das Thema Umweltschutz noch stärker als bisher einbeziehen, wollen wir auch das Transportkonzept im Jahr 2003 weiter verbessern, und mehrere tausend Palettenbewegungen und Transportkilometer einsparen. Dabei spielten die optimierte Nutzung der neuen Lagerkapazitäten am Standort in Gernsheim und die Inbetriebnahme eines neuen Lagers in der Nähe des Produktionsstandorts St. Wendel im Jahr 2003 eine zentrale Rolle.

In unseren nordamerikanischen Dialysekliniken haben wir ein Programm zur Modernisierung der Beleuchtungseinrichtung durchgeführt. Dabei wurden ineffiziente Glühlampen ausgetauscht und durch Energiesparlampen ersetzt, die bei gleicher Lebensdauer und Lichtstärke 20% weniger Strom verbrauchen. Der

Energieverbrauch für die Beleuchtung in unseren Dialysekliniken in den USA lag allein dank dieser Maßnahme deutlich unter dem Vorjahreswert. Auch in den USA führte der Einsatz eines Kontrollsystems zur Datenüberwachung zu einem geringeren Abfallaufkommen. So konnte im Zweijahresvergleich die Menge von Gefahrstoffen um ein Drittel gesenkt werden.

Im laufenden Geschäftsjahr untersuchen wir in den USA die Möglichkeiten zur Verringerung des Wasserverbrauchs. Die ersten Ergebnisse in einem derzeit laufenden Pilotprojekt sind dabei vielversprechend. Durch den Einbau einer Umkehr-Osmoseanlage in einem Pilotprojekt haben wir einen um 25% niedrigeren Wasserverbrauch im Vergleich zu den herkömmlichen Technologien erzielt. Sollte sich diese Anlage bewähren, planen wir die Ausdehnung auf weitere Dialysekliniken. Langfristig werden wir unsere Zertifizierungsaktivitäten bei unseren US-amerikanischen Dialysekliniken nach den strengen Vorschriften der ISO Norm 14001 weiter verstärken. Erste Pilotkliniken sollen auch hier im laufenden Geschäftsjahr den Zertifizierungsprozess durchlaufen. Parallel dazu stehen für das Jahr 2003 Programme zur Abfallvermeidung und zur Reduktion des Wasserverbrauchs im Mittelpunkt der Aktivitäten.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Es ist unser Ziel, qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen Fresenius Medical Care zu binden und ihre berufliche Weiterbildung zu fördern. Diese Maßgabe ist gelebte Realität. Um diesem hohen Anspruch gerecht zu werden, pflegen wir ein umfassendes Personalmanagement. Dazu zählen natürlich ein weitreichendes Personalmarketing für Nachwuchskräfte sowie das gezielte Fördern und Fordern unserer Mitarbeiter.

Offensives Personalmarketing: Das Aufspüren, Kontaktieren und Binden vielversprechender Nachwuchskräfte ist das zukunftssichernde Fundament unserer Human Ressources.

Hierzu offerieren wir umfangreiche Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen und geben somit unseren Mitarbeitern die Möglichkeit zum Erwerb neuer Fähigkeiten und Fertigkeiten, die für ein erfolgreiches Berufsleben notwendig und förderlich sind. Im Bereich des Personalmarketings ist Fresenius Medical Care auf zahlreichen Messen und Veranstaltungen an Hochschulen vertreten und macht auf diesem Wege vielversprechende Nachwuchskräfte auf unser Unternehmen aufmerksam. Darüber hinaus liegt das Augenmerk der Personalabteilung vor allem auf der Entwicklung eines umfassenden Instrumentariums zur optimierten Betreuung von Mitarbeitern und potenziellen Kollegen. Die sogenannte „Human Ressources Tool-Box“ ermöglicht es uns, konsistente Prozessabläufe und Qualitätskriterien für wirksames Personalmanagement zu definieren. Dabei legen wir besonderen Wert auf die Personalauswahl und -entwicklung, welche unsere Ausrichtung von

einem produktorientierten zu einem serviceorientierten Dialysekonzern widerspiegelt. Erste Erfahrungen, die wir bei der Implementierung der „Human Ressources Tool-Box“ in einem Pilotprojekt in Portugal gewonnen haben, werden von hohem Nutzen bei der schrittweisen Einführung dieses Programms in anderen europäischen Ländern sein.

Quantitativ war das Personalwachstum im Jahr 2002 weniger dynamisch als in den Jahren zuvor. Dennoch stieg die Zahl der Mitarbeiter um 5% auf rund 39.300 Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte). Im Internationalen Geschäftsbereich war der Anstieg dieser Beschäftigtenzahl insbesondere durch den Auf- und Ausbau von bestehenden und neuen Produktionsstandorten wie zum Beispiel Mexiko und Frankreich geprägt. Im Bereich der Dialysedienstleistungen konnten wir in Europa, Lateinamerika und Asien-Pazifik im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls ein leichtes Plus bei der Anzahl der Mitarbeiter verzeichnen. Hier spielten insbesondere Neugründungen und Akquisitionen von einzelnen Dialysekliniken die Hauptrolle. In Nordamerika hat die Zahl der Beschäftigen vornehmlich am Standort Ogden, Utah, zugenommen; mehr als 150 neue Arbeitsplätze wurden dort im Jahr 2002 geschaffen. Der Grund hierfür war die erhöhte Nachfrage nach den dort produzierten Optiflux®-Dialysatoren durch die Einführung des *Ultra*Care™-Programms und die damit verbundene Ausweitung der Produktionskapazitäten.

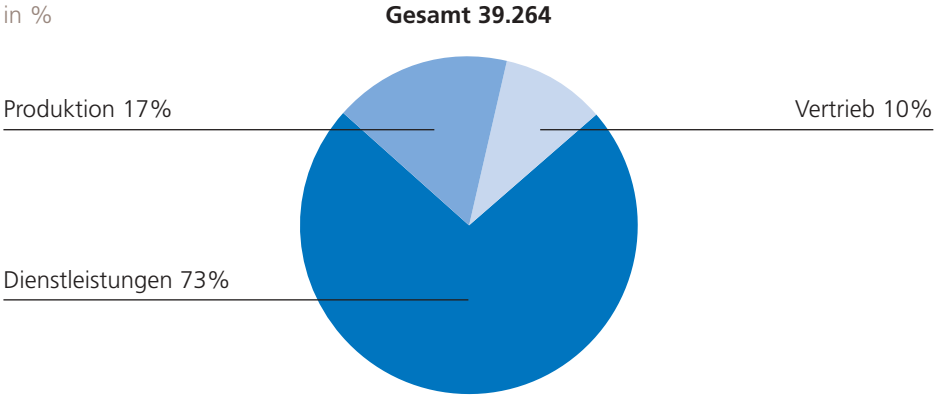
Mitarbeiter nach Regionen Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte	2002	2001	Veränderung
Nordamerika	26.489	26.352	1%
Europa	8.163	7.185	14%
Übrige Regionen	4.612	3.794	22%
Gesamt	**39.264**	**37.331**	**5%**

Regelmäßige Fort- und Weiterbildung von Mitarbeitern bestätigt und erhöht das Qualifizierungsniveau.

Im vierten Quartal 2002 haben wir in Nordamerika Mitarbeiterumfragen zum Thema Entlohnung und zur Qualität der wahrgenommenen Unternehmensführung durchgeführt. Die überwiegend positiven und konstruktiven Anregungen eröffneten dabei neue Verbesserungspotenziale für das Jahr 2003. Der Personalbestand in unseren nordamerikanischen Kliniken war im Jahr 2002 stabil – trotz des dortigen Mangels an hochqualifiziertem Klinikpersonal. Gut ausgebildete Klinikmitarbeiter zu gewinnen gehörte daher zu den größten Herausforderungen. Um unsere Attraktivität als Arbeitgeber beizubehalten und eine medizinisch wie wirtschaftlich ausgewogene Balance von Patienten zu Klinikpersonal sicherzustellen, haben wir für unsere Mitarbeiter ein umfangreiches Fort- und Weiter-

bildungsangebot entwickelt, das es den Beschäftigen in unseren Dialysekliniken ermöglicht, notwendige Abschlüsse in der medizinischen Ausbildung zu erlangen.

Mitarbeiter nach Bereichen
Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte
in %



Für das laufende Geschäftsjahr planen wir, die Bekanntheit von Fresenius Medical Care weiter zu steigern. Die US-weiten Maßnahmen werden dabei insbesondere durch einen optimierten Karriereteil auf der US-amerikanischen Internetseite unterstützt. Neben der Rekrutierung von neuen Mitarbeitern steht auch dort die Förderung der Führungsnachwuchskräfte im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Begleitend soll eine intensivierte Mitarbeiterkommunikation die Vermittlung der Unternehmensziele erleichtern.

Mitarbeiter treffen Patienten: Begegnungen geben neue Denkanstöße.

Zu den wichtigsten europäischen Projekten zählte das Programm „Begegnungen". Im Rahmen mehrerer Veranstaltungen trafen sich fast 300 Mitarbeiter aus dem Werk Schweinfurt mit Dialysepatienten - sowohl bei Besuchen von lokalen Dialyseeinrichtungen als auch im Werk Schweinfurt. Zum einen wirkt dieses Programm sehr motivierend auf die Mitarbeiter, weil sie die Erfolge ihrer täglichen Arbeit direkt erfahren können. Zum anderen waren die Dialysepatienten sehr daran interessiert, wie Dialysemaschinen entstehen - jene Technik also, die für die Sicherung ihrer Lebensqualität eine entscheidende Bedeutung hat. Eine weitere Veranstaltung, bei der Patienten von ihrem Alltag und Leben mit der Dialyse berichteten, fand in der Konzernzentrale Bad Homburg statt und trug zu einem intensiven Gedankenaustausch zwischen Patienten und Mitarbeitern unseres Hauses bei. Aufgrund des großen Erfolgs und des immensen Interesses planen wir auch für das Jahr 2003 weitere Veranstaltungen dieser Art.

Wie stark sich Mitarbeiter mit einem Unternehmen identifizieren, zeigen einige Beispiele. So haben wir in Portugal einen Fotowettbewerb ins Leben gerufen, an dem sich das Personal unserer dortigen Dialysekliniken und die Patienten

29.000 Euro für die Flutopfer gespendet. Mitarbeiter unterstützten von der Flutkatastrophe betroffene Kollegen.

gemeinsam beteiligen konnten. Dabei ist mehr als nur ein Kalender mit attraktiven Fotomotiven entstanden, denn gleichzeitig wurde die Kommunikation zwischen dem medizinischen Personal und den Patienten in vielerlei Hinsicht deutlich verbessert. Das Gemeinschaftsgefühl unserer Mitarbeiter in Deutschland wurde durch die Aktion „Kollegen helfen Kollegen" merklich gestärkt. Sehr viele unserer Mitarbeiter sind dem Aufruf gefolgt und haben einen erheblichen Betrag gespendet, um Kollegen zu helfen, die von der Flutkatastrophe in Deutschland besonders betroffen waren. Insgesamt wurden 28.951 Euro gespendet – ein Betrag, der vom Gesamtkonzern schließlich verdoppelt wurde.

Erfolgsbeteiligung und Aktienoptionsprogramm

Leistungsbezogene Honorierung sorgt für angemessenen Anteil am Erfolg. Exzellentes Engagement in unseren Reihen lohnt sich für alle Seiten.

Der Erfolg von Fresenius Medical Care beruht nicht zuletzt auf dem bemerkenswerten Engagement unserer Mitarbeiter. Aus gutem Grund haben im Jahr 2002 alle in Deutschland Beschäftigten, die nicht zu den leitenden Angestellten gehören, eine Erfolgsbeteiligung in Höhe von 956 Euro erhalten. Davon wurden zwei Drittel in Form von Vorzugsaktien ausgegeben. Das verbleibende Drittel konnten sich die Mitarbeiter in bar auszahlen lassen oder zur Finanzierung von weiteren Vorzugsaktien verwenden. Die Tatsache, dass sich trotz der allgemein defensiven Stimmung an den Aktienmärkten 24% der Bezugsberechtigten für den Erwerb von zusätzlichen Aktien entschieden haben, beweist das hohe Vertrauen und deren starke Identifikation mit dem Unternehmen Fresenius Medical Care. Der bereits 2001 eingeführte „2001 International Stock Incentive Plan" mit der Vergabe von Wandelschuldanleihen wurde auch im Berichtsjahr 2002 fortgesetzt. Dieser Plan, der für das Leitende Management global Gültigkeit besitzt, dient der Stärkung der Identifikation und schärft somit weiter den Fokus des Managements auf die erfolgreiche Umsetzung unserer Unternehmensziele.

Risikomanagement

Unser weitreichendes Risikomanagementsystem ist Teil unserer Unternehmensstrategie und ermöglicht dem Management, potentielle Risiken, die das Fortbestehen der Gesellschaft gefährden können, möglichst im Frühstadium zu erkennen. Die in den einzelnen Regionen bestehenden Überwachungssysteme bilden das Rückgrat für das Risikomanagement durch Überwachung der dem Geschäft inhärenten Risiken. Zweimal im Jahr werden dem Vorstand Statusberichte von den verantwortlichen Risikomanagern vorgelegt. Zusätzlich wird der Vorstand über neu entstandene Risiken sofort informiert.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen werden besonders in den für uns bedeutenden Absatzmärkten sorgfältig beobachtet und bewertet. Neben der Einschätzung von politischen, rechtlichen und finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wird deshalb auch auf die Analyse von länderspezifischen Risiken Wert gelegt.

Risikomanagement: Unwägbarkeiten im Ansatz erkennen und direkt in handlungsoptimierende Maßnahmen umsetzen.

Die Einhaltung von Produkt- und Produktionsvorschriften wird durch unsere Qualitätsmanagementsysteme gemäß den Qualitätsnormen ISO 9001, ISO 9002 und ähnlichen internen Standards – wie zum Beispiel Qualitätshandbüchern und Verfahrensanweisungen – sichergestellt. In regelmäßigen Abständen werden von unserem Qualitätsmanagementbeauftragten vor Ort Prüfungen durchgeführt, die die Einhaltung aller Parameter und Vorschriften von der Leitung und Verwaltung über klinische Dienstleistungen bis hin zur Patientenzufriedenheit beinhalten. Unsere Produktion entspricht grundsätzlich der internationalen „Good Manufacturing Practice"-Richtlinie. Zudem sorgt das „Quality Management and Compliance"-Programm in den USA mit schriftlich fixierten Regularien dafür, dass wir unsere Geschäfte im Einklang mit hohen ethischen Standards führen und behördliche Vorschriften eingehalten werden. Das Programm wird von unserer Abteilung Corporate Compliance Audit überwacht.

In unserem streng reglementierten Geschäftsumfeld können Gesetzesänderungen, auch in Bezug auf Kostenerstattungen, einschneidende wirtschaftliche und strategische Wirkung auf das Unternehmen haben. Daher werden gesetzgeberische Aktivitäten und Planungen nicht nur ständig beobachtet sondern es wird auch pro-aktiv mit den staatlichen Gesundheitseinrichtungen zusammengearbeitet. Darüber hinaus sind wir durch die enge Kooperation mit Medizinern und Wissenschaftlern in der Lage, wichtige technologische Innovationen frühzeitig aufzugreifen und zu fördern. Diese Kooperation führt ebenso dazu, dass wir stets über die aktuellen Entwicklungen im Bereich alternativer Behandlungsmethoden informiert sind, um auf dieser Basis unsere Unternehmensstrategie zu reflektieren und anzupassen. Entwicklungstrends werden somit kontinuierlich analysiert und evaluiert sowie Projektfortschritte in der Forschung und Entwicklung überprüft. Die Entwicklung neuer und innovativer Produkte wird auch in Zukunft ein entscheidender Wettbewerbsfaktor im Dialyseproduktgeschäft bleiben.

Unser international ausgerichtetes Geschäft ist Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Aufgrund instabiler Währungssituationen in verschiedenen, von uns belieferten Ländern, ist das Risikomanagement damit befasst negative Einflüsse zu identifizieren und zu minimieren. Die Abhängigkeit von unseren wichtigsten Lieferanten und Kunden wird ebenfalls genau beobachtet.

Ob rechtliche Verfahren oder wirtschaftliche Entwicklungen – die laufende Bewertung der internen und externen Situation kennzeichnet verantwortungsbewusstes Handeln.

Risiken, die sich im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten ergeben, werden innerhalb unseres Unternehmens fortlaufend bewertet und kommuniziert. Unser Risikomanagement wird von einem konzernweiten Controlling und Managementinformationssystem unterstützt. Detaillierte Finanzberichte liefern monatliche und vierteljährliche Informationen sowie Analysen der Ertrags- und Vermögenslage und zeigen Abweichungen von Budgets oder Prognosen auf. Das Risikomanagementsystem wird kontinuierlich weiterentwickelt, um Risiken weiterhin frühzeitig zu erkennen und auf veränderte Bedingungen am Markt angemessen reagieren zu können.

Die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Risikomanagementsystems war im Rahmen der gesetzlichen Anforderungen Teil der Prüfung des Jahresabschlusses 2002. Ergebnisse dieser Prüfung werden für die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Risikomanagementsystems genutzt. Zum Jahresende wurden keine besonderen Risiken in bezug auf das Geschäft allgemein, die interne Organisation oder das äußere Umfeld festgestellt.

Management von Währungs- und Zinsrisiken

Wir betreiben ein aktives Management von Währungs- und Zinsrisiken. Das Risikomanagement erfolgt zentral auf der Grundlage von Strategien, die in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand definiert wurden. Es bestehen Richtlinien für die verschiedenen Stufen des Risikomanagementprozesses, welche jeweils klare Verantwortlichkeiten für die Ermittlung von Risiken, die Anwendung von Finanzinstrumenten zu Absicherungszwecken und für die Berichterstattung bestimmen. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente ist auf die Absicherung von Risiken begrenzt, die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Alle Transaktionen erfolgen mit bonitätsmäßig einwandfreien Finanzinstituten, deren Auswahl vom Vorstand genehmigt ist.

Für einen erheblichen Teil unserer Verbindlichkeiten zahlen wir Zinsen auf variabler Basis. Das heißt, dass wir dem Risiko steigender Zinssätze am kurzfristigen Dollar-Geldmarkt ausgesetzt sind. Diesem Risiko begegnen wir aktiv durch den Einsatz verschiedener Zinssicherungsinstrumente. Der Nominalwert der entsprechenden Sicherungsgeschäfte belief sich zum 31. Dezember 2002 auf 1,05 Milliarden Dollar. Mit diesen Swapvereinbarungen haben wir die Dollar-Zinssätze für zinsvariable Verbindlichkeiten auf 5,51% festgeschrieben. Die Swapvereinbarungen laufen zu verschiedenen Terminen bis Dezember 2009 aus.

Kurssicherungsgeschäfte werden vornehmlich im Zusammenhang mit konzerninternen Finanzierungen sowie zur Vermeidung von Kursrisiken aus Verkäufen und Käufen zwischen Unternehmen des Konzerns abgeschlossen, die in verschiedenen Ländern ansässig sind und in verschiedenen Währungen bilanzieren. Ein Hauptanteil der Transaktionsrisiken entfällt auf Verkäufe aus Deutschland an internationale Niederlassungen. Der Nominalwert aller Kurssicherungsgeschäfte – vorwiegend für die Absicherung von Euro gegen US-Dollar und gegen verschiedene andere Währungen – belief sich am 31. Dezember 2002 auf 1,01 Milliarden Dollar.

Geschäftsverlauf seit Anfang 2003

Gesamtkonjunktur

Zu den wichtigsten Einflussfaktoren der Weltkonjunktur im abgelaufenen Geschäftsjahr gehörten:

– die weltweite Talfahrt der Börsen,
– Bilanzskandale in Nordamerika und Europa,
– ein stark gestiegener Ölpreis,
– die Unsicherheit über einen möglichen militärischen Konflikt mit dem Irak
– und die Abwertung des US-Dollar.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 haben die in der Vergangenheit sonst überaus verlässlichen positiven konjunkturellen Frühindikatoren weltweit zu einer Fehlinterpretation der tatsächlichen Lage geführt. Seit Anfang des Jahres 2003 stellt sich die Situation noch vielschichtiger und komplexer dar, so dass wir eine verlässliche Prognose für 2003 als überaus schwierig erachten. Wichtige Indikatoren für die Stimmungslage der Wirtschaft weltweit geben keine klaren Indikationen für die zukünftige Entwicklung. Diese Unsicherheit kann dazu führen, dass die Investitionsneigung weltweit beeinträchtigt wird.

Wie schon in den Jahren zuvor, wird die USA die Schlüsselrolle für die Entwicklung der Weltkonjunktur einnehmen. Positiv sollte sich in den USA auswirken, dass

– starke Zinssenkungen die Konsumnachfrage zunächst stabilisiert haben,
– Steuersenkungen und höhere Staatsausgaben die Konjunktur unterstützen,
– die Dollarabwertung die Wettbewerbsfähigkeit erhöht, so dass
– gewerbliche Investitionen folgen können.

Die Angst vor einer Rezession in den USA bleibt aber existent. Der stark gestiegene Ölpreis könnte dazu führen, dass die Kaufkraft privater Haushalte geschmälert wird und die hohen Energiekosten Unternehmensinvestitionen weltweit bremsen. Hinzu kommt, dass die wirtschaftlichen Folgen eines möglichen Irak-Konflikts nicht vorhersehbar sind – die weitreichenden politischen Konsequenzen außer Acht gelassen.

Wirtschafts- und Geschäftsumfeld

Die medizinische Notwendigkeit einer Dialysetherapie macht unser Geschäft vergleichsweise krisenfest – bei einem erwarteten Patientenwachstum von 6%.

Seit Anfang des Jahres 2003 hat sich keine wesentliche Veränderung des Wirtschafts- und Geschäftsumfeldes in unserem Tätigkeitsbereich ergeben. Bei der Dialyse handelt es sich um eine medizinisch notwendige und lebensrettende Behandlung bei akutem oder chronischem Nierenversagen. Für die Dialysebehandlung gibt es außer der Möglichkeit einer Nierentransplantation zumindest momentan keine direkte Behandlungsalternative. Unser Unternehmen ist somit in einem Markt tätig, der im Gegensatz zu vielen anderen Industriezweigen konjunkturell relativ unabhängig ist. Dies spiegelt sich in unserer stabilen Umsatz- und Ergebnisentwicklung wider. Unsere vertikale Ausrichtung mit einer ausgewogenen Balance von Dialyseprodukten und Dialysedienstleistungen, sowie ein nach Expertenschätzungen weltweites Patientenwachstum von 6% führen zu dieser Stabilität, auch in ökonomisch schwierigen Phasen. Lang anhaltenden, weltweiten konjunkturellen Schwächephasen kann sich aber auch unser Unternehmen nicht gänzlich entziehen.

Zum Zeitpunkt des Drucktermins für diesen Geschäftsbericht stimmten unsere Erwartungen im wesentlichen mit der gegenwärtigen Geschäftsentwicklung überein. In unserem Unternehmen sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung, Rechtsform oder im Personalbereich geplant.

Die Situation in Lateinamerika gibt keinen Anlass für deutlich positivere Stimmung

Obwohl unser Unternehmen nicht so stark an die allgemeine Lage der Weltwirtschaft gekoppelt ist, so bleiben auch zum Zeitpunkt des Drucktermins für diesen Geschäftsbericht einige Risiken, die sich auf die Umsatz- und Ertragslage unseres Unternehmens in 2003 auswirken könnten. Insbesondere ist hier die anhaltende Unsicherheit eines möglichen Irak-Konflikts und die politische und konjunkturelle Situation in Lateinamerika zu nennen. Die hohe Verschuldung von Brasilien und Argentinien ist in diesen Regionen ausschlaggebend. Brasilien alleine hat Verbindlichkeiten in Höhe von 260 Milliarden Dollar. Trotz des Hilfspakets des Internationalen Währungsfonds (IWF) in Höhe von 30 Milliarden Dollar, bleiben die Aussichten für das erwartete Wirtschaftswachstum in Brasilien eingetrübt. In Argentinien ist die Situation noch kritischer. Im Dezember 2001 hat Argentinien die

Zahlung von Zinsen und Tilgung auf eine Schuldenlast von ca. 140 Milliarden Dollar eingestellt. Zudem wurde im Januar 2002 dann auch noch die Bindung des Wechselkurssystems an den US-Dollar aufgegeben. Hinzu kommt, dass die Finanzhilfe des IWF ungewiss bleibt und die anstehenden Präsidentschaftswahlen im März 2003, momentan keinen Anlass für eine deutlich positivere Stimmung geben.

Gläubigeranfechtungsforderungen

Das Geschäftsjahr 2002 war von noch offenen Rechtsangelegenheiten in Nordamerika beeinflusst, für die wir bereits im Jahr 2001 eine Rückstellung in Höhe von 265 Millionen Dollar vor Steuern gebildet haben. Bedeutend waren hier vor allem Gläubigeranfechtungsklagen in Zusammenhang mit der Übernahme der National Medical Care Inc. (NMC) im Jahre 1996 (sog. „fraudulent conveyance"-Klagen). Gegenstand dieser Gläubigeranfechtungsklagen war im wesentlichen der Streit um die Frage, ob Fresenius Medical Care bei der Übernahme von NMC im Jahre 1996 an die Verkäuferin, die US-amerikanische Firma W.R. Grace, einen zu niedrigen Verkaufspreis gezahlt hatte. NMC war vor der Übernahme durch Fresenius Medical Care eine Tochtergesellschaft von W.R. Grace. Bei W.R. Grace waren schon vor der Transaktion mit Fresenius über die Jahre Asbest-Produkthaftungsklagen anhängig gewesen, da W.R. Grace – nicht jedoch NMC – asbesthaltige Produkte hergestellt bzw. verkauft hatte. Die Zahl der sich aus diesen Asbest-Haftungsfällen ergebenden Schadensersatzforderungen nahm über die Jahre kontinuierlich zu und zwang W.R. Grace im Jahr 2001 sogar, eine Reorganisation nach Chapter 11 des amerikanischen Konkursrechts (Grace Chapter 11 – Insolvenzverfahren) vor den US-Konkursgerichten zu beantragen. Die Kläger der Asbest-Produkthaftungsverfahren erhoben vor diesem Hintergrund Gläubigeranfechtungsklagen gegen Fresenius Medical Care. Es wurde behauptet, W.R. Grace sei durch zu niedrige erzielte Verkaufspreise Vermögen entzogen worden und nach der Transaktion mit Fresenius Medical Care insolvent gewesen. W.R. Grace hätte daher wegen der mit Fresenius Medical Care abgeschlossenen Transaktion zur Übernahme von NMC die anhängigen Asbest-Schadensersatzforderungen nicht mehr ausgleichen können.

Im Februar des Jahres 2003 konnten wir diese komplexe Auseinandersetzung durch eine abschließende endgültige Vergleichsvereinbarung mit den Asbestklägern vorzeitig beenden. Die hierfür bereits in 2001 gebildeten Rückstellungen werden ausreichen und ein zeit- und kostspieliger Prozess über die nächsten Jahre vermieden. Die Vereinbarung bedarf noch der Genehmigung des U.S.-Konkursgerichts. Für eine detaillierte Darstellung dieses Sachverhalts lesen Sie bitte die Seiten 73-78 im Finanzteil dieses Geschäftsberichts (Punkt 20 „Rechtliche Verfahren").

Langfristige Finanzierung gesichert – mit einer vorrangigen Kreditvereinbarung bis zu 1,5 Milliarden Dollar.

Refinanzierung vorzeitig abgeschlossen

Im Februar 2003 wurde die Refinanzierung einer vorrangigen Kreditvereinbarung, die am 30. September 2003 ausgelaufen wäre, vorzeitig abgeschlossen. Der neue Kreditvertrag stellt bis zu 1,5 Milliarden Dollar in Form von drei Kreditfazilitäten zur Verfügung. Eine revolvierende Kreditlinie von bis zu 500 Millionen Dollar und eine Darlehensfazilität in Höhe von 500 Millionen Dollar werden jeweils zum 31. Oktober 2007 fällig. Die dritte Tranche, eine Darlehensfazilität für institutionelle Investoren in Höhe von 500 Millionen Dollar wird nach sieben Jahren fällig, falls die am 1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust-Preferred Securities) zurückgezahlt oder refinanziert werden. Die Konditionen der neuen Kreditvereinbarung sind in unserem Ausblick für 2003 berücksichtigt.

Rückkauf Class D Vorzugsaktien

Am 4. Februar 2003 haben wir bekannt gegeben, dass wir von unserem Recht Gebrauch machen werden, alle 89 Millionen ausstehenden sogenannten Class-D Vorzugsaktien der Fresenius Medical Care Holding (FMCH) zurückzukaufen. Die Aktiengattung der Class-D Vorzugsaktien ist im Zusammenhang mit der Entstehung der Gesellschaft in 1996 an die Inhaber von Stammaktien der W.R. Grace & Co. ausgegeben worden. FMCH beabsichtigt, ab dem 28. März 2003, die ausstehenden Class-D Vorzugsaktien für einen Gesamtbetrag von ca. 9 Millionen Dollar, das heißt 0,10 Dollar (10 Cent) je Aktie, zurückzukaufen. Die gesamte Transaktion hat keinen Einfluss auf den Gewinn der Gesellschaft.

Ausblick 2003

Unsere Erwartungen für 2003: Umsatzwachstum auf über 5,3 Milliarden Dollar.

Umsatz

Vorausgesetzt, dass keine signifikanten Veränderungen eintreten, halten wir an unseren Prognosen für das Gesamtjahr 2003 fest. Für 2003 sehen wir ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich. Mögliche Akquisitionen sind in dieser Aussage nicht beinhaltet. Durch rein internes Wachstum sollte es unserem Unternehmen dann möglich sein, den Umsatz in 2003 auf über 5,3 Milliarden Dollar steigern zu können.

Ergebniswachstum im hohen einstelligen bis unteren zweistelligen Prozentbereich.

Ergebnis

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich das Ergebnis nach Steuern für 2003 auf einen Anstieg im hohen einstelligen bis unteren zweistelligen Prozentbereich belaufen wird. Grundlage dieser Aussage ist der Vorjahreswert von 302 Millionen Dollar in 2002. Insbesondere die anhaltende Unsicherheit eines möglichen Irak-Konflikts und die politische und konjunkturelle Situation in Lateinamerika können jedoch das Ergebnis in 2003 negativ beeinflussen.

Ergebnis unserer erfolgsorientierten Dividendenpolitik: Dividende seit sechs Jahren stets gesteigert.

Dividende

Unser Unternehmen konnte in den vergangenen sechs Jahren regelmäßig die Dividende erhöhen. Wir halten seit der Entstehung des Unternehmens in 1996 an einer ertragsorientierten Dividendenpolitik fest und gehen auch für 2003 davon aus, eine angemessene Dividende ausschütten zu können.

Investitionen

Die Investitionen in Sachanlagen sollten in 2003 wie im Vorjahr bei ca. 220 Millionen Dollar liegen. Die Mittel werden voraussichtlich wie im Jahr 2002 hauptsächlich für die Modernisierung bestehender Dialysekliniken und für die Eröffnung neuer Kliniken verwendet. Weiterhin wird auch in diesem Jahr in die Erweiterung unserer Produktionskapazitäten weltweit investiert. Wie im Vorjahr gehen wir davon aus, dass sich die Ausgaben für Akquisitionen auf ca. 100 Millionen Dollar belaufen werden. Dieser Betrag wird sich voraussichtlich jeweils zur Hälfte auf die beiden Segmente Nordamerika und International verteilen.

Forschung & Entwicklung

Wir planen Aufwendungen im Bereich Forschung und Entwicklung für das Geschäftsjahr 2003 in Höhe von 45-50 Millionen Dollar. Absolut liegt dieser Betrag somit auf dem Vorjahresniveau von 47 Millionen Dollar in 2002. Ein Schwerpunkt in diesem Bereich liegt in der Entwicklung neuer Membranen sowohl für unsere Dialysatoren (künstliche Niere), als auch für andere medizinische Anwendungen. Ein weiterer Schwerpunkt wird auch weiterhin die ständige Verbesserung der Biokompatibilität unserer Produkte sein. Die Zahl der Mitarbeiter für Forschung und Entwicklung dürfte mit ca. 150 in der Größenordnung nahezu unverändert bleiben.

Umwelt

Im Bereich des Umweltschutzes werden wir 2003 mit der Implementierung und Umsetzung unseres Integrierten Qualitätsmanagement-Systems weiter fortfahren und unsere Produktionsstätten und Dialysekliniken weiter auf umweltschonendes Potenzial hin analysieren. Durch eine optimierte Nutzung bestehender und neuer Lagerkapazitäten erwarten wir im Jahr 2003 die Einsparung von Transportwegen und damit eine zusätzliche Umweltentlastung. Wir werden unsere Zertifizierungsaktivitäten bei unseren US-amerikanischen Dialysekliniken nach den strengen Vorschriften der ISO Norm 14001 weiter verstärken. Parallel dazu stehen für das Jahr 2003 Programme zur Abfallvermeidung, zur Reduktion des Wasserverbrauchs sowie Trainingsprogramme für unsere Mitarbeiter im Fokus der Aktivitäten.

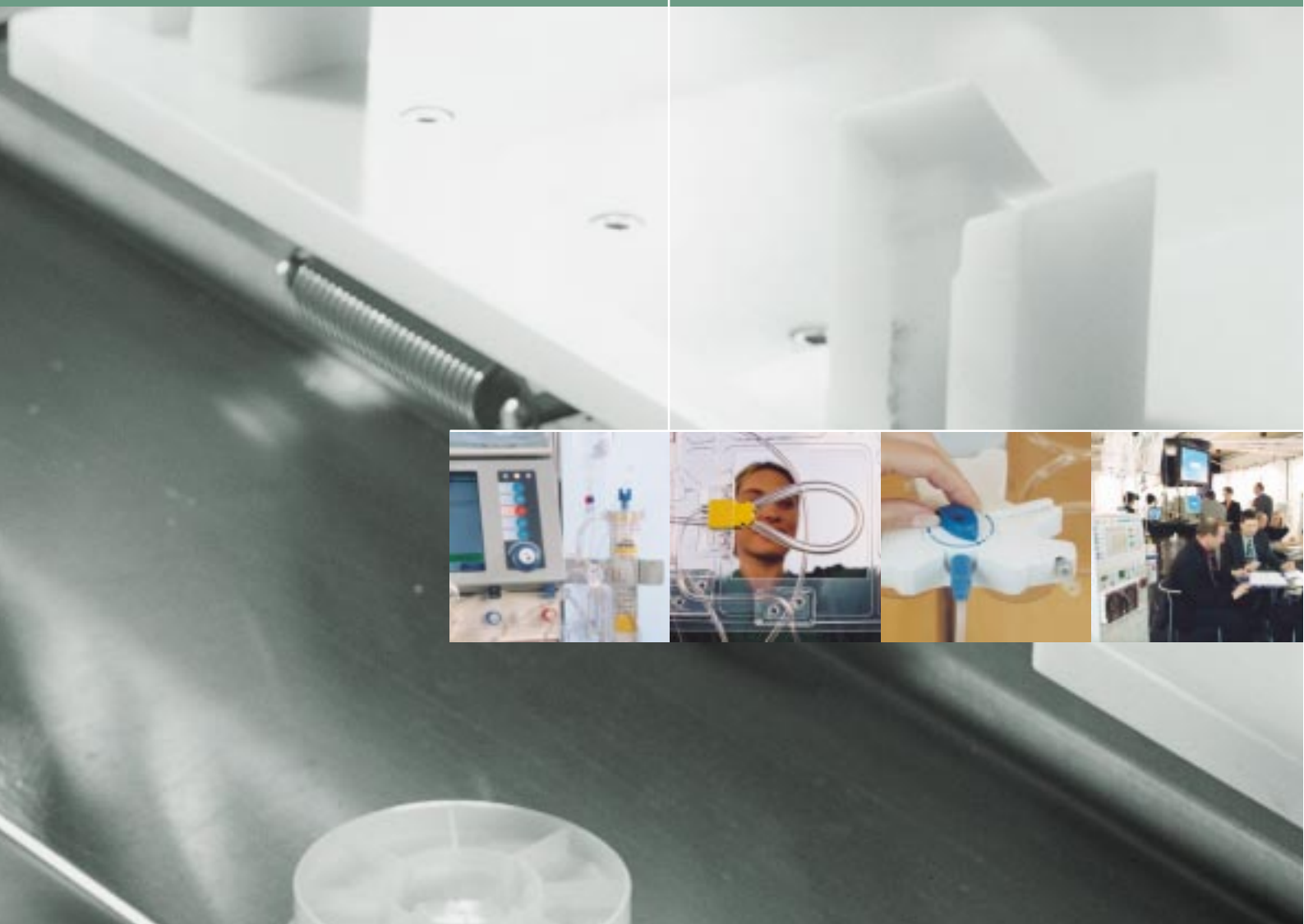
Innovative Dialyseprodukte und zukunftsweisende Therapiekonzepte sind die zukunftssichernden Ergebnisse intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Das Spektrum reicht dabei von der Weiterentwicklung der Dialysatoren und Dialysemaschinen für die Hämodialyse bis hin zu neuen Produkten für die Peritonealdialyse. Technologischen Fortschritt erarbeiten, Standards setzen und in bestmögliche Behandlungsergebnisse umsetzen – das ist das Ziel von Fresenius Medical Care.

Forschung und Entwicklung

Ziele und Projekte 67

Patente 74

Symposien und Veröffentlichungen 74



Dialysatoren der FX-Klasse

– Helixone®-Membran mit hoher Bündeldichte für optimale Fließeigenschaften.
– Innovatives Gehäuse und Vergusstechnologie für Sicherheit und Flexibilität.
– Dialysatorkappe mit seitlichem Einlauf für homogenen Blutfluss.
– Innovative Laserschweißtechnologie für eine sichere Verbindung von Gehäuse und Dialysatorkappe.

GENIUS®

Innovatives Hämodialysetherapie-System, das auf einem geschlossenen Tank-System beruht. Die gesamte Dialysierflüssigkeit wird vor der Behandlung hergestellt und dem individuellen Bedarf der einzelnen Patienten angepasst.

On-line Clearance Monitor

– Online-Überwachung für effektive Reinigungsleistung.
– Intradialytische Anpassung der Therapie.
– Messung des effektiven Blutflusses ohne zusätzliche Laboranalytik und speziell ausgebildetes Personal.

*Ultra*Care™

Innovatives und integratives Behandlungskonzept in den nordamerikanischen Dialysekliniken von Fresenius Medical Care, bei dem u.a. die Einmalverwendung von High-Flux-Dialysatoren aus Fresenius Polysulfon® mit dem On-line Clearance Monitoring und ultrareinen Dialysierflüssigkeiten kombiniert wird.

Premier™ Plus Double Bag

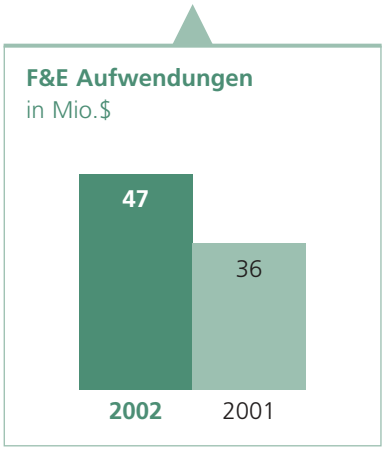
Doppelbeutelsystem mit Lösungsbeutel und Schlauchsystem. Benutzt Safe-Lock® Verbindungstechnik und Snap™ Trennungstechnik. Weniger Verbindungsschritte für den Patienten mindern das Infektionsrisiko.

Ziele und Projekte

Fresenius Medical Care ist mit über 25 Jahren Erfahrung in der Entwicklung innovativer Dialyseprodukte und zukunftsweisender Therapiekonzepte auf dem Gebiet der Dialyse Weltmarktführer. Das Spektrum reicht dabei von der Weiterentwicklung der Dialysatoren und Dialysemaschinen für die Hämodialyse bis hin zu neuen Produkten für die Peritonealdialyse. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Entwicklung von extrakorporalen Therapien, bei denen Blut außerhalb des Körpers behandelt wird. Unsere Position als Weltmarkt- und Technologieführer im Bereich der Dialyse werden wir durch unsere umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten festigen. Dabei werden wir unser Wissen nutzen, um unseren technologischen Vorsprung weiter auszubauen.

Die Ergebnisse unserer wissenschaftlichen und technologischen Arbeit stehen im Zeichen stetig verbesserter Behandlungsqualität.

+31%



Die Aktivitäten beschränken sich dabei nicht auf einzelne Produkte oder Produktgruppen. Wir wollen, dass Ärzten, Pflegepersonal und Patienten unser Wissensvorsprung und unsere Innovationsfähigkeit gleichermaßen zu Gute kommt:

– Mit unseren therapeutischen und diagnostischen Innovationen bieten wir Nephrologen und anderen Ärzten zusätzliche Behandlungsalternativen. Dialysemaschinen und Geräte für die Peritonealdialyse mit integrierten Sensorsystemen zum Bio-Feedback unterstützen die Ärzte wesentlich bei der Überprüfung des Zustands der Patienten und bieten individualisierbare Behandlungsoptionen.

– Vor allem stehen jedoch die Patienten im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Mit unserem Integrierten Qualitätsmanagementsystem (IMS) wollen wir die Lebensdauer von Patienten mit Niereninsuffizienz verlängern und die Lebensqualität verbessern. Unsere Maschinen und Dialyseprodukte sollen eine hoch flexible Behandlung ermöglichen, die den individuellen Status der Patienten berücksichtigt. Nebenwirkungen der Dialysebehandlung sollen möglichst vermieden und der Komfort erhöht werden.

– Außerdem widmen wir uns der Entlastung des Pflegepersonals, das – von Routineabläufen und der Gerätepflege weitgehend befreit – mehr Zeit für den direkten, persönlichen Kontakt zu den Patienten und die Pflege verwenden kann. Zudem ist es unser Ziel, die Umwelt durch einen ressourcenschonenden Umgang und die Verwendung ökologischer Produkte zu entlasten.

Die von Fresenius und Fresenius Medical Care entwickelte Polysulfonfaser gilt seit zwei Jahrzehnten als „Goldener Standard“ in der Dialyse. Die Qualität dieser Hohlfaser haben wir unter Einsatz neuer Technologien kontinuierlich weiter ver-

Grundlagenforschung im Hause Fresenius Medical Care: eine fundamentale Voraussetzung für die Entwicklung neuer Werkstoffe, verbesserter Verfahren und erweiterter Therapieoptionen.

bessert. Ein Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten liegt auch in absehbarer Zukunft in der Membranentwicklung. Hier wollen wir immer bessere Leistungsdaten erreichen und neuartige, die Dialyse optimierende Eigenschaften erforschen. Überdies werden wir mittelfristig Hohlfasermembranen für andere medizinische Anwendungen bereitstellen.

Um diese ehrgeizigen Vorhaben zu verwirklichen, agieren wir bei der Entwicklung von neuen Membranen in drei wesentlichen Bereichen. Zum einen entwickeln wir innovative Produktionsmittel wie Spinnanlagen und Spinndüsen, die uns in die Lage versetzen, neuartige Membranen herzustellen. Zum anderen prüfen wir neue Membranwerkstoffe und untersuchen systematisch die Mechanismen der Membranbildung. Unsere umfangreichen Kenntnisse auf dem Gebiet der Polymerchemie setzten wir ein, um den Herstellungsprozess weiter zu optimieren und um Fasern zu entwickeln, deren Eigenschaften die Leistungsdaten der heutigen Dialysatoren noch übertreffen. Und schließlich ist es unser Ziel, die Hämokompatibilität, also die Behandlungsverträglichkeit, weiter zu verbessern. Es lässt sich heute absehen, dass wir mit unseren neuen Spinnverfahren, Membranwerkstoffen und -konzepten die Membranen für die Dialyse und andere Blutbehandlungsverfahren noch weiter verbessern können. Dazu wird jedes unserer drei Innovationsfelder Spinntechnologie, Polymerchemie und Hämokompatibilität wichtige Beiträge liefern.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 haben wir die Markteinführung des neuen GENIUS®-Geräts vorbereitet. Bei diesem System für die Hämodialysetherapie wird die Dialysierflüssigkeit anders als bei der klassischen Hämodialyse in einem geschlossenen Tanksystem bereitgestellt. Diese Dialysierflüssigkeit wird vor der Behandlung hergestellt und kann dem individuellen Bedarf des einzelnen Patienten angepasst werden. Neben dieser Individualisierung, die Teil einer hochwertigen Behandlungstherapie ist, liegt ein wesentlicher Vorteil in der Unabhängigkeit von externen Versorgungssystemen. Der in manchen Ländern oft schwierige Zugang zu sauberem Trinkwasser, das durch ein aufwändiges Verfahren gereinigt werden muss, ist nicht mehr erforderlich. Ein Stromanschluss genügt, um die Dialysebehandlung durchzuführen. Diese Unabhängigkeit von Versorgungssystemen prädestiniert GENIUS® auch für die Akutdialyse, wie sie zum Beispiel auf der Intensivstation bei der Therapie von Patienten mit multifunktionalem Organversagen notwendig ist. Der modulare Aufbau der GENIUS®-Dialysemaschine ermöglicht eine einfache und kostengünstige Erweiterung von Funktionalitäten.

Die neue multifunktionale Dialysemaschine multiFiltrate geht auf eine kontinuierliche Technologieentwicklung zurück. Sie kann außer zur normalen Dialysebehandlung auch zur Plasmatherapie und zur Behandlung polytraumatischer

Patienten in der Akutdialyse eingesetzt werden. Mit einer 24-Liter-Lösung kann das System über eine lange Therapiephase genutzt werden, ohne dass ein zeit- und personalintensiver Austausch der Lösungsbeutel erforderlich ist. Der integrierte Farbmonitor mit kontextsensitiver Benutzerführung vereinfacht und beschleunigt die Bedienung dieser innovativen Dialysemaschine und unterstützt den Nutzer bei der Wahl eventuell erforderlicher Gegenmaßnahmen. Das Kassettensystem der multiFiltrate-Maschine erleichtert die Installation der Schlauchsysteme erheblich und ermöglicht ein schnelles, sicheres und einfaches Verfahren.

Zu den wichtigsten Projekten im abgelaufenen Geschäftsjahr gehört ein Verfahren, mit dem erstmals das Trockengewicht von Patienten mit einer zuverlässigen und praktikablen Methode bestimmt werden kann. Der Flüssigkeitshaushalt chronisch nierenkranker Patienten ist durch die ganz oder teilweise fehlende Harnausscheidung massiv gestört. Infolgedessen kommt es häufig zu einer chronischen Überwässerung, die als wesentliche Ursache für Bluthochdruck und schwere kardiovaskuläre Folgeerkrankungen gilt. Neben der Entfernung von Urämietoxinen – also Harngiftstoffen – ist die physiologische Einstellung des Zielgewichtes das wichtigste, aber bisher schwer zu erreichende Ziel der Dialysebehandlung.

Mit der Entwicklung neuer Produkte wollen wir neue Standards setzen – mit erweiterter Funktionalität und einem Mehr an Qualität und Komfort.

Das neue System basiert auf einem multifrequenten Bioimpedanzmessgerät. Es misst den elektrischen Widerstand im Körper und bestimmt auf diese Weise schnell, kostengünstig und exakt das intra- und extrazelluläre Flüssigkeitsvolumen. Das Verfahren macht sich die unterschiedliche elektrische Leitfähigkeit von Muskelmasse, Körperfett, Wasser und Knochen zu Nutze. Beispielsweise sind Körperflüssigkeiten durch ihren Elektrolytanteil ausgezeichnete Leiter für elektrischen Strom, während Fett im Vergleich dazu einen hohen Widerstand hat. Die Methode liefert Messdaten, die nach der Auswertung mit einem neu entwickelten Algorithmus einen detaillierten Überblick über die Körperzusammensetzung geben. Auf diese Weise lässt sich mit hoher Genauigkeit das Flüssigkeitsvolumen des Patienten feststellen. Ein neues von Fresenius Medical Care entwickeltes Softwareprogramm, das patientenindividuelle Daten misst und verarbeitet, komplettiert das System.

Lebensqualität für die Patienten – ein wesentlicher Gradmesser für den Erfolg innovativer Dialyse-Technologie.

Auf dem Gebiet der Heimdialyse wird im Jahr 2003 das internetbasierte iCare-Überwachungssystem auf dem nordamerikanischen Markt eingeführt. Mit diesem innovativen Alarmsystem kann die zu Hause durchgeführte Hämodialysebehandlung von einer Fachkraft in einem Überwachungszentrum beobachtet und dokumentiert werden. Besondere Vorteile bietet das System bei der nächtlichen Heim-Hämodialyse, weil der schlafende Patient bei Problemen während der Behandlung sofort durch das Alarmsystem geweckt wird. Im Überwachungszentrum zeigt ein

zentraler Monitor Alarmsignale und Anomalitäten an. Bei ausbleibender Reaktion des Patienten kann die Fachkraft diesen kontaktieren und im Notfall die Ambulanz verständigen.

Zur Vermeidung der Blutgerinnung, der sogenannten Antikoagulation, im extrakorporalen Blutkreislauf wird heute bei der Dialyse üblicherweise Heparin verabreicht. Neben allergischen Reaktionen, die nur bei einigen Patienten auftreten, hat Heparin generell den Nachteil, dass die Blutgerinnung der Patienten noch für einige Zeit über das Ende der Behandlung hinaus gehemmt ist. Blutende Wunden, wie sie beispielsweise auch durch das Ziehen der Kanülen am Ende der Dialysebehandlung entstehen, verschließen sich deshalb nur verzögert. Fresenius Medical Care entwickelt seit Ende des Jahres 2002 heparinfreie Alternativen für die Gerinnungshemmung bei der Dialyse. Besondere Bedeutung hat ein derartiges heparinfreies Verfahren auch für die Intensivmedizin und extrakorporale Behandlungsmethoden.

Außerdem arbeiten unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilungen an Sensorsystemen für den extrakorporalen Blutkreislauf, also der Blutbehandlung außerhalb des Körpers. Diese Systeme erfassen eine Vielzahl von Parametern, die Auskunft über den Zustand der Patienten während der Dialysebehandlung geben. Sie ermöglichen nicht nur die Einführung internet-basierter Überwachungssysteme wie iCare, sondern beispielsweise auch die Überwachung der Herzfrequenz. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir außerdem ein System entwickelt, das sofort Signale aussendet, sobald sich die venöse Nadel während der Dialyse nicht mehr am richtigen Platz befindet. Dieser Dislokation genannte Zustand kann zu einer lebensgefährlichen Situation führen, sofern die Nadel nicht unverzüglich wieder korrekt fixiert wird.

Neben solchen sensorgestützten Systemen haben wir im Jahr 2002 ein weiteres, modulares System für die Dialysemaschinen der 4008-Reihe entwickelt. Diese außerhalb der USA eingeführten und vermarkteten Dialysemaschinen können mit einem die Beatmung unterstützendem System ausgestattet werden, das den extrakorporalen Blutkreislauf nutzt, um die Lunge zu entlasten. Anders als bei der Druckbeatmung, bei der die Lunge unter einer erhöhten Belastung steht, reichert das System das Blut über den extrakorporalen Blutkreislauf mit Sauerstoff an. Auf dem gleichen Weg wird dem Blut auch Kohlendioxid entzogen. Der Beatmungsdruck kann daher gesenkt werden, so dass das die stark beanspruchte Lunge entlastet und das Risiko einer potenziellen Lungenschädigung reduziert wird. Im Jahr 2002 haben wir die klinische Erprobung erfolgreich abgeschlossen und gehen im Jahr 2003 in die Phase der klinischen Studien.

Unsere Dialysegeräte arbeiten mit einer verlässlichen und störungsfreien Software. Computer vereinfachen die Handhabung, die Datenerhebung und die individualisierte Dialysetherapie. Zu den wichtigsten Softwareprogrammen, die wir im Jahr 2002 entwickelt haben, gehören u.a. das Treatment Recommendation Tool und das Clearance Calculation Tool.

Letzteres dient der Berechnung der Reinigungsleistung, der sogenannten Clearance, während das Treatment Recommendation Tool dem Arzt Vorschläge zur individualisierten Therapiegestaltung macht. Damit ermöglichen wir eine der jeweiligen gesundheitlichen Verfassung des Patienten gerecht werdende Therapie.

Der Einsatz fortschrittlicher Software-Dienstleistungen spielt auch für Fresenius Medical Care eine immer bedeutendere Rolle. Dabei zeigt sich das Internet als eines der wichtigsten Mittel zur Effizienzsteigerung. Durch die so vernetzten und global angebotenen Gesundheitsdienstleistungen werden die gesamten Abläufe der Behandlung rationalisiert und unnötige Transaktionen und Schnittstellen vermieden. Die eingesparten Mittel lassen sich zur weiteren Verbesserung der Lebensqualität des Patienten einsetzen. Fresenius Medical Care hat sich mit seinen umfangreichen Datenmanagement-Lösungen herausragend im Gesundheitssektor positioniert.

Konsequenter Einsatz neuester Software-Lösungen erfasst und optimiert sämtliche Prozesse der Dialyse.

Mit dem zertifizierten NephroLogic, das im Jahr 2002 erprobt worden ist, wird das Betreiben von Dialysekliniken deutlich vereinfacht und systematisiert. NephroLogic ist ein System zur elektronischen Datenverarbeitung, das alle therapierelevanten Daten erfasst ohne dadurch Mehrarbeit für die Ärzte und das Fachpersonal zu verursachen. Krankenschwestern, Pflegern und Ärzten wird mit diesem System die Verwaltungsarbeit erleichtert und gleichzeitig mehr Zeit für die direkte Patientenpflege ermöglicht. Jede Tätigkeit mit einem Patienten wird von der Person, die sie durchführt, in einfachen Eingabemasken am Computer dokumentiert. NephroLogic versendet dann automatisch eine E-Mail an die nächste Person, die sich um den Patienten kümmern muss. Das kann der Arzt, die Pflegekraft, aber auch das externe Labor, die Apotheke oder die Krankenkasse sein. Hat der Arzt zum Beispiel bestimmte Produkte für die Behandlung verschrieben, braucht die Krankenschwester die Anwendung nicht nochmals umfangreich zu dokumentieren, sie bestätigt dies per Mausklick auf der Eingabemaske. Neben der verbesserten Ablauforganisation, die durch NephroLogic erreicht werden kann, ist die angestrebte Therapieverbesserung ein wesentlicher Aspekt dieser Software. Dazu ist es notwendig, umfangreiche Datenerhebungen anhand der einzelnen Therapien durchzuführen und diese Daten auf allen Ebenen auszuwerten.

Mit diesem umfangreichen und in der Praxis bewährten Software-Produkt verfügen wir in Verbindung mit unserem Netzwerk an Dialysekliniken über einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Bei gleichzeitiger Fokussierung auf eine hohe Kosteneffektivität sollen die Software-Systeme des weiteren die Patienten eng in die Therapie einbeziehen, einfach zu bedienen sein sowie ein inhärentes Qualitätssicherungssystem beinhalten. Ausgereiften IT-Systemen, wie sie Fresenius Medical Care mit NephroLogic bietet, wird dabei eine entscheidende Bedeutung zukommen.

Neue Produkt-Lösungen und Therapie-Konzepte erweitern das Anwendungsspektrum, zum Beispiel bei der Behandlung von Lebererkrankungen.

Nicht nur die Dialyse war ein Schwerpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeiten im Jahr 2002, sondern bereits wie in den letzten Jahren auch andere extrakorporale Therapieverfahren für verwandte Indikationen, wie zum Beispiel die Therapie von Lebererkrankungen. Viele der im Blut vorhandenen giftigen Stoffe können per Dialyse nicht entfernt werden, da sie schlecht wasserlöslich sind. Deren Entfernung ist nur durch ein extrakorporales Adsorptionsverfahren möglich, bei dem die Gifte an spezielle künstliche Oberflächen gebunden werden. Das Entgiftungssystem *Prometheus*® trennt in einem ersten Schritt die nichtwasserlöslichen Lebertoxine aus dem Blut ab. In einem zweiten werden die wasserlöslichen Toxine dann dialysiert. Aufgrund des besonderen Prinzips der direkten Adsorption von Lebertoxinen an Adsorber sowie der verfahrenstechnischen Trennung von Dialyse und Adsorption, wodurch die Effizienz erhöht wird, findet das Verfahren in Fachkreisen sehr großes Interesse. Das *Prometheus*®-System, das in Zusammenarbeit mit der Donau-Universität in Krems, Österreich, entstand, wurde im Jahr 2002 bereits in verschiedenen klinischen Zentren in Deutschland und in einem Zentrum in Wien im Rahmen klinischer Studien erfolgreich eingesetzt. Das CE-Zeichen für das Gerätesystem sowie für die zugehörigen Einmalartikel wurde im Laufe des Jahres 2002 erteilt. Inzwischen sind weitere Studien in verschiedenen europäischen Ländern in Vorbereitung, die den klinischen Nutzen des *Prometheus*®-Verfahrens belegen sollen. Erste Untersuchungen sind bereits sehr erfolgversprechend. Die Markteinführung ist für das Jahr 2003 geplant.

Prometheus® soll künftig durch ein zweites System für die Therapie von Lebererkrankungen ergänzt werden. Das vom Charité Universitätsklinikum Berlin entwickelte Zellmodul (Bioreaktor) enthält neben synthetischen Membranen auch lebende Zellen. Der Reaktor kann einen Teil der natürlichen Leberfunktion ersetzen, wenn er bei akutem Leberversagen an den extrakorporalen Blutkreislauf angeschlossen wird. Die im Zellmodul enthaltenen humanen Leberzellen (u.a. Hepatozyten) übernehmen anstelle der versagenden Leber die notwendigen Syntheseleistungen, wie beispielsweise die Produktion von Eiweißstoffen und Hormonen. Neben diesen synthetisierenden Funktionen haben die Zellen im Zellmodul aber auch entgiftende Eigenschaften. Ziel der Behandlung mit dem Zellmodul ist es,

Patienten mit akutem Leberversagen über mehrere Tage hinweg das Überleben zu sichern, bis entweder ein geeignetes Transplantat gefunden ist oder sich die Leber des Patienten erholt und die lebenswichtigen Funktionen wieder selbst übernehmen kann. Das Zellmodul kann im extrakorporalen Blutkreislauf alleine oder in Kombination mit dem *Prometheus*®-System eingesetzt werden. Klinische Studien mit dem Zellmodul zum Beleg der klinischen Wirksamkeit werden zur Zeit an verschiedenen europäischen Kliniken durchgeführt.

Fresenius Medical Care ist als Marktführer aufgrund seiner erfolgreichen und kontinuierlichen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit und einem weltweiten Netzwerk von Dialysekliniken exzellent aufgestellt: für die künftigen Anforderungen des Dialysemarktes sowie für die Einführung weiterer wegweisender Technologie-Konzepte im Bereich extrakorporaler Therapien.

Patente

Um unsere Forschungs- und Entwicklungsergebnisse und deren Wertschöpfung abzusichern, halten und beantragen wir fortwährend Schutzrechte und Patente. Diese umfangreichen Tätigkeiten werden von einer regelmäßigen Überprüfung aller Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durch unsere Patentabteilung begleitet, die für die Koordination, die Antragstellung und die Aufrechterhaltung der entsprechenden Patentanträge die Verantwortung trägt. Zusätzlich werden veröffentlichte Patentgewährungen und Patentanträge beobachtet und hinsichtlich ihrer Relevanz für Fresenius Medical Care überprüft. Dadurch werden die Risiken der Patent- und Schutzrechtsverletzung vermindert und eine umfangreiche Übersicht über die neuesten Entwicklungen auf den für Fresenius Medical Care bedeutsamen Forschungsfeldern garantiert.

In den von uns als relevant eingeschätzten Ländern hält Fresenius Medical Care als Inhaber oder Lizenznehmer die Rechte auf mehr als 1.100 Patente und Patentanmeldungen, die in Verbindung mit der Dialyse-Technologie stehen. Dazu gehört unter anderem unsere Hohlfaser aus Polysulfon. Unsere DiaSafe® Filter zur Wasseraufbereitung sowie die Dialysatoren der FX-Klasse sind ebenfalls patentrechtlich geschützt oder befinden sich im Verfahren der Patentanmeldung. Eine Vielzahl von weiteren Patenten – insbesondere für unsere Maschinen zur Hämodialyse und für Produkte zur Peritonealdialyse – runden das Patentportfolio unseres Unternehmens ab.

Symposien und Veröffentlichungen

Unsere medizinisch-wissenschaftliche Abteilung versorgt national und international ansässige Nephrologen sowie die verschiedenen Geschäftsbereiche von Fresenius Medical Care mit Informationen über die neuesten Entwicklungen im wissenschaftlichen und klinischen Bereich der Nephrologie und Dialyse. Periodische Veröffentlichungen wie „Dialysis Update“, „Congress Service“ und „Aktuelle Nephrologie“ sind nur ein Teil der von uns herausgegebenen Fachpublikationen. Im Geschäftsjahr 2002 veröffentlichten wir zudem in Zusammenarbeit mit angesehenen Experten aus aller Welt Empfehlungen und klinische Algorithmen zur Therapie mangelernährter Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz. Gleichzeitig unterstützten wir tatkräftig die im Rahmen der EDTA/ERA European Best Practice Guidelines tätige Arbeitsgruppe für Hämodialyse, deren Ergebnisse in der renommierten Fachzeitschrift „Nephrology Dialysis Transplantation“ veröffentlicht wurden.

Ein besonderes Augenmerk im Geschäftsjahr 2002 galt der Therapie des akuten Nierenversagens mit der ausführlichen Präsentation unserer Dialysemaschinen GENIUS® und multiFiltrate. Die Themen unserer Symposien auf internationalen Kongressen, wie der Jahrestagung der European Dialysis and Transplant Association (EDTA) in Kopenhagen (Dänemark) und der European Dialysis and Transplant Nurses Association (EDTNA) in Den Haag (Niederlande), spiegelten diesen Schwerpunkt wider.

Im Mittelpunkt unseres Symposiums auf dem 33. Kongress der Gesellschaft für Nephrologie (GfN) in Düsseldorf standen aktuelle Entwicklungen in den Bereichen Patientenmanagement, Dialyseverfahren und Anämietherapie. Klinische Resultate neuer technologischer Entwicklungen zur Verbesserung des Behandlungsergebnisses bei Dialysepatienten, wie des Blutvolumen-Monitors™ (BVM™), des ONLINE*plus*™-Verfahrens und der neuen Polysulfonmembran Helixone®, wurden ebenfalls auf diesen Kongressen vorgestellt.

Anläßlich der oben genannten Kongresse sowie zahlreicher weiterer nationaler und internationaler Konferenzen wie beispielsweise der Annual Dialysis Conference in Tampa (USA), der EuroPD in Brüssel (Belgien), des Annual Meeting & Scientific Exposition of the American Society of Nephrology (ASN) in Philadelphia (USA) oder des Annual Meeting of the European Society of Pediatric Nephrology (ESPN) in Bilbao (Spanien) wurden Ergebnisse klinischer Untersuchungen der neuen Peritonealdialyse-Lösungen *balance* und bica*Vera*™ präsentiert.

Fresenius Medical Care ist Marktführer in der Dialyse. Wir sind ein global erfolgreiches und vertikal ausgerichtetes Unternehmen mit einer Vielzahl von Produktionsstandorten und mehr als 1.480 Dialyseeinrichtungen auf allen fünf Erdteilen präsent. Mit über 39.000 Mitarbeitern und unserem umfassenden Spektrum an Dialyseprodukten und Dialysedienstleistungen sorgen wir für bestmögliche Behandlungsqualität – weltweit.

Weltweite Aktivitäten

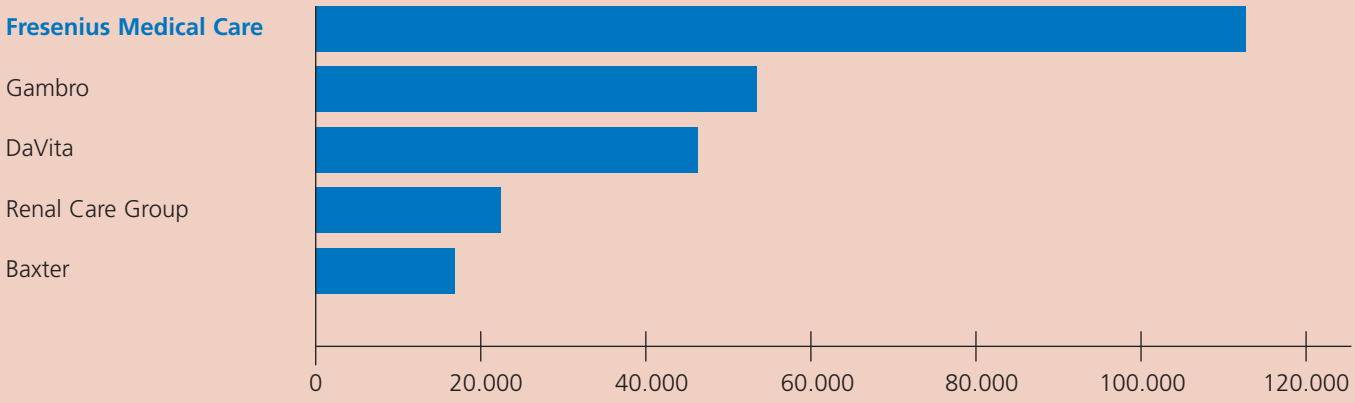
Nordamerika 79

Europa/Naher Osten/ Afrika 90

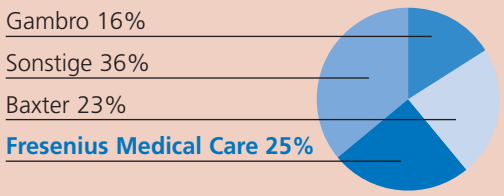
Asien-Pazifik 96

Lateinamerika 100

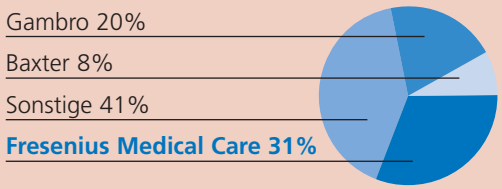
Die Top 5 weltweit
Zahl behandelter Patienten 2002



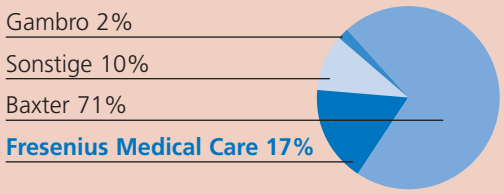
Marktanteile 2002
Dialyseprodukte



Marktanteile 2002
Hämodialyse-Produkte

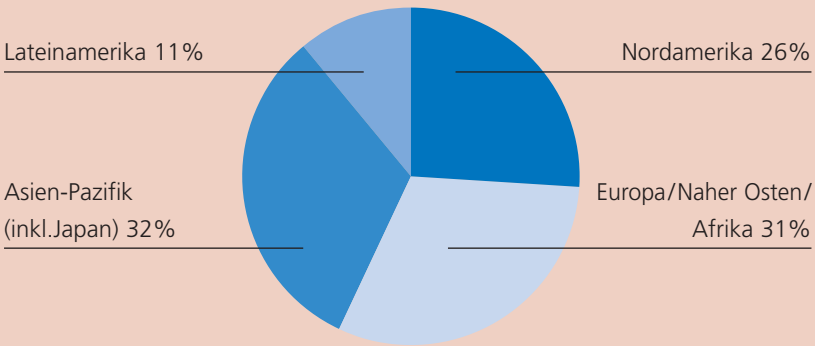


Marktanteile 2002
Peritonealdialyse-Produkte



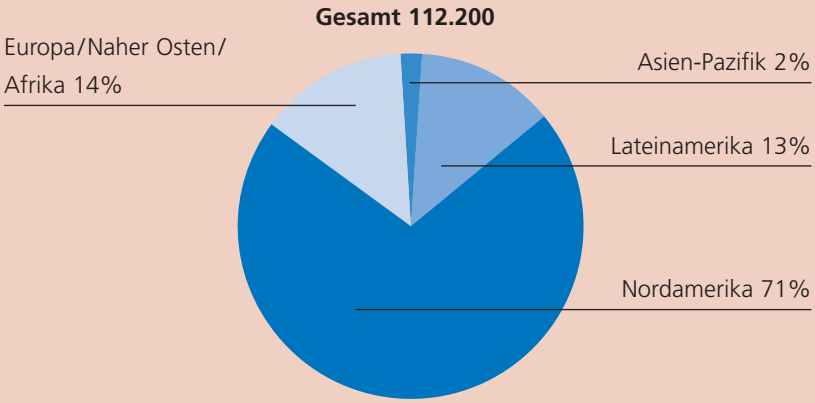
Dialysepatienten nach Regionen 2002

Gesamt 1.225.000



Fresenius Medical Care – Dialysepatienten nach Regionen 2002

Gesamt 112.200



Nordamerika

Dialysedienstleistungen

Unsere nordamerikanischen Aktivitäten waren auch im vergangenen Jahr vom Bereich der Dialysedienstleistungen geprägt. Sie bilden weiterhin den Schwerpunkt unseres Geschäfts. Im Geschäftsjahr 2002 haben wir insgesamt 11,6 Millionen Dialysebehandlungen in 1.080 Kliniken durchgeführt, 4% mehr als im Vorjahr. Fresenius Medical Care ist damit der führende Anbieter von Dialysedienstleistungen in Nordamerika. Mit einem Marktanteil von 27% versorgen wir nahezu doppelt so viele Patienten wie der zweitgrößte Anbieter.

Hinsichtlich der angewandten Therapie stand das Geschäftsjahr 2002 in Nordamerika klar im Zeichen einer bedeutenden wie zukunftsweisenden Unternehmensentscheidung: der Einführung des *Ultra*Care™-Programms in den Dialysekliniken von Fresenius Medical Care.

*Ultra*Care™*: Markenzeichen eines neuen Denkens im nordamerikanischen Dialysemarkt. Einmalverwendung als Standard.*

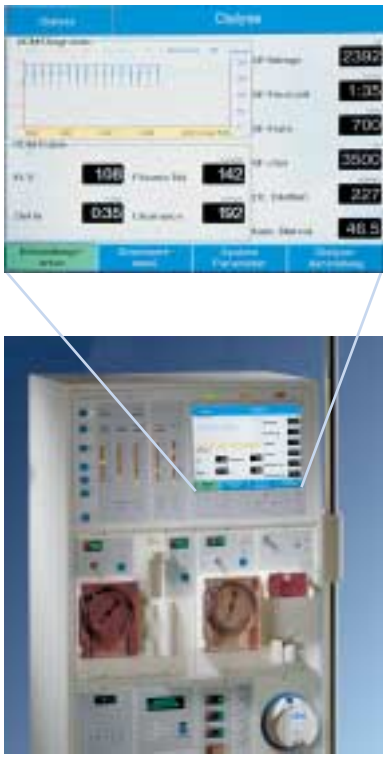
*Ultra*Care™ ist ein fortschrittliches und ganzheitliches Behandlungskonzept für Dialysepatienten. Im Mittelpunkt dieses Konzepts steht die Einmalverwendung von Dialysatoren. Bisher war es in Nordamerika üblich, Dialysatoren nach dem Gebrauch zu reinigen und mehrmals zu nutzen. Durch die Einführung der Einmalverwendung entfällt der zeitaufwendige und risikobehaftete Prozess der Reinigung von mehrfach verwendeten Dialysatoren – Schwestern und Ärzte sind nunmehr in der Lage, ihre Zeit vorwiegend der direkten Patientenpflege zu widmen. Des weiteren können aufgrund der höheren Produktionszahlen für die qualitativ hochwertigen Filter die Herstellungskosten deutlich gesenkt werden.

*Ultra*Care™ verbindet darüber hinaus mehrere führende und von Fresenius Medical Care entwickelte Technologien, die für ein integriertes Behandlungskonzept maßgebend sind und dank derer bestmögliche Behandlungsergebnisse erzielt werden können. Dazu gehören insbesondere High-Flux-Dialysatoren aus Polysulfon®, sowie die Verwendung des On-line Clearance Monitor und ultrareine Dialysierflüssigkeiten.

Der unter dem Markennamen Optiflux® in Nordamerika eingeführte und vermarktete Dialysator verbindet dabei alle bekannten Vorteile einer Dialysemembran von Fresenius Medical Care. Die biokompatible, also sehr gut für den Patienten verträgliche Polysulfonfaser, weist außergewöhnlich gute Reinigungseigenschaften bei der Entfernung von Harn- und anderen Giftstoffen auf. Die Technologie bei der Membranherstellung garantiert aufgrund der Membranstruktur optimale Reinigungsresultate. Diese Technologie und die Einmalverwendung von Dialysatoren

zählen zu den entscheidenden Voraussetzungen, um optimale Behandlungsergebnisse zu erzielen und um damit zukünftig eine signifikant verbesserte Lebensqualität unserer Patienten zu ermöglichen.

Flexibilität als Programm. Benutzerfreundlichkeit und Individualisierbarkeit im Sinne des Patienten – zentrale Vorteile der Hämodialyse-Maschine 2008.



Ein weiterer essentieller Baustein unseres neuen *Ultra*Care™-Behandlungskonzepts ist der Einsatz von Dialysemaschinen der 2008-Serie. Der einzigartige modulare Aufbau dieser Maschinengeneration garantiert höchstmögliche Flexibilität für eine individuelle Dialysetherapie. Da die Aspekte Benutzerfreundlichkeit und Individualisierbarkeit von entscheidender Bedeutung für optimale Behandlungsergebnisse sind, wurde bei der Entwicklung der Hämodialysemaschine 2008 besonderer Wert auf diese beiden Funktionsmerkmale gelegt. Mit dem On-line Clearance Monitor sind Ärzte und Pflegepersonal in der Lage, die Reinigungsleistung und den Blutfluss zuverlässig und komfortabel zu überwachen und den individuellen Erfordernissen des Patienten direkt, das heißt noch während der Behandlung, anzupassen.

Eine weitere Komponente unseres *Ultra*Care™-Konzepts trägt den Namen DiaSafe™. Mit diesem speziellen Filter erzeugen wir ultrareine Dialysierflüssigkeit während der Hämodialyse. Die Qualität dieser Dialysierflüssigkeit trägt maßgeblich dazu bei, Entzündungen und andere während der Dialyse auftretende mögliche Komplikationen weitgehend zu vermeiden. Mit Hilfe unterschiedlicher, von Fresenius Medical Care entwickelter Software-Programme können wir außerdem eine Vielzahl patientenbezogener medizinischer Daten gewinnen und so für die Analyse und Feinjustierung der individuellen Behandlungstherapie nutzbar machen.

Mit *Ultra*Care™ wollen wir unser Produkt- und Dienstleistungsportfolio stärker als bisher differenzieren und sowohl Ärzten als auch Patienten verdeutlichen, dass sie mit Fresenius Medical Care und unserem *Ultra*Care™-Konzept optimale Behandlungsergebnisse erzielen. Erste interne Studien deuten an, dass *Ultra*Care™ die Lebensqualität unserer Patienten entscheidend positiv beeinflusst. Bei einer Studie mit 12.000 Patienten, die bereits seit einem Jahr mit dem neuen *Ultra*Care™-Konzept therapiert werden, konnten wir in Relation zur Vergleichsgruppe von 36.000 Patienten, die auf herkömmliche Weise dialysiert worden sind, sehr ermutigende Daten ermitteln, die auf eine erheblich geringere Sterblichkeitsrate hindeuten. Dieses Ergebnis bestätigt unsere Erfahrungen, die wir bei der Einführung von Dialysatoren zur Einmalverwendung außerhalb der USA gewonnen haben. Auf Grundlage der umfangreichen Datenbasis der in Nordamerika behandelten Patienten planen wir zukünftig weitere Studien und Publikationen, welche die Überlegenheit unseres neuen Therapiekonzepts überzeugend dokumentieren werden.

In über 85% unserer nordamerikanischen Kliniken ist UltraCare™ eingeführt und damit als neuer Standard der Dialyse etabliert.

In der Praxis erweist sich die Einführung des Programms bereits jetzt als klarer Erfolg. Wir haben zum Ende des Jahres 2002 mehr als 85% unserer nordamerikanischen Kliniken auf das *Ultra*Care™-Konzept umgestellt und damit die Einmalverwendung von Dialysatoren in unseren Dialysekliniken als Standard durchgesetzt. Unsere Entscheidung, dieses neue Behandlungskonzept im Markt zu etablieren, hat neben der Verbesserung der Behandlungs- und damit einhergehend der Lebensqualität noch weitere strategische Gesichtspunkte. Mit der Einführung von *Ultra*Care™ können wir unsere Stärke als vertikal integrierter Anbieter im Dialysemarkt nutzen und unsere Markt- und Kostenführerschaft im Dienstleistungs- und Produktgeschäft weiter ausbauen.

Dialyseprodukte

Marktführende Dialyseprodukte: Resultat überlegener Kompetenz von Fresenius Medical Care.

Die US-weite Einführung des *Ultra*Care™-Programms hatte erheblichen Einfluss auf die Entwicklung der Produktionszahlen unseres Optiflux®-Dialysators. Die im Mittelpunkt dieses Behandlungskonzepts stehende Einmalverwendung von Dialysatoren hatte einen deutlich gestiegenen Bedarf an Dialysatoren in den Dialysekliniken zur Folge. Doch auch außerhalb unserer eigenen Kliniken konnten wir einen Nachfrageanstieg nach Dialysatoren der Optiflux®-Serie verzeichnen. So ist der Absatz im ersten Jahr nach der Markteinführung um ca. 670% außerhalb des eigenen Klinik-Netzwerks gestiegen.
Insgesamt beträgt der Umsatz mit Optiflux®-Dialysatoren nahezu 50% des Gesamtumsatzes, den wir mit Dialysatoren erzielt haben. Die herausragenden Eigenschaften der Optiflux®-Membran führen nicht nur zu signifikant verbesserten Reinigungsraten bei der Entfernung von Harnstoffmolekülen aus dem Blut; ebenso beeindruckend sind auch die Leistungen bei der Filtration mittelgroßer Substanzen. Neueste Untersuchungsergebnisse deuten darauf hin, dass der Einsatz von Optiflux®–Dialysatoren zu einer verringerten Sterblichkeitsrate und einer Senkung der mit Dialysebehandlungen einhergehenden Erkrankungsraten führt.

Dialysemaschine 2008K

Fresenius Medical Care konnte im Jahr 2002 seine marktführende Position auf dem Gebiet der Hämodialyse-Maschinen deutlich ausbauen. Nur ein Jahr nach der Einführung der in Nordamerika vermarkteten Dialysemaschinen 2008K stellt diese Maschinengeneration das meistverkaufte System aller in den USA verkauften Dialysegeräte dar. Dieser Erfolg beruht auch auf der einzigartigen Flexibilität der 2008K. Sie ermöglicht Therapieformen, die auf unterschiedlichen Dialyseintervallen basieren und anhand der jeweiligen individuellen Diagnose und der aktuellen Therapie-Situation ausgewählt werden. Verbunden mit dem intuitiven und benutzerfreundlichen Design der Maschine ist die 2008K die ideale Wahl für jeden Einsatzort – für die Dialyseklinik, die Intensivstation und nächtliche Dialyseanwendungen.

iCare: Vielseitigkeit und Flexibilität sind Schlüsselmerkmale in der modernen Hämodialyse.

Ein weiterer Meilenstein ist bei der Entwicklung von neuen Technologien zur Heim-Hämodialyse erreicht worden: Zum Ende des Jahres 2002 hat Fresenius Medical Care in Nordamerika die behördliche Freigabe für iCare erhalten. Mit iCare können die Patienten über Nacht die Hämodialyse eigenständig durchführen. Während der Patient schläft, überwacht iCare einzelne Behandlungsparameter und alarmiert automatisch eine Zentralstelle für den Fall, dass die tatsächlichen Daten von den vorgeschriebenen Referenzwerten abweichen. Von dieser Zentralstelle werden sogleich geeignete Notfallmaßnahmen eingeleitet und der Patient direkt kontaktiert. Die Markteinführung dieses innovativen und die Heim-Hämodialyse erleichternden Systems ist für das Frühjahr 2003 geplant.

Ein Teil unserer Patienten wählt die Peritonealdialyse als bevorzugte Behandlungsmethode. Fresenius Medical Care ist mit seinen Produkten und Dienstleistungen auf dem Gebiet der Peritonealdialyse sehr gut positioniert, um auch in Zukunft stärker als der Markt zu wachsen. Unsere Produktpalette für die Peritonealdialyse erleichtert die Heimdialyse – besonders durch Sicherheit, Komfort und Effektivität. Dank dieser Eigenschaften bieten sie unseren Patienten eine deutlich größere Unabhängigkeit in ihrem Alltag und damit mehr Lebensqualität.

www.kidneyoptions.com

Verständnis schafft Vertrauen: fundierte Information prägt unseren Dialog mit dem Dialysepatienten.

Unsere derzeitigen und potenzielle Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz umfassend über die Dialyse zu informieren und sie zur eigenständigen Entscheidung bei der Wahl der Behandlungsmethode zu befähigen, ist das Ziel unserer Schulungsmaßnahmen. Daher haben wir zwei Programme initiiert, die sich dieser Herausforderung annehmen und unsere marktführende Position im Bereich der Patientenschulung und Patientenunterstützung informativ begleiten. Kidney-Options™ ist ein umfangreiches Patientenschulungsprogramm, das Patienten mit chronischem Nierenversagen über die einzelnen Behandlungsmethoden und den Krankheitsverlauf informiert. Neben umfangreichem Informationsmaterial und Seminarangeboten, die sich sowohl direkt an die Betroffenen als auch an die Angehörigen richten, unterhalten wir mit der Website www.kidneyoptions.com ein sehr erfolgreiches Informationsangebot, das über alle dialyserelevanten Wissensbereiche weiterführende Daten und Fakten vermittelt. Bis zum Ende des Jahres hatten wir mehr als 2,2 Millionen Zugriffe auf dieser Website zu verzeichnen – ein deutliches Zeichen dafür, dass die bereitgestellten Informationen großes Interesse finden. Insgesamt mehr als 8.300 Patienten haben unsere Seminare besucht und sich auf diese Weise umfangreiches Wissen zum Thema Dialyse angeeignet.

PDServe™ ist ein zweites Informations- und Kommunikationsangebot, mit dem die Qualität der Peritonealdialyse durch Schulungsmaßnahmen für Patienten und Klinikpersonal gleichermaßen verbessert werden soll. Dieser Service umfasst so-

www.pdserve.com

wohl webbasierte Informationsquellen als auch Trainingsmaterialien, Literatur und Seminarangebote sowie Newsletter für Ärzte und Schwestern, die sich beruflich mit der Dialyse beschäftigen. Unter einer kostenfreien Telefonnummer ist erfahrenes Klinikpersonal von Dialyseeinrichtungen erreichbar, die sich wiederum auf eine extensive Literaturdatenbank und ein Netzwerk an Beratern stützen können. Mit PDServe™ bieten wir Beratung für das gesamte Spektrum der Peritonealdialyse. Auf der Internet-Seite www.pdserve.com hat interessiertes Klinikpersonal Zugang zu erstklassiger Fachliteratur und den neuesten Forschungsergebnissen in der Peritonealdialyse.

Flexibilität ist ein elementarer Aspekt fortschrittlicher Heimdialyse. Dies spiegelt sich in den von Fresenius Medical Care entwickelten Produkten und erbrachten Dienstleistungen wider. Bei der Continuous Ambulatory Peritoneal Dialysis (CAPD), der kontinuierlichen ambulanten Peritonealdialyse, wird die Dialyselösung bis zu viermal täglich manuell ausgetauscht. Seit der Markteinführung unseres Premier™ Plus Double Bag Systems im Jahr 2000 konnten wir ein kontinuierliches Wachstum für dieses Produkt verzeichnen. Die Nutzung des Premier™ Plus Systems mit unserer einzigartigen Safe-Lock®- und Snap™- Verbindungstechnik führt zu deutlich weniger Schlauchverbindungen für die Patienten und mindert so das Infektionsrisiko durch ein einfach zu handhabendes System.

Im Jahr 2002 haben wir den Newton IQ™ eingeführt, der die APD (Automatisierte Peritonealdialyse) unterstützt. Im Gegensatz zur CAPD ist APD eine maschinenunterstützte Variante der Peritonealdialyse und wird meist in den Nachtstunden und in der heimischen Umgebung des Patienten angewendet. Der Einsatz von einfach zu handhabenden Kassettensystemen und einer automatisierten Entsorgung der gebrauchten Dialyselösung reduziert den Arbeitsaufwand für die Patienten erheblich und erfreut sich steigender Nachfrage seitens der Patienten. Die mit Newton IQ™ eingesetzte Software hat zudem ein weiteres entscheidendes Merkmal: Auf der patientenbezogenen IQcard™ werden automatisch die vom Arzt festgelegten Behandlungsvorgaben verzeichnet und bei der APD integriert. Für den Patienten entfällt so die Sorge, die APD mit falschen Behandlungsparametern zu programmieren und dadurch nur unzureichend dialysiert zu werden – ein wesentlicher Sicherheitsvorteil.

Patientenwohl gegen Kostenkontrolle: vielseitige Verantwortung erfordert vorausschauendes Handeln.

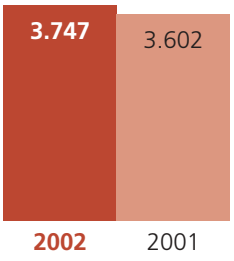
Zweijähriges Lieferabkommen von Erythropoietin

Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz produzieren unabhängig von der gewählten Therapieform kein Erythropoietin. Hierbei handelt es sich um ein körpereigenes Hormon, das die Produktion roter Blutkörperchen anregt. In der Folge sind die Hämatokrit- und Hämoglobinwerte von Dialysepatienten dauerhaft zu niedrig. Die Dialysepatienten leiden daher unter Blutarmut, der soge-

nannten Anämie. Um diesen Zustand zu beheben, wird den Patienten während der Dialysebehandlung Erythropoietin verabreicht und so der blutarme Zustand reguliert. Dieses rekombinante, also künstlich hergestellte Hormon, ist einer der kostenintensiveren Bestandteile der Dialysetherapie. Künstliches Erythropoietin wird derzeit nur von wenigen Unternehmen hergestellt und vertrieben. In den USA besitzt der Pharma- und Biotech-Konzern Amgen die ausschließlichen Vermarktungsrechte. Durch einen Zweijahresvertrag, der sowohl für 2002 als auch für 2003 Gültigkeit besitzt, können wir die Kosten für die medizinisch notwendige Beigabe von Erythropoietin zumindest in diesem Zeitraum preisstabil halten.

+4%

Umsatz Nordamerika
in Mio.$



Nordamerika

Marktdaten[1]	
Anzahl der Patienten	~315.000
Patientenwachstum p.a.	~5%

[1] Interne Schätzungen

	2002	2001
Unternehmensdaten		
Anzahl der Patienten (31.12.)	79.600	76.600
Anzahl der Kliniken (31.12.)	1.080	1.030
Anzahl der Behandlungen (Mio.)	11,6	11,1

Wachsende Herausforderungen im Gesundheits-System erfordern neue Lösungen.

Disease-State-Management

Private ebenso wie staatliche Krankenversicherungen sehen sich in den USA einem permanent wachsenden Kostendruck gegenüber. Um diesen Kostendruck erfolgreich meistern zu können, steht seit einigen Jahren das Disease-State-Management (DSM) als ein alternatives System zur Kostenerstattung im Mittelpunkt der Diskussion. Auf dem Gebiet der Dialyse übernehmen die Betreiber von Dialyseeinrichtungen die umfassende Behandlung der Patienten. Dazu gehören die eigentliche Dialyse, Laboruntersuchungen bis hin zu Patienten-Schulungsprogrammen zur richtigen Ernährung sowie weitere Therapiebestandteile für Dialysepatienten. Im Gegensatz zur jetzigen Vergütungsmethode werden die Leistungen nicht individuell abgerechnet, sondern in Form einer Pauschale erstattet. Die Dialyseunternehmen sind dann für alle mit der Behandlung in Zusammenhang stehenden Kosten verantwortlich – inklusive der kostenintensiven Krankenhausaufenthalte.

Disease-State-Management spart Kosten und forciert die Behandlungsqualität.

Erfolgreiches Disease-State-Management ist für alle Beteiligten von Vorteil: für die Patienten, für die Sozialsysteme und für die Unternehmen. Die Lebensqualität der Patienten wird durch die verbesserten Therapiekonzepte und Dialysedienstleistungen nachhaltig gesteigert und langwierige Krankhausaufenthalte aufgrund auftretender Komplikationen weitgehend vermieden. Für die Sozialsysteme liegt der Vorteil in der Eindämmung der Kosten. Gerade Krankenhausaufenthalte gehören für sie bisher zu den kostenintensivsten Budgetbereichen. Die Unternehmen profitieren ebenfalls von Disease-State-Management, wenn es ihnen aufgrund der hohen Behandlungsqualität gelingt, die teuren Krankenhausaufenthalte weitgehend zu vermeiden.

Fresenius Medical Care hat sich schon heute mit seinen DSM-Programmen für die Herausforderungen des sich wandelnden Gesundheitsmarktes in den USA positioniert und unterhält mit Optimal Renal Care (Optimal) und Renaissance Health Care zwei exzellente Programme, die bereits Erfolge auf dem Gebiet des Disease-State-Management vorweisen können. Unsere Gemeinschaftsunternehmen Optimal Renal Care und Renaissance Health Care betreuten im Rahmen ihres DSM-Konzepts zum Ende des Jahres 2002 etwa 4.500 privatversicherte Patienten.

Disease-State-Management erfolgreich praktiziert: Durch Kooperationen Wettbewerbsvorteile sichern.

OPTIMAL RENAL CARE ist ein Joint Venture mit der südkalifornischen Permanente Medical Group. Das Unternehmen ist mittlerweile in 33 Bundesstaaten der USA präsent und konsequent auf die Betreuung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz ausgerichtet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten hier erneut starke Zuwächse bei der Zahl der betreuten Patienten verzeichnet werden. Der Anstieg resultiert zum großen Teil aus unserem US-weiten Vertrag mit der größten privaten Krankenversicherung, Aetna Life Insurance Company, sowie dem HIP Health Plan of New York. Hier konnte Optimal einen für den gesamten Bundesstaat gültigen Kontrakt abschließen.

Optimal hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ein verbessertes DSM-Modell eingeführt, das die Vorteile unseres Netzwerks an Dialyseeinrichtungen mit dem webbasierten Informationssystem für Kliniken, dem ORC-Analyst, verbindet. Dadurch profiliert sich Optimal noch stärker als bisher im Markt für DSM-Dienstleistungen.

ORC-Analyst – Highway für den Datenverkehr. Effizientes Management medizinisch relevanter Informationen.

Das webbasierte Informationssystem von Optimal sorgt neben der fehlerfreien Übertragung von Untersuchungsergebnissen auch für die Erfassung aller durchgeführten Maßnahmen sowie vom Arzt verschriebener Medikamente und weiteren Therapiemaßnahmen. Alle mit ORC-Analyst arbeitenden Beteiligten erhalten hier einen Überblick über sämtliche relevanten Daten an ihrem eigenen Computer und erzielen damit eine noch umfassendere und hochwertigere Behandlungsqualität.

Die Vorteile des neuen DSM-Modells liegen in der zentralen Erfassung der unterschiedlichen Dienstleistungen für die ganzheitliche Therapie. So werden die Ergebnisse, die bei den notwendigen Laboruntersuchungen ermittelt worden sind, schnell und direkt in der elektronischen individuellen Patientenkartei zentral erfasst und verwaltet. Dadurch werden nicht nur manuelle Eingaben und damit mögliche Übertragungsfehler vermieden. Gleichzeitig kann dabei auch die Dialysetherapie direkt den aktuellen Daten angepasst werden. Dies führt zu einer signifikanten Effektivitätssteigerung und exakt dort zu einer verbesserten Behandlungsqualität, wo sie am schnellsten umgesetzt werden kann: in den Dialysekliniken von Fresenius Medical Care, in denen unsere Patienten mehrmals wöchentlich medizinisch versorgt werden. Zusätzlich werden hier die Ergebnisse der Dialyse mit den Therapiezielen verglichen. Individuelle Anpassungen bei der Dialyse können so schnell und zuverlässig vorgenommen und die Behandlungsqualität sichergestellt werden.

Anhand unserer Erfahrungen mit DSM-Programmen und der hohen Behandlungsqualität haben wir allen Beteiligten verdeutlicht, wie gesteigerte Behandlungsqualität trotz permanent steigenden Kostendrucks erreicht werden kann. Wie erfolgreich unsere Maßnahmen dabei sind, verdeutlicht auch die Tatsache, dass die Permanent Medical Group als Joint Venture Partner von Optimal das einzige Unternehmen ist, das ausgewählt wurde, in Zusammenarbeit mit den staatlichen US-Krankenversicherungen Medicare und Medicaid ein Pilotprojekt zum Disease-State-Management zu betreiben.

RENAISSANCE HEALTH CARE ist eine zweite, von Fresenius Medical Care und führenden Nephrologen gemeinsam betriebene Kooperation im Sinne einer gezielten Verbesserung von Behandlungsqualität und Patientenzufriedenheit bei gleichzeitiger Kosteneinsparung. Diese US-weite Kooperation wurde bereits 1996 gestartet und umfasst mittlerweile mehr als 260 Nephrologen, die eng mit Fresenius Medical Care in Nordamerika zusammenarbeiten. Renaissance Health Care hat auch im Jahr 2002 seine erfolgreiche Arbeit fortgesetzt. Durch neue Verträge, die im abgelaufenen Geschäftsjahr mit unterschiedlichen Gesundheitsprogrammen abgeschlossen werden konnten, sind wir in mehr als einem Dutzend Bundesstaaten der USA aktiv.

Digitale Erfassung und Verwaltung aller relevanten Prozesse sorgt für das entscheidende Mehr an Transparenz, Effizienz und Wertschöpfung.

Wie bei Optimal ist erfolgreiches Disease-State-Management nur mit umfassendem Datenmanagement möglich. Mit „Provide“ hat Renaissance Health Care im Februar des vergangenen Jahres ein komplexes Dienstleistungsmanagement-System eingeführt, das klinische Daten umfassend dokumentiert, überwacht und archiviert. Dieses System ermöglicht eine differenzierte Einteilung von Patienten mit chronischem Nierenversagen in unterschiedliche Risikoklassen. Es trägt dabei

dem individuellen Gesundheitszustand der Patienten Rechnung und erfüllt bei Wahl und Feinabstimmung der Therapieparameter eine unterstützende Funktion.

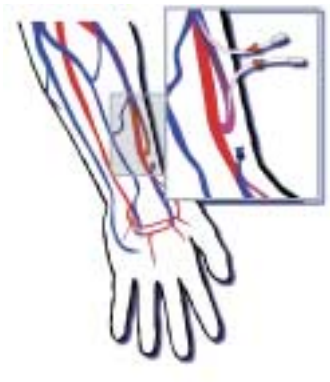
Renaissance Health Care hat nachgewiesen, dass sein DSM-Programm den Kranken- und Sozialversicherungen Kosten für medizinische Aufwendungen einspart und gleichzeitig die Behandlungs- und Lebensqualität verbessert. Ermöglicht wurde dies durch die enge Zusammenarbeit aller an der Dialyse Beteiligten. Im Mittelpunkt des Programms stehen hier natürlich der Patient und der ihn behandelnde Arzt. Renaissance Health Care versteht sich dabei als zentraler Koordinator, der die Interessen aller den Therapieprozess begleitenden Personen und Institutionen harmonisiert und dadurch die Gesundheitsprogramme, Behandlungstherapien und Behandlungsprotokolle für jeden transparent gestaltet. So erhalten Ärzte, Dialysebetreiber, Krankenversicherungen, Labors und nicht zuletzt die Patienten einen vollständigen Einblick in den gesamten Therapieverlauf. Die mit diesem Behandlungskonzept einhergehende Verbesserung der Behandlungsqualität stellt sicher, dass die Kosten nachhaltig reduziert und die Lebensqualität der Patienten verbessert werden.

Identifikation von Risikogruppen für Niereninsuffizienz: Voruntersuchungen als sinnvolles Instrument und als Indikator für künftiges Behandlungsaufkommen.

Renaissance Health Care verfolgt neben den Betreuungsprogrammen für die regelmäßige Dialyse auch einen Ansatz, der potenzielle Dialysepatienten mit einschließt. Dabei werden Hochrisikopatienten identifiziert, die zum Beispiel an Bluthochdruck und Diabetes erkrankt sind. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Hausärzten stellen wir sicher, dass die Nierenfachärzte durch die Allgemeinmediziner früh in ihre Arbeit integriert werden - noch bevor eine regelmäßige Dialyse notwendig wird. Dieses einzigartige sogenannte Prä-ESRD-Programm, also die Behandlungsinitiative vor der terminalen Niereninsuffizienz, beinhaltet ein multidisziplinäres Modell, das neben den Fach- und Hausärzten auch Ernährungsberater, Pharmazeuten und Pflegepersonalausbilder mit einbezieht. Umfangreiche Schulungsprogramme für die Patienten mit chronischem Nierenversagen und deren Familien komplettieren das Angebot in dieser Phase der Erkrankung.

Fresenius Medical Care: zentraler Knotenpunkt eines Kompetenz-Netzwerks für innovative Behandlungskonzepte.

Für das Jahr 2003 erwarten wir, dass DSM-Programme noch stärker als bisher in den Fokus der staatlichen Gesundheitsfürsorgeprogramme in den USA, Medicare und Medicaid, rücken werden. Renaissance Health Care und Optimal Renal Care sind auf diese Herausforderungen hervorragend eingestellt: aufgrund ihrer umfangreichen Erfahrungen, ihrer anerkannt guten Behandlungsergebnisse und ihres engmaschigen wie flächendeckenden Netzwerks, dank der durch Fresenius Medical Care betriebenen Dialysekliniken und der dort tätigen Fachleute. Private und gesetzliche Krankenversicherungen, die dem Kostendruck in der medizinischen Versorgung erfolgreich begegnen wollen und müssen, finden mit Optimal Renal Care und Renaissance Health Care kompetente und erfahrene Partner.



Das VASCULAR ACCESS CENTER ist ein integraler Bestandteil unserer Disease-State-Management-Programme. Der vaskuläre Zugang ist für die Hämodialyse unerlässlich. Dabei werden meist im Unterarm der Patienten Vene und Arterie über einen sogenannten Shunt (künstliche Verbindung) miteinander verbunden. Nur ein qualitativ hochwertiger Zugang sorgt für ausreichenden Blutfluss und ermöglicht damit eine qualitativ hochwertige Dialysebehandlung. Das Pilotprojekt in Dallas (Texas) hat sich dabei auf den vaskulären Zugang spezialisiert. Es nimmt die operativen Eingriffe vor und trägt durch seine Arbeit entscheidend dazu bei, dass die Zahl der am Gefäßzugang auftretenden Komplikationen merklich reduziert wird. Dadurch wird die Häufigkeit und Dauer von Krankenhausaufenthalten wegen eines unzureichend funktionierenden Gefäßzugangs signifikant verringert. Da die Patienten ihren Operationstermin nicht in einem externen Krankenhaus wahrnehmen müssen, um diesen Zugang zu erhalten, bleiben sie für die normale Dialyse ebenfalls innerhalb unseres Klinik-Netzwerks.

Renal Research Institute

Renal Research Institute in New York: Eine Institution für zukunftsweisende Dialyse.

Das Renal Research Institute (RRI) ist ein in New York ansässiges Forschungsinstitut, das von uns gemeinsam mit dem Beth Israel Medical Center gegründet wurde. Es unterhält mehr als 70 Dialyseeinrichtungen – sowohl in Eigenregie als auch über Dienstleistungsverträge - und betreut annähernd 6.300 Patienten in sechs Bundesstaaten der USA. Ziel dieser engen Partnerschaft von Fresenius Medical Care und dem Beth Israel Medical Center ist es, das Spektrum an umfangreichen Dienstleistungen zur Nierenersatztherapie zu erweitern und neue Technologien und Therapien zu entwickeln.

Das Renal Research Institute betreibt eine Vielzahl an Forschungsprojekten, die in Verbindung mit Nierenerkrankungen stehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich das RRI insbesondere auf Forschungsthemen wie die Bestimmung des Trockengewichts, die Phosphor-Bindung und die Auswirkungen von Entzündungen konzentriert. Mehr als 30 Publikationen wurden im Jahr 2002 vom RRI und den angeschlossenen Forschungseinrichtungen veröffentlicht und überdies eine Vielzahl wissenschaftlicher Thesen und Diskussionspapiere auf internationalen Kongressen präsentiert. Darüber hinaus finanziert das RRI weitere wissenschaftliche Untersuchungen, die sich zum Beispiel mit der Bindung von Spurenelementen beschäftigen. Zusätzlich unterhält das RRI enge Forschungsbeziehungen mit Universitäten in New York, North Carolina und Michigan und finanziert dortige Forschungsprojekte.

Die vielfältigen wissenschaftlichen Aktivitäten des RRI werden ihren Fokus auch in Zukunft auf den Einsatz neuer Technologien richten und zusätzliche Basisstudien zur Komorbidität, das heißt des Auftretens weiterer Krankheiten im Umfeld der

Niereninsuffizienz und ihre Sekundär-Krankheiten – für das RRI ein weites Forschungsfeld voll innovativer Lösungsmöglichkeiten.

Dialyse, umfassen. Das RRI verfolgt dabei eine zweigleisig angelegte Strategie: Zum einen soll die Behandlungsqualität durch seine Forschungsergebnisse weiter optimiert werden, zum anderen sollen dabei Effektivitätssteigerungen erzielt werden. Dabei stehen sowohl die Dialysebehandlungen in den Kliniken als auch die Heim-Hämodialyse im Blickfeld des RRI.

Labordienstleistungen

Labordienstleistungen sind ein wichtiger Bestandteil, um die Qualität der Dialysebehandlung zu überprüfen und den allgemeinen Gesundheitszustand unserer Patienten zu bestimmen. Mit unserer Tochtergesellschaft Spectra Renal Management sind wir auf dem Gebiet der Labordienstleistungen für Dialysepatienten führender Anbieter in den USA. Dabei bieten wir unsere Labordienstleistungen auch für Patienten und Kliniken an, die nicht zum Netzwerk von Fresenius Medical Care gehören. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir mehr als 36 Millionen Labortests für über 115.000 Patienten durchgeführt. Der Marktanteil beträgt in diesem Sektor ca. 40%.

Fresenius Medical Care Extracorporeal Alliance

Durch den Erwerb eines Geschäftsbereichs der Everest Healthcare Corporation und Edwards Lifesciences, Inc., im Jahr 2001 haben wir mit der Fresenius Medical Care Extracorporeal Alliance eine neue, zukunftsweisende Geschäftseinheit gegründet, die derzeit noch nicht konsolidiert wird. Bereits nach weniger als zwei Jahren sind wir einer der größten Anbieter extrakorporaler Dienstleistungen für Krankenhäuser in den USA.

Mit mehr als 200.000 Behandlungen in über 500 Krankenhäusern sind wir einer der führenden Anbieter.

Wir profitieren dabei von dem zunehmenden Kostendruck, dem die Krankenhäuser unterliegen. Um ihre Ausgaben zu reduzieren, lagern diese mehr und mehr Dienstleistungen aus und vergeben sie an externe Spezialisten. Fresenius Medical Care Extracorporeal Alliance hat die langjährigen Erfahrungen auf dem Gebiet der Dialyse genutzt und sich über diese Kernkompetenz hinaus als Anbieter im Feld der extrakorporalen Dienstleistungen erfolgversprechend positioniert. Wir gehören zu den führenden US-weiten Anbietern für kardiovaskuläre Perfusion, Transfusion, therapeutische Apherese (gezielte Trennung einzelner Blutbestandteile) sowie der Zellseparation. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir mehr als 200.000 Behandlungen in mehr als 500 Krankenhäusern durchgeführt. Bereits heute besitzen wir im Bereich der kardiovaskulären Perfusion einen Marktanteil von ca. 13% in den USA. Im Apherese-Markt zählen wir mit ca. 4% Marktanteil derzeit noch zu den kleineren Anbietern.

Zu den wichtigsten Angeboten unserer Produkt- und Dienstleistungspalette im Bereich extrakorporaler Dienstleistungen gehören zum Beispiel minimal-invasive kardiovaskuläre Eingriffe. Diese als kardiovaskuläre Perfusion bekannten Thera-

pien verbessern den Blutfluss innerhalb des Herzen. Mit Hilfe der Angioplastie, das heißt der Aufdehnung verengter Gefäßabschnitte mit einem Ballonkatheter, wird eine adäquate Blutversorgung des Herzens sichergestellt. Reicht dieser Eingriff nicht aus, kann zusätzlich eine spiralförmige Prothese – ein sogenannter Stent – eingesetzt werden, der das Blutgefäß offen hält.

Starker Partner in der US-amerikanischen Herzmedizin – vertraglich gesichert.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir einen Vertrag mit den Allina Hospitals in Minneapolis abschließen können. Hier versorgen wir nun drei weitere Herzzentren mit unseren Produkten und Dienstleistungen und führen dort mehr als 2000 kardiovaskuläre Eingriffe pro Jahr durch. Zum Ende des Jahres 2002 sind wir Vertragspartner von bereits 14 Krankenhäusern, die nach der jährlich erstellten Solucient-Liste zu den Top 100 der US-amerikanischen Herzzentren gehören. Solucient unterhält die größte medizinische Datenbank der USA und stellt die größte Informationsquelle für mehr als 3000 Krankenhäuser und die meisten Pharmaziehersteller der USA dar.

Europa / Naher Osten / Afrika

Fresenius Medical Care konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seine führende Position in diesen Regionen behaupten und zum Teil ausbauen. Hier haben wir mit 2,4 Millionen Behandlungen einen Anstieg von ca. 19% verzeichnet. Die Zahl der betreuten Patienten wuchs auf 15.700, was einem Plus von 13% entspricht. Dabei ließen sich deutliche regionale Unterschiede feststellen.

Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten in Zentraleuropa stand das Produktgeschäft. Das Geschäftsklima in dieser Region war hier von deutlichem Preisdruck sowie durch Investitionszurückhaltung und Kosteneinsparungen seitens der Kliniken geprägt.

Überlegene Dialyse-Innovationen und verbesserte Marktanteile – unsere Antwort auf die herausfordernden Marktbedingungen im zentraleuropäischen Gesundheitswesen.

Zu den wichtigsten Punkten in Zentraleuropa gehörte im Geschäftsjahr 2002 die Vermarktung unserer Geräte für die Akutdialyse. Im Vergleich zur klassischen Dialysebehandlung ist eine Akutdialyse zum Beispiel bei der Therapie von Patienten mit multifunktionalem Organversagen notwendig. Unser neues Konzept zur Akutdialyse wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr sowohl auf dem Jahreskongress der EDTA (Europäische Dialyse- und Transplantationsgesellschaft) als auch auf der EDTNA (Europäische Dialyse- und Transplantationsgesellschaft des Fachpflegepersonals) präsentiert. Hierbei haben wir aufgrund der technischen und benutzerfreundlichen Eigenschaften unserer Dialysegeräte multiFiltrate und GENIUS® eine überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit erreicht.

Das Akutdialyse-Gerät multiFiltrate verfügt über einzigartige Eigenschaften, die in der Praxis und damit im Markt überzeugen. Dazu zählen vor allem die äußerst einfache Benutzerführung über einen integrierten Monitor sowie die besonders komfortable Installation des Gerätes durch ein Kassetten-System. Ein weiterer Vorteil liegt in der vielseitigen Anwendung der multiFiltrate. Neben der klassischen Hämofiltration und allen anderen in der Akutdialyse eingesetzten Behandlungsformen findet dieses Gerät auch vermehrt Anwendung bei der Plasmatherapie. Das Gerät dient darüber hinaus als technologische Plattform für weitere extrakorporale Therapieoptionen, insbesondere Adsorptionsverfahren, womit zusätzliche Marktbereiche erschlossen werden können.

Das GENIUS®-Therapiesystem nutzt im Gegensatz zum klassischen Hämodialyse-Gerät ein geschlossenes Tanksystem. Die Dialysierflüssigkeit wird vor der Behandlung individuell hergestellt und steht bereits vor der eigentlichen Dialyse zur Verfügung. Der wesentliche Vorteil liegt hierbei in der Unabhängigkeit von externen Versorgungssystemen, die in Intensivstationen nicht gegeben sind. Es bedarf lediglich noch eines Stromanschlusses, um die Dialysebehandlung durchzuführen. Diese Unabhängigkeit von Versorgungssystemen prädestiniert GENIUS® für den Einsatz in der Akutdialyse.

Strategische Absatzförderung durch weiter optimierte Kundenbetreuung.

Neben den technischen Eigenschaften ist auch die Kosten- und Serviceoptimierung ein entscheidender Faktor für eine erfolgreiche Markteinführung. Dabei konnten wir mit unserem eigenständig agierenden Außendienst für Produkte und Dienstleistungen zur Akutdialyse erhebliche Fortschritte bei der Kundenbetreuung erzielen. Insbesondere Großkliniken zeigen hohes Interesse an den Therapiesystemen für die Akutdialyse.

Parallel zu den Maschinen trugen auch Dialysatoren der FX-Klasse trotz des schwachen Marktumfelds erheblich zum Wachstum in Zentraleuropa bei. Die Dialysatoren der FX-Klasse setzen aufgrund ihrer hohen Blutreinigungsleistung und einer hervorragenden Patientenverträglichkeit neue Maßstäbe im Markt. In diesem Segment haben wir unsere bereits führende Marktposition bei den High-Flux-Dialysatoren in Zentraleuropa weiter ausbauen können.

Die Einführung des On-line Clearance Monitor (OCM) als weiteres Zusatzmodul für unser Hämodialyse-Gerätesystem 4008 unterstützt die hohe Marktakzeptanz unserer Geräte, da hiermit ohne zusätzlichen Personalaufwand die verabreichte Dosis einer individuellen Dialysebehandlung bestimmt und die Effektivität dokumentiert werden kann. Als begleitendes Software-Programm stellen wir dem therapieverantwortlichen Arzt mit dem DC*Tool* eine Software zur Verfügung, mit dem sich nicht nur ein genaueres Harnstoffverteilungsvolumen ermitteln lässt,

sondern auch der zeitliche Verlauf der Behandlungsqualität sowie der Ernährungszustand des Patienten im Überblick dargestellt werden kann. Zum einen dient dieses DC*Tool* somit der Qualitätssicherung, zum anderen kann der Allgemeinzustand des Patienten überprüft und die entsprechenden Therapiemaßnahmen angepasst werden.

Mehr Effizienz, Therapie-Fortschritt und Komfort in der Handhabung: die Schlüssel zum Erfolg.

Im Bereich der Peritonealdialyse konnte die im Frühjahr 2002 zugelassene neue Generation von Peritonealdialyse-Lösungen mit der pH-neutralen Lösung *balance* und der Bikarbonat-gepufferten Lösung bica*Vera*™ bereits zur positiven Geschäftsentwicklung in dieser Region beitragen. Mit *balance* erhält der Patient eine pH-neutrale, gebrauchsfertige Lösung mit einem erheblich reduzierten Anteil an Glukose-Abbauprodukten, die somit nicht den Patienten belasten. Dank der guten Verträglichkeit dieser Lösung wird das Bauchfell, das Peritoneum, des Patienten gleichzeitig weniger stark beansprucht und die Dialysebehandlung verträglicher gestaltet. Ebenfalls Bauchfell-schonend ist bica*Vera*™. Mit dieser Bikarbonat-gepufferten Lösung wird der Säure-Basen-Haushalt des Körpers direkt und ohne zusätzliche Belastung des Stoffwechsels korrigiert. Die positive Marktresonanz auf diese Produkte zur Peritonealdialyse mündete in einen weiteren Anstieg unseres Marktanteils in Zentraleuropa.

www.pdserve.de

Die verstärkten Aktivitäten im Bereich der Peritonealdialyse in Zentraleuropa wurden von unserem neuen PDServe™-Konzept begleitet, das wir im abgelaufenen Geschäftsjahr in Deutschland während des Kongresses für Nephrologie in Düsseldorf vorstellten. Dieses Konzept umfasst innovative Servicedienstleistungen und Schulungsmaßnahmen mit dem Ziel, die Qualität der Peritonealdialyse-Behandlung weiter zu verbessern. Dabei schulen wir sowohl Ärzte, Krankenschwestern und Pfleger als auch Patienten, indem wir ihnen den neuesten Stand der Forschung sowie Erfahrungswerte aus der täglichen Anwendung der Peritonealdialyse vermitteln. Mit PDServe™ soll die praxisnahe Aus- und Weiterbildung gefördert und damit eine gleichbleibend hohe Behandlungsqualität der Peritonealdialyse sichergestellt werden. Eine deutsche Internet-Seite – www.pdserve.de – mit komprimierten Informationen rund um die Peritonealdialyse und das PDServe™-Konzept rundet das Angebot ab.

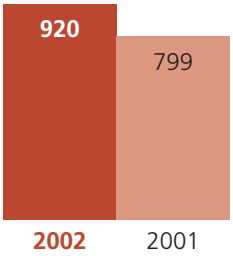
Die Entwicklung neuer Messverfahren präzisiert und vereinfacht die diagnostischen und therapeutischen Abläufe im Sinne verbesserter Behandlungsqualität.

Zu den Produkten, die wir im laufenden Geschäftsjahr in den Markt einführen wollen, gehört unter anderem ein multifrequentes Bioimpedanzmessgerät. Die Messmethode ermöglicht die Bestimmung des Trockengewichts und die genaue Analyse des Ernährungsstatus bei Dialysepatienten. Im Gegensatz zu den herkömmlichen, meist langwierigen klinischen Bestimmungsverfahren bietet dieses Gerät erstmals einen vielversprechenden Ansatz, die Analyse des korrekten Trockengewichtes in der Dialysepraxis schneller und effizienter zu realisieren. (siehe auch Kapitel „Forschung und Entwicklung“, Seite 69)

Des Weiteren planen wir die Einführung eines Nachfolgemodells unseres bereits langjährig erfolgreichen Elektrolyt-Analysesystems Ionometer. Das neue Ionometer verfügt über den vollen Lieferumfang des Vorläufermodelles, erweitert und optimiert durch sinnvolle Funktionen für vereinfachte Wartung und Handhabung sowie für Qualitätssicherungsmaßnahmen zur Diagnostik.

+15%

Umsatz Europa/Nahost/Afrika
in Mio.$



International - Europa/Nahost/Afrika

Marktdaten[1]	
Anzahl der Patienten	~380.000
Patientenwachstum p.a.	~7%

[1] Interne Schätzungen

	2002	2001
Unternehmensdaten		
Anzahl der Patienten (31.12.)	15.700	13.850
Anzahl der Kliniken (31.12.)	210	185
Anzahl der Behandlungen (Mio.)	2,4	2,0

Mehr als 1.000 Hämodialyse-Patienten werden in den Dialysekliniken von Fresenius Medical Care in Frankreich versorgt. Dies entspricht einem Anstieg der Patientenzahl von mehr als 15%. Im Bereich Dialysatoren konnten wir unseren Marktanteil auf mehr als 20% steigern. Diesen Erfolg verdanken wir nicht zuletzt den überzeugenden Leistungsmerkmalen unserer Dialysatoren der FX-Klasse, mit denen wir ein deutliches Umsatzwachstum verzeichnet haben. Im Bereich der neu verkauften Maschinen für die Hämodialyse sind wir mit über 40% Marktanteil der stärkste Anbieter auf dem französischen Markt. Mit der Markteinführung von sleep·safe™ wollen wir unseren Marktanteil auch im Bereich der Peritonealdialyse steigern. Die einfache und sichere Anwendung für die automatisierte Peritonealdialyse (APD) markiert einen neuen Standard in der APD. Zu den weiteren Aktivitäten auf dem französischen Peritonealdialyse-Markt im Jahr 2003 gehört die Einführung von *balance*.

Strategisch, medizinisch und technologisch ein Erfolg: die Implementierung und Optimierung unserer Dialyseprogramme.

Trotz des anhaltenden Preisdrucks ist es uns auch auf der iberischen Halbinsel gelungen, unsere marktführende Position als Anbieter von Dialysedienstleistungen und Dialyseprodukten zu bestätigen. So haben wir im Jahr 2002 bei der Zahl der von Fresenius Medical Care betreuten Patienten eine Steigerung erzielt, die über dem allgemeinen Marktwachstum lag. In Spanien behandeln wir mittlerweile ca. 4.000 Patienten in ca. 50 Dialysekliniken. In Portugal stieg die Zahl der betreuten Dialysepatienten um mehr als 11% auf ca. 3.100 Hämodialyse-Patienten. Wir

betreiben in Portugal 28 Dialysekliniken, ein Zuwachs von ca. 16% gegenüber dem Vorjahr. Das Geschäftsjahr 2002 war neben der Einführung unserer neuen Maschinen zur Akutdialyse auch von der engeren Kooperation mit lokal ansässigen Nephrologen gekennzeichnet. Wir versprechen uns davon eine weiter verbesserte Behandlungsqualität und erwarten, auch im laufenden Geschäftsjahr stärker als der Markt zu wachsen.

Fresenius Medical Care zeigt sich auch in Europa als kompetenter Wegbereiter und bevorzugter Partner für die Hämo- und Peritonealdialyse.

Unsere Aktivitäten in Italien waren insbesondere von der Einführung der Maschinen zur Akutdialyse und den Dialysatoren der FX-Klasse geprägt. Insgesamt versorgen wir in unseren 40 Dialysekliniken ca. 1.400 Patienten – ein Plus von über 30%. Mehr als 1.000 Patienten werden mittlerweile mit dem ONLINE*plus*™-System zur Hämodiafiltration behandelt. Die Hämodialfiltration ist das derzeit effektivste Blutreinigungsverfahren in der Nierenersatztherapie. Durch bestmögliche Entfernung von nieder- und mittelmolekularen Substanzen und die Verwendung endotoxinfreier Dialysierflüssigkeit werden chronische Entzündungsprozesse und damit das Risiko kardiovaskulärer Komplikationen für den Patienten minimiert. Das ONLINE*plus*™-System gewährleistet aufgrund umfassender Überwachungsmechanismen die Qualität der zur Verfügung gestellten Dialysierflüssigkeit. Zwei integrierte Filtersysteme (DiaSafe™) ermöglichen die Filtration der Dialysier- und Substitutionsflüssigkeit. Die Funktionsweise sowie die Standzeit wird automatisch durch das Dialysegerät überwacht. Das ONLINE*plus*™-Modul enthält streng nach mikrobiologischen Gesichtpunkten entwickelte Entnahmeports, die zusammen mit den speziellen dampfsterilisierten Schlauchsystemen optimierten Bedienkomfort bieten und das Kontaminationsrisiko minimieren. Die Optimierung der Ablauforganisation in den Kliniken war gekennzeichnet von der kompletten Implementierung des SAP R/3-Systems in die Prozesse unserer italienischen Geschäftsbereiche.

Die Hämodialyse ist auch in Großbritannien die vorherrschende Behandlungsoption. Gleichwohl wählen hier rund 30% aller Dialysepatienten die Peritonealdialyse als bevorzugte Behandlungsvariante. Durch unsere verstärkten Aktivitäten im Bereich der Peritonealdialyse ist es uns gelungen, die Zahl der von uns betreuten Dialysepatienten auf über 1.000 zu erhöhen – ein Zuwachs von mehr als 30% gegenüber dem Vorjahr. Werden die von uns in 19 Dialysekliniken betreuten Hämodialyse-Patienten einbezogen, behandelten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ca. 2.200 Patienten in Großbritannien. Im Bereich der Hämodialyse-Maschinen und der Dialysatoren nehmen wir mit jeweils mehr als 60% Marktanteil die führende Position ein.

Der generelle Mangel an Klinikfachpersonal in britischen Kliniken war auch für unsere Dialysezentren eine Herausforderung. Wir haben in 2002 eine sogenannte „Nursing Agency“ aufgebaut, um unseren Kliniken qualifiziertes und motiviertes Fachpersonal zu vermitteln und so den hohen Standard unserer Behandlungsqualität zu sichern.

Die Spitzenposition in der Hämodialyse zu festigen und auszubauen ist unsere zentrale Zielsetzung für das Jahr 2003. Dazu initiieren wir im laufenden Geschäftsjahr umfangreiche Aktivitäten. So starten wir in Großbritannien ein Pilotprojekt im Bereich „Managed Care“. Hierbei handelt es sich um ein Disease-State-Management-Programm, das eine konsequent ganzheitliche Betreuung von Dialysepatienten und sowohl die eigentliche Dialyse umfasst als auch vor- und nachbereitende sowie begleitende Maßnahmen einschließt. Dazu gehören zum Beispiel die Ernährungsberatung für die Patienten und die optimale medizinische Versorgung des vaskulären Zugangs.

Globaler Erfolg bedeutet für uns, lokal stets adäquat zu agieren. Vor allem durch fundierte Kenntnis des aktuellen und zu erwartenden Marktumfeldes vor Ort.

In Süd- und Osteuropa konnten wir unsere Marktanteile weiter ausbauen. So haben wir in der Türkei im Jahr 2002 ca. 2.450 Patienten behandelt und damit gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von ca. 20% erreicht. Durch den Erwerb von zwei privaten und sechs bislang staatlich geleiteten Dialysekliniken in der Slowakei konnten wir auch hier einen deutlichen Zuwachs bei der Zahl der betreuten Dialysepatienten verzeichnen. Um unsere Position auch im ost- und südosteuropäischen Raum zu stärken, werden wir den Auf- und Ausbau von Dialyseklinken in Rumänien und Polen im Jahr 2003 starten und somit unsere bisherige Marktpräsenz in diesen Ländern als ausschließlicher Produktanbieter um Dialysedienstleistungen erweitern. Auch in Tschechien und Ungarn zielen unsere Aktivitäten darauf ab, im laufenden Geschäftsjahr die Zahl der von Fresenius Medical Care betreuten Patienten weiter zu steigern.

Im skandinavischen Raum haben wir nur vereinzelte Akquisitionen vorgenommen und uns auf die Markteinführung einzelner Produkte sowie auf die weitere Verbesserung der Behandlungsqualität in unseren Kliniken konzentriert. Mit der Einführung von bica*Vera*™ in Nordeuropa werden wir unsere Position im Bereich der Peritonealdialyse stärken. Mit der erfolgreichen Markteinführung von Dialysatoren der FX-Klasse konnten wir unsere Marktanteile in diesem Produktsegment weiter ausbauen. Die Marktpräsenz in der Akutdialyse noch stärker als in der Vergangenheit auszubauen ist eines der wichtigsten Ziele unserer nordeuropäischen Aktivitäten. Wir werden auch weiterhin in Einklang mit unserer lokalen Akquisitionsstrategie unser Netzwerk an Dialysekliniken nur punktuell stärken, um unsere gute Marktposition zu festigen. Auf regulatorische Veränderungen, wie sie die Einführung von Disease-State-Management-

Programmen mit sich bringen würden, sind wir bereits heute bestens vorbereitet.

Im Nahen Osten und Afrika ist der Markt auch im Jahr 2002 sowohl im Bereich der Hämodialyse als auch der Peritonealdialyse gewachsen. Neben Tunesien spielte unter anderem Saudi-Arabien eine wesentliche Rolle. Hier haben wir eigenständige Geschäftseinheiten aufgebaut. Mit unseren Aktivitäten auf diesen im Vergleich zu Europa noch kleinen Märkten wollen wir Fresenius Medical Care als vertikalen Anbieter mit der gesamten Palette an Produkten und Dienstleistungen weiter stärken und unsere marktführende Position fortschreitend ausbauen. Zu einem der wichtigsten Märkte in dieser Region gehört wie bereits in den Vorjahren Südafrika.

Asien-Pazifik

In der Region Asien-Pazifik konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die Zahl der von Fresenius Medical Care versorgten Patienten auf 2.700 erhöhen und damit um 40% steigern. Unser Produktgeschäft hat sich mit einem Umsatzwachstum von 17% im Vorjahresvergleich ebenfalls außerordentlich positiv entwickelt. Wir haben im Jahr 2002 unsere Aktivitäten in den Bereichen Dialyseprodukte, Dialysedienstleitungen und klinische Schulung erweitert und konnten somit in allen Geschäftseinheiten Marktanteile hinzugewinnen.

Japan ist mit ca. 220.000 Patienten der zweitgrößte Dialysemarkt der Welt – Fresenius Medical Care zeigt hier mit zwei Unternehmen Präsenz.

Japan ist mit ca. 220.000 Dialysepatienten der wichtigste Markt für Dialyseprodukte und Dienstleistungen im asiatisch-pazifischen Raum und zugleich der zweitgrößte Markt der Welt. Privatwirtschaftlich tätigen Unternehmen ist es dort derzeit nicht gestattet, Dialysekliniken zu betreiben. Daher fokussieren wir uns mit unseren zwei in Japan angesiedelten Unternehmen auf die Herstellung von Produkten zur Peritoneal- und Hämodialyse: der Tochtergesellschaft Fresenius Medical Care Japan und Fresenius Kawasumi, einem Gemeinschaftsunternehmen mit Kawasumi Laboratories. Der vor Ort hergestellte Polysulfon-Dialysator ist dabei mit einem Marktanteil von ca. 16% unser wichtigstes Produkt. Aufgrund der hohen Nachfrage nach unseren Dialysatoren und des prognostizierten Marktwachstums haben wir in unserem Produktionswerk in Inukai eine weitere Produktionslinie für Dialysemembranen aufgebaut und damit unsere Produktionskapazität verdoppelt.

Dank neuer Produktzulassungen und forcierter Distributions-Maßnahmen steigern wir in Japan unsere Wachstumschancen.

Ein wichtiger Erfolg war die Zulassung des Dialysators der FX-Klasse für den japanischen Markt. Von der erfolgreichen Markteinführung dieser Dialysator-Serie im Juli 2002 anlässlich des wichtigen Kongresses der Japanese Society for Dialysis Therapy (JSDT, Japanische Gesellschaft für Dialysetherapie) erwarten wir für uns zusätzliche Wachstumsimpulse in diesem Segment. Begleitet von umfangreichen

Marketingaktivitäten wollen wir auch im laufenden Geschäftsjahr wieder deutliche Absatzsteigerungen erzielen.

Im Bereich der Peritonealdialyse-Produkte haben wir mit der Markteinführung unserer pH-neutralen Lösung *balance* für die automatisierte Peritonealdialyse unsere Produktpalette erweitert. Durch die Ausweitung unserer Vertriebsaktivitäten auf den gesamten japanischen Markt sind wir zuversichtlich, auch in diesem Bereich deutliche Zuwächse beim Umsatz und der Zahl der von Fresenius Medical Care versorgten Peritonealdialyse-Patienten zu erzielen.

NephroCare in Japan: Beratung bei der Therapie und beim Klinikmanagement aus einer Hand.

Neben den Produkten sind wir mit NephroCare Japan auf einem weiteren Geschäftsfeld aktiv: der Beratung. Aufgrund der Struktur der Betreiber von Dialysekliniken in Japan – ca. 75% aller Dialyseeinrichtungen werden von privaten Nephrologen geleitet – operieren die Dialysekliniken wirtschaftlich nicht immer so effizient wie vielleicht möglich. Da auch das Gesundheitswesen in Japan einem steigenden Kostendruck ausgesetzt ist, rückt für die Betreiber der Dialyseeinrichtungen neben der bereits jetzt hervorragenden Behandlungsqualität auch die ökonomische Effizienz zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses. Dabei bietet Fresenius Medical Care als Betreiber von 1.480 Dialysekliniken weltweit seine Erfahrungen an – mit unseren Kompetenzen im medizinischen und technischen Bereich, bei Schulungsmaßnahmen für Klinikpersonal sowie umfangreichen Software-Programmen zur Abrechnung von Dialysedienstleistungen. Ergänzt wird unser Dienstleistungsangebot durch Programme zur weiteren Verbesserung der Qualität als auch zur Optimierung der Abläufe bei der Abrechnung sämtlicher Behandlungsschritte mit den Sozialkassen und Krankenversicherungen. NephroCare unterstützt japanische Nephrologen im gesamten Bereich der Dialysebehandlung – bei der Therapie und beim Klinikmanagement.

Im Großraum China mit den Ländern Taiwan, China und Hongkong haben wir unsere führende Marktposition ausgebaut. Mit einem Anteil von 89% am Gesamtumsatz ist hier das Produktgeschäft noch deutlich vorherrschend. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir ein Umsatzwachstum von ca. 40% gegenüber dem Vorjahr erzielen.

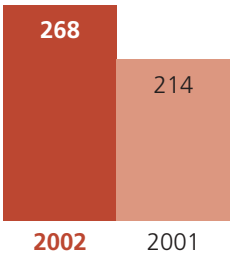
Präsenz im Reich der Mitte. Seit 2002 betreibt Fresenius Medical Care in Shanghai die erste Niederlassung in einem Wachstumsmarkt der Zukunft: China.

Nachdem wir schon seit einigen Jahren mit einer Niederlassung in Shanghai tätig sind, zeigen wir seit dem abgelaufenen Geschäftsjahr auch auf dem chinesischen Markt mit einer eigenständigen Tochtergesellschaft Präsenz. Von der seit 2002 gesetzlich vorgeschriebenen Einmalverwendung von Dialysatoren erwarten wir eine weiter verbesserte Behandlungsqualität, deutliche Umsatzsteigerungen und langfristige Wachstumsmöglichkeiten. Bereits jetzt sind wir in China Marktführer im Bereich der Geräte und Dialysatoren für die Hämodialyse.

In Taiwan liegt die Prävalenzrate, also das Auftreten der an terminaler Nierenin-suffizienz erkrankten Patienten, bei ca. 1.650 Patienten pro Million Einwohner.

+25%

Umsatz Asien-Pazifik
in Mio.$



Asien-Pazifik

Marktdaten[1]	
Anzahl der Patienten	~390.000
Patientenwachstum p.a.	~7%

[1] Interne Schätzungen

	2002	2001
Unternehmensdaten		
Anzahl der Patienten (31.12.)	2.700	1.930
Anzahl der Kliniken (31.12.)	30	25
Anzahl der Behandlungen	345.000	200.000

Taiwan nimmt dabei im Vergleich zu Hongkong mit ca. 850 Patienten pro Million Einwohner und China mit weniger als 50 Patienten pro Million Einwohner die Spitzenposition in dieser Region ein. Durch den Ausbau unserer Vertriebsorganisation haben wir unseren Marktanteil bei Lösungen für die Hämodialyse auf ca. 50% gesteigert. Auch das Dienstleistungsgeschäft entwickelte sich gut. Mittlerweile werden in den von NephroCare Taiwan gemanagten Dialysezentren über 1.000 Patienten und damit rund 35% mehr Patienten als im Vorjahr behandelt. Maßnahmen zur Eindämmung der auch in Taiwan steigenden Gesundheitskosten, wie zum Beispiel das um maximal 4% pro Jahr steigende staatliche Gesundheitsbudget, werden die Wachstumsraten für alle Marktteilnehmer begrenzen und den Wettbewerb fördern.

Unser erstes Dialysezentrum in Hongkong wurde im Herbst 2002 zusammen mit einem lokalen Krankenhaus eröffnet. Wie alle Dienstleistungsangebote für die Hämodialyse in dieser Region firmieren diese unter dem Namen „Nephrocare“. Im Bereich der Peritonealdialyse konnten wir zum Ende des Jahres einen Marktanteil von 28% erreichen.

Diese marktführende Position von Fresenius Medical Care auszubauen ist eines der wichtigsten Ziele für das laufenden Geschäftsjahr. So werden wir im Jahr 2003 das PDServe™-Konzept auch in Hongkong und Taiwan einführen und das A.N.D.Y.®·disc-System für die Peritonealdialyse im gesamten Großraum China auf den Markt bringen. Insgesamt ist die Region mit der hohen Bevölkerungszahl und der in der Volksrepublik China noch niedrigen Prävalenzrate von Patienten mit chronischem Nierenversagen eine starke Wachstumsregion, wobei wir in China die höchsten Steigerungsraten erwarten.

Überdurchschnittliche Wachstumsraten bei Fresenius Medical Care: deutlicher Vorsprung bei der Hämo- und Peritonealdialyse.

Das Jahr 2002 gehört zu den erfolgreichsten Geschäftsjahren in der Geschäftsregion Zentralasien. So konnten wir im Bereich der Hämodialyse mit 13% und im Bereich der Peritonealdialyse mit 36% zulegen. Im Vergleich dazu lag das allgemeine Marktwachstum lediglich bei 8%. Einen wichtigen Meilenstein haben wir in Thailand erreicht: Neben dem Ausbau der Marktführung bei der Hämodialyse haben wir im vergangenen Jahr auch die Spitzenposition im Bereich der Peritonealdialyse-Produkte erreicht. Des Weiteren sind wir durch die Übernahme und Integration der Marketing- und Vertriebsaktivitäten unseres bisherigen lokalen Partners auf den Philippinen in unsere Geschäftseinheit in der Lage, das volle Potenzial unseres Geschäfts in diesem Markt eigenverantwortlich zu entwickeln. Die erfolgreiche Markteinführung von A.N.D.Y.®·disc in Indien, Pakistan und auf den Philippinen hat maßgeblich dazu beigetragen, unsere Marktposition im Bereich der Peritonealdialyse in diesen Ländern auszubauen.

Hochmoderne Produkt-, Service-und Behandlungskonzepte für chancenreiche Märkte.

Bereits heute sind wir Marktführer im Wachstumsmarkt für Dialysatoren in Südkorea. Dieses Land liegt mit einer Rate von 26% Peritonealdialyse-Patienten im Vergleich zur Gesamtzahl an Dialysepatienten deutlich über der durchschnittlichen Häufigkeit in dieser Region. Hier, wie in allen anderen Ländern der zentralasiatisch-pazifischen Geschäftsregion, wollen wir sowohl bei der Peritonealdialyse als auch bei der Hämodialyse Marktführer werden bzw. unsere führende Position weiter ausbauen. Die Einführung von Dialysegeräten zur Akutdialyse und von Dialysekonzentraten zählt zu den wichtigsten Geschäftsfeldern, welche die Entwicklung des Dialysemarktes in dieser Region in den nächsten Jahren prägen wird.

Im südlichen Teil der Region Asien-Pazifik haben wir unseren Marktanteil bei der Peritonealdialyse deutlich steigern können und betreuten zum Ende des Geschäftsjahres über 565 Patienten. Damit haben wir die Zahl der mit Produkten von Fresenius Medical Care versorgten Patienten im Laufe eines Jahres mehr als verdoppelt. Hierbei waren wir insbesondere in Malaysia und in Australien erfolgreich, wo wir einen Marktanteil von jeweils mehr als 19% bzw. 12% erzielten. Dabei spielten veränderte gesundheitspolitische Rahmenbedingungen eine wesentliche Rolle.

Die im Bereich der Dialysedienstleistungen tätige Geschäftseinheit NephroCare konnte ihre Aktivitäten ebenfalls ausbauen, wobei hier das Wachstum unter unseren Erwartungen blieb. Der Grund liegt hier vor allem in dem verzögerten Prozess der Auslagerung von staatlichen Dialysedienstleistungen zu privatwirtschaftlichen Unternehmen im australischen Gesundheitsmarkt.

Dialyse trifft Didaktik: Mit gezielten Schulungs- und Weiterbildungsprogrammen sorgen wir weltweit für Wachstum an Wissen.

Unsere Marktführerschaft bei Dialysemaschinen zur Hämodialyse und Zusatzprodukten haben wir 2002 weiter ausgebaut. Das vor zwei Jahren gegründete Programm für die überregionale Schulung und Weiterbildung im Bereich der Dialyse CREED (Cross Regional Education and Exchange in Dialysis) hat auch 2002 weitere Fortschritte gemacht. Das in Zusammenarbeit mit dem australischen und indonesichen Nephrologen-Verband betriebene Programm soll zukünftig auch außerhalb dieser Länder Verbreitung finden. Diese Initiative fördert insbesondere den Bau von Dialysekliniken sowie die Schulung von Ärzten, Krankenschwestern und Technikern.

Auch für 2003 planen wir, die Marktdurchdringung sowohl im Bereich der Peritonealdialyse-Produkte als auch bei der Hämodialyse zu steigern. Dabei legen wir besonderes Augenmerk auf unsere Dialysedienstleistungen in Australien und Singapur sowie auf die Behandlung von Patienten mit akutem Nierenversagen. Langfristig wollen wir uns auch in allen Ländern der südasiatisch-pazifischen Region als führender vertikaler Anbieter mit einer vollständigen Produktpalette für alle Behandlungsarten der Dialyse positionieren.

Lateinamerika

Im Geschäftsjahr 2002 konnte Fresenius Medical Care seine Marktanteile in der Hämo- und Peritonealdialyse weiter ausbauen. Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres versorgten wir ca. 14.200 Patienten – ein Plus von 6% im Vergleich zum Vorjahr.

Effizientes Handeln und Synergiepotenziale konsequent ausschöpfen: Eine Erfolgsstrategie, die sich gerade auch in herausfordernden Märkten für uns auszahlt.

Fresenius Medical Care ist in Argentinien Marktführer. Unsere starke Position basiert auf 76 Kliniken, in denen ca. 6.000 Patienten mit qualitativ hochwertigen Therapien und Produkten versorgt werden. Die Wirtschaftkrise in Argentinien hatte erheblichen Einfluss auf unsere dortigen Aktivitäten. So haben wir unsere lokale Organisation und Leitungsstruktur gestrafft sowie durch die Zusammenfassung einzelner kleinerer Kliniken und höhere Auslastungsraten die Effizienz weiter gesteigert. Die Verringerung der ausstehenden Forderungslaufzeiten, also des Zeitraums von der Rechnungsstellung bis zum Begleichen durch die Kunden, trug ebenfalls zur positiven Entwicklung bei. Ein weiterer Schwerpunkt des abgelaufenen Geschäftsjahres lag im Ausbau der Produktionskapazitäten für Hämo-

dialyse-Produkte. Dazu gehören unter anderem bi*b*ag®, ein Trockenkonzentrat zur Hämodialyse, und Blutschlauchsysteme. Der Vertrieb dieser Produktreihen wurde auch auf angrenzende Länder ausgedehnt und der Aufbau der dortigen Marketingaktivitäten unterstützt. Wie in den meisten europäischen Ländern haben wir auch in Lateinamerika unsere Therapiesysteme für die Akutdialyse eingeführt. Für die Gerätereihe GENIUS® haben wir in der argentinischen Hauptstadt Buenos Aires eine Demonstrationsklinik aufgebaut, die mit exzellenten klinischen Resultaten überzeugt. Für das Geschäftsjahr 2003 streben wir abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Argentinien eine Verbesserung der Erstattungssätze für Dialysebehandlungen an und wollen unsere Produktionskapazitäten nutzen, um insbesondere in andere lateinamerikanische Nachbarstaaten vermehrt zu exportieren. Des Weiteren wollen wir unsere Produktionsstätten nach europäischen Richtlinien zertifizieren und stellen damit einmal mehr unter Beweis, dass die Qualität unserer vor Ort hergestellten Produkte den weltweit gültigen Standards von Fresenius Medical Care entspricht.

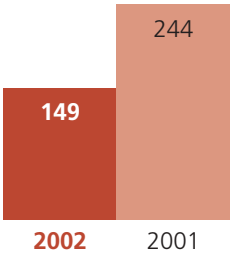
In Brasilien, dem Land mit der größten Anzahl von Dialysepatienten in Lateinamerika, konnten wir trotz der auch hier vorherrschend negativen gesamtwirtschaftlichen Situation unsere Marktanteile in der Peritoneal- und Hämodialyse festigen und zum Teil ausbauen. So betreuten wir zum Ende des Geschäftsjahres 2002 mehr als 4.600 Patienten in assoziierten Kliniken. Wie in Argentinien stand aufgrund des Währungsabschwungs auch in Brasilien die Konsolidierung bestehender geschäftlicher Aktivitäten im Vordergrund.

In der Ablauforganisation unserer brasilianischen Geschäftseinheiten erreichten wir unter anderem durch die Implementierung von SAP R/3 Effizienzsteigerungen. In Rio de Janeiro haben wir ein Trainingszentrum eröffnet, in dem wir Ärzte, Krankenschwestern und Pflegerpersonal umfangreich in allen Bereichen der Hämo- und Peritonealdialyse weiterbilden. Weitere Trainingsprogramme beinhalten die Behandlung mit extrakorporalen Therapien – also die Behandlung von Blut außerhalb des Körpers.

In Kolumbien haben wir unsere Marktposition weiter ausgebaut. Wir konnten hier die Zahl der von uns mit Dienstleistungen und Produkten zur Hämo- und Peritonealdialyse versorgten Patienten auf ca. 3.300 steigern. Die Zahl der Hämodialyse-Patienten nahm im Vergleich zum Vorjahr um 6% zu, die der Peritonealdialyse-Patienten sogar um 15%. Dieser Zuwachs wurde maßgeblich durch die Eröffnung von vier neuen Dialysekliniken in Kolumbien erreicht. Wir erwarten auch für das laufende Geschäftsjahr einen Ausbau unserer Marktanteile und wollen die Absatzchancen durch die Einführung von GENIUS®, dem Therapiesystem zur Akutdialyse, auch in Kolumbien weiter steigern.

-39%

Umsatz Lateinamerika
in Mio.$



Lateinamerika

Marktdaten[1]	
Anzahl der Patienten	~140.000
Patientenwachstum p.a.	~10%

[1] Interne Schätzungen

	2002	2001
Unternehmensdaten		
Anzahl der Patienten (31.12.)	14.200	13.450
Anzahl der Kliniken (31.12.)	160	160
Anzahl der Behandlungen (Mio.)	2,1	1,9

Dank des umfassendes Angebotes und der Einführung neuer Produktlinien sind wir für die fortschreitende Privatisierung in den Märkten Lateinamerikas bestens aufgestellt.

Auch in Peru ist die Entwicklung des Gesundheitswesens von der zunehmenden Kommerzialisierung und vom Wachstum des privatwirtschaftlichen Anteils am dortigen Markt gekennzeichnet. Durch unsere verstärkten Vertriebsaktivitäten wollen wir unsere marktführende Position im Bereich der Hämodialyse-Dienstleistungen langfristig festigen und zusätzliche Marktanteile im Bereich der Peritonealdialyse-Produkte gewinnen.

In Venezuela sind wir mit 14 Dialysekliniken landesweit vertreten. Mit einem Marktanteil von ca. 25% sind wir deutlicher Marktführer und versorgen mehr als 1.200 Hämo- und Peritonealdialyse-Patienten. Fresenius Medical Care ist das einzige Unternehmen in diesem lateinamerikanischen Land, das eine vollständige Palette an Dialysedienstleitungen und Produkten anbietet. Um diese führende Position in Venezuela weiter zu festigen, haben wir im aktuellen Geschäftsjahr zwei neue Dialysekliniken eröffnet und unsere Marktdurchdringung im Bereich der Peritonealdialyse durch gesteigerte Vertriebsaktivitäten verbessert.

Regionale Besonderheiten zu berücksichtigen bedeutet für uns, Marktchancen in aller Welt zu nutzen.

Mexiko ist der drittgrößte Peritonealdialyse-Markt der Welt und gehört zu den wirtschaftlich stärksten Ländern Lateinamerikas. Trotz der hohen Abhängigkeit vom US-amerikanischen Markt konnte Mexiko seine Währungsentwicklung relativ stabil gestalten. Die gleichzeitig zunehmende Auslagerung bisher staatlich verantworteter Gesundheitsdienstleistungen an privatwirtschaftlich tätige Unternehmen eröffnet zusätzliche Marktchancen für alle Teilnehmer. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir mit der Eröffnung eines Werks für Produkte zur Peritonealdialyse in Guadalajara eine wichtige Voraussetzung für zusätzliche Wachstumschancen geschaffen. Für die Belieferung des mexikanischen Marktes ist es gesetzlich vorgeschrieben, mehr als 50% des jeweiligen Produkts vor Ort

zu produzieren. Diese Bedingung haben wir mit unserer neuen Produktionsstätte erfüllt. Wir sind von nun ab in der Lage, öffentliche Gesundheitsdienstleister mit Lösungen und Systemen zur Peritonealdialyse zu beliefern.

Im Bereich der Hämodialyse besitzen wir beim Absatz von Maschinen einen Marktanteil von mehr als 50%. Durch die Eröffnung und Akquisition zusätzlicher Dialysekliniken im Jahr 2003 wollen wir unsere marktführende Position weiter festigen. Zum Ende des Jahres 2002 haben wir mehr als 400 Patienten in vier Kliniken betreut.

Trotz der momentan schwierigen Lage in Argentinien und einiger Nachbarstaaten sind wir überzeugt, dass die Länder des lateinamerikanischen Wirtschaftsverbundes Mercosur auch im aktuellen Geschäftsjahr weiterhin interessante und chancenreiche Wachstumsmärkte für Gesundheitsunternehmen bieten. Wir rechnen daher auch künftig mit einer hohen Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Gesundheitsdienstleistungen und Produkten in dieser Region. Engagement in den Staaten Lateinamerikas birgt angesichts der wirtschaftlichen und politischen Situation auch latente Risiken. Den anhaltend herausfordernden Bedingungen in diesen Ländern begegnen wir mit einer konsequenten Konsolidierungsstrategie und dem Ausbau strategischer Partnerschaften mit lokalen Unternehmen. Hierdurch reduzieren wir das Risikopotenzial in der aktuellen Schwächephase und schaffen gleichzeitig eine solide Basis für Wachstum bei sich positiv verändernden Rahmenbedingungen.

Aufsichtsrat

Dr. Gerd Krick
Vorsitzender
Vorstandsvorsitzender Fresenius AG
Bad Homburg v.d.H.

Konzernmandate
Aufsichtsrat
– Fresenius Kabi AG (Vorsitzender)
– Fresenius Kabi Austria GmbH
– Vamed AG (Vorsitzender)

Sonstige Mandate
– Vereinte Krankenversicherung AG (Aufsichtsrat)
– HDI Haftpflichtverband der deutschen Industrie V.a.G. (Beirat
– Dresdner Bank Luxembourg S.A. (Verwaltungsrat)
– Adelphi Capital Europe Fund, Grand Cayman (Board of Directors)
– Donau Universität Krems (Kuratorium)

Stephen M. Peck
Partner, Torrey Funds LLC.
New York (USA)

Sonstige Mandate
Aufsichtsrat
– Advance Auto Parts, Inc.
– Boston Life Sciences, Inc.
– Canarc Resource, Inc.

Beirat
– Brown Simpson Asset Management

Kuratorium
– Mount Sinai Medical Center
– Mount Sinai Hospital
– Mount Sinai School of Medicine
– Mount Sinai /NYU Health
– Jewish Theological Seminary

Dr. Dieter Schenk
Stellvertretender Vorsitzender
Rechtsanwalt und Steuerberater
München

Sonstige Mandate
Aufsichtsrat
– Deutsche BA Luftfahrtgesellschaft mbH
– Fresenius AG
– Gabor Shoes AG (Vorsitzender)
– Greiffenberger AG (stellvertretender Vorsitzender)
– TOPTICA Photonics AG (stellvertretender Vorsitzender)

Dr. Theo Spettmann
Vorstandssprecher der Südzucker AG
Mannheim

Sonstige Mandate
Aufsichtsrat
– Berentzen-Gruppe AG (Vorsitzender)
– Gerling Industrie Service AG
– Karlsruher Versicherungen AG

Konzernmandate
Aufsichtsrat
– Freiberger Lebensmittel GmbH & Co. Produktions- und Vertriebs KG
– Südzucker Verkauf GmbH (stellvertretender Vorsitzender)
– Südzucker International GmbH
– Saint Louis Sucre S.A. (Vorsitzender)

Beirat
– AIH Agrar-Industrie-Holding GmbH (Vorsitzender)
– Mönnich GmbH & Co. KG (Vorsitzender)

Verwaltungsrat
– Raffinerie Tirlemontoise S.A.
– Südzuckergroup Export Centre S.A. (SEC) (Vorsitzender)

Walter L. Weisman
Ehemaliger Vorstandsvorsitzender
und Hauptgeschäftsführer
von American Medical International Inc.
Los Angeles (USA)

Sonstige Mandate

Vorstand
– Community Care Health Network, Inc.
– Occidental Petroleum Corporation

Kuratorium
– California Institute of Technology (stellvertretender Vorsitzender)
– Los Angeles County Museum of Art (Vorsitzender)
– Sundance Institute (Vorsitzender)
– Public Broadcasting Service
– Samuel H. Kress Foundation

Prof. Dr. Bernd Fahrholz
Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der
Allianz AG und Vorsitzender des Vorstands der
Dresdner Bank
Frankfurt am Main

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat
– Advance Holding AG (Vorsitzender)
– BMW AG
– Heidelberger Zement AG
– Allianz Dresdner Asset Management GmbH
– BNP Paribas S.A.
– Dresdner Bank Luxembourg S.A. (Président)
– Dresdner Kleinwort Benson North America, Inc.

Vorstand

Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender und Vorstand
für die Region Nordamerika
Boston, Massachusetts (USA)

Dr. Emanuele Gatti
Vorstand für die Regionen
Europa, Lateinamerika, Nahost und Afrika
Bad Homburg v.d.H.

Konzernmandate

Aufsichtsrat
– Centre d´Hémodialyse du Languedoc Mediterranéen S.A.S.
– Centre Néphrologique d´Occitanie S.A.
– NephroCare France S.A.
– Fresenius Medical Care Magyarország Egészségügyi Kft.
– Fresenius Medical Care Dializis Center Kft.

Roberto Fusté
Vorstand für die Region
Asien-Pazifik, Hongkong (China)

Dr. Ulf M. Schneider
Vorstand für Finanzen
Bad Homburg v.d.H.

Konzernmandate

Aufsichtsrat
– Fresenius Medical Care Groupe France S.A.

Dr. Rainer Runte
Stellvertretender Vorstand für Recht & Compliance
seit 15. März 2002
Bad Homburg v.d.H.

Konzernmandate

Aufsichtsrat
– Fresenius Medical Care Groupe France S.A.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat umfassend, regelmäßig und zeitnah über den Geschäftsgang und die Lage des Unternehmens sowie über bedeutsame Geschäftsvorfälle. Der Aufsichtsrat hat aufgrund schriftlicher und mündlicher Berichte des Vorstands insgesamt vier Sitzungen und weitere acht Video- bzw. Telefonkonferenzen abgehalten. Daneben hat der Vorstand schriftlich über wesentliche Vorgänge berichtet. Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde vom Vorstand laufend über wesentliche Ereignisse informiert. Insbesondere zustimmungsbedürftige Geschäfte wurden durch den Aufsichtsrat überprüft und mit dem Vorstand erörtert. Der Aufsichtsrat hat sich über die spezifischen geschäftlichen Entwicklungen in den Regionen, insbesondere erneut über den Stand der Einführung der Einmalverwendung von Dialysatoren in Nordamerika berichten lassen. Einen Schwerpunkt der Beratungen bildeten ferner die Rechtsstreitigkeiten aus dem 1996 erfolgten Zusammenschluss mit der W. R. Grace & Co., die durch Vergleich beendet wurden. Der Aufsichtsrat befasste sich mit den Auswirkungen des deutschen Corporate Governance Codex und des Sarbanes-Oxley-Act auf die Gesellschaft. Wie jedes Jahr wurde die geschäftliche Entwicklung der Akquisitionen der Vorjahre sowie die Profitabilität der einzelnen Landesgesellschaften erörtert.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr über die Einrichtung eines Prüfungs-Ausschusses ab dem Jahre 2003 Beschluss gefasst.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns, jeweils für das Geschäftsjahr 2002, geprüft. An den Verhandlungen des Aufsichtsrats über diese Vorlagen hat ein Vertreter des Abschlussprüfers teilgenommen. Da der Jahresabschluss der Gesellschaft in den Konzernabschluss der Fresenius Aktiengesellschaft, Bad Homburg v. d. H. einbezogen ist und dieser gemäß § 291 HGB als befreiender Konzernabschluss gilt, konnte die Gesellschaft davon absehen, einen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften entsprechenden (Teil-) Konzernabschluss zu erstellen. Die Buchführung, der Jahresabschluss und der Lagebericht für die Fresenius Medical Care AG für das Geschäftsjahr 2002 wurden durch die durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Mai 2002 zum Abschlussprüfer gewählte und vom Aufsichtsrat beauftragte KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main geprüft; sie sind mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat vor. Von dem Prüfungsergebnis nahm der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis. Auch nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen den Jahresabschluss der Fresenius Medical Care AG keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat billigte in seiner Sitzung am 21. März 2003 den vom Vorstand vorgelegten Abschluss der Fresenius Medical Care AG für das Jahr 2002, der damit festgestellt ist.

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG für das Geschäftsjahr 2002 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Der Bericht enthält die Schlusserklärung des Vorstands, dass die Fresenius Medical Care AG bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die dem Vorstand zum Zeitpunkt, zu dem sie vorgenommen wurden, bekannt waren, eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und andere Maßnahmen im Sinne des § 312 AktG weder getroffen noch unterlassen wurden. Der Aufsichtsrat hat den Bericht geprüft. Er teilt die Auffassung des Abschlussprüfers, der diesen Bericht mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen hat:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass (1) die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, (2) bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind und (3) bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen."

Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen die im Abhängigkeitsbericht enthaltene Schlusserklärung des Vorstands keine Einwendungen zu erheben.

Mit Wirkung zum 15. März 2002 wurde Dr. Rainer Runte zum stellvertretenden Vorstandsmitglied mit dem Geschäftsbereich Legal and Compliance bestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Jahre 2002 geleistete Arbeit.

Bad Homburg v.d.H., den 21. März 2003

Der Aufsichtsrat

Dr. Gerd Krick
Vorsitzender

Produkte und Dienstleistungen von Fresenius Medical Care

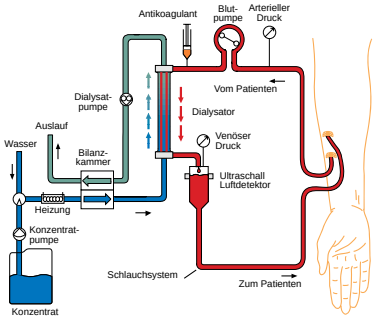
A.N.D.Y.®·disc	Neues Klammersystem für A.N.D.Y. *PLUS*® ; bietet mehr Sicherheit und eine benutzerfreundlichere Handhabung für Patient und Arzt.
A.N.D.Y. *PLUS*®	Einweg-System für die kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse.
balance	Lactat-gepufferte Peritonealdialyse-Lösung in einem Zweikammerbeutel des *stay·safe*®-Systems. Nach dem Mischen des Inhalts der zwei Kammern hat die gebrauchsfertige Lösung einen physiologischen pH-Wert und einen erheblichen reduzierten Anteil an Glukose-Abbauprodukten.
bi*b***ag®**	Das Bicarbonat-Trockenkonzentrat ist ein Pulver zur Herstellung von flüssigem Bicarbonat-Konzentrat für die Bicarbonat-Hämodialyse.
bica*Vera*™	Mit reinem Bikarbonat gepufferte Peritonealdialyse-Lösung in einem Zweikammerbeutel des *stay·safe*®-Systems. Nach dem Mischen des Inhalts der zwei Kammern hat die gebrauchsfertige Lösung einen physiologischen pH-Wert und einen erheblich reduzierten Anteil an Glukose-Abbauprodukten.
BioAdequacy™	Konzept zur bestmöglichen Patientenversorgung auf der Basis von biokompatiblen Produkten und Verfahren. Das Konzept zielt darauf ab, die Lebenserwartung sowie die Lebensqualität von Patienten mit chronischem Nierenversagen zu steigern.
Bluttemperatur Monitor™ (BTM™)	Modul für Hämodialysegeräte zur Messung der Bluttemperatur, die z.B. dazu dient, die Körpertemperatur des Dialysepatienten aktiv zu kontrollieren.
Blutvolumen-Monitor™ (BVM™)	Modul für Hämodialysegeräte zur Messung des relativen Blutvolumens und zur aktiven Kontrolle des Flüssigkeitsentzugs beim Patienten. Der BVM™ hilft, Komplikationen bei der Behandlung zu vermeiden.
DiaSafe®	Filter zur Herstellung hochreiner Dialysierflüssigkeit während der Hämodialyse.
Fresenius Polysulfon®-Dialysator	Dialysator mit Kapillaren aus Fresenius Polysulfon®.
FX-Klasse	Eine neue Klasse von Dialysatoren mit erhöhter Leistung und hervorragender Biokompatibilität. Das verbesserte Leistungsprofil der Dialysatoren der FX-Klasse wurde durch ein von Grund auf neuartiges Dialysatorenkonzept realisiert, das Verbesserungen der einzelnen Komponenten – einschließlich der Helixone® Membran beinhaltet.
GENIUS®	Innovatives Hämodialysetherapie-System, basierend auf einem geschlossenen Tank-System. Die gesamte Dialysierflüssigkeit wird vor der Behandlung hergestellt und dem Bedarf des einzelnen Patienten angepasst.
Helixone®	Die fortschrittliche Membran der Dialysatoren der FX-Klasse, die auf Basis der Fresenius Polysulfon®-Membran entwickelt wurde. Helixone® verfügt über eine optimierte Porenstruktur- und verteilung, die die gezielte Eliminierung von höhermolekularen Substanzen wie ß2-Mikroglobulin erhöht.
iCare Monitoring System	Internetbasiertes Überwachungssystem der nächtlichen Dialysebehandlung bei der von einer zentralen Stelle die tatsächlichen mit den vorgeschriebenen Daten verglichen werden und bei Abweichungen der Patienten mit den gespeicherten Notfallinformationen kontaktiert wird.
IQcard™	Die IQcard™ wird in Verbindung mit dem Freedom™ Cycler PD+ verwendet, um den gesamten Ablauf einer automatisierten Peritonealdialyse zu dokumentieren. Die von der IQcard™ gespeicherten Daten können zur Optimierung der Therapie des Patienten sowie für Forschungszwecke verwendet werden.
multiBic	Eine bikarbonatgestütze Lösung zur Hämofiltration.
multiFiltrate	Multifunktionales Akutdialysegerät für Therapieverfahren im Intensivbereich sowie für intermittierende Kurzzeitdialysen (HF).
On-line Clearance (OLC) / On-line Clearance Monitor (OCM)	Optionale Komponente für Hämodialysegeräte zur Online-Messung der effektiven in vivo Dialysator-Clearance zum Zweck der Qualitätssicherung.
ONLINE*plus*™ **System**	System zur Online-Hämodiafiltration und Online-Hämofiltration für die Fresenius Medical Care Hämodialysegeräte der Serie 4008. Die Infusionsflüssigkeit wird auf praktische und kosteneffizente Weise mittels Filtration aus der Dialysierflüssigkeit erzeugt.
Optiflux®	Neue, in den USA vermarktete Dialysator-Generation mit verbesserten Leistungsdaten und hervorragender Biokompatibilität.
Premier™ Plus Double Bag	CAPD-System, bei dem Lösungsbeutel und Schläuche schon befestigt sind und so die Benutzung für den Patienten erleichtert wird.
Prometheus®	Neuartiges extrakorporales Blutreinigungsverfahren bei Patienten mit Leberversagen, damit die Leber in ihrer Funktion entlastet werden kann.

Safe-Lock®	Sicheres System für die Peritonealdialyse, das die Möglichkeit einer Kontamination reduziert.
sleep·safe™	Neues System für die automatisierte Peritonealdialyse (APD). Es bietet das gesamte Anwendungsspektrum der APD bei maximaler Sicherheit und hohem Komfort für Patient, Arzt und Pflegepersonal.
Snap™	Innovatives System für die Peritonealdialyse.
stay·safe®	Biokompatibles, sicheres und umweltfreundliches System für die Peritonealdialyse.
*Ultra***Care™**	Innovatives und integratives Behandlungskonzept in den nordamerikanischen Dialysekliniken von Fresenius Medical Care, bei dem u.a. die Einmalverwendung von High-Flux-Dialysatoren aus Polysulfon mit dem On-line Clearance Monitor und ultrareinen Dialysierflüssigkeiten kombiniert wird.

Begriffe aus dem Gesundheitswesen und der Dialyse

Albumin	Albumin ist ein Eiweiß (Protein), anhand des Albuminwertes kann der allgemeine Ernährungszustand festgestellt werden.
Anämie	Herabgesetzte Fähigkeit des Blutes, Sauerstoff zu transportieren, gemessen als reduzierter Hämoglobingehalt im Blut.
Apherese	Verfahren der Blutentnahme von einem Spender oder auch Patienten, bei der nach Abtrennung und Entfernung bestimmter Bestandteile (Thombozyten, Plasma) das restliche Blut wieder zurückinfundiert wird.
Arterio-venöse (AV) Fistel	Eine arterio-venöse Fistel ist eine direkte, operativ hergestellte Verbindung zwischen der Arterie und der Vene eines Patienten. Nach der Operation entwickelt sich ein großes Blutgefäß mit einem hohen Blutfluss, das als Zugang für die Hämodialyse dient.
Automatisierte Peritonealdialyse (APD)	Maschinenunterstützte Variante der Peritonealdialysebehandlung, die meist über Nacht zur Anwendung kommt.
Bioimpedanz	Verfahren, das Rückschlüsse auf den Wassergehalt des Körpers erlaubt. Am Körper ein- und ausleitenden Wechselstromelektroden messen den Zusammenhang zwischen elektrischem Wechselstrom und Wechselspannung, die durch einen Körper fließen.
Biokompatibilität	Qualität und Verträglichkeit des Materials, des Systems oder der Lösung, die negative Reaktionen des Patientenorganismus verhindert.
Blutschlauchsystem	Schlauchsystem, das den Blutkreislauf des Patienten während der Dialysebehandlung mit dem Dialysator verbindet.
CE-Zertifizierung	Nachweis darüber, dass medizinische Geräte den Richtlinien der Europäischen Union entsprechen.
Clearance	Eine quantitative Größe zur Darstellung der Reinigungsleistung des Dialysators im Hinblick auf die Entfernung urämischer Toxine.
Composite rate (Erstattungsrate)	Die von Medicare für die Dialysebehandlung angesetzte Erstattungsrate.
Continuous Ambulatory Peritoneal Dialysis (CAPD)	Kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse, Behandlungsmethode, bei der die Dialyselösung üblicherweise viermal täglich manuell ausgetauscht wird.
Dialysierflüssigkeit	Bei der Dialyse verwendete Flüssigkeit.
Dialyse	Form der Nierenersatztherapie, bei der eine semipermeable Membran – in der Peritonealdialyse das Peritoneum (Bauchfell), in der Hämodialyse die Membran des Dialysators – zur Kontrolle des Stoffaustausches zwischen dem Blut des Patienten und einer Dialysierflüssigkeit verwendet wird.
Dialysator	Spezieller Filter, der in der Hämodialyse zur Entfernung toxischer Substanzen und zur Abscheidung überschüssigen Wassers aus dem Blut verwendet wird. Häufig als ‚künstliche Niere' bezeichnet.
Disease-State-Management (DSM)	Holistisches Konzept der Patientenbehandlung unter Berücksichtigung aller mit der Krankheit verbundenen, medizinischen Aspekte.
End-Stage Renal Disease (ESRD)	Chronisches Nierenversagen, das einhergeht mit lang anhaltenden Komplikationen, wie der renalen Anämie, Bluthochdruck und anderen kardio-vaskulären Problemen, sowie Knocherkrankungen, Appetitverlust und Unterernährung.
Erythropoietin (EPO)	Hormon, das die Produktion roter Blutkörperchen anregt. Rekombinantes Human-EPO wird üblicherweise Dialysepatienten verschrieben, die an Anämie leiden.

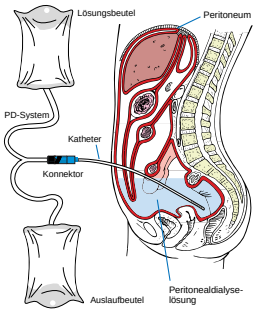
FDA	US-Behörde für Lebens- und Arzneimittel.
Health Maintenance Organization (HMO)	Besondere Form der privaten Krankenversicherung in den USA, bei der die versicherten Personen Mitglieder sind und die Behandlung von Vertragsärzten (oder Mitgliedsärzten) der Organisation durchgeführt wird.
Hämodiafiltration (HDF)	Spezielle Form der Behandlung von Patienten mit chronischem Nierenversagen (ESRD), in der die Vorteile der Hämodialyse und der Hämofiltration kombiniert genutzt werden, d. h. es werden hohe Eliminationsraten für Substanzen mit niedrigem und hohem Molekulargewicht mittels Diffusion bzw. Konvektion erzielt.
Hämodialyse (HD)	Behandlungsmethode für Dialysepatienten, bei der das Blut des Patienten durch sogenannte Blutschläuche aus Kunststoff in einen speziellen Filter, den Dialysator, fließt. Im Dialysator gelangen die Stoffwechselendprodukte und der Flüssigkeitsüberschuss aus dem Blut in die Dialyselösung. Das gereinigte Blut wird dem Patienten wieder zugeführt. Der Prozess wird durch eine Hämodialysemaschine gesteuert, die Blut pumpt, gerinnungshemmende Mittel zusetzt, den Reinigungsprozess reguliert und die Mischung der Dialyselösung und ihre Fließgeschwindigkeit durch das System steuert. Normalerweise erhält ein Patient drei Behandlungen pro Woche, von je drei bis sechs Stunden Dauer.



Hämofiltration (HF)	Behandlungsmethode für Patienten mit chronischem Nierenversagen (ESRD), bei der keine Dialysierflüssigkeit verwendet wird. Die gelösten Teilchen werden durch konvektive Kräfte bei der Filterung des Plasmawassers durch eine semipermeable Membran entfernt. Das durch den Filtervorgang fehlende Volumen wird durch die Infusion einer Ersatzlösung (Substitutionslösung) ausgeglichen.
High-flux Dialysatoren	Dialysatoren mit hoch durchlässigen Membranen, die eine effektive Abscheidung von Wasser und die Entfernung großer urämischer Toxine, wie z. B. ß2-Mikroglobulin ermöglichen.
Hypervolämie	Vermehrtes Blutvolumen.
Inzidenz	Die Inzidenz ist die Anzahl von Patienten, bei denen in einem bestimmten Zeitraum eine Krankheit neu diagnostiziert wurde.
International Organization for Standardization (ISO)	Internationale Normierungsorganisation.
Nierenversagen, akutes	Akuter Verlust der Nierenfunktion. Es bestehen gute Chance, die Nierenfunktion wiederherzustellen, wenn die Ursache des akuten Nierenversagens behoben werden kann. Je nach Schwere des Nierenfunktionsverlustes kann eine zwischenzeitliche Dialysebehandlung erforderlich sein.
Nierenversagen, chronisches	Definitiver Verlust der Nierenfunktion, oft auch als endgültiges Nierenversagen (ESRD) bezeichnet. Die Wiederherstellung der Nierenfunktion ist nicht mehr möglich, weshalb sich der Patient einer Nierenersatztherapie, d. h. einer Nierentransplantation oder einer Dialyse, unterziehen muss.
Medicare / Medicaid	Gesundheitsfürsorgeprogramm der US-amerikanischen Social Security Administration, das Krankenkassen und medizinischen Einrichtungen Kosten für die medizinische Versorgung von Patienten im Alter von über 65 Jahren, von Patienten mit endgültigem Nierenversagen (ESRD) und von Behinderten erstattet, sowie Bedürftige.

Peritonealdialyse (PD)

Behandlungsmethode in der Dialyse, bei der das Peritoneum (Bauchfell), das die Innenwand der Bauchhöhle auskleidet und die inneren Organe bedeckt, als Dialysemembran dient. Durch einen operativ eingesetzten Katheter wird sterile Dialyselösung in die Bauchhöhle eingebracht und wieder abgeführt, um Toxine aufzunehmen und zusammen mit überschüssigem Wasser zu entfernen. Die meisten Behandlungen werden vom Patienten selbst zu Hause oder am Arbeitsplatz mehrmals am Tag oder in der Nacht mittels einer Maschine, des Cyclers, durchgeführt.



Polyolefines

Polymermaterialien, bestehend ausschließlich aus Kohlen- und Wasserstoff.

Polysulfon

Ein Polymer aus dem Dialysatorenmembranen hergestellt werden. Es zeichnet sich durch eine äußerst hohe Wärmestabilität, chemische Beständigkeit und Blutverträglichkeit aus.

Prävalenz

Anzahl der Patienten, die in einen bestimmten Zeitraum eine spezifische Krankheit haben.

Trockengewicht

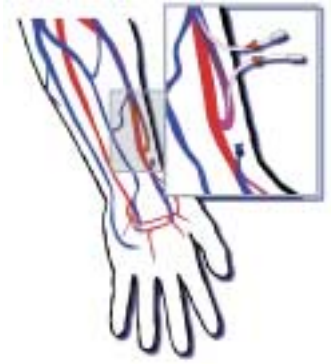
Angestrebtes, optimales Gewicht des Patienten am Ende einer Dialysebehandlung.

Ultrafiltrationsrate

Menge der Flüssigkeit in ml/min, die aus dem Blutkreislauf des Patienten entzogen wird. Die jeweilige Menge ist sehr sorgfältig zu bestimmen. Ist sie zu hoch, wird die Herz-Kreislaufstabilität des Patienten gefährdet, ist sie zu niedrig, kann dem Patienten das überschüssige Wasser nicht entzogen werden.

Vaskulärer Zugang

Methode, den Blutkreislauf des Patienten am Dialysegerät anzuschließen. Der vaskuläre Zugang muss einen ausreichenden Blutdurchfluss ermöglichen sowie den Anschluss an das Gerät, normalerweise dreimal wöchentlich, gewährleisten. Ein funktionierender Gefäßzugang ist für die Durchführung der Hämodialyse unerlässlich. Die frühzeitige Erkennung von Problemen am Gefäßzugang ist essentiell für den dortigen Blutfluss.



Xenotransplantation

Transplantation von Organen zwischen zwei unterschiedlichen Arten.

Kontakte

Fresenius Medical Care AG
D - 61346 Bad Homburg v.d.H.
Tel. +49 6172 609 0
http://www.fmc-ag.com

Investor Relations
Oliver Maier
Tel. +49 6172 609 25 25
Fax +49 6172 609 23 01
e-mail: ir-fms@fmc-ag.com

Nordamerika
Investor Relations
Heinz Schmidt
Tel. +1 781 402 45 18
Fax +1 781 402 97 41
e-mail: ir-fmcna@fmc-ag.com

Public Relations
Oliver Heieck
Tel. +49 6172 609 21 01
Fax +49 6172 609 22 94
e-mail: pr-fmc@fmc-ag.com

Transfer Agent
J.P. Morgan Chase Bank
P.O. Box 842006
Boston, MA 02284-2006
USA
Tel. (800) 428 42 37
(gebührenfrei in den USA)
Tel. +1 781 575 43 28

Finanzkalender 2003

Veröffentlichung 1. Quartal 2003	**07. Mai 2003**
Hauptversammlung Frankfurt a.M. (Deutschland)	**22. Mai 2003**
Dividendenzahlung	**23. Mai 2003**
Veröffentlichung 2. Quartal 2003	**05. August 2003**
Analysten Meeting, Bad Homburg	05. August 2003
Analysten Meeting, New York	07. August 2003
Veröffentlichung 3. Quartal 2003	**04. November 2003**
Analysten Meeting, Bad Homburg	04. November 2003
Analysten Meeting, New York	06. November 2003

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache und ist auf Anfrage erhältlich.

This annual report is also available in English.

Die Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar. Fresenius Medical Care AG online: www.fmc-ag.com

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber:
Fresenius Medical Care AG
Investor Relations

Konzeption/Gestaltung/Produktion colours ec gmbh, Osnabrück, www.colours-ec.de

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Sollten die den Angaben zugrundegelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie auch in den bei der SEC eingereichten Unterlagen angegeben – eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten abweichen.

Stand der Dinge Unser Ergebnis in Zahlen

Fresenius Medical Care

Nahaufnahme von Fasern aus Fresenius Polysulfon®. Mit Hilfe dieser Hohlfasermembran, die sich durch leistungsstarke Reinigungsraten und eine gute Behandlungsverträglichkeit auszeichnet, werden nierenkranke Patienten dialysiert.

<<< Die Titelbilder der beiden Teile des Geschäftsberichts zeigen einen Ausschnitt der Faserherstellung im Werk St. Wendel. Die hier produzierten Polysulfon-Fasern sind die wichtigsten Bestandteile von Dialysatoren.

3 27 89

Darstellung und Analyse **3**

Kritische Rechnungslegungsgrundsätze *3*

Finanz- und Ertragslage *5*

Operatives Ergebnis *7*

Liquidität und Mittelherkunft *14*

Neue Rechnungslegungs-vorschriften *18*

Marktrisiken *21*

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat *26*

Konzernabschluss **27**

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung *27*

Konzernbilanz *28*

Konzern-Kapitalflussrechnung *30*

Darstellung des Konzerneigenkapitals *32*

Anmerkungen zum Konzernabschluss *34*

Bestätigungsvermerk **89**

Finanzglossar *90* · **Regionale Organisation** *91* · **Wesentliche Beteiligungen** *92* · **5-Jahresübersicht** *94* · **Index** *96*
Kontakte und Finanzkalender *97*

Der Jahresabschluss der Fresenius Medcial Care AG wurde in den Konzernabschluss der Fresenius AG, Bad Homburg v.d.H., einbezogen, der gemäß § 291 HGB als befreiender Konzernabschluss gilt. Die Fresenius Medical Care AG ist daher nicht verpflichtet, einen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften entsprechenden (Teil-) Konzernabschluss zu erstellen.

Mit der Notierung der Fresenius Medical Care AG an der New Yorker Börse ist Fresenius Medical Care verpflichtet, der Securities and Exchange Commission (SEC) einen Jahresbericht in der Form 20-F einzureichen. Der hier vorgelegte Geschäftsbericht basiert zum Teil auf diesem Jahresbericht. Darüber hinaus werden in der Form 20-F zusätzliche Angaben gemacht. Die Form 20-F kann bei der Gesellschaft angefordert werden. In den USA kann die Form 20-F angefordert werden bei:
ADR Service Center/P.O. Box 8205/Boston, MA 02266/USA/Tel. (800) 997 8970/Tel. +1 78 15 75 – 43 28 (für Anrufer außerhalb der USA)

Der von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit einem uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehene Abschluss der Fresenius Medical Care AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Amtsgericht Hof a.d. Saale hinterlegt. Dieser Abschluss kann bei der Gesellschaft angefordert werden.

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage

Die folgende Erörterung der finanziellen Lage und des Ergebnisses der Geschäftstätigkeit der Fresenius Medical Care AG („FMC") sollte im Zusammenhang mit den beigefügten Konzernabschlüssen und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden. Einige der folgenden Aussagen enthalten Angaben über zukünftige Entwicklungen. Diese Angaben beziehen sich insbesondere auf künftige Erlöse, Kosten und Investitionen sowie auf mögliche Veränderungen in der Branche, in den Wettbewerbsbedingungen und in der finanziellen Lage. Da zukunftsbezogene Angaben Risiken und Ungewissheiten beinhalten, kann es wesentliche Abweichungen zwischen den tatsächlich eintretenden Ergebnissen und den in den Zukunftsaussagen dargestellten oder implizierten Ergebnissen geben.

Kritische Rechnungslegungsgrundsätze

Die berichtete Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die unserem Konzernabschluss zu Grunde liegen. Die kritischen Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Entwicklung und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, die zusammen mit dem Konzernabschluss der Gesellschaft und der Diskussion im Abschnitt „Operatives Ergebnis" zu betrachten sind.

Werthaltigkeit von Firmenwerten und immateriellen Vermögensgegenständen

Das Wachstum des FMC-Konzerns durch Akquisitionen hat zu einem erheblichen Umfang an immateriellen Vermögensgegenständen geführt – einschließlich Firmenwerten, Markennamen und Managementverträgen. Zum 31. Dezember 2002 belief sich der Buchwert des Firmenwertes auf 3.193 Mio. $ sowie der immateriellen Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer auf 403 Mio. $, was 53% der Bilanzsumme entspricht.

In Übereinstimmung mit dem SFAS Nr. 142 *(Goodwill and Other Intangible Assets)* werden Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer jährlich oder wenn Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögensgegenstände nicht mehr realisiert werden kann, auf einen außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf hin untersucht (siehe Anmerkung 1g zum Konzernabschluss).

Um die Vorschriften des SFAS Nr. 142 zu erfüllen und eventuelle Wertminderungen dieser Vermögensgegenstände zu ermitteln, wurden zunächst die Zeitwerte der nach SFAS 142 ermittelten Berichtseinheiten (reporting units) mit deren Buchwerten

verglichen. Der Zeitwert der Berichtseinheiten wird durch Anwendung eines Discounted Cash Flow Verfahrens (DCF-Verfahren) unter Einbeziehung der berichtseinheitspezifischen gewichteten Gesamtkapitalkosten (WACC) ermittelt. Die in dem Verfahren verwendeten Cash Flows basieren auf den Budgets der nächsten drei Jahre und auf Projektionen für die darauf folgenden Jahre unter Zugrundelegung von erwarteten Wachstumsraten. Die Wachstumsraten werden auf Basis von internen und externen Marktanalysen ermittelt. Im Abzinsungsfaktor spiegeln sich die lokalen Inflationserwartungen und die Marktrisikoprämie der Berichtseinheiten wider. Falls der Zeitwert der Berichtseinheit niedriger als der Buchwert ist, wird in einem zweiten Schritt der Zeitwert des Firmenwertes mit dem Buchwert des Firmenwertes verglichen. Falls der Zeitwert des Firmenwertes niedriger ist als der Buchwert, wird die Differenz als außerplanmäßige Abschreibung gebucht.

Ein länger anhaltender Abschwung im Gesundheitswesen mit einem geringer als erwarteten Anstieg der Erstattungssätze und/oder höher als erwarteten Kosten für die Erbringung der Gesundheitsdienstleistungen könnte unsere Schätzungen der zukünftigen Cash Flows negativ beeinflussen. Weiterhin könnten Veränderungen im makroökonomischen Umfeld den Abzinsungsatz beeinflussen. Die mögliche Folge wäre, dass unsere künftigen operativen Ergebnisse in wesentlichem Umfang negativ durch außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte beeinflusst werden.

Rechtliche Eventualverbindlichkeiten

Wie in der Anmerkung 20 „Rechtliche Verfahren" zu unserem Konzernabschluss beschrieben, sind wir in verschiedene Rechtsstreitigkeiten verwickelt. Der Ausgang dieser Rechtsangelegenheiten könnte einen wesentlichen Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Wir prüfen regelmäßig die entsprechenden Informationen sowie unsere Rechts- und Versicherungsdeckung und nehmen die erforderlichen Rückstellungen für wahrscheinlich aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten vor, einschließlich der geschätzten Rechtskosten für eine Regelung der Angelegenheiten. Wir nutzen unsere Rechtsabteilung wie auch externe Anwälte für die Beurteilung der Rechtsangelegenheiten. Wir bilden Rückstellungen, soweit ein für uns negativer Ausgang des Rechtsstreits wahrscheinlich ist und soweit wir eine zuverlässige Schätzung der Aufwendungen vornehmen können.

Soweit ein negativer Ausgang des Rechtsstreits wahrscheinlich ist, die Höhe des Verlusts aber vom Management nicht abgeschätzt werden kann, wird der Sachverhalt in den Anmerkungen zum Konzernabschluss offengelegt, jedoch keine Rückstellung gebildet. Die bloße Einleitung eines Gerichtsverfahrens oder die formelle Behauptung eines Anspruchs führt nicht automatisch zur Bildung einer Rückstellung.

Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind für die Gesellschaft ein wesentlicher Bilanzposten und die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen stellt eine wichtige Schätzung und Beurteilung durch das Management dar. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen 914 Mio. $ bzw. 885 Mio. $ in 2002 bzw. 2001 nach Wertberichtigung und nach Forderungsverkauf im Rahmen unserer Forderungsverkaufsfazilität. Die Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen betrugen 160 Mio. $ bzw. 138 Mio. $ für 2002 bzw. 2001. Der größte Teil unserer Forderungen stammt aus unserem Bereich Dialysedienstleistungen in Nordamerika.

Die Umsätze aus den Dialysedienstleistungen werden in Höhe der erwarteten Erstattungsbeträge in Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen mit Dritten fakturiert. Im Rahmen der Medicare- und Medicaid-Programme werden die staatlich verordneten Netto-Erstattungssätze je Behandlung in Rechnung gestellt. Die Abrechnung mit der Mehrzahl der privaten Versicherungen erfolgt auf Basis von Standardsätzen, wobei bestimmte Abzüge berücksichtigt werden, um die zu erwartenden Zahlungseingänge realistisch abzuschätzen.

Die Schätzung der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen im Dialysedienstleistungsgeschäft orientiert sich hauptsächlich an dem Zahlungsverhalten in der Vergangenheit. Für das nordamerikanische Geschäft basieren die Wertberichtigungen auf einer Analyse des Zahlungsverhaltens in der Vergangenheit, auf der Berücksichtigung der Altersstruktur und der Vertragspartner. In gewissen zeitlichen Abständen überprüfen wir die Forderungen auf Abweichungen vom bisherigen Zahlungsverhalten, um die Angemessenheit der Wertberichtigungen sicherzustellen. Der Wertberichtigungsbedarf im internationalen Segment und für das Produktgeschäft basiert ebenfalls auf Schätzungen, die unter anderem auch die Altersstruktur der Vertragspartner und das bisherige Zahlungsverhalten berücksichtigen.

Wesentliche Veränderungen beim Eintreiben von Forderungen, wie etwa das Entstehen eines Rückstands bei den unbezahlten Forderungen und das Auftreten von Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen, könnte eine Anhebung unserer Schätzung des Wertberichtigungsbedarfs auf zweifelhafte Forderungen erfordern. Solche zusätzlichen Aufwendungen für uneinbringliche Forderungen könnten unsere künftigen operativen Ergebnisse in wesentlichem Umfang negativ beeinflussen.

Finanz- und Ertragslage

Die Tabelle mit der Bezeichnung „Fresenius Medical Care Segmentdaten“ enthält aufgegliederte Angaben über unser Unternehmen. Sie wurde entsprechend der internen Berichterstattung erstellt, die der Vorstand zur Unterstützung

von Geschäftsentscheidungen und zur Beurteilung der Management-Leistung verwendet. Dieser Abschnitt enthält einige in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands über künftige Ereignisse formuliert. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Ergebnisse wie vorhergesehen erzielt werden. Solche Aussagen beziehen sich auch auf Angelegenheiten, die wir in diesem Bericht im Abschnitt „Zukunftsbezogene Aussagen" beschrieben haben.

Unsere Geschäftstätigkeit ist darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die wir von Zeit zu Zeit im Rahmen der von uns vorzulegenden Berichte an Aufsichtsbehörden darstellen. Veränderungen in jedem dieser Bereiche könnten dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von den Ergebnissen abweichen, die wir oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen werden.

Überblick

Wir haben drei operative Segmente identifiziert, Nordamerika, International und Asien-Pazifik, die danach festgelegt wurden, wie wir unser Geschäft betreiben. Für Berichtszwecke haben wir die Segmente International und Asien-Pazifik auf Grund ihrer ähnlichen Strukturen zum Segment „International" zusammengefasst. Diese Strukturen beziehen sich auf vergleichbare Dienstleistungen, eine übereinstimmende Produktpalette, gleiche Patientenstruktur, ähnliche Vertriebswege und ein vergleichbares wirtschaftliches Umfeld.

Jedes Segment befasst sich vorwiegend mit der Erbringung von Dialysedienstleistungen und mit der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Das Segment Nordamerika betreibt darüber hinaus die Durchführung klinischer Labortests und dialysebezogener Diagnostikleistungen. Das Segmentmanagement wird durch jeweils ein für das entsprechende Segment hinsichtlich Rentabilität und Cash Flow der Segmentbereiche zuständiges Vorstandsmitglied überwacht. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für unsere nach US-GAAP aufgestellten Konzernabschlüsse.

Der Vorstand bewertet jedes Segment auf der Grundlage der dem Segment direkt zurechenbaren Aufwendungen und Erträge. Nach Ansicht des Vorstandes werden diese durch die Kenngröße EBIT (Earnings before Interest and Taxes, Ergebnis vor Zinsen und Steuern) am besten abgebildet. Weiterhin betrachtet der Vorstand die Kenngröße EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) als wichtige Kenngröße für Investoren, um die Fähigkeit des Segments und der Gesellschaft insgesamt beurteilen zu können, in der Zukunft Cash zu generieren und

langfristige Verbindlichkeiten bedienen zu können. Die Kenngröße EBITDA stellt darüber hinaus die Basis zur Überprüfung der Einhaltung der in den FMC- und National Medical Care, Inc., („NMC")-Kreditverträgen 2003 bzw. 1996 sowie der in den Verträgen zu den genussscheinähnlichen Wertpapieren genannten Bestimmungen dar. Diese Kenngrößen sollten nicht als Alternative zum Jahresüberschuss oder als Maß für den Cash Flow betrachtet werden. Wir glauben, dass das von uns ermittelte EBIT eine zum Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vergleichbare Größe darstellt. Weil EBIT und EBITDA nicht von allen Unternehmen einheitlich ermittelt werden, ist die hier vorliegende Darstellung möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kenngrößen anderer Gesellschaften vergleichbar.

Die Erörterung unserer konsolidierten Finanzlage und des operativen Ergebnisses für das Jahr 2001 spiegelt die Auswirkungen der in jenen Jahren ausgewiesenen Sonderaufwendungen wider. Die Darstellung der aufgegliederten operativen Ergebnisse des Segments Nordamerika und des Zentralbereichs erfolgt ohne Berücksichtigung dieser Sonderaufwendungen.

Operatives Ergebnis

Die folgende Tabelle fasst die finanziellen Leistungen und operativen Ergebnisse für die wesentlichen Segmente für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von Dialyseprodukten vom Segment International an das Segment Nordamerika. Um für alle angegebenen Jahre vergleichbare Angaben darzustellen, wurden die Angaben für das Jahr 2001 so angepasst, als wäre SFAS Nr. 142 *(Goodwill and Other Intangible Assets)* bereits ab 1. Januar 2001 angewendet worden.

Segmentdaten in Mio. $	2002	2001	2001[a]
Umsatzerlöse			
Nordamerika	3.750	3.604	3.604
International	1.363	1.281	1.281
Gesamt	**5.113**	**4.885**	**4.885**
Transfer zwischen den Segmenten			
Nordamerika	2	2	2
International	27	24	24
Gesamt	**29**	**26**	**26**
Umsätze mit Dritten			
Nordamerika	3.748	3.602	3.602
International	1.336	1.257	1.257
Gesamt	**5.084**	**4.859**	**4.859**

(a) Finanzielle Leistung und bestimmte operative Ergebnisse nach Segmenten für 2001 als wenn SFAS Nr. 142 (Goodwill and Other Intangible Assets) ab 1. Januar 2001 angewendet worden wäre.

Segmentdaten in Mio. $	2002	2001	2001[a]
EBITDA			
Nordamerika	630	693	693
International	292	292	292
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	–	(258)	(258)
Zentralbereiche	(16)	(24)	(24)
Gesamt	**906**	**703**	**703**
Abschreibungen			
Nordamerika	139	247	140
International	70	76	62
Zentralbereiche	2	1	1
Gesamt	**211**	**324**	**203**
EBIT			
Nordamerika	491	446	553
International	222	216	230
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	–	(258)	(258)
Zentralbereiche	(18)	(25)	(25)
Gesamt	**695**	**379**	**500**
Zinserträge	18	14	14
Zinsaufwendungen	(225)	(237)	(237)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(182)	(91)	(109)
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	(4)	(2)	(2)
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen	302	63	166
Außerordentliche Aufwendungen	(12)	–	–
Jahresüberschuss	**290**	**63**	**166**

(a) Finanzielle Leistung und bestimmte operative Ergebnisse nach Segmenten für 2001 als wenn SFAS Nr. 142 (Goodwill and Other Intangible Assets) ab 1. Januar 2001 angewendet worden wäre.

2002 im Vergleich zu 2001

Die Umsätze stiegen im Geschäftsjahr 2002 um 5% (6% zu konstanten Wechselkursen) auf 5.084 Mio. $ gegenüber 4.859 Mio. $ im Vergleichsjahr 2001. Die Bruttogewinnspanne sank von 33,7% in 2001 auf 32,6% in 2002. Dieser Rückgang ergab sich vor allem aus geringeren Margen im Segment Nordamerika und währungsbedingten Verlusten in Lateinamerika (Vgl. Anmerkungen zu den einzelnen Segmenten). Der Abschreibungsaufwand für das Jahr 2002 belief sich auf 211 Mio. $, in 2001 auf 324 Mio. $. Der Abschreibungsaufwand für Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände, die nach SFAS Nr. 142 nicht der

Abschreibung unterliegen, belief sich auf 121 Mio. $ in 2001. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sanken von 966 Mio. $ in 2001 auf 914 Mio. $ in 2002, vor allem durch gesunkene Abschreibungsaufwendungen auf immaterielle Vermögensgegenstände durch die erstmalige Anwendung von SFAS Nr. 142, die zum Teil durch höhere Wertberichtigungen auf Forderungen und andere betriebliche Aufwendungen kompensiert wurden. Der Jahresüberschuss im Jahr 2002 betrug 290 Mio. $ im Vergleich zu 63 Mio. $ für das Jahr 2001. In 2002 ist darin der Effekt aus der erstmaligen Anwendung von SFAS Nr. 142 ab dem 1. Januar 2002 und in 2001 sind die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten enthalten. In 2002 betrug das Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen 302 Mio. $ im Vergleich zu 63 Mio. $ in 2001. Der Gewinn je Stammaktie vor außerordentlichen Aufwendungen betrug 3,12 $ in 2002 im Vergleich zu 0,65 $ in 2001.

Zum 31. Dezember 2002 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 1.480 Kliniken im Vergleich zu 1.400 Kliniken zum Jahresende 2001. Im Laufe des Jahres 2002 erwarben wir 33 Kliniken mit insgesamt 2.223 Patienten, eröffneten 90 Kliniken und veräußerten oder schlossen 43 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet, stieg von etwa 105.830 zum 31. Dezember 2001 auf 112.200 zum 31. Dezember 2002. Etwa 16.385.000 Behandlungen wurden 2002 durchgeführt, dies entspricht einem Zuwachs um 7% gegenüber 15.250.000 Behandlungen im Vergleichszeitraum 2001. Der Durchschnittserlös je Behandlung sank von 233 $ auf 226 $, im Wesentlichen durch die Abwertung einiger Währungen gegenüber dem Dollar.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf die operativen Segmente der Gesellschaft und auf die Kenngrößen, welche die Gesellschaft zur Führung dieser Segmente zu Grunde legt.

Segment Nordamerika

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg um 4% von 3.602 Mio. $ im Jahr 2001 auf 3.748 Mio. $ in 2002. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialysedienstleistungen stiegen um 5% von 3.131 Mio. $ auf 3.293 Mio. $. Der Umsatzzuwachs aus Dialysedienstleistungen ergab sich vor allem auf Grund einer Steigerung der Anzahl der Dialysebehandlungen um 4% und spiegelt überwiegend das organische Wachstum sowie einen Anstieg der Erlöse je Behandlung um 1% wider.

Im Jahre 2002 wurden in den 1.080 Kliniken, die wir im Segment Nordamerika besitzen, betreiben oder leiten, etwa 79.600 Patienten behandelt im Vergleich zu etwa 76.600 Patienten in 1.030 Kliniken im Jahre 2001. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg ohne den Umsatz aus Laboruntersuchungen von 273 $ in 2001 auf 274 $ in 2002. Einschließlich der Laborumsätze stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 284 $ in 2001 auf 285 $ in 2002. Der Medicare-

Erstattungssatz ist zuletzt zum 1. April 2001 um 1,6% erhöht worden. Medicare und Medicaid erbringen über 66% des Umsatzes mit Dialysedienstleistungen im Segment Nordamerika.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sank demgegenüber um 4% von 471 Mio. $ auf 454 Mio. $. Unser Nordamerika-Dialyseproduktbereich misst seine Absatzleistung auf der Basis seiner Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt", der sich im Wesentlichen aus Patienten sowie aus fremden, vertikal nicht integrierten Anbietern von Dialyseleistungen zusammensetzt. Der „netto verfügbare externe Markt" schließt folgende Umsätze aus: Umsätze mit unserem Geschäftszweig Dialysedienstleistungen sowie Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes nahmen 2002 gegenüber dem Vorjahr um 6% zu.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika sank um 9% von 693 Mio. $ in 2001 auf 630 Mio. $ in 2002. Die EBITDA-Marge sank von 19,2% auf 16,8%. Hauptgründe für diese Entwicklung waren Aufwendungen im Zusammenhang mit der Umsetzung unseres *Ultra*Care™-Programms, eine Preissteigerung von Amgen für das Podukt Erythropoietin („EPO"), höhere Aufwendungen für Mieten und Zertifizierungsgebühren sowie höhere Wertberichtigungen auf Forderungen. Wir haben die Implementierung von *Ultra*Care™ abgeschlossen. Das Programm setzt unter anderem die neueste Technologie für High-flux-Polysulfon-Einmaldialysatoren ein, um die Patientenbetreuung zu verbessern. Die Implementierung dieses Programms führte zu höheren Kosten pro Behandlung im Vergleich zur Mehrfachverwendung der Dialysatoren. Diese zusätzlichen Kosten werden durch geringere Personalkosten und Kosteneinsparungen bei medizinischen Verbrauchsmaterialien kompensiert, so dass der Einsatz der nur einmal verwendbaren Dialysatoren nach der Implementierung kostenneutral ist. Die Implementierung selbst hatte einen negativen Effekt auf die Margen, da die zusätzlichen Kosten durch die einmal verwendbaren Dialysatoren sofort anfallen, während sich die Kosteneinsparungen über einen längeren Zeitraum ergeben. Der Gewinn aus einer einmaligen Reduzierung der Pensionszusagen wurde teilweise durch Abfindungen und Lohn- und Gehaltskosten im Rahmen eines Stellenabbaus kompensiert.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken von 7% des Umsatzes (247 Mio. $) in 2001 auf 4% (139 Mio. $) in 2002. Der Rückgang des Abschreibungsaufwandes um 108 Mio. $ ist fast ausschließlich auf die Einführung von SFAS Nr. 142 zurückzuführen. Wäre SFAS Nr. 142 am 1. Januar 2001 angewendet worden, würden die Abschreibungen für 2001 und 2002 jeweils bei etwa 4% des Umsatzes liegen.

EBIT

Der EBIT für das Segment Nordamerika stieg um 10% von 446 Mio. $ auf 491 Mio. $ als Folge des Wegfalls der Abschreibungen auf Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen, gemäß SFAS Nr. 142, wobei sich eine teilweise Kompensation durch die Faktoren ergab, die den EBITDA beeinflussten. Vergleicht man die Zahlen für 2001 unter der Annahme, dass SFAS Nr. 142 bereits am 1. Januar 2001 angewendet worden wäre, sank der EBIT um 11% von 553 Mio. $ auf 491 Mio. $. Die EBIT-Marge sank im gleichen Zeitraum von 15,4% auf 13,1% in Folge der Gründe, die bereits bei der Beschreibung des EBITDA aufgeführt sind.

Segment International

Umsatz

Der Umsatz im Segment International stieg in 2002 um 6% (12% zu konstanten Wechselkursen) von 1.257 Mio. $ in 2001 auf 1.336 Mio. $ in 2002. Akquisitionen trugen mit etwa 51 Mio. $ (4%) zur Umsatzsteigerung bei. Das organische Wachstum lag im gleichen Zeitraum bei 8% (104 Mio. $). Diese Umsatzsteigerungen wurden durch einen negativen Wechselkurseffekt in Höhe von 75 Mio. $ (6%) kompensiert, der hauptsächlich auf die Abwertung in Argentinien zurückzuführen ist. Unter Einbeziehung der Akquisitionen stieg der Umsatz im asiatisch-pazifischen Raum um 53 Mio. $ oder 25% (26% zu konstanten Wechselkursen), während der Umsatz in der Region Lateinamerika um 95 Mio. $ oder 39% zurückging (ein Zuwachs von 11% bei konstanten Wechselkursen) und der Umsatz in der Region Europa um 121 Mio. $ oder 15% zunahm (9% zu konstanten Wechselkursen).

Die Umsätze aus Dialysedienstleistungen sanken 2002 um 2% (eine Zunahme von 19% zu konstanten Wechselkursen) auf 416 Mio. $ von 426 Mio. $ in 2001. Der Rückgang ist das Ergebnis des organischen Umsatzwachstums um 42 Mio. $ zusammen mit einem Umsatzanstieg als Folge von Akquisitionen um 40 Mio. $, die durch Wechselkurseffekte in Höhe von 92 Mio. $ kompensiert wurden.

Zum 31. Dezember 2002 wurden etwa 32.600 Patienten in 400 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt im Vergleich zu 29.230 Patienten, die zum 31. Dezember 2001 in 370 Kliniken behandelt wurden. Der Durchschnittserlös je Behandlung sank von 104 $ auf 88 $ als Folge des Wertverlustes lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar. Zu konstanten Wechselkursen stieg der Erlös je Behandlung um 3 $ auf 107 $.

Der Gesamtumsatz bei Dialyseprodukten nahm 2002 um 11% (9% zu konstanten Wechselkursen) auf 921 Mio. $ zu. Die Umsätze mit Dialysatoren und Peritonealdialyseprodukten überkompensierten den Rückgang der Umsätze mit Hämodialysemaschinen.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International lag sowohl für 2002 als auch für 2001 bei 292 Mio. $ (ein Rückgang um 1% zu konstanten Wechselkursen). Die EBITDA-Marge sank von 23,2% auf 21,8% hauptsächlich als Folge der Finanzkrise in Lateinamerika und des Wachstums in Ländern mit niedrigeren Margen.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken 2002 leicht von 6% (76 Mio. $) auf 5% (70 Mio. $) des Umsatzes gegenüber 2001, im Wesentlichen als Folge der Anwendung des SFAS Nr. 142, was teilweise durch zusätzliche Abschreibungen auf erweiterte Produktionsanlagen in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum kompensiert wurde. Der Abschreibungsaufwand für Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände, die in 2002 nicht der Abschreibung nach SFAS Nr. 142 unterliegen, belief sich in 2001 auf 14 Mio. $.

EBIT

Der EBIT für das Segment International für das Jahr 2002 stieg um 3% (ein Rückgang um 1% zu konstanten Wechselkursen) auf 222 Mio. $ als Folge der Anwendung des SFAS Nr. 142. Die EBIT-Marge sank leicht von 17,2% auf 16,6%. Bei Anpassung der Werte für 2001 unter der Annahme, dass SFAS Nr. 142 am 1. Januar 2001 angewendet worden wäre, verringerte sich der EBIT um 3% (ein Rückgang um 6% bei konstanten Wechselkursen), während die EBIT-Marge von 18,3% auf 16,6% zurück ging. Wie im Falle des EBITDA war dieser Rückgang hauptsächlich eine Folge der Finanzkrise in Lateinamerika und des Wachstums in Ländern mit niedrigeren Margen.

Lateinamerika

Unsere Tochtergesellschaften in Lateinamerika trugen 2002 mit etwa 149 Mio. $ (3%) sowie 2001 mit etwa 244 Mio. $ (5%) zu unserem weltweiten Gesamtumsatz bei. EBITDA und EBIT sanken von 36 Mio. $ und 21 Mio. $ in 2001 auf 14 Mio. $ und 6 Mio. $ in 2002. Unsere Geschäftstätigkeit in Lateinamerika war von der Finanzkrise und der Abwertung in Argentinien und in anderen lateinamerikanischen Ländern betroffen.

Die Finanzkrise in Lateinamerika wurde von der Gesellschaft als auslösendes Ereignis für die Prüfung eines außerplanmäßigen Abschreibungsbedarfs betrachtet. Daher wurde im 3. Quartal dieses Jahres ein Werthaltigkeitstest für unsere lateinamerikanischen Geschäftsbereiche gemäß SFAS Nr. 142 durchgeführt. Zum 30. September 2002 bestand kein außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte. Allerdings könnten eine Verschärfung der Krise in Argentinien, eine weitere Abwertung des argentinischen

Pesos oder anderer lateinamerikanischer Währungen gegenüber dem US-Dollar oder andere ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen in Lateinamerika zu einem außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte führen. Der Buchwert der Firmenwerte und langlebigen Vermögensgegenstände belief sich zum 31. Dezember 2002 auf 26 Mio. $ bzw. 84 Mio. $.

Zentralbereiche

Die Kosten der Zentralbereiche werden nicht in der Berechnung von EBIT und EBITDA der operativen Segmente berücksichtigt, da es sich unseres Erachtens um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Diese Kosten der Zentralbereiche beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale aus den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen, Rechtskosten etc.

Der EBIT für die gesamten Zentralbereiche lag 2002 bei (18) Mio. $ im Vergleich zu (25) Mio. $ in 2001. Der EBIT in 2002 verbesserte sich gegenüber 2001 durch in 2001 gebuchte Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. $, die sich auf Rechtsangelegenheiten in Verbindung mit dem Zusammenschluss von 1996 beziehen.

Am 14. Februar 2002 tilgte die Gesellschaft den Gesamtbetrag ihrer ausstehenden, 2006 fälligen 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere („Trust Preferred Securities“) in Höhe von 360 Mio. $. Die Gesellschaft übte ihre Option aus, die Wertpapiere zu einem Preis von 1.045 $ je 1.000 $ Tilgungsbetrag zuzüglich aufgelaufener Ausschüttungen in Höhe von 18,25 $ je 1.000 $ zu einem Gesamttilgungspreis von 1.063,25 $ je 1.000 $ Nominalbetrag zu tilgen. Die Gesellschaft finanzierte die Tilgung über den NMC-Darlehensvertrag 1996.

Als Folge der vorzeitigen Tilgung der Trust Preferred Securities entstand ein außerordentlicher Verlust in Höhe von 12 Mio. $, der sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16 Mio. $ und Kosten der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 3 Mio. $ abzüglich Steuern von 7 Mio. $ zusammensetzte.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen

Der Zinsaufwand ist im Jahr 2002 im Vergleich zu 2001 um 7% gesunken, vornehmlich auf Grund der vorzeitigen Tilgung der 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere im Februar 2002, die von der Gesellschaft im Rahmen des NMC-Kreditvertrages zu niedrigeren Zinssätzen finanziert wurde.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz für das Jahr 2002 lag bei 37,5% im Vergleich zu 58,4% in 2001. Dieser Rückgang des effektiven Steuersatzes ergab sich durch den Wegfall der nicht abzugsfähigen Abschreibungen auf Firmenwerte im Jahre 2002 im

Vergleich zu 2001, und aus der Tatsache, dass die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten im Jahre 2001 teilweise steuerlich nicht abzugsfähig waren.

Liquidität und Mittelherkunft

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit

Wir haben aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 550 Mio. $ für 2002 und 424 Mio. $ für 2001 erwirtschaftet. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 30% gegenüber dem Vorjahr. Der Cash Flow profitierte von verbesserten Zahlungseingängen bei Forderungen insbesondere in Nordamerika.

Investitionstätigkeit

Die Auszahlungen für Investitionstätigkeiten gingen von 468 Mio. $ auf 281 Mio. $ zurück, hauptsächlich durch geringere Barauszahlungen für Akquisitionen und für Nettoinvestitionen in das Sachanlagevermögen. In 2002 zahlten wir etwa 80 Mio. $ in bar (38 Mio. $ für das Segment Nordamerika und 42 Mio. $ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. In 2001 zahlten wir etwa 217 Mio. $ in bar (178 Mio. $ für das Segment Nordamerika und 39 Mio. $ für das Segment International) für Akquisitionen, die ebenfalls vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden, einschließlich des Baranteils des Kaufpreises für Everest.

Außerdem wurden 201 Mio. $ im Jahre 2002 und 251 Mio. $ in 2001 in das Sachanlagevermögen nach Abzug von Abgängen investiert. In 2002 wurden für Investitionen in das Sachanlagevermögen 98 Mio. $ im Segment Nordamerika und 103 Mio. $ im Segment International aufgewendet im Vergleich zu 123 Mio. $ in Nordamerika und 128 Mio. $ im Segment International in 2001. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Modernisierung in bestehenden Kliniken und für die Erweiterung der Produktionsstätten in Nordamerika, Deutschland, Frankreich, Italien, Mexiko und Brasilien verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 4% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

Im Jahre 2002 wurden flüssige Mittel in Höhe von 265 Mio. $ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, während 2001 flüssige Mittel in Höhe von 43 Mio. $ durch Finanzierungstätigkeiten zur Verfügung gestellt wurden, da unser Finanzierungsbedarf in Folge von geringeren Kreditaufnahmen für Akquisitionen, höheren Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit und geringeren Investitionsausgaben zurückging. Die liquiden Mittel betrugen am 31. Dezember 2002 65 Mio. $ im Vergleich zu 62 Mio. $ am Jahresende 2001.

Am 14. Februar 2002 tilgten wir den Gesamtbetrag der ausstehenden, 2006

fälligen 9%igen Trust Preferred Securities in Höhe von 360 Mio. $. Die Tilgung wurde über unseren NMC-Darlehensvertrag 1996 finanziert. Ein außerordentlicher Aufwand in Höhe von 12 Mio. $ trat als Folge der vorzeitigen Tilgung der Verbindlichkeiten ein. Der Aufwand ergibt sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16 Mio. $ und der Abschreibung der betreffenden abgegrenzten Kosten der Fremdkapitalaufnahme von 3 Mio. $ abzüglich eines Steuervorteils von 7 Mio. $.

Im Januar 2001 vollendeten wir den Erwerb von Everest. Etwa ein Drittel des Kaufpreises (365 Mio. $) wurde durch die Ausgabe von 2,25 Mio. Vorzugsaktien (99 Mio. $) an Everest-Aktionäre finanziert. Der verbleibende Teil des Kaufpreises wurde mit 131 Mio. $ in bar und durch Schuldenübernahme (135 Mio. $) finanziert. Diese Schulden wurden nach der Übernahme mit Hilfe unseres NMC-Darlehensvertrages zurückgezahlt.

Im Juni 2001 vollzogen wir die Emission von 7 7/8% US-Dollar Trust Preferred Securities (genussscheinähnliche Wertpapiere) im Gesamtliquidationswert von 225 Mio. $, fällig 2011, und von 7 3/8% Euro Trust Preferred Securities im Gesamtliquidationswert von 300 Mio. €, fällig 2011.

Zwischen dem 13. Juli 2001 und dem 5. Dezember 2001 nahmen wir vier Tranchen von Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 128,5 Mio. € auf.

Dividenden

Wie in früheren Jahren werden wir weiterhin eine gewinnorientierte Dividendenpolitik betreiben. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat eine Dividende von 0,94 € je Stammaktie (2001: 0,85 €) und von 1,00 € je Vorzugsaktie (2001: 0,91 €) zur Zustimmung durch die Hauptversammlung am 22. Mai 2003 vorschlagen. Die erwartete Dividendenzahlung insgesamt liegt bei etwa 92 Mio. €. Der FMC-Darlehensvertrag 2003 limitiert die Dividendenausschüttung für 2003 auf 130 Mio. $.

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von nahestehenden Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien. Wir erwarten, dass unsere Hauptliquiditätsquelle im Jahre 2003 die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit und aus Finanzierungstätigkeit sein werden. Die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität unseres Geschäfts und durch unser Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt sehr stark von den Erstattungssätzen ab. Unserer Umsätze werden zu 73% aus der Durchführung von Dialysebehandlungen erzielt, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im Geschäftsjahr 2002 resultierten etwa

43% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von uns erbrachten Dienstleistungen wie auch den gesamten Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und damit auf unsere Fähigkeit, Barmittelzuflüsse zu erzeugen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit vom Inkasso der Forderungen ab. Wir könnten bei der Durchsetzung und Eintreibung unserer Forderungen auf Schwierigkeiten in den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Gesundheitsorganisationen könnten längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit zur Erzeugung von Mittelzuflüssen haben.

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkauf im Rahmen der Forderungsverkaufsfazilität und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzeugt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch das langfristige Darlehen und den revolvierenden Teil im Rahmen des FMC-Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe unserer genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) gewonnen worden. Wir sind davon überzeugt, dass unsere bestehenden Kreditfazilitäten, die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung unseres vorhersehbaren Liquiditätsbedarf ausreichen.

Zum 31. Dezember 2002 standen uns im Rahmen des revolvierenden Teils unseres NMC-Darlehensvertrages 1996 etwa 381 Mio. $ an ungenutztem Kreditvolumen zur Verfügung. Am 21. Februar 2003 ist die Gesellschaft eine neue vorrangige Kreditvereinbarung mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JPMorgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Kreditinstituten eingegangen, der zufolge die Gläubiger uns sowie bestimmten Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen eine Gesamtkreditsumme von 1.500 Mio. $ zur Verfügung gestellt haben, die sich auf drei Kreditfazilitäten verteilt. Die drei Kreditfazilitäten bestehen aus einem revolvierenden Kredit in Höhe von 500 Mio. $ und zwei mittelfristigen Darlehen in Höhe von jeweils 500 Mio. $. Wir nutzten die Kredite aus dem neuen vorrangigen FMC Darlehensvertrag 2003, um ausstehende Kredite aus dem NMC-Darlehensvertrag 1996 zu refinanzieren, sowie für allgemeine Konzernzwecke, siehe auch Anmerkung 25 zum Konzernabschluss.

Der NMC- und der FMC-Darlehensvertrag und die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit unseren Trust Preferred Securities enthalten Verpflichtungen, die uns die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Unser NMC- und FMC-Darlehensvertrag verpflichtet uns, einen Mindestwert für das Konzern-Reinvermögen und für eine konzernbezogene

Fixkostenrate (Verhältnis EBITDA zu den festen Belastungen des Konzerns) aufrechtzuerhalten, und wir müssen eine bestimmte Konzern-Leverage-Kennziffer einhalten (Verhältnis der funded debts (zinstragende Verpflichtungen) zu EBITDA).

Der NMC- und der FMC-Darlehensvertrag und unsere Schuldverschreibungen enthalten weitere Klauseln, die unter anderem unsere Möglichkeiten einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen, Pfandrechte einzugehen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Diese Vertragsklauseln können unsere Aktivitäten einschränken. Die Missachtung irgend einer der Klauseln könnte zu einer sofortigen Fälligkeit der Mittel unter dem NMC- und FMC-Darlehensvertrag oder anderer Finanzverbindlichkeiten führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen und sofortige Fälligkeiten bei den Vereinbarungen im Zusammenhang mit anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Zahlungsunfähigkeit ist der ausstehende Saldo der vorrangigen Kreditvereinbarung fällig.

Nach Rückzahlung der 9%igen Trust Preferred Securities mit einem Gesamtliquidationswert von 360 Mio. $ am 14. Februar 2002 beginnt unsere langfristige Finanzierung mit den verbleibenden Trust Preferred Securities im Jahre 2008 fällig zu werden.

National Medical Care, Inc., eine Tochtergesellschaft der FMC, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (die „Forderungsverkaufsfazilität“), wobei Forderungen der NMC und bestimmter Tochtergesellschaften an die NMC Funding Corporation (der „Abtretende“), eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der NMC, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Das Volumen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe wurde zuletzt am 24. Oktober 2002 angepasst, als ihre Fälligkeit auf den 24. Oktober 2003 verlängert wurde.

Unsere Möglichkeiten, mit Hilfe der Forderungsverkaufsfazilität Barmittelzuflüsse zu erzeugen, hängen von einem ausreichenden Bestand an Forderungen ab, die bestimmte Kriterien erfüllen, die in der Vereinbarung mit der externen Funding Corporation festgelegt sind. Ein Mangel an verfügbaren Forderungen könnte wesentliche Auswirkungen auf unsere Fähigkeit haben, die Forderungsverkaufsfazilität für unsere finanziellen Bedürfnisse zu nutzen.

Die Vereinbarung mit dem Ausschuss der Asbestgläubiger im Namen der W.R. Grace & Co. sieht eine Zahlung von 115 Mio. $ vor und zwar bei Bestätigung des W.R. Grace & Co. Sanierungsplans und bei Genehmigung der Vereinbarung durch das U.S.-Konkursgericht. Weiterhin unterliegen wir derzeit einer steuerlichen Betriebsprüfung, woraus sich Steuernachzahlungen für die geprüften Perioden ergeben könnten. Die möglichen Zahlungen sind ergebnisneutral, da die Steuerrisiken vollständig zurückgestellt sind. Wir können die Höhe und den Zeitpunkt dieser möglicherweise in 2003 erfolgenden Zahlungen nicht vorhersagen.

Verpflichtungen

Die folgende Tabelle zeigt die Verpflichtungen der Gesellschaft zum 31. Dezember 2002 zu künftigen Zahlungen im Rahmen ihrer langfristigen Kredite, der genussscheinähnlichen Wertpapiere und sonstiger langfristiger Verpflichtungen sowie ihre Liquiditätsreseven aus Kreditlinien auf.

Vertragliche Barmittelverpflichtungen		Zahlungen fällig in		
in Tsd. $	Insgesamt	1 Jahr	2 – 5 Jahre	über 5 Jahre
Trust Preferred Securities	1.145.281	–	–	1.145.281
Langfristige Schulden	1.100.959	17.374	1.056.004	27.581
Finanzleasing-Verpflichtungen	10.645	5.020	5.625	–
Mietverträge	847.211	180.131	538.649	128.431
Unwiderrufbare Kaufverpflichtungen	306.195	126.671	146.314	33.210
Sonstige langfristige Verpflichtungen	5.996	5.996	–	–
	3.416.287	**335.192**	**1.746.592**	**1.334.503**

Liquiditätsreserven		Erlöschen nach		
in Tsd. $	Insgesamt	1 Jahr	2 – 5 Jahre	über 5 Jahre
Nicht genutzte Kreditlinien unter dem				
NMC-Darlehensvertrag	381.445	–	381.445	–
Sonstige nicht genutzte Kreditlinien	60.541	58.012	2.529	–
	441.986	**58.012**	**383.974**	**–**

Der Betrag an Garantien und anderen kommerziellen Verpflichtungen zum 31. Dezember 2002 ist nicht wesentlich. Die Liquiditätsreserven berücksichtigen nicht den am 21. Februar 2003 abgeschlossenen FMC-Darlehensvertrag 2003.

Neue Verlautbarungen und Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im Juli 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 141 (Business Combinations) und SFAS Nr. 142 (Goodwill and Other Intangible Assets). Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 141 und SFAS Nr. 142 an (siehe Anmerkung 1g zum Konzernabschluss). In Anmerkung 9 zum Konzernabschluss werden der Jahresüberschuss und der Gewinn je Aktie dargestellt, die sich ergeben hätten, wenn die Gesellschaft die Abschreibungen im Geschäftsjahr 2001 unter Anwendung von SFAS Nr. 142 ermittelt hätte.

Im August 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 143 *(Accounting for Asset Retirement Obligations)*. SFAS Nr. 143 schreibt vor, dass eine Verpflichtung im Zusammenhang mit einer Stilllegung zum Zeit-

punkt des Eingehens der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Dieser Betrag wird als Teil des Buchwertes des jeweiligen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Stilllegungen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des Vermögensgegenstandes ergeben. Die Gesellschaft wird SFAS 143 erstmalig zum 1. Januar 2003 anwenden. Die Anwendung des SFAS Nr. 143 wird keine wesentlichen Auswirkungen auf den Jahresabschluss der Gesellschaft haben.

Im August 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 144 *(Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets)*. Die Vorschrift modifiziert und ersetzt die bestehenden Regelungen nach SFAS Nr. 121 und APB Nr. 30. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 144 ab dem 1. Januar 2002 an. Die Anwendung des SFAS Nr. 144 hatte keine Auswirkungen auf den Jahresabschluss der Gesellschaft.

Im April 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 145 *(Rescission of FASB Statements No. 4, 44, and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections)*. SFAS Nr. 4 wird durch SFAS Nr. 145 aufgehoben; SFAS Nr. 64 bezog sich auf die Gliederung von Gewinnen bzw. Verlusten aus der vorzeitigen Tilgung von Finanzverbindlichkeiten. Durch die Aufhebung dieser Vorschrift werden die meisten Gewinne und Verluste aus der Tilgung von Verbindlichkeiten nicht mehr als außerordentlich eingestuft. SFAS Nr. 145 ergänzt außerdem SFAS Nr. 13 in Bezug auf bestimmte Transaktionen beim Verkauf von Vermögensgegenständen mit gleichzeitiger Rückmietung. Die Gesellschaft wird SFAS Nr. 145 in Bezug auf SFAS Nr. 4 zum 1. Januar 2003 übernehmen. Im 1. Quartal 2002 wies die Gesellschaft einen außerordentlichen Verlust in Höhe von 11.777 $ (nach Steuern in Höhe von 7.740 $) als Folge der vorzeitigen Tilgung von Verbindlichkeiten aus (siehe Anmerkung 14 zum Konzernabschluss). Dieser Verlust wird nach der Anwendung des SFAS Nr. 145 nicht mehr als außerordentlicher Verlust ausgewiesen werden. Die Gesellschaft hat die übrigen Regelungen des SFAS Nr. 145 mit Wirkung vom 1. April 2002 übernommen.

Im Juli 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 146 *(Accounting for Costs Associated wit Exit or Disposal Activities)*. Die Vorschrift verpflichtet Unternehmen, Aufwendungen in Verbindung mit der Stilllegung bzw. Veräußerung von Geschäftsaktivitäten nicht mehr zum Zeitpunkt der Festlegung eines Stilllegungs- bzw. Veräußerungsplans, sondern zum Zeitpunkt des Entstehens der entsprechenden Verbindlichkeiten zu buchen. SFAS Nr. 146 ersetzt EITF Issue No. 94-3, *(Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (Including Certain Costs Incurred in a Restructuring))*. Diese Vorschrift ist auf Stilllegungs- bzw. Veräußerungsmaß-

nahmen anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 eingeleitet werden.

Im November 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation No. 45 („FIN 45") *(Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guaranties of Indebtedness of Others)*. FIN 45 verpflichtet einen Garantiegeber, zu Beginn seiner Garantiezusage für die Erfüllung von Verpflichtungen eine Verbindlichkeit in Höhe des Zeitwertes der Garantiezusage zu bilanzieren, einschließlich seiner Verpflichtung, über die Laufzeit der Garantie zur Leistung bereit zu sein. Die Regelungen zum erstmaligen Ansatz und zur Bewertung werden auf neue oder modifizierte Garantiezusagen nach dem 31. Dezember 2002 anzuwenden sein. FIN 45 klärt und erweitert außerdem die Offenlegungsvorschriften in Zusammenhang mit Garantiezusagen und Produktgarantien. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2002 keine wesentlichen Garantien übernommen, die einen wesentlichen Einfluß auf die Konzernabschlüsse der Gesellschaft haben.

Im Dezember 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 148 *(Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure – an amendment of FASB Statement No. 123)*. SFAS Nr. 148 novelliert SFAS Nr. 123 *(Accounting for Stock-Based Compensation)*, um alternative Methoden für einen Wechsel zu der zeitwertorientierten Rechnungslegung von aktienbezogenen Mitarbeitervergütungen bereitzustellen. SFAS Nr. 148 novelliert außerdem die Offenlegungsvorschriften von SFAS Nr. 123 und schreibt Angaben hinsichtlich der verwendeten Rechnungslegungsmethode für aktienbezogene Mitarbeitervergütungen und deren Auswirkungen auf die berichteten Ergebnisse sowohl im Jahresabschluss als auch in Zwischenabschlüssen vor. Die Gesellschaft hat die neuen Offenlegungsvorschriften für den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2002 angewendet (siehe Anmerkung 1s und 18 zum Konzernabschluss).

Im Januar 2003 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation No. 46 (FIN 46) *(Consolidation of Variable Interest Entities)*. FIN 46 betrifft die Konsolidierung von Zweckgesellschaften unter maßgeblichem Einfluss der Muttergesellschaft, wenn die Beteiligung am Kapital zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit ohne Hilfe von Dritten nicht möglich ist und oder der Investor bestimmte Voraussetzungen der finanziellen Beherrschung nicht erfüllt. FIN 46 schreibt die Einbeziehung in den Konzernabschluss vor, wenn diese Gesellschaften das Risiko tatsächlich nicht unter den Beteiligten verteilt. Die Interpretation wird zu verschiedenen Zeitpunkten in 2003 verpflichtend und sieht verschiedene Übergangsmöglichkeiten vor. Die Einführung von FIN 46 wird keine wesentlichen Auswirkung auf den Jahresabschluss der Gesellschaft haben.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Marktrisiken

Wir betreiben unser Geschäft auf Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität und unterliegen laufenden Veränderungen in den maßgebenden Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbsbedingungen. Unser Geschäft wird insbesondere von folgenden Faktoren beeinflusst:

– Veränderungen in den Kostenerstattungssätzen;
– intensiver Wettbewerb;
– Wechselkursschwankungen;
– unsichere Akzeptanz bei der Einführung neuer Produkte;
– technologische Entwicklungen in der Branche;
– Unsicherheiten über den Ausgang von Rechtsstreitigkeiten oder Ermittlungsverfahren und über die Entwicklung von staatlichen Regulierungen im Gesundheitssektor; und
– Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten.

Unser Geschäft unterliegt weiteren Risiken und Unsicherheiten, die regelmäßig in unseren veröffentlichten Jahresabschlüssen, Geschäftsberichten etc. dargelegt werden. Unvorhergesehene Entwicklungen in irgendeinem dieser Gebiete könnten dazu führen, dass die Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die von uns oder anderen vorhergesagt wurden oder werden.

Erstattungssätze

Wir erwirtschafteten in 2002 etwa 43% unserer weltweiten Umsatzerlöse aus Quellen, die den Regulierungen von staatlichen US-amerikanischen Gesundheitsprogrammen unterliegen. In der Vergangenheit haben sich die Erstattungssätze dieser Programme als Ergebnis von Kosteneinsparungen zum Abbau des US-Haushaltsdefizits und von Maßnahmen der Gesundheitsreform geändert. Dies betrifft insbesondere den Medicare-Pauschalsatz, den Erstattungssatz für EPO, die Erstattungssätze für andere Dialyse- und sonstige Leistungen und Produkte, sowie andere wesentliche Aspekte dieser Programme. Die Erstattungssätze können sich in der Zukunft ändern.

Ein erheblicher Anteil unserer Umsätze stammt aus der Kostenerstattung durch nicht-staatliche Versicherungsträger. In der Vergangenheit lagen die Erstattungssätze dieser Versicherungsträger im Allgemeinen über denen vergleichbarer staatlicher Programme in den jeweiligen Ländern. Die nicht-staatlichen Versicherungsträger führen jedoch ebenfalls Maßnahmen zur Kostenbegrenzung durch, die einen erheblichen Druck auf die Höhe der Erstattungen zur Folge haben, die wir für unsere Leistungen und Produkte erhalten.

Inflation

Die Auswirkungen der Inflation für die im Konzernabschluss dargestellten Zeiträume auf das operative Ergebnis der Fresenius Medical Care waren nicht wesentlich. Allerdings gilt es zu beachten, dass der überwiegende Teil der Umsatzerlöse der Fresenius Medical Care im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen unterliegt, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Dieser staatlichen Regulierung unterliegen ferner auch beträchtliche andere Umsatzanteile vor allem in den USA. Private Versicherungsträger üben zusätzlichen Druck auf die Erstattungssätze aus. Gestiegene Betriebskosten, die der Inflation unterliegen, wie etwa Löhne und Waren, können möglicherweise nicht durch Preissteigerungen ausgeglichen werden, wenn keine entsprechende Anhebung der an die Gesellschaft und ihre Kunden zu zahlenden Vergütungen erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die finanzielle Lage und das operative Ergebnis der Gesellschaft eintreten. Unser laufender Vertrag mit Amgen Inc., unserem alleinigen EPO-Lieferanten, gilt für den Zeitraum von Januar 2002 bis Dezember 2003.

Management von Währungs- und Zinssatzrisiken

Wir sind Marktrisiken aus der Veränderung von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Wechselkurs- und Zinssatzschwankungen treten wir im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Wir gehen keine Kontrakte über Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke ein.

Wir führen unsere Aktivitäten auf dem Gebiet der Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Wir haben Richtlinien für Risikobewertungsverfahren und für die Kontrolle über den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Fremdwährungsrisiken

Wir betreiben unser Geschäft weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen, obwohl unsere Geschäftstätigkeit hauptsächlich in den USA und in Deutschland stattfindet. Für Zwecke der Rechnungslegung haben wir uns für den US-Dollar als Berichtswährung entschieden. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse unserer internationalen Geschäftsbereiche aufgestellt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Jahresergebnis sowie die finanzielle Lage. Wir haben die Währungsumrechung der Bilanzen unserer nicht auf Dollarbasis

geführten Tochterunternehmen in US-Dollar zum Bilanzstichtagskurs vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet.

Unsere Marktrisiken in Bezug auf Wechselkursänderungen ergeben sich aus Transaktionen wie Verkäufe und Einkäufe, Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Wir verkaufen in erheblichem Umfang Produkte unserer Produktionsstätten in Deutschland an unsere anderen internationalen Geschäftseinheiten. Im Allgemeinen werden deutsche Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Wir setzen in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte und Optionen ein, um unsere Währungsrisiken abzusichern. Es ist unsere konsequent verfolgte Unternehmenspolitik, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

Kreditrisiken ergeben sich daraus, dass Kreditinstitute als Vertragspartner der Gesellschaft möglicherweise ihre Verpflichtungen nicht erfüllen können. Die Risiken von möglichen Verlusten aus solchen Kreditrisiken werden für jeden einzelnen Vertragspartner überwacht. Der Vorstand erwartet keine wesentlichen Verluste aufgrund einer Nichterfüllung von Verpflichtungen durch Vertragspartner. Die folgende Tabelle liefert Informationen über unsere Devisenterminkontrakte zum 31. Dezember 2002. Die Werte sind in den entsprechenden US-Dollar-Beträgen angegeben. Die Tabelle zeigt die Nominalbeträge nach Fälligkeitsjahr, die Marktwerte der Kontrakte, die die unrealisierten Gewinne (Verluste) aus den zum 31. Dezember 2002 bestehenden Kontrakten darstellen, und das in den Kontrakten mit positiven Marktwerten enthaltene Kreditrisiko zum 31. Dezember 2002. Alle Kontrakte sind innerhalb von 17 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig.

Fremdwährungsrisko 31. Dezember 2002 in Tsd. $		**Nominalwert**		**Marktwert**	**Kreditrisiko**
	2003	2004	Insgesamt		
Kauf von Euro gegen US-$	845.200	5.034	850.234	89.758	63.143
Verkauf von Euro gegen US-$	3.697	–	3.697	(163)	–
Kauf von Euro gegen andere Währungen	153.462	16.619	170.081	5.157	5.781
Verkauf von Euro gegen andere Währungen	12.735	–	12.735	14	31
Sonstige	25.489	240	25.729	113	155
Insgesamt	**1.040.583**	**21.893**	**1.062.476**	**94.879**	**69.110**

In der folgenden Tabelle sind die jährlichen Höchst- und Tiefstkurse der vergangenen fünf Jahre für die Deutsche Mark gegenüber dem US-Dollar sowie die Durchschnittskurse angegeben. Da die Deutsche Mark seit Jahresbeginn 1999 auf den Devisenmärkten durch den Euro ersetzt worden ist, enthält die Tabelle auch die entsprechenden Kurse für die Euro/Dollar-Notierungen, die für die Berechnung der entsprechenden Deutsche Mark/Dollar-Relationen für 1999, 2000, 2001 und 2002 angewendet wurden, wobei der feste Wechselkurs von DM 1,95583 = € 1,0 zu Grunde gelegt wurde.

31. Dezember	Jahres-höchstkurs	Jahres-tiefstkurs	Jahres-durchschnitts-kurs	Jahres-endkurs
1998 $ je DM	0,6256	0,5395	0,5685	0,5977
1999 $ je DM	0,6028	0,5121	0,5449	0,5136
1999 $ je €	1,1790	1,0015	1,0658	1,0046
2000 $ je DM	0,5311	0,4219	0,4722	0,4758
2000 $ je €	1,0388	0,8252	0,9236	0,9305
2001 $ je DM	0,4880	0,4287	0,4579	0,4506
2001 $ je €	0,9545	0,8384	0,8956	0,8813
2002 $ je DM	**0,5362**	**0,4386**	**0,4834**	**0,5362**
2002 $ je €	**1,0487**	**0,8578**	**0,9454**	**1,0487**

Zinsänderungsrisiken

Wir sind Zinsänderungsrisiken ausgesetzt, die unsere variabel verzinsten Darlehen beeinflussen. Die Gesellschaft geht Darlehensverpflichtungen ein und hat ein Forderungsverkaufsprogramm aufgelegt, um ihre allgemeinen Unternehmenszwecke, die Investitionstätigkeit und ihren Working Capital Bedarf zu finanzieren. Wir setzen Finanzinstrumente ein, hauptsächlich Zins-Swaps, um uns gegen Zinssatzrisiken abzusichern, die sich aus variabel verzinsten kurz- und langfristigen Kreditaufnahmen sowie aus unserem Forderungsverkaufsprogramm ergeben, indem wir variable Zinssätze mit Hilfe von Zins-Swaps in feste Zinssätze umwandeln. Bei Zins-Swaps vereinbaren wir mit unseren Kontrahenten, zu bestimmten Zeitpunkten den Unterschied zwischen festen und variablen Zinsbeträgen auszutauschen, die unter Bezug auf einen vereinbarten Nominalbetrag errechnet worden sind.

Unsere Tochtergesellschaft National Medical Care hat Dollar-Zins-Swaps mit verschiedenen Geschäftsbanken für einen Nominalbetrag von insgesamt 1.050 Mio. $ zum 31. Dezember 2002 abgeschlossen. National Medical Care ist diese Vereinbarungen nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingegangen.

Die US-Dollar Zins-Swaps ändern effektiv das Zinsrisiko für den Großteil der variabel verzinsten Darlehen im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages (862 Mio. $ ausstehende Darlehen zum 31. Dezember 2002), für die von der Fresenius AG gewährten Darlehen (6 Mio. $ zum 31. Dezember 2002) und für die Inanspruchnahme des Forderungsverkaufsprogramms (445 Mio. $ zum 31. Dezember 2002) auf eine fixe Verzinsung von 5,51%. Die Forderungsverkaufsfazilität hat sich im Konzernabschluss als Verringerung der Forderungen niedergeschlagen.

Die US-Dollar Zins-Swaps laufen zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen Januar 2004 und Dezember 2009 aus. Zum 31. Dezember 2002 lag der Marktwert der Kontrakte bei (99,2) Mio. $.

Die nachstehende Tabelle enthält Nominalbeträge sowie die entsprechend gewichteten durchschnittlichen Zinssätze nach dem Jahr der Fälligkeit für die verschiedenen US-Dollar Zins-Swap-Vereinbarungen und für die wesentlichen festverzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten.

Zinsänderungsrisiko 31. Dezember 2002 in Mio. $	2003	2004	2005	2006	2007	danach	Insgesamt	Marktwert 2002
Tilgung des NMC-Darlehensvertrages	4	55	105	105	593	–	862	862
Variabler Zins = 2,67%								
Zins-Swaps								
Nominalbetrag	–	250	–	250	200	350	1.050	(99)
Durchschnittlich gezahlter								
Festzins = 5,51%	–	6,32%	–	4,60%	6,61%	4,95%	5,51%	–
Empfangener Zins = 3-Monats-$-LIBOR								
Genussscheinähnliche								
Wertpapiere der Fresenius								
Medical Care Capital Trusts								
Festzins = 7,875% / emittiert 1998	–	–	–	–	–	450	450	441
Festzins = 7,375% / emittiert 1998								
(DM-Basis)	–	–	–	–	–	161	161	154
Festzins = 7,875% / emittiert 2001	–	–	–	–	–	222	222	216
Festzins = 7,375% / emittiert 2001								
(€-Basis)	–	–	–	–	–	313	313	299

Unsere Tochtergesellschaften FMC Japan und Fresenius Kawasumi haben mit einer Geschäftsbank einen Yen Zins-Swap und eine Yen Zins-Cap-Vereinbarung mit einem Nominalbetrag von 2.149 Mio. JPY zum 31. Dezember 2002 abgeschlossen. Diese Swaps ändern FMC Japans und Fresenius Kawasumis Zinsrisiko für ihre variabel verzinsten Bankdarlehen (1.449 Mio. JPY zum 31. Dezember 2002) auf einen fixen Zinssatz von durchschnittlich 3,00%. Die Yen Zins-Swap-und Cap-Vereinbarungen laufen zwischen März 2009 und Juni 2011 aus. Die Cap-Vereinbarung begrenzt das Zinsrisiko für einen Nominalbetrag von 700 Mio. Yen zum 31. Dezember 2002 auf 2,8%. Zum 31. Dezember 2002 betrug der Marktwert dieser Vereinbarungen (0,69) Mio. $. Die Konditionen der Yen-Sicherungsgeschäfte, insbesondere die jeweils ausstehenden Nominalbeträge, entsprechen den Konditionen der Bankdarlehen, die bei derselben Bank, mit der auch die Swap- und Cap-Vereinbarungen bestehen, aufgenommen wurden. Die Bankdarlehen und die Nominalbeträge der Swap- und Cap-Vereinbarungen stimmen bis zu den endgültigen Fälligkeitsdaten überein, an denen die Bankdarlehen vollständig getilgt sind und die Swap- und Cap-Vereinbarungen auslaufen.

Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats

Für das Geschäftsjahr 2002 betrug die an Mitglieder des Vorstands geleistete Gesamtvergütung 2.886.869 €. Die Gesamtvergütung an alle Mitglieder der Aufsichtsrats betrug 466.860 € einschließlich der Vergütung von Dr. Krick für seine Tätigkeit als Vorsitzender des Aufsichtsrats. Wir zahlen jedem Mitglied des Aufsichtsrats eine jährliche Festvergütung, wobei der Vorsitzende den doppelten Betrag und der Stellvertretende Vorsitzende 150% dieses Betrags erhält. Allen Aufsichtsratsmitgliedern wird eine Auslagenerstattung für die ihnen im Zusammenhang mit ihrer Aufsichtsratstätigkeit entstandenen angemessenen Reise- und Unterbringungskosten geleistet. Die oben aufgeführte Gesamtvergütung enthält keine Honorare für Dienstleistungen, die von Gesellschaften erbracht wurden, mit denen einzelne Aufsichtsratsmitglieder verbunden sind.

Im Jahre 2002 wurden 99.600 Optionen ohne Kursziel zu einem durchschnittlichen Ausübungspreis von 29,68 € und 57.270 Optionen mit Kursziel zu einem durchschnittlichen Ausübungspreis von 37,53 € nach dem FMC International 2001 Plan ausgegeben, von denen keine ausübbar sind. Zum 31. Dezember 2002 hielten Vorstandsmitglieder Optionen zum Erwerb von 111.574 Vorzugsaktien, die sämtlich zu einem durchschnittlichen Ausübungspreis von 37,37 € im Rahmen des FMC 98 Plan 2 ausübbar waren, und 239.250 Optionen, von denen keine ausübbar sind, nach dem FMC 2001 Stock Incentive Plan.

Zum 31. Dezember 2002 war ein an ein Mitglied des Vorstands gewährter ungesicherter Kredit über 2.000.000 $ zu einem Zinssatz von 6% ausstehend.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

1. Januar bis 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $ mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	2002	2001
Umsatzerlöse			
Dialysedienstleistungen	1j)	3.708.903	3.557.234
Dialyseprodukte		1.375.194	1.302.084
		5.084.097	**4.859.318**
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse			
Dialysedienstleistungen		2.713.341	2.521.075
Dialyseprodukte		714.736	699.123
		3.428.077	**3.220.198**
Bruttoergebnis vom Umsatz		**1.656.020**	**1.639.120**
Betriebliche Aufwendungen			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		913.620	966.044
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	1k)	47.433	35.700
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten		–	258.159
Operatives Ergebnis		**694.967**	**379.217**
Sonstige (Erträge) Aufwendungen			
Zinserträge		(18.053)	(14.305)
Zinsaufwendungen		225.053	237.234
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen und außerordentlichen Aufwendungen		487.967	156.288
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1l)	182.814	91.202
Anteile von Minderheiten am Ergebnis		3.586	1.732
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen		301.567	63.354
Außerordentlicher Aufwand aus der vorzeitigen Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren nach Abzug von Ertragsteuern in Höhe von 7.740 $	14	11.777	–
Jahresüberschuss		**289.790**	**63.354**
Gewinn je Stammaktie vor außerordentlichen Aufwendungen		**3,12**	**0,65**
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung vor außerordentlichen Aufwendungen		**3,12**	**0,64**
Gewinn je Stammaktie		**3,00**	**0,65**
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung		**3,00**	**0,64**
Gewinn je Vorzugsaktie vor außerordentlichen Aufwendungen		**3,18**	**0,70**
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung vor außerordentlichen Aufwendungen		**3,18**	**0,69**
Gewinn je Vorzugsaktie		**3,06**	**0,70**
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		**3,06**	**0,69**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Konzernbilanz
zum 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	2002	2001
Aktiva			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	1c)	64.793	61.572
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (159.763 $ in 2002 und 138.128 $ in 2001)	6	914.302	884.727
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4	41.332	37.092
Vorräte	7	372.222	346.389
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen		239.172	222.135
Latente Steuern (kurzfristig)	1l), 12	189.879	227.214
Summe Umlaufvermögen		**1.821.700**	**1.779.129**
Sachanlagen	1f), 8	917.868	838.583
Immaterielle Vermögensgegenstände	1g), 9	550.321	576.301
Geschäftswert	1g), 9	3.192.651	3.105.722
Latente Steuern (langfristig)	1l),12	35.741	35.192
Sonstige Aktiva		261.668	181.083
Summe Aktiva		**6.779.949**	**6.516.010**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Konzernbilanz
zum 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	2002	2001
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		185.949	198.287
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	4	98.992	80.454
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	10	469.228	409.047
Rückstellung in Verbindung mit Rechtsangelegenheiten	3	191.130	221.812
Kurzfristige Darlehen	11	124.964	93.411
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	4b)	6.000	15.005
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	11	22.394	164.959
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1l), 12	178.690	176.249
Latente Steuern (kurzfristig)	1l), 12	18.027	17.999
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		**1.295.374**	**1.377.223**
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		1.089.210	735.769
Sonstige Verbindlichkeiten	11	150.685	123.845
Pensionsrückstellungen	13	100.326	70.582
Latente Steuern (langfristig)	1l), 12	169.372	142.846
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	14	1.145.281	1.428.768
Minderheitenanteile	15	22.522	20.233
Summe Verbindlichkeiten		**3.972.770**	**3.899.266**
Eigenkapital			
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.188.575 ausgegeben und in Umlauf		69.540	69.512
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf		229.494	229.494
Kapitalrücklage		2.736.913	2.735.265
Bilanzgewinn (-verlust)		154.595	(58.452)
Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis		(383.363)	(359.075)
Summe Eigenkapital	16	**2.807.179**	**2.616.744**
Summe Passiva		**6.779.949**	**6.516.010**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $

	Ziffer	2002	2001
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit			
Jahresüberschuss		289.790	63.354
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen		210.555	323.503
Außerordentlicher Verlust aus der vorzeitigen Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren nach Abzug von Ertragsteuern		11.777	–
Veränderung der latenten Steuern		58.449	(46.401)
Verlust aus Anlagenabgängen		690	1.010
Personalkosten aus Aktienoptionen	1s), 18	1.126	1.153
Veränderung bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:			
Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	6	(13.124)	(117.093)
Anstieg der Vorräte	7	(6.519)	(30.201)
Rückgang (Anstieg) der Rechnungsabgrenzungsposten und der übrigen Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens		17.670	(28.462)
Forderungen/Verbindlichkeiten an/gegenüber verbundenen Unternehmen		3.228	8.854
(Rückgang) Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Rückstellungen und der sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten		(17.976)	183.992
(Rückgang) Anstieg der Steuerrückstellungen	1l), 12	(5.748)	64.539
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		**549.918**	**424.248**
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen	1f), 8	(239.160)	(275.225)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	1f), 8	37.783	24.195
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	5, 24	(79.835)	(216.711)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		**(281.212)**	**(467.741)**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung
1. Januar bis 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $

	Ziffer	2002	2001
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	11	88.639	117.896
Tilgung kurzfristiger Darlehen	11	(68.255)	(140.420)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	4b)	49.120	20.588
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	4b)	(58.125)	(223.566)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	11	417.098	465.906
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	11	(246.566)	(517.877)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus dem Vergleich 1999	2	–	(85.920)
Einzahlungen aus der Emission von Genussscheinen	14	–	470.598
Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren	14	(376.200)	–
Veränderungen des Forderungsverkaufsprogramms	6	3.249	(3.464)
Einzahlungen aus Optionsausübung	18	550	6.391
Ausgeschüttete Dividenden	16	(76.743)	(65.782)
Veränderung der Minderheitenanteile		2.095	(853)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		**(265.138)**	**43.497**
Wechselkursbedingte Veränderungen der flüssigen Mittel		(347)	(3.009)
Flüssige Mittel			
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		3.221	(3.005)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		61.572	64.577
Flüssige Mittel am Ende des Jahres		**64.793**	**61.572**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Darstellung des Konzerneigenkapitals

zum 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	Vorzugsaktien Anzahl der Aktien	Vorzugsaktien Betrag	Stammaktien Anzahl der Aktien	Stammaktien Betrag
Stand am 31. Dezember 2000		**23.765.093**	**63.644**	**70.000.000**	**229.494**
Ausgabe von Vorzugsaktien	16	2.250.000	5.498		
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	18	161.415	371		
Personalaufwand aus Aktienoptionen	18				
Ausgeschüttete Dividenden					
Gesamtergebnis (comprehensive income):					
Jahresüberschuss					
Sonstige Verluste aus Cash Flow Hedges					
Währungsumrechnungsdifferenzen					
Gesamtergebnis					
Stand am 31. Dezember 2001		**26.176.508**	**69.512**	**70.000.000**	**229.494**
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	18	12.067	28		
Personalaufwand aus Aktienoptionen	18				
Ausgeschüttete Dividenden					
Gesamtergebnis (comprehensive loss):					
Jahresüberschuss					
Sonstige Verluste aus Cash Flow Hedges					
Währungsumrechnungsdifferenzen					
Mindestpensionsverpflichtung					
Gesamtergebnis					
Stand am 31. Dezember 2002		**26.188.575**	**69.540**	**70.000.000**	**229.494**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Darstellung des Konzerneigenkapitals

zum 31. Dezember 2002 und 2001
in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklage	Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis: Währungs-umrechnungs-differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest-pensions-rück-stellungen	Summe
Stand am 31. Dezember 2000		**2.634.606**	**(56.024)**	**(192.970)**			**2.678.750**
Ausgabe von Vorzugsaktien	16	93.485					98.983
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	18	6.020					6.391
Personalaufwand aus Aktienoptionen	18	1.153					1.153
Ausgeschüttete Dividenden			(65.782)				(65.782)
Gesamtergebnis (comprehensive loss):							
Jahresüberschuss			63.354				63.354
Sonstige Verluste aus Cash Flow Hedges					(50.683)		(50.683)
Währungsumrechnungsdifferenzen				(115.422)			(115.422)
Gesamtergebnis							(102.751)
Stand am 31. Dezember 2001		**2.735.265**	**(58.452)**	**(308.392)**	**(50.683)**		**2.616.744**
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	18	522					550
Personalaufwand aus Aktienoptionen	18	1.126					1.126
Ausgeschüttete Dividenden			(76.743)				(76.743)
Gesamtergebnis (comprehensive income):							
Jahresüberschuss			289.790				289.790
Sonstige Verluste aus Cash Flow Hedges					33.501		33.501
Währungsumrechnungsdifferenzen				(38.432)			(38.432)
Mindestpensionsverpflichtung						(19.357)	(19.357)
Gesamtergebnis							265.502
Stand am 31. Dezember 2002		**2.736.913**	**154.595**	**(346.824)**	**(17.182)**	**(19.357)**	**2.807.179**

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

1. Die Gesellschaft und Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

Die Fresenius Medical Care AG und ihre Tochtergesellschaften sind ein integrierter Anbieter von Dialyseprodukten und Dialysedienstleistungen. Die Fresenius Medical Care AG entstand durch die Umwandlung der 1975 gegründeten Sterilpharma GmbH in eine Aktiengesellschaft. Die Beschlüsse zu dieser Umwandlung wurden in der Hauptversammlung am 17. April 1996 gefasst. Am 30. September 1996 leitete die Fresenius Medical Care AG („FMC", „FMC AG" oder die „Gesellschaft") eine Reihe von Maßnahmen ein, um die am 4. Februar 1996 zwischen der Fresenius AG und W.R. Grace & Co. („W.R. Grace") getroffene Umstrukturierungsvereinbarung umzusetzen. Gemäß dieser Vereinbarung brachte die Fresenius AG ihr als Fresenius Worldwide Dialysis („FWD") bezeichnetes weltweites Dialysegeschäft einschließlich ihrer Mehrheitsbeteiligung an Fresenius USA, Inc. („FUSA") in die FMC ein und erhielt dafür Stammaktien der Fresenius Medical Care AG. Danach erwarb FMC im Tausch gegen Stammaktien

(1) alle ausstehenden Stammaktien der W.R. Grace, deren weltweites Dialysegeschäft zum Zeitpunkt der Transaktion ausschließlich von National Medical Care, Inc. („NMC") betrieben wurde, und

(2) den Minderheitenanteil an Fresenius USA, Inc., soweit er nicht von der Fresenius AG gehalten wurde.

Grundlage der Darstellung

Die beigefügten Konzernabschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, den „Generally Accepted Accounting Principles" („US-GAAP"), erstellt.

Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst alle wesentlichen Unternehmen, die unter der rechtlichen oder effektiven Kontrolle der Gesellschaft stehen. Anteile an assoziierten Unternehmen (Stimmrechtsanteil zwischen 20% und 50%) werden nach der Equity-Methode einbezogen. Alle wesentlichen konzerninternen Aufwendungen und Erträge sowie konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten wurden eliminiert. Alle anderen Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten bilanziert.

b) Ausweis

Der Ausweis bestimmter Posten des Konzernabschlusses des Vorjahres wurde dem Ausweis im laufenden Jahr angepasst. Die Anpassung hatte keine Auswirkung auf den Jahresüberschuss.

c) Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen Barmittel und kurzfristige, liquide Anlagen mit einer ursprünglichen Fälligkeit von bis zu drei Monaten.

d) Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Schätzung der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen im Servicegeschäft basiert hauptsächlich auf den Ergebnissen des vergangenen Zahlungsverhaltens. Insbesondere die im Segment Nordamerika gebildeten Wertberichtigungen werden auf Basis des vergangenen Zahlungsverhaltens, der Vertragspartner sowie der Altersstruktur ermittelt. In gewissen Abständen werden die Forderungen auf Abweichungen von den bisherigen Erfahrungen überprüft, um die Angemessenheit der Wertberichtigung sicherzustellen. Die Wertberichtigungen im internationalen Segment sowie im Produktgeschäft werden ebenfalls auf Basis verschiedener Faktoren, einschließlich Altersstruktur, Vertragspartner und vergangenem Zahlungsverhalten ermittelt.

e) Vorräte

Die Vorräte werden entweder zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (nach der Durchschnittskosten- bzw. Fifo-Methode ermittelt) oder zum niedrigeren Marktpreis angesetzt.

f) Sachanlagevermögen

Die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen ausgewiesen. Wesentliche Verbesserungen der Vermögensgegenstände über ihren ursprünglichen Zustand hinaus werden aktiviert. Reparatur- und Instandhaltungsaufwendungen, die nicht zu einer Verlängerung der Nutzungsdauer führen, werden aufwandswirksam behandelt. Vermögensgegenstände, die aufgrund von Finanzierungsleasingverträgen zu bilanzieren sind, werden zum Barwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen zu Beginn des Leasingvertrags abzüglich kumulierter Abschreibungen angesetzt. Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die geschätzte Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände berechnet, die für Gebäude und Einbauten zwischen 5 und 50 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 12 Jahre) und für technische Anlagen, Maschinen und Ausstattungen zwischen 3 und 15 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 8 Jahre) liegt. Geleaste Geschäftsausstattung (Finanzierungsleasing) und Einbauten in gemieteten Räumen werden grundsätzlich linear über die geschätzte Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes oder, falls diese kürzer ist, über die Laufzeit des Mietvertrags abgeschrieben.

Die Gesellschaft aktiviert Zinsen für während der Bauphase aufgenommene Mittel. Die 2002 und 2001 aktivierten Zinsen beliefen sich auf 3.248 $ bzw. 3.532 $.

g) Immaterielle Vermögensgegenstände

In Übereinstimmung mit dem im Juli 2001 vom Financial Accounting Standard

Board verabschiedeten SFAS Nr. 141 *(Business Combinations)* wendet die Gesellschaft ab diesem Zeitpunkt auf alle Unternehmenszusammenschlüsse ausschließlich die Erwerbsmethode an. SFAS Nr. 141 legt ebenfalls Kriterien fest, die von den im Rahmen eines nach der Erwerbsmethode bilanzierten Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände erfüllt werden müssen, wenn diese neben dem Firmenwert angesetzt und ausgewiesen werden sollen. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 142 *(Goodwill and Other Intangible Assets)* mit Wirkung vom 1. Januar 2002 an. Bei Einführung von SFAS Nr. 142 hat die Gesellschaft gemäß SFAS Nr. 141 ihre vorhandenen immateriellen Vermögensgegenstände und Firmenwerte überprüft, die die Gesellschaft im Rahmen früherer Unternehmenszusammenschlüsse erworben hat. Immaterielle Vermögensgegenstände (Mitarbeiterstamm) in Höhe von 3.721 $ wurden in den Firmenwert umgegliedert, um die neuen Kriterien des SFAS Nr. 141 für die Bilanzierung von immateriellen Vermögensgegenständen zu erfüllen. In Anwendung des SFAS Nr. 142 hat die Gesellschaft die Nutzungsdauer und die Restwerte aller erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände mit bestimmbarer Nutzungsdauer überprüft. Dabei ergab sich kein wesentlicher Anpassungsbedarf für die Nutzungsdauern. Als immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer weist die Gesellschaft Markennamen und Managementverträge aus. In Übereinstimmung mit SFAS Nr. 142 werden immaterielle Vermögensgegenstände mit bestimmbarer Nutzungsdauer über die jeweilige Restnutzungsdauer abgeschrieben und in Übereinstimmung mit SFAS Nr. 144 *(Accounting for Impairment or Disposal of Long-Lived Assets)* auf außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf hin überprüft (siehe Außerplanmäßige Abschreibungen).

Vor der Anwendung des SFAS Nr. 142 wurden Firmenwerte über ihre geschätzte Nutzungsdauer von 20 bis 40 Jahren abgeschrieben. Mit Wirkung vom 1. Januar 2002 werden Firmenwerte und einzeln abgrenzbare immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer nicht mehr abgeschrieben, sondern jährlich auf außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf hin überprüft.

Um die Vorschriften des SFAS Nr. 142 zu erfüllen und um eventuelle Wertminderungen von Firmenwerten zu ermitteln, hat die Gesellschaft ihre Berichtseinheiten (reporting units) nach SFAS Nr. 142 festgelegt und den Buchwert jeder Berichtseinheit durch Zuordnung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich vorhandener Firmenwerte und immaterieller Vermögenswerte, bestimmt. Der Bilanzposten Mitarbeiterstamm wurde in Firmenwerte umgegliedert. Im nächsten Schritt wurde der Zeitwert jeder Berichtseinheit mit dem Buchwert der Berichtseinheit verglichen. Der Zeitwert einer Berichtseinheit wird unter Anwendung eines DCF-Verfahrens (Discounted Cashflow) ermittelt. Falls der Zeitwert der Berichtseinheit niedriger ist als der Buchwert, wird in einem zweiten Schritt der Zeitwert des Firmenwertes der Berichtseinheit mit dem Buchwert des

Firmenwertes verglichen. Falls der Zeitwert des Firmenwertes niedriger ist als der Buchwert, wird die Differenz als außerplanmäßige Abschreibung berücksichtigt.

Um die Werthaltigkeit von einzeln abgrenzbaren immateriellen Vermögensgegenständen mit unbestimmbarer Nutzungsdauer zu beurteilen, vergleicht die Gesellschaft den Zeitwert des immateriellen Vermögensgegenstands mit seinem Buchwert. Der Zeitwert eines immateriellen Vermögensgegenstands wird unter Anwendung eines DCF-Verfahrens (Discounted Cashflow) ermittelt.

Die Werthaltigkeit der Firmenwerte und sonstigen einzeln abgrenzbaren immateriellen Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer wurde nachgewiesen. Im Jahre 2002 wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 9.

h) Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 133 *(Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities)* mit den Ergänzungen nach SFAS Nr. 138 seit dem 1. Januar 2001 an. Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente einschließlich Devisenterminkontrakte und Zins-Swaps. SFAS Nr. 133 schreibt vor, dass alle Finanzinstrumente als Aktiva bzw. Passiva zum Marktwert auszuweisen sind.

Gewinne und Verluste aus Devisenterminkontrakten, die zur Sicherung von erwarteten Lieferungs- und Leistungstransaktionen dienen und die Kriterien eines Cash Flow Hedges erfüllen, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt und in dem Zeitpunkt realisiert, in dem die zu sichernde Transaktion abgewickelt wird.

Veränderungen im Marktwert von Zins-Swaps, die die Kriterien eines Cash Flow Hedges erfüllen und effektiv variable Zinssätze in feste Zinssätze umwandeln, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis ausgewiesen. Zinsverbindlichkeiten und -forderungen aus den Zins-Swaps werden abgegrenzt und als Korrektiv zu den Zinserträgen und -aufwendungen sowie zu den damit im Zusammenhang stehenden Aufwendungen aus den der Sicherung zugrunde liegenden Verbindlichkeiten bzw. Verpflichtungen erfasst.

Forderungen gegen bzw. Verbindlichkeiten gegenüber Kontrahenten aus Zins-Swaps werden zum jeweiligen Berichtszeitpunkt abgegrenzt, wobei die Ermittlung der abzugrenzenden Beträge bezogen auf die einzelnen Zins-Swap-Verträge erfolgt. Realisierte Gewinne und Verluste aus der vorzeitigen Auflösung oder dem zeitlichen Ablauf solcher Kontrakte werden abgegrenzt und über die Restlaufzeiten der ursprünglichen Swap-Vereinbarung verteilt. Gewinne und Verluste aus Zinsunterschieden von Zins-Swaps, die zur Sicherung von bestimmten Darlehen abgeschlossen wurden, werden über die Laufzeit des jeweiligen Kontrakts als Teil des Zinsaufwandes der entsprechenden Darlehen gebucht. In dem Zeitpunkt, in dem das Grundgeschäft ausläuft, verkauft bzw. verbraucht wird oder in dem eine gesicherte Verbindlichkeit zurückgezahlt wird, wird der Gewinn oder Verlust aus

dem Zins-Swap in derselben Periode berücksichtigt, in der das gegenläufige Ergebnis aus dem Grundgeschäft erfasst wird (siehe Anmerkung 21).

i) Fremdwährungsumrechnung

Für die Zwecke des vorliegenden Konzernabschlusses ist der US-Dollar die Berichtswährung. Die Fremdwährungsumrechnung der Gesellschaft erfolgt in Übereinstimmung mit den Vorschriften des SFAS Nr. 52 *(Foreign Currency Translation)*. Grundsätzlich werden die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten der ausländischen Tochtergesellschaften zum Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Aufwendungen und Erträge werden mit dem Durchschnittskurs umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral als Währungsdifferenz im Gesamtergebnis erfasst. Außerdem werden Umrechnungsdifferenzen von bestimmten konzerninternen Fremdwährungsdarlehen, die als dauerhafte Anlage mit Eigenkapitalcharakter betrachtet werden, ebenfalls als Währungsdifferenz im Gesamtergebnis erfasst.

Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung und anderen konzerninternen Fremdwährungsdarlehen werden als allgemeine Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen. Die Verluste aus Fremdwährungsumrechnungen betrugen 7.352 $ in 2002, während 2001 Gewinne in Höhe von 3.892 $ anfielen.

j) Grundsätze der Umsatzrealisierung

Umsätze aus Dialysedienstleistungen werden in Höhe derjenigen Beträge realisiert, mit deren Erzielung auf Grund bestehender Erstattungsvereinbarungen gerechnet werden kann. Die Realisierung erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem die Leistung erbracht und damit zusammenhängende Produkte geliefert werden. Im Rahmen der Medicare- und Medicaid-Programme erfolgt die Abrechnung auf Basis von im Vorfeld festgelegten Erstattungssätzen pro Behandlung, die sich aus gesetzlichen oder sonstigen Vereinbarungen ergeben. Die Abrechnung an die Mehrzahl der nicht-staatlichen Versicherungen erfolgt auf Basis von Standardvereinbarungen, wobei vertraglich vereinbarte Abzüge berücksichtigt werden, um die nach den Erstattungsvereinbarungen zu erwartenden Zahlungseingänge realistisch abzuschätzen.

Umsätze aus Produktlieferungen werden zu dem Zeitpunkt realisiert, in dem das Eigentum auf den Käufer übergeht, entweder zum Zeitpunkt der Lieferung, bei Annahme durch den Kunden oder zu einem anderen Zeitpunkt, der den Eigentumsübergang eindeutig definiert. Da die Rücksendung von Produkten untypisch ist, werden dafür vorab keine Wertberichtigungen gebildet. Falls eine Rücksendung von Waren erfolgt, werden die Umsätze, Forderungen und der Materialaufwand etc. entsprechend vermindert.

k) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden bei ihrer Entstehung als Aufwand erfasst.

l) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Aktive und passive latente Steuern werden gemäß SFAS Nr. 109 *(Accounting for Income Taxes)* für zukünftige Auswirkungen ermittelt, die sich aus temporären Differenzen zwischen den im Konzernabschluss zugrunde gelegten Werten für die Aktiva und Passiva und den steuerlich angesetzten Werten ergeben. Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden mit den gesetzlichen Steuersätzen ermittelt, die voraussichtlich in den Jahren gelten werden, in denen der Ausgleich dieser Differenzen erwartet wird. Es wird eine Wertberichtigung auf aktive latente Steuern gebildet, sofern die aktiven latenten Steuern wahrscheinlich eher nicht genutzt werden können (siehe Anmerkung 12).

m) Außerplanmäßige Abschreibungen

Im August 2001 verabschiedete der FASB den SFAS Nr. 144 *(Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets)*, der von der Gesellschaft mit Wirkung vom 1. Januar 2002 angewendet wird. SFAS Nr. 144 modifiziert die in SFAS Nr. 121 und APB Opinion Nr. 30 enthaltenen Regelungen. In Übereinstimmung mit SFAS Nr. 144 prüft die Gesellschaft die Buchwerte ihres Sachanlagevermögens und ihrer immateriellen Vermögensgegenstände auf außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf, wenn Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögensgegenstände nicht werthaltig ist. Die Werthaltigkeit von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens wird durch einen Vergleich zwischen dem Buchwert und den undiskontierten zukünftigen Zahlungsüberschüssen der Vermögensgegenstände ermittelt. Falls für die Vermögensgegenstände Abwertungsbedarf besteht, wird eine Abwertung auf den niedrigeren Marktwert vorgenommen. Die Gesellschaft nutzt verschiedene Bewertungsverfahren, wie abgezinste Zahlungsströme und Marktwerte, um eventuelle Wertminderungen zu ermitteln. Vermögensgegenstände, die nicht zur weiteren Nutzung bestimmt sind, werden mit dem Buchwert oder dem niedrigeren Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung bilanziert. Für diese Vermögensgegenstände werden keine weiteren planmäßigen Abschreibungen vorgenommen, sofern die Veräußerung beabsichtigt ist. Vermögensgegenstände, deren Abgang anders als durch Verkauf erfolgen soll, gelten bis zu ihrem tatsächlichen Abgang als genutzt.

n) Kosten der Fremdkapitalaufnahme

Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital anfallen („debt issuance costs“), werden abgegrenzt und linear über die Laufzeit der zugrunde liegenden Verbindlichkeiten ergebniswirksam verteilt.

o) Selbstversicherungsprogramme

Eine bedeutende Tochtergesellschaft der Fresenius Medical Care Gruppe unterhält bis zu einer festgelegten Schadenshöhe einen eigenen Versicherungsschutz gegen Berufs-, Produkt- und allgemeine Haftpflichtrisiken sowie gegen PKW-Schäden und Arbeitnehmer-Entschädigungsansprüche. Übersteigt der Schaden die festgesetzte Höhe des eigenen Versicherungsschutzes, treten externe Versicherungen ein. Es werden Kostenschätzungen für die gemeldeten sowie für bereits entstandene, aber noch nicht gemeldete Schadensfälle vorgenommen. Die Schätzungen basieren auf versicherungsmathematischen Projektionen, die verschiedene Faktoren einbeziehen, unter anderem die jüngere historische Entwicklung und die künftigen Erwartungen hinsichtlich der Höhe der Ansprüche.

p) Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung von Konzernabschlüssen nach den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Aktiva und Passiva, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen während des Geschäftsjahres beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

q) Konzentration von Kreditrisiken

Die Gesellschaft produziert und vertreibt Erzeugnisse für alle Arten von Dialyse für Gesundheitseinrichtungen in der ganzen Welt. Die Gesellschaft betreibt weiterhin Dialysekliniken, führt klinische Laboruntersuchungen durch und stellt ergänzende medizinische Dienstleistungen bereit. Die Gesellschaft führt laufende Überprüfungen der finanziellen Lage ihrer Kunden durch und verlangt von den Kunden üblicherweise keine Sicherheiten.

Etwa 43% bzw. 42% (2002 und 2001) des weltweiten Umsatzes der Gesellschaft unterliegen den Regularien der staatlichen Gesundheitsprogramme in den USA, insbesondere „Medicare und Medicaid“, und werden von diesen finanziert und von US-Regierungsbehörden verwaltet.

r) Gewinn je Vorzugsaktie und je Stammaktie

Der Gewinn je Vorzugsaktie und der Gewinn je Stammaktie wurden entsprechend den Vorschriften der US-GAAP auf der Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der ausstehenden Stammaktien und Vorzugsaktien für die dargestellten Jahre nach der sog. „two-class-method“ ermittelt. Der Gewinn je Aktie ergibt sich aus dem Jahresergebnis abzüglich der gezahlten Zinsen für Genussrechtskapital und des Vorzugsbetrages der Vorzugsaktien geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Anzahl von Stammaktien und Vorzugsaktien. Bei der Berechnung des

Gewinns je Aktie bei voller Verwässerung werden bestehende Wandel- und Optionsrechte auf Aktien berücksichtigt, in dem sie wie Aktien behandelt werden. Die Ansprüche im Rahmen der FMC-Mitarbeiterbeteiligung (siehe Anmerkung 18) können zu einem Verwässerungseffekt führen.

s) Aktienoptionspläne

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aktienoptionspläne gemäß dem Rechnungslegungsgrundsatz Nr. 25 des „Accounting Principles Board" („APB") *(Accounting for Stock Issued to Employees)* und den zugehörigen Erläuterungen in SFAS Nr. 123 *(Accounting for Stock-Based Compensation)* in Bezug auf die Einhaltung zusätzlicher Offenlegungsvorschriften des SFAS Nr. 123 mit den Ergänzungen des SFAS Nr. 148 *(Accounting for Stock-Based Compensation- Transition and Disclosure- an amendment of FASB Statement Nr. 123)*. Danach entstehen bei der Gewährung von Bezugsrechten nur dann Personalaufwendungen, wenn der Kurs der Aktie zum Zeitpunkt der Bewertung (Measurement Date) über dem Ausübungskurs der Option liegt. Für die leistungsorientierten Pläne berücksichtigt die Gesellschaft Personalaufwendungen in den Perioden, in denen die entsprechenden Ansprüche entstehen. Dabei wird von den Marktwerten der zugrunde liegenden Aktien ausgegangen.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf den Jahresüberschuss und auf den Gewinn je Aktie für den Fall, dass die Gesellschaft die Vorschriften des SFAS Nr. 123 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird.

Aktienoptionspläne in Tsd. $ mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2002	2001
Jahresüberschuss wie berichtet	**289.790**	**63.354**
Zuzügl.: Personalaufwendungen gemäß APB 25	1.126	1.153
Abzügl.: Personalaufwendungen gemäß SFAS 123	(11.951)	(13.223)
Pro Forma	278.965	51.284
Gewinn je Stammaktie		
wie berichtet	3,00	0,65
Pro Forma	2,88	0,52
Gewinn je Vorzugsaktie		
wie berichtet	3,06	0,70
Pro Forma	2,94	0,57
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung		
wie berichtet	3,00	0,64
Pro Forma	2,88	0,51
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		
wie berichtet	3,06	0,69
Pro forma	2,94	0,56

t) Neue Verlautbarungen und Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im Juli 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 141 *(Business Combinations)* und SFAS Nr. 142 *(Goodwill and Other Intangible Assets)*. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 141 und SFAS Nr. 142 an (siehe Anmerkung 1g). In Anmerkung 9 werden der Jahresüberschuss und der Gewinn je Aktie dargestellt, die sich ergeben hätten, wenn die Gesellschaft die Abschreibungen im Geschäftsjahr 2001 unter Anwendung von SFAS Nr. 142 ermittelt hätte.

Im August 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 143 *(Accounting for Asset Retirement Obligations)*. SFAS Nr. 143 schreibt vor, dass eine Verpflichtung im Zusammenhang mit einer Stilllegung zum Zeitpunkt des Eingehens der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Dieser Betrag wird als Teil des Buchwertes des jeweiligen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Stilllegungen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des Vermögensgegenstandes ergeben. Die Gesellschaft wird SFAS 143 erstmalig zum 1. Januar 2003 anwenden. Die Anwendung des SFAS Nr. 143 wird keine wesentlichen Auswirkungen auf den Jahresabschluss der Gesellschaft haben.

Im August 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 144 *(Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets)*. Die Vorschrift modifiziert und ersetzt die bestehenden Regelungen nach SFAS Nr. 121 und APB Nr. 30. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 144 ab dem 1. Januar 2002 an. Die Anwendung des SFAS Nr. 144 hatte keine Auswirkungen auf den Jahresabschluss der Gesellschaft.

Im April 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 145 *(Rescission of FASB Statements No. 4, 44, and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections)*. SFAS Nr. 4 wird durch SFAS Nr. 145 aufgehoben; SFAS Nr. 64 bezog sich auf die Gliederung von Gewinnen bzw. Verlusten aus der vorzeitigen Tilgung von Finanzverbindlichkeiten. Durch die Aufhebung dieser Vorschrift werden die meisten Gewinne und Verluste aus der Tilgung von Verbindlichkeiten nicht mehr als außerordentlich eingestuft. SFAS Nr. 145 ergänzt außerdem SFAS Nr. 13 in Bezug auf bestimmte Transaktionen beim Verkauf von Vermögensgegenständen mit gleichzeitiger Rückmietung. Die Gesellschaft wird SFAS Nr. 145 in Bezug auf SFAS Nr. 4 zum 1. Januar 2003 übernehmen. Im 1. Quartal 2002 wies die Gesellschaft einen außerordentlichen Verlust in Höhe von 11.777 $ (nach Steuern in Höhe von 7.740 $) als Folge der vorzeitigen Tilgung von Verbindlichkeiten aus (siehe Anmerkung 14). Dieser Verlust wird nach der Anwendung des SFAS Nr. 145 nicht mehr als außerordent-

licher Verlust ausgewiesen werden. Die Gesellschaft hat die übrigen Regelungen des SFAS Nr. 145 mit Wirkung vom 1. April 2002 übernommen.

Im Juli 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 146 *(Accounting for Costs Associated wit Exit or Disposal Activities)*. Die Vorschrift verpflichtet Unternehmen, Aufwendungen in Verbindung mit der Stilllegung bzw. Veräußerung von Geschäftsaktivitäten nicht mehr zum Zeitpunkt der Festlegung eines Stilllegungs- bzw. Veräußerungsplans, sondern zum Zeitpunkt des Entstehens der entsprechenden Verbindlichkeiten zu buchen. SFAS Nr. 146 ersetzt EITF Issue No. 94-3, *(Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (Including Certain Costs Incurred in a Restructuring))*. Diese Vorschrift ist auf Stilllegungs- bzw. Veräußerungsmaßnahmen anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 eingeleitet werden.

Im November 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation No. 45 („FIN 45") *(Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guaranties of Indebtedness of Others)*. FIN 45 verpflichtet einen Garantiegeber, zu Beginn seiner Garantiezusage für die Erfüllung von Verpflichtungen eine Verbindlichkeit in Höhe des Zeitwertes der Garantiezusage zu bilanzieren, einschließlich seiner Verpflichtung, über die Laufzeit der Garantie zur Leistung bereit zu sein. Die Regelungen zum erstmaligen Ansatz und zur Bewertung werden auf neue oder modifizierte Garantiezusagen nach dem 31. Dezember 2002 anzuwenden sein. FIN 45 klärt und erweitert außerdem die Offenlegungsvorschriften in Zusammenhang mit Garantiezusagen und Produktgarantien. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2002 keine wesentlichen Garantien übernommen.

Im Dezember 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 148 *(Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure – an amendment of FASB Statement No. 123)*. SFAS Nr. 148 novelliert SFAS Nr. 123 *(Accounting for Stock-Based Compensation)*, um alternative Methoden für einen Wechsel zu der zeitwertorientierten Rechnungslegung von aktienbezogenen Mitarbeitervergütungen bereitzustellen. SFAS Nr. 148 novelliert außerdem die Offenlegungsvorschriften von SFAS Nr. 123 und schreibt Angaben hinsichtlich der verwendeten Rechnungslegungsmethode für aktienbezogene Mitarbeitervergütungen und deren Auswirkungen auf die berichteten Ergebnisse sowohl im Jahresabschluss als auch in Zwischenabschlüssen vor. Die Gesellschaft hat die neuen Offenlegungsvorschriften für den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2002 angewendet (siehe Anmerkung 1s und 18).

Im Januar 2003 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation No. 46 (FIN 46) *(Consolidation of Variable Interest Entities)*. FIN 46 betrifft die Konsolidierung von Zweckgesellschaften unter maßgeblichem Einfluß der Muttergesellschaft, wenn die Beteiligung am Kapital zur Finanzierung der

Geschäftstätigkeit ohne Hilfe von Dritten nicht möglich ist und/oder der Investor bestimmte Voraussetzung der finanziellen Beherrschung nicht erfüllt. FIN 46 schreibt die Einbeziehung in den Konzernabschluss vor, wenn diese Gesellschaften das Risiko tatsächlich nicht unter den Beteiligten verteilt. Die Interpretation wird zu verschiedenen Zeitpunkten in 2003 verpflichtend und sieht verschiedene Übergangsmöglichkeiten vor. Die Einführung von FIN 46 wird keine wesentlichen Auswirkung auf den Jahresabschluss der Gesellschaft haben.

2. Sonderaufwendungen für den Vergleich 1999

Am 18. Januar 2000 haben die Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH"), National Medical Care, Inc. („NMC") und einige andere Tochtergesellschaften eine abschließende Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden abgeschlossen. In diesem Vergleich werden (1) die von den damaligen Ermittlungen wegen möglicher Verstöße gegen Bundesgesetze betroffenen Vorgänge sowie (2) die Ansprüche der National Medical Care, Inc. hinsichtlich ausstehender Forderungen für intradialytische parenterale Ernährung (IDPN) geregelt (im Folgenden der „Vergleich"). Unter Vorwegnahme der Vergleichsvereinbarung buchte die Gesellschaft im Jahre 1999 Sonderaufwendungen zu Lasten des Konzerngewinns in Höhe von insgesamt 601.000 $ vor Steuern (419.000 $ nach Steuern).

In 2001 leistete die FMCH in Übereinstimmung mit den Vergleichsvereinbarungen die Schlusszahlung an die US-Behörden in Höhe von 85.900 $. Außerdem erhielt FMCH im ersten Quartal 2001 eine Schlusszahlung von den US-Behörden in Höhe von 5.200 $ im Zusammenhang mit den ausstehenden Medicare-Forderungen der FMHC.

3. Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten

Im vierten Quartal 2001 hat die Gesellschaft Sonderaufwendungen in Höhe von 258.159 $ (177.159 $ nach Steuern) gebucht. Dies geschah im Hinblick auf mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundene Rechtsangelegenheiten, geschätzten Verpflichtungen und Rechtskosten, die sich in Zusammenhang mit dem W.R.Grace-Verfahren nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts ergeben, sowie Kosten für die Regulierung schwebender Rechtsstreitigkeiten mit bestimmten privaten Versicherungen (siehe Anmerkung 20).

Zur Abdeckung dieser Verpflichtungen hat die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 172.034 $ gebildet, die insbesondere zu zahlende Einkommen- und Ertragsteuern für die Jahre vor dem Zusammenschluss 1996 beinhalten. Die Gesellschaft hat zwar einen Entschädigungsanspruch gegen W.R. Grace, sie könnte aber wegen des Chapter 11-Konkursverfahrens von W.R. Grace schließlich zur Zahlung verpflichtet sein. Außerdem umfassen die 172.034 $ die Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Chapter 11-Verfahren der W.R. Grace entstehen könnten.

Die Gesellschaft hat in die Sonderaufwendungen einen Betrag in Höhe von

55.489 $ einbezogen, der mögliche Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und die Abwicklung strittiger Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften umfasst.

Der verbleibende Betrag von 30.636 $ berücksichtigt hauptsächlich (1) einen außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf bei Vermögensgegenständen und Forderungen in Zusammenhang mit anderen Rechtsangelegenheiten und (2) erwartete Kosten für die Verteidigung und den Abschluss der Rechtsstreitigkeiten.

Zum 31. Dezember 2002 betrug die Rückstellung 191.130 $. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Rückstellung eine ausreichende Vorsorge für alle oben beschriebenen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten darstellt. Während des Jahres 2002 geleistete Zahlungen in Höhe von 32.973 $ wurden zu Lasten der Rückstellung gebucht.

4. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen

a) Gemeinsam genutzte Dienste

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius AG und einigen Tochtergesellschaften Dienstleistungsvereinbarungen über die Bereitstellung von Diensten geschlossen. Sie umfassen unter anderem Verwaltungsdienste, Management-Informationsdienste, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Rechts- und Umweltberatung und -verwaltung, Versicherungen, Zentraleinkauf, Steuer- und Finanzdienste. Der Vorstand der Gesellschaft ist davon überzeugt, dass die Kosten dieser Dienstleistungen im Wesentlichen den tatsächlichen Aufwendungen entsprechen, die entstanden wären, wenn die Gesellschaft als unabhängige Gesellschaft tätig gewesen wäre.

Für die Jahre 2002 und 2001 stellte die Fresenius AG der FMC auf der Grundlage der Dienstleistungsvereinbarungen 23.012 $ und 19.117 $ in Rechnung. Die FMC übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius AG und bestimmte Tochtergesellschaften der Fresenius AG, die unter anderem Forschung und Entwicklung, Anlagenverwaltung, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Die FMC stellte der Fresenius AG für solche Dienstleistungen in den Jahren 2002 und 2001 10.142 $ und 6.134 $ in Rechnung.

Entsprechend den Mietverträgen, die mit der Fresenius AG abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft in den Jahren 2002 bzw. 2001 10.401 $ bzw. 9.239 $. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft 2006 aus. Die Verträge enthalten Verlängerungsoptionen.

b) Von der Fresenius AG erhaltene Darlehen

Zum 31. Dezember 2002 wies die Gesellschaft kurzfristige Darlehen in Höhe von 6.000 $ gegenüber der Fresenius AG aus, die mit durchschnittlich 2,22% verzinst wurden. Zum 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft ausstehende kurzfristige Darlehen in Höhe von 15.000 $, die mit durchschnittlich 2,73% verzinst wurden. Die Zinsaufwendungen für diese Kredite betrugen 359 $ bzw. 6.887 $ für die Jahre 2002 bzw. 2001.

c) Produkte

Die Umsätze der Gesellschaft mit der Fresenius AG und deren nicht zum FMC-Konzern gehörenden Tochtergesellschaften beliefen sich 2002 und 2001 auf 25.986 $ bzw. 24.063 $. In den Jahren 2002 und 2001 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius AG und deren Tochtergesellschaften in Höhe von 23.703 $ und 19.703 $.

d) Sonstiges

1999 gewährte die Gesellschaft einem Mitglied des Vorstands einen ungesicherten Kredit über 2.000 $ mit einer Laufzeit von fünf Jahren zu einem Zinssatz von 6,0% p.a. Während der ersten vier Jahre der Laufzeit sind nur die Zinsen fällig, während im 5. Jahr die Zinsen und die Kreditsumme zu zahlen sind. Die Gesellschaft kann das Darlehen jederzeit zurückfordern, und der Kreditnehmer kann das Darlehen zu jeder Zeit während der Laufzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen.

Ein Mitglied des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist Partner einer Anwaltskanzlei, die für die Gesellschaft tätig war. Die Gesellschaft hat dieser Anwaltskanzlei 2002 bzw. 2001 etwa 292 $ bzw. 368 $ gezahlt.

Ein Mitglied des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist Vorstandsvorsitzender einer Bank, die als einer von zwei Koordinatoren einer Platzierung von Vorzugsaktien in 2000 mitgewirkt hat. Die Gesellschaft hat der Bank in 2000 insgesamt 10.438 $ an Gebühren und Provisionen für ihre Tätigkeit im Emissionskonsortium gezahlt. Im Jahre 2001 wirkten Tochtergesellschaften der Bank als Co-Konsortialführer und als Ersterwerber eines globalen öffentlichen Zeichnungsangebots für genussscheinähnliche Wertpapiere (Trust Preferred Securities) mit, das von der Gesellschaft aufgelegt wurde. Die Gesellschaft zahlte insgesamt 6.808 $ an Gebühren und Provisionen an die Koordinatoren des Zeichnungsangebots. Die Bank ist außerdem Kreditgeber und einer der Managing Agents sowohl im Rahmen des ursprünglichen NMC-Darlehensvertrags als auch der neuen Kreditvereinbarung, die am 21. Februar 2003 beschlossen wurde (siehe Anmerkungen 11 und 25).

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft und der ehemalige Vorstandsvorsitzende der FMC sind zugleich Mitglieder des Vorstands der Fresenius AG, die die Mehrheit der Stammaktien der FMC hält.

5. Akquisitionen

Die Gesellschaft hat in den Jahren 2002 und 2001 Behandlungszentren und Kliniken sowie Vertriebsgesellschaften für insgesamt 87.876 $ bzw. 461.079 $ erworben. Alle Akquisitionen wurden gemäß der Erwerbsmethode bilanziert und infolgedessen vom Erwerbszeitpunkt an konsolidiert. Die Anschaffungskosten insgesamt übertrafen den Marktwert des erworbenen Reinvermögens in den Jahren 2002 und 2001 um 82.000 $ bzw. 367.000 $.

Im Jahre 2002 erwarb die Gesellschaft hauptsächlich einzelne Dialysekliniken,

die Dialyse-Therapieleistungen erbringen. Die Kaufpreiszahlungen wurden in Höhe von 79.835 $ in bar geleistet, zusätzlich wurden Schulden in Höhe von 8.041 $ übernommen.

Im Januar 2001 erwarb die Gesellschaft die Everest Healthcare Services Corporation („Everest") für 365.000 $. Die erworbenen Everest-Geschäftszweige bestehen aus etwa 70 Klinikeinrichtungen, die für etwa 6.800 Patienten im Osten und im Mittleren Westen der USA Dialyse-Therapieleistungen erbringen. Etwa 99.000 $ des Kaufpreises wurden durch die Ausgabe von 2,25 Millionen Vorzugsaktien der Fresenius Medical Care AG an die Everest-Aktionäre finanziert. Der restliche Kaufpreis wurde mit 131.000 $ in bar und mit einer Schuldenübernahme in Höhe von 135.000 $ bezahlt. In 2001 setzten sich die Kaufpreiszahlungen für sämtliche Akquisitionen aus 216.711 $ in bar, übernommenen Schulden in Höhe von 144.889 $ und Vorzugsaktien im Werte von 99.479 $ zusammen.

6. Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

NMC hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (die „Forderungsverkaufsfazilität"), wobei Forderungen der NMC und bestimmter Tochtergesellschaften an die NMC Funding Corporation (der „Abtretende"), eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der NMC, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Die NMC Funding Corporation wurde nicht konsolidiert, da sie nicht die Kontrollkriterien des SFAS Nr. 140 erfüllt. Um den Marktwert der Forderungen in der Bilanz abzubilden, werden die verbleibenden Forderungen abzüglich der noch offenen Forderungen dargestellt. Die Gesellschaft hat die Verplichtung, den Abtretenden bei der Eintreibung der Forderungen zu unterstützen. Am 24. Oktober 2002 wurde eine Ergänzung vorgenommen, die die Fälligkeit der Rahmenvereinbarung bis zum 23. Oktober 2003 verlängerte.

Zum 31. Dezember 2002 und 2001 waren aus solchen Verkäufen 445.249 $ bzw. 442.000 $ zugeflossen, die sich in einer entsprechenden Verringerung der Forderungen der Gesellschaft widerspiegeln. Die NMC Funding Corporation zahlt den Bankinvestoren Zinsen, die auf der Grundlage des Zinses für Geldmarktpapiere („commercial paper rate") für die jeweils gewählte Tranche ermittelt werden. Der effektive Zinssatz lag zum Jahresende 2002 bei etwa 1,48% für 429.249 $ und 1,89% für 16.000 $. Aufgrund des Vertrags werden neue Anteile an Forderungen ohne Rückgriffsrecht in der Höhe verkauft, in der Zahlungseingänge die bereits verkauften Forderungen reduzieren. Die mit solchen Verkäufen verbundenen Aufwendungen werden in der jeweiligen Periode erfasst und als Zinsaufwendungen und ähnliche Finanzierungskosten ausgewiesen. Aus diesen Transaktionen entstanden keine Gewinne oder Verluste.

7. Vorräte

Zum 31. Dezember 2002 und 2001 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte in Tsd. $	2002	2001
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	79.760	67.415
Unfertige Erzeugnisse	26.233	23.744
Fertige Erzeugnisse	196.830	181.846
Verbrauchsmaterialien	69.399	73.384
Vorräte insgesamt	**372.222**	**346.389**

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, zu festgelegten Bedingungen Rohstoffe im Wert von etwa 306.000 $ zu kaufen, von denen zum 31. Dezember 2002 127.000 $ für Käufe im Geschäftsjahr 2003 vorgesehen sind. Die Laufzeit dieser Vereinbarungen beträgt 1 bis 6 Jahre. Die Vorräte beinhalten zum 31. Dezember 2002 einen Wert von 21.204 $ für das Produkt EPO, das in den USA von einem einzigen Anbieter bezogen wird. Verzögerungen, Lieferunterbrechungen oder Beendigungen der Belieferung können die Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen. In 2002 machten die Umsätze mit EPO etwa 23% der gesamten Umsätze im Segment Nordamerika.

8. Sachanlagevermögen

Zum 31. Dezember 2002 und 2001 setzte sich das Sachanlagevermögen wie folgt zusammen:

Anschaffungs- und Herstellungskosten in Tsd. $	Stand 1. Januar 2002	Währungs-um-rechnungs-differenzen	Verände-rungen im Konsolidie-rungskreis	Zugänge	Um-buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2002
Grundstücke und Grundstückseinrichtungen	23.124	(132)	–	574	(284)	(207)	23.075
Gebäude und Einbauten	479.107	3.403	621	60.699	52.542	(10.121)	586.251
Technische Anlagen und Mietanlagen	807.544	56.431	14.352	127.819	74	(57.439)	948.781
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	16.884	1.401	400	4.549	10.730	(1.743)	32.221
Anlagen im Bau	93.144	907	114	23.165	(54.423)	(650)	62.257
Sachanlagen	**1.419.803**	**62.010**	**15.487**	**216.806**	**8.639**	**(70.160)**	**1.652.585**

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen für die Jahre 2002 und 2001 158.126 $ und 147.945 $.

Abschreibungen in Tsd. $	Stand 1. Januar 2002	Währungs-um-rechnungs-differenzen	Verände-rungen im Konsolidie-rungskreis	Zugänge	Um-buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2002
Grundstücke und Grundstückseinrichtungen	568	58	–	6	(361)	(49)	222
Gebäude und Einbauten	146.333	1.114	225	43.959	7.191	(6.554)	192.268
Technische Anlagen und Mietanlagen	425.600	41.256	3.350	108.611	(5.371)	(47.584)	525.862
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	7.472	1.155	174	5.541	3.478	(1.598)	16.222
Anlagen im Bau	1.247	11	133	9	(1.257)	–	143
Sachanlagen	**581.220**	**43.594**	**3.882**	**158.126**	**3.680**	**(55.785)**	**734.717**

Buchwert in Tsd. $	Buchwerte 31. Dezember 2002	Buchwerte 31. Dezember 2001
Grundstücke und Grundstückseinrichtungen	22.853	22.556
Gebäude und Einbauten	393.983	332.774
Technische Anlagen und Mietanlagen	422.919	381.944
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	15.999	9.412
Anlagen im Bau	62.114	91.897
Sachanlagen	**917.868**	**838.583**

Im Sachanlagevermögen sind zum 31. Dezember 2002 und 2001 Beträge in Höhe von 89.754 $ und 70.496 $ für Cycler für die Peritonealdialyse enthalten, die die Gesellschaft auf monatlicher Basis an Kunden mit terminaler Niereninsuffizienz vermietet, sowie für Hämodialyse-Maschinen, die die Gesellschaft im Rahmen von Operate-Leasingverträgen an Ärzte vermietet. Die Mieteinnahmen sind nicht eindeutig zu quantifizieren, da die Gegenleistung für die Maschinen auf Grund vertraglicher Vereinbarungen durch Aufschläge beim Bezug von Verbrauchsmaterial erfolgt, das während der Laufzeit der Leasingvereinbarung verkauft wird.

Die kumulierten Abschreibungen auf Maschinen, maschinelle Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsleasingverträgen beliefen sich 2002 und 2001 auf 16.222 $ bzw. 7.472 $.

9. Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmenwerte

Die Anschaffungskosten und die kumulierten Abschreibungen der immateriellen Vermögensgegenstände setzen sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

Anschaffungs- und Herstellungskosten in Tsd. $	Stand 1. Januar 2002	Währungs-um-rechnungs-differenzen	Verände-rungen im Konsolidie-rungskreis	Zugänge	Um-buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2002	Durch-schnittliche Nutzungs-dauer
Immaterielle Vermögens-gegenstände, die der Abschreibung unterliegen								
Patientenbeziehungen	241.192	(1.537)	9.349	193	–	(128)	249.069	7
Patente	12.795	1.460	–	36	471	(367)	14.395	16
Vertriebsrechte	8.115	1.591	520	–	–	–	10.226	9
Sonstige	138.897	1.663	7.556	3.809	4.302	(910)	155.317	9
	400.999	**3.177**	**17.425**	**4.038**	**4.773**	**(1.405)**	**429.007**	
Immaterielle Vermögens-gegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen								
Markennamen	252.595	645	–	–	–	–	253.240	
Managementverträge	204.964	–	–	–	–	–	204.964	
	457.559	**645**	**–**	**–**	**–**	**–**	**458.204**	
Immaterielle Vermögensgegenstände	**858.558**	**3.822**	**17.425**	**4.038**	**4.773**	**(1.405)**	**887.211**	
Firmenwerte	**3.612.179**	**7.598**	**77.154**	**5.778**	**(1.735)**	**(3.783)**	**3.697.191**	

Abschreibungen in Tsd. $	Stand 1. Januar 2002	Währungs-um-rechnungs-differenzen	Verände-rungen im Konsolidie-rungskreis	Zugänge	Um-buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2002
Immaterielle Vermögens-gegenstände, die der Abschreibung unterliegen							
Patientenbeziehungen	157.173	(384)	–	34.745	37	–	191.571
Patente	10.275	1.312	–	833	(4)	(98)	12.317
Vertriebsrechte	4.004	880	–	1.002	–	–	5.886
Sonstige	56.004	1.406	129	15.849	(418)	(754)	72.217
	227.456	**3.214**	**129**	**52.429**	**(385)**	**(852)**	**281.991**
Immaterielle Vermögens-gegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen							
Markennamen	32.893	98	–	–	–	–	32.991
Managementverträge	21.908	–	–	–	–	–	21.908
	54.801	**98**	**–**	**–**	**–**	**–**	**54.899**
Immaterielle Vermögensgegenstände	**282.257**	**3.312**	**129**	**52.429**	**(385)**	**(852)**	**336.890**
Firmenwerte	**506.457**	**2.063**	**–**	**–**	**(250)**	**(3.730)**	**504.540**

Buchwert in Tsd. $	Buchwerte 31. Dezember 2002	Buchwerte 31. Dezember 2001
Immaterielle Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen		
Patientenbeziehungen	57.498	84.019
Patente	2.078	2.521
Vertiebsrechte	4.340	4.111
Sonstige	83.100	82.892
	147.016	**173.543**
Immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen		
Markennamen	220.249	219.702
Managementverträge	183.056	183.056
	403.305	**402.758**
Immaterielle Vermögensgegenstände	**550.321**	**576.301**
Firmenwerte	**3.192.651**	**3.105.722**

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (in 2001 einschließlich Abschreibungen auf Firmenwerte, Markenname und Managementverträge) beliefen sich auf:

Abschreibungsaufwand insgesamt in Tsd. $	
2001	176.260
2002	**52.429**

Geschätzter Abschreibungsaufwand in Tsd. $	
2003	31.320
2004	25.897
2005	21.247
2006	16.786
2007	10.314

Firmenwerte

Der Anstieg der bilanzierten Firmenwerte ist das Ergebnis der diesjährigen Akquisitionen in Höhe von insgesamt 81.394 $ (siehe Anmerkung 5). Die Aufteilung nach Segmenten ist wie folgt:

Firmenwerte in Tsd. $	Nord- amerika	Inter- national	Konzern	Insgesamt
Saldo zum 1. Januar 2002	2.899.398	206.324	–	3.105.722
Im Laufe des Jahres erworbene Firmenwerte (netto)	40.928	40.466	–	81.394
Währungsumrechnung	–	5.535	–	5.535
Saldo zum 31. Dezember 2002	**2.940.326**	**252.325**	**–**	**3.192.651**

Wenn die Gesellschaft den Abschreibungsaufwand in 2001 unter Anwendung von SFAS Nr. 142 ermittelt hätte, wäre der im Jahr 2001 ausgewiesene Jahresüberschuss der Gesellschaft wie folgt ausgewiesen worden:

in Tsd. $	2002	2001
Jahresüberschuss	289.790	63.354
Jahresüberschuss (angepasst)	289.790	166.129

Überleitung des berichteten Jahresüberschusses auf den angepassten Jahresüberschuss und des Gewinns je Aktie zum angepassten Gewinn je Aktie:

in Tsd. $	2002	2001
Jahresüberschuss (wie berichtet)	289.790	63.354
Zuzüglich: Abschreibung auf Firmenwerte		94.958
Zuzüglich: Abschreibung auf Markennamen		3.797
Zuzüglich: Abschreibung auf Managementverträge		4.020
Jahresüberschuss (angepasst)	**289.790**	**166.129**
Gewinn je Stammaktie:		
Jahresüberschuss (wie berichtet)	3,00	0,65
Abschreibung auf Firmenwerte		0,99
Abschreibung auf Markennamen		0,04
Abschreibung auf Managementverträge		0,04
Jahresüberschuss (angepasst)	**3,00**	**1,72**
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung		
Jahresüberschuss (wie berichtet)	3,00	0,64
Abschreibung auf Firmenwerte		0,99
Abschreibung auf Markennamen		0,04
Abschreibung auf Managementverträge		0,04
Jahresüberschuss (angepasst)	**3,00**	**1,71**
Gewinn je Vorzugsaktie		
Jahresüberschuss (wie berichtet)	3,06	0,70
Abschreibung auf Firmenwerte		0,99
Abschreibung auf Markennamen		0,04
Abschreibung auf Managementverträge		0,04
Jahresüberschuss (angepasst)	**3,06**	**1,77**

in Tsd. $	2002	2001
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		
Jahresüberschuss (wie berichtet)	3,06	0,69
Abschreibung auf Firmenwerte		0,99
Abschreibung auf Markennamen		0,04
Abschreibung auf Managementverträge		0,04
Jahresüberschuss (angepasst)	**3,06**	**1,76**

10. Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember 2002 und 2001 wie folgt zusammen:

in Tsd. $	2002	2001
Lohn- und Gehaltsverbindlichkeiten	121.212	99.639
Kreditorische Debitoren	63.773	57.386
Versicherungsprämien	48.165	39.308
Zinsabgrenzungen	35.861	31.113
Abgrenzung für sonstigen Betriebsaufwand	33.369	29.754
Derivate	28.656	5.910
Steuerrückstellungen	20.538	21.282
Abrechnungen von Ärzten	19.211	17.481
Provisionen	14.877	12.839
Boni und Rabatte	10.324	4.610
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	8.359	6.945
Rechtskosten	5.821	5.204
Sonstige Rückstellungen	59.062	77.576
Gesamte Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	**469.228**	**409.047**

11. Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen

Kurzfristige Darlehen

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus von Dritten gewährten Darlehen in Höhe von 124.964 $ und 93.411 $ zum 31. Dezember 2002 bzw. 2001 betreffen Kredite, die einzelne Tochtergesellschaften der FMC im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken aufgenommen haben. Die Darlehen wurden 2002 und 2001 mit durchschnittlich 4,67% und 6,26% p.a. verzinst. Für Informationen über kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen siehe Anmerkung 4b.

Ohne die Mittel aus der (weiter unten beschriebenen) NMC-Kreditvereinbarung (NMC-Darlehensvertrag) stand der Gesellschaft am 31. Dezember 2002 ein

Betrag in Höhe von 60.541 $ im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken zur Verfügung. Diese Kreditlinien sind normalerweise durch Forderungsabtretungen gesichert und enthalten verschiedene Klauseln einschließlich, aber nicht beschränkt auf Anforderungen bezüglich der Aufrechterhaltung einer bestimmten Höhe des „working capital", des Nettovermögens, der Investitionen und bestimmter finanzwirtschaftlicher Kennzahlen.

Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 31. Dezember 2002 und 2001 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

in Tsd. $	2002	2001
NMC-Darlehensvertrag 1996	861.900	695.801
Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten	10.645	12.412
Euro-Schuldscheindarlehen	134.758	113.247
Sonstige	104.301	79.268
	1.111.604	**900.728**
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(22.394)	(164.959)
	1.089.210	**735.769**

NMC-Darlehensvertrag 1996

Die Gesellschaft war Vertragspartner in einer Bankvereinbarung vom 27. September 1996 (im Folgenden „NMC-Darlehensvertrag 1996") mit der Bank of America, N.A., der Bank of Nova Scotia, der Chase Manhattan Bank, der Dresdner Bank AG und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger"), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften zwei Kreditfazilitäten bereitstellten:

– Einen revolvierenden Kredit in Höhe von bis zu 1.000.000 $, der am 30. September 2003 auslaufen sollte. Von der Gesamtsumme des revolvierenden Kredits standen 250.000 $ für Letters of Credit bereit, bis zu 450.000 $ waren für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar verfügbar, bis zu 50.000 $ standen als Kurzfristkredite (Swingline) in US-Dollar und bis zu 20.000 $ als Kurzfristkredite (Swingline) in bestimmten anderen Währungen zur Verfügung. Am 31. Dezember 2002 hatte die Gesellschaft ausstehende Kredite in Höhe von 618.555 $ aus dem revolvierenden Kredit einschließlich 34.155 $ für Letters of Credit.

– Ein mittelfristiges Darlehen in Höhe von 277.500 $ am 31. Dezember 2002, das ebenfalls am 30. September 2003 auslaufen sollte. In dem NMC-Darlehensvertrag

1996 sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Mit der Tilgung des Darlehens wurde im vierten Quartal 1999 begonnen. Die Tilgung erfolgte in vierteljährlichen Zahlungen von 37.500 $ bis zum 21. Februar 2003, zu diesem Zeitpunkt wurde das Darlehen durch den FMC-Kreditvertrag 2003 ersetzt und zurückgezahlt, siehe Anmerkung 25.

Kredite im Rahmen des vorrangigen NMC Darlehensvertrags 1996 wurden mit einem der Vereinbarung entsprechenden Basiszinssatz oder mit LIBOR verzinst, jeweils zuzüglich einer Marge. Den Darlehensgebern war zusätzlich eine Gebühr zu zahlen; sie entsprach einem jährlichen Prozentsatz (anfänglich 0,375%) bezogen auf den Teilbetrag des NMC Darlehensvertrags 1996, der nicht für die Kreditaufnahme in Anspruch genommen wurde.

Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wurde der NMC-Darlehensvertrag 1996 durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen und Forderungen sowie durch die Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen und Anteilsscheinen getilgt. Der NMC-Darlehensvertrag 1996 enthielt handelsübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen in Bezug auf die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen sowie sonstige Zahlungsbeschränkungen, im Wesentlichen in Bezug auf Dividendenzahlungen. In diesem Darlehensvertrag war eine Obergrenze für die in einem Kalenderjahr möglichen Ausschüttungen festgelegt. In 2002 lag die Obergrenze für Ausschüttungen bei 87.000 $. Die vorgenommene Dividendenausschüttung der Gesellschaft in 2002 für 2001 betrug 76.743 $.

Dividendenausschüttungen von National Medical Care Holdings, Inc., einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft, waren auf Grund einer Beschränkung der Dividendenausschüttung ihrer Tochtergesellschaft National Medical Care, Inc., begrenzt. Danach konnte National Medical Care höchstens 50% des konsolidierten Ergebnisses des Vorjahres ausschütten.

Am 31. Mai 2001 wurde der NMC-Darlehensvertrag 1996 dahingehend geändert, dass die Mittelzuflüsse aus der Emission von Vorzugsaktien im Jahre 2001 (siehe Anmerkung 16) keine Rückzahlungsverpflichtungen für das Darlehen auslösten. Am 30. Juni 2001 wurde der NMC-Darlehensvertrag 1996 nochmals geändert, dabei wurde der Umfang der zulässigen sonstigen Schulden der FMCH und ihrer Tochtergesellschaften erhöht. Am 26. November 2001 änderte die Gesellschaft die Zahlungsbeschränkungen für ihren NMC-Darlehensvertrag, um die vorzeitige Tilgung der 9-prozentigen genussscheinähnlichen Wertpapiere in Höhe von 360.000 $ am 14. Februar 2002 zu ermöglichen (siehe Anmerkungen 14). Weiterhin wurde die restriktivere Festlegung der Leverage-Kennzahl im Rahmen des NMC Darlehensvertrags 1996 zeitlich verschoben.

Am 25. Februar 2002 änderte die Gesellschaft den NMC-Darlehensvertrag 1996, um die Auswirkungen der Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten (siehe Anmerkung 3) auf die Berechnung der vertraglichen Finanzkennzahlen und die Auswirkungen bestimmter Gerichtsverfahren auf die im Rahmen des Darlehensvertrages festgelegten Vertragsklauseln zu klären. Am 6. September 2002 wurde der NMC-Darlehensvertrag 1996 geändert, um die Wirksamkeit einer restriktiveren Leverage-Kennzahl zeitlich zu verzögern und die Rückzahlung der genussschein-ähnlichen Wertpapiere (FMCH Class D Preferred Stock) zu ermöglichen.

Zum 31. Dezember 2002 standen der Gesellschaft zusätzliche nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von etwa 381.445 $ aus dem revolvierenden Kredit ihres NMC-Darlehensvertrags 1996 zur Verfügung, einschließlich etwa 215.845 $ für zusätzliche Letters of Credit. Aus dem mittelfristigen Darlehen sind keine weiteren Inanspruchnahmen möglich.

Am 21. Februar 2003 hat die Gesellschaft eine neue Kreditvereinbarung abgeschlossen, die den NMC-Darlehensvertrag 1996 ersetzt (siehe Anmerkung 25). In Übereinstimmung damit sind die nach dem NMC-Darlehensvertrag 1996 in 2003 fälligen Beträge in den kurzfristigen Verbindlichkeiten nicht enthalten.

Euro-Schuldscheindarlehen

In 2001 gab die Gesellschaft vier Tranchen einer vorrangigen Schuldverschreibung in Höhe von insgesamt 128.500 € aus. Die erste Tranche über 80.000 € wurde mit einem festen Zinssatz von 6,16% und die zweite und dritte Tranche über 28.500 € und 15.000 € mit einem variablen Zinssatz von durchschnittlich 4,78% verzinst. Die letzte Tranche über 5.000 € wurde mit einem Festzins von 5,33% herausgegeben. Alle vier Tranchen sind am 13. Juli 2005 fällig. Beide variablen Zinssätze sind an die EURIBOR-Rate gebunden.

Die Gesamtsummen der jährlichen Zahlungen aufgrund des NMC-Darlehensvertrags 1996, Euro-Schuldscheindarlehen, Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und anderen Kreditaufnahmen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 2002 betragen (ohne die Verbindlichkeiten aus den genussschein-ähnlichen Wertpapieren, siehe Anmerkung 14) unter Berücksichtigung des neuen FMC-Darlehensvertrages vom 21. Februar 2003:

in Tsd. $	
2003	22.394
2004	80.715
2005	259.176
2006	116.138
2007	605.599
Nachfolgende	27.582
	1.111.604

12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, vor Minderheitenanteilen und außerordentlichen Aufwendungen ist den folgenden geographischen Regionen zuzuordnen:

in Tsd. $	2002	2001
Deutschland	90.018	123.141
USA	306.154	(60.930)
Sonstige	91.795	94.077
	487.967	**156.288**

Die Steueraufwendungen (-erträge) für die Jahre 2002 und 2001 setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. $	2002	2001
Laufende Steuern		
Deutsche Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer	30.627	30.094
US-Einkommensteuer	60.358	87.923
Sonstige Einkommensteuern	32.124	31.079
	123.109	**149.097**
Latente Steuern		
Deutschland	10.069	7.651
USA	47.437	(72.455)
Sonstige Einkommensteuern	2.198	6.909
	59.705	**(57.895)**
	182.814	**91.202**

Für 2002 und 2001 unterliegt die Gesellschaft einem Körperschaftsteuersatz von 25% zuzüglich eines Solidaritätszuschlags von 5,5% auf die Körperschaftsteuerschuld; daher beträgt der Regelsteuersatz für die Jahre 2002 und 2001 26,375%.

Im Oktober 2000 wurde von der deutschen Regierung das Steuersenkungsgesetz verabschiedet, das unter anderem den Körperschaftsteuersatz für deutsche Unternehmen von 40% auf nicht ausgeschüttete Gewinne und 30% auf ausgeschüttete Gewinne einheitlich auf 25% reduziert. Diese Regelung gilt seit dem Geschäftsjahr 2001. Im September 2002 verabschiedete der deutsche Bundestag das Flutopfersolidaritätsgesetz. Durch dieses Gesetz wird der Basissatz der deutschen Körperschaftssteuer für ein Jahr von 25% auf 26,5% angehoben. Diese Anhebung gilt für das Jahr 2003. Der Regelsteuersatz wird zum 1. Januar 2004 wieder auf 25% gesenkt. Diese Veränderung hatte keine nennenswerten Auswirkungen in 2002.

Die Überleitung zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und den Beträgen, die sich bei Anwendung eines Körperschaftsteuersatzes (einschließlich Solidaritätszuschlag) von 26,375% für 2002 und 2001 auf das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Minderheitenanteilen ergeben, zeigt die folgende Tabelle:

in Tsd. $	2002	2001
Berechneter „erwarteter" Körperschaftsteueraufwand	128.701	41.221
Gewerbeertragsteuer	12.569	13.663
US State Tax	10.740	420
Steuerfreie Erträge	(11.078)	(5.327)
Steuerlich nicht abziehbarer Anteil der Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	–	14.216
Steuerrechtlich nicht ansetzbare Abschreibungen auf Firmenwerte	–	19.678
Steuereffekt aus ausländischen Steuersätzen	27.326	7.538
Nicht abzugsfähiger Aufwand	7.827	691
Sonstiges	6.729	(898)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	**182.814**	**91.202**
Effektiver Steuersatz	**37,5%**	**58,4%**

Der steuerliche Effekt aus zeitlichen Unterschieden, die zu aktiven und passiven latenten Steuern führen, ergibt sich zum 31. Dezember wie folgt:

in Tsd. $	2002	2001
Aktive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie auf Grund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	25.962	27.155
Vorräte, in erster Linie auf Grund steuerlich zusätzlich zu aktivierender Kosten und unterschiedlicher Wertberichtigungen	21.368	19.287
Wertberichtigungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	129.154	133.578
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	46.580	104.880
Verlustvorträge aus Vorjahren	47.971	23.732
Derivate	42.370	26.514
Sonstige	3.975	6.512
Aktive latente Steuern (brutto)	**317.380**	**341.657**
Abzüglich: Wertberichtigung	(23.229)	(6.428)
Aktive latente Steuern (netto)	**294.151**	**335.230**
Passive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie auf Grund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	20.207	4.019
Vorräte, in erster Linie auf Grund steuerlich abzugsfähiger Wertberichtigungen	6.646	4.224
Rückstellungen steuerlich absetzbar vor Berücksichtigung für Bilanzierungszwecke	23.256	22.416
Sachanlagen, in erster Linie auf Grund von Unterschieden bei der Abschreibung	165.264	161.936
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	–	36.938
Derivate	31.551	–
Sonstige	9.006	4.136
Passive latente Steuern	**255.930**	**233.669**
Gesamte latente Steuern (netto)	**38.221**	**101.561**

Während des Jahres 2002 erhöhten sich die Wertberichtigungen um 16.800 $ hauptsächlich in Folge von Währungsverlusten in Lateinamerika. Im Jahr 2001 verringerten sich dagegen die Wertberichtigungen um 2.864 $ im Wesentlichen durch die Nutzung von Verlustvorträgen im Wesentlichen in Japan.

Auslaufen der Vortragsfähigkeit der Verlustvorträge

2003	5.485
2004	3.309
2005	8.335
2006	8.041
2007	48.571
2008	4.099
2009	8.022
2010	–
Danach	34.801
Insgesamt	**120.663**

Zusätzlich bestehen für die Besteuerung in den US-Bundesstaaten Verlustvorträge in Höhe von 159.399 $, mit einem durchschnittlichen Steuersatz von 3,25%.

Grundlage für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass diese Posten in Zukunft tatsächlich realisierbar sind. Die Realisierung aktiver latenter Steuern hängt von der Erzielung eines steuerpflichtigen Einkommens in den Perioden ab, in denen sich die zeitlichen Unterschiede zwischen Handels- und Steuerbilanz umkehren. Hierbei werden die passiven latenten Steuern und das erwartete zukünftige steuerpflichtige Einkommen berücksichtigt. Ausgehend von den steuerpflichtigen Einkommen früherer Jahre und dem zukünftig erwarteten steuerpflichtigen Einkommen hält es die Gesellschaft für eher wahrscheinlich, dass die zum 31. Dezember 2002 ausgewiesenen aktiven latenten Steuern abzüglich der Wertberichtigung genutzt werden können.

Zusätzliche Steuern auf thesaurierte Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von etwa 164.663 $ wurden nicht in die Berechnung einbezogen, weil der überwiegende Teil dieser Gewinne auch in Zukunft nicht für Ausschüttungen verwendet werden soll sondern ein dauerhaftes Investment darstellt. Auf diese Gewinne könnten weitere Steuern anfallen, wenn sie entweder ausgeschüttet oder als ausgeschüttet betrachtet werden.

13. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Leistungsorientierte Pensionspläne

Die Gesellschaft verfügt zur Zeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der FMC Direktzusagen. In den USA werden die Versorgungszusagen nahezu aller Arbeitnehmer über den „defined benefit pension plan“ der NMC (nicht beitragsorientiert) abgewickelt, soweit dies durch die Änderung der Versorgungszusage im Frebruar 2002 noch der Fall ist. Jedes Jahr wird dem Pensionsplan der Betrag zugeführt, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften ergibt. Das Vermögen des NMC Pensionsfonds besteht hauptsächlich aus öffentlich gehandelten Aktien, festverzinslichen Wertpapieren und flüssigen Mitteln. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Weiter wird von der NMC ein weiterer Pensionsplan für Führungskräfte mit einer Zusage zusätzlich zu dem normalen Pensionsplan finanziert.

Im Folgenden wird die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen, des Pensionsfonds und dessen Finanzierungsstatus dargestellt. Die tatsächlichen Rentenzahlungen in der Überleitung der Pensionsfonds beinhalten lediglich diejenigen Rentenzahlungen, die über Pensionsfonds geleistet werden.

Leistungsorientierte Pensionspläne in Tsd. $	2002	2001
Entwicklung der Pensionsverpflichtungen:		
Pensionsverpflichtungen am 1. Januar	155.691	132.451
Währungsumrechnungsverlust/(-gewinn)	6.484	(1.482)
Laufender Dienstzeitaufwand	5.065	12.792
Zinsaufwand	10.358	9.397
Änderung der Versorgungszusage	(21.660)	–
Übertragungen	84	(34)
Versicherungsmathematische Verluste	17.822	5.955
Tatsächliche Rentenzahlungen	(3.006)	(3.388)
Pensionsverpflichtungen am 31. Dezember	**170.838**	**155.691**
Entwicklung des Pensionsfonds:		
Marktwerte des Pensionsfonds am 1. Januar	83.354	81.948
Tatsächliche Erträge des Pensionsfonds	(8.830)	(4.558)
Mitarbeiterbeiträge	6.034	9.012
Auszahlung von Leistungsverpflichtungen	(2.558)	(3.048)
Marktwert des Vermögens des Pensionsfonds am 31. Dezember	**78.000**	**83.354**
Finanzierungsstatus	(92.839)	(72.338)
Nicht abgegrenzter Gewinn -netto	33.626	7.628
Nicht abgegrenzter Dienstzeitaufwand früherer Jahre	–	(3)
Nicht abgegrenzter Betrag aus der erstmaligen Anwendung von SFAS 87	85	143
Abgegrenzte Netto-Pensionsverpflichtung	**(59.128)**	**(64.570)**
In der Bilanz ausgewiesene Beträge:		
Pensionsrückstellungen	(87.714)	(64.570)
Sonstige Beiträge zum Gesamtergebnis	28.586	–
Abgegrenzte Netto-Pensionsverpflichtung	**(59.128)**	**(64.570)**
Gewichtete, durchschnittliche Annahmen zum 31. Dezember		
Zinssatz	6,50%	7,20%
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	8,50%	10,00%
Gehaltsdynamik	4,30%	4,50%
Bestandteile des Aufwands:		
Laufender Dienstzeitaufwand	5.065	12.793
Zinsaufwand	10.358	9.398
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(7.611)	(8.430)
Tilgung des Betrags aus der erstmaligen Anwendung von SFAS 87	77	73
Tilgung der unrealisierten Verluste	113	4
Gewinn aus der Änderung der Versorgungszusage	(12.620)	–
Tilgung von (Gewinnen) / Verlusten -netto	–	(1.377)
Pensionsaufwand	**(4.618)**	**12.461**

Während des 1. Quartals des Jahres 2002 wies die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von 12.620 $ als Folge der Änderung der Versorgungszusage ihrer leistungsorientierten Pensionspläne und der Versorgungspläne für Führungskräfte aus. Aufgrund dieser Änderung werden alle für die Pensionspläne in Betracht kommenden Mitarbeiter der Gesellschaft durch ihre Tätigkeit keine weiteren Ansprüche aus der leistungsorientierten Altersversorgung erwerben. Die Gesellschaft hält alle Pensionsverpflichtungen gegenüber ihren Mitarbeitern aufrecht, die bis zur Änderung der Versorgungszusage erworben wurden. Die Ansprüche sind eingefroren und können nicht verfallen.

Die Gesellschaft wies eine zusätzliche Mindestpensionsverpflichtungen in Höhe von 28.586 $ für den NMC-Plan in den USA aus. Der Anwartschaftsbarwert unter Berücksichtigung zukünftiger Gehaltssteigerungen, der Anwartschaftsbarwert ohne Berücksichtigung zukünftiger Gehaltssteigerungen, der Marktwert des Fondsvermögens sowie die Pensionsrückstellung des NMC-Pensionsplans, bei denen der Anwartschaftsbarwert ohne Berücksichtigung künftiger Gehaltssteigerungen den Zeitwert des Fondsvermögens übersteigt, beliefen sich auf 130.590 $, 129.264 $, 78.000 $ bzw. 22.678 $ zum 31. Dezember 2002.

Zusätzlich zu den beschriebenen Zusagen werden von bestimmten nordamerikanischen und internationalen Tochtergesellschaften der FMC gesonderte Zusagen auf Altersrente gewährt. Für die nordamerikanischen Pensionspläne wurden 3.675 $ erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt, um die zusätzlichen Mindestpensionsverpflichtungen für diese Pläne zu erfassen, die sich aus dem Überschuss der aufgelaufenen Pensionsverpflichtungen über den Zeitwert des Fondsvermögens und aus den Pensionsrückstellungen zum 31. Dezember 2002 ergeben. Zum 31. Dezember 2001 wurden keine zusätzlichen Mindestpensionsverpflichtungen erfasst. Die Rückstellung für diese Zusagen betrug 12.612 $ und 6.012 $ in 2002 und 2001.

Beitragsorientierte Pensionspläne

Die Mitarbeiter von NMC und FUSA haben das Recht, an dem beitragsorientierten 401(k) Plan teilzunehmen, wenn sie seit mindestens 90 Tagen in dem Unternehmen beschäftigt sind und wenn sie vor Ablauf eines Jahres seit ihrer Arbeitsaufnahme mehr als 900 Arbeitsstunden geleistet haben. Nach den Regeln des 401(k)-Plans können Mitarbeiter bis zu 16% ihres Gehaltes in den Plan einzahlen. Die Gesellschaft beteiligt sich zu 50% an den Beiträgen eines Mitarbeiters bis zu 6% des nach einem Jahr angesparten Beitrags. Der Gesamtbeitrag der Gesellschaft in 2002 und 2001 betrug 12.974 $ und 10.647 $.

Andere als die genannten Zusagen auf Altersversorgung und die Extrazusagen an Führungskräfte gibt es bei der Gesellschaft nicht.

14. Genussscheinähnliche Wertpapiere

Die Gesellschaft hat genussscheinähnliche Wertpapiere („Trust Preferred Securities") über fünf Fresenius Medical Care Capital Trusts ausgegeben. Dabei handelt es sich um entsprechend den Gesetzen des Staates Delaware/USA geregelte Trusts. Die Trusts sind 100-prozentige Tochtergesellschaften der FMC. Das Vermögen des Trusts besteht ausschließlich aus einer nachrangigen Darlehensforderung („Senior Subordinated Note") einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der FMC und wird durch Garantien von FMC, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH (D-GmbH) und FMCH gesichert, wobei die D-GmbH und FMCH die nachrangigen Garantiegeber sind. Die Trust Preferred Securities werden von FMC und von den nachrangigen Garantiegebern durch eine Reihe von Verpflichtungen garantiert.

Die Trust Preferred Securities berechtigen den Inhaber zu einer Ausschüttung in Höhe eines festen jährlichen Prozentsatzes auf den Nominalbetrag der Wertpapiere und sind nach 10 Jahren zurückzuzahlen. Vorzeitige Rückzahlungen können erforderlich werden im Falle eines Wechsels des Mehrheitseigners in Verbindung mit einer Herabsetzung im Rating oder auf Grund weiterer festgelegter Tatbestände einschließlich verzögerter Zinszahlungen erfolgen. Die Inhaber der Trust Securities haben bei Liquidation des Trusts Anspruch auf Rückzahlung des Nominalbetrags der Trust Securities. Die Inhaber der Trust Securities haben bis auf wenige, genau bestimmte Ausnahmen kein Stimmrecht im Trust.

Am 14. Februar 2002 tilgte die Gesellschaft den Gesamtbetrag ihrer ausstehenden, 2006 fälligen 9%igen Trust Preferred Securities in Höhe von 360.000 $. Die Gesellschaft übte ihre Option aus, die Wertpapiere zu einem Preis von 1.045 $ je 1.000 $ Tilgungsbetrag zuzüglich aufgelaufener Ausschüttungen in Höhe von 18,25 $ je 1.000 $ zu einem Gesamttilgungspreis von 1.063,25 $ je 1.000 $ Nominalbetrag zu tilgen. Die Gesellschaft finanzierte die Tilgung über den NMC-Darlehensvertrag 1996.

Ein außerordentlicher Aufwand in Höhe von 11.777 $ trat als Folge der vorzeitigen Tilgung der Trust Preferred Securities ein, der sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16.200 $ und abgegrenzten Ausgabekosten in Höhe von 3.317 $ abzüglich Steuern von 7.740 $ zusammensetzte.

Die zum 31. Dezember 2002 ausstehenden genussscheinähnlichen Wertpapiere zeigt die folgende Tabelle.

	Jahr der Ausgabe	Nominalbetrag	Zinssatz	Verbindl. Tilgungstermine	2002	2001
Fresenius Medical Care Capital Trust	1996	360.000 $	9%	–[1]	–	360.000 $
Fresenius Medical Care Capital Trust II	1998	450.000 $	7 7/8%	01.02.08	450.000 $	450.000 $
Fresenius Medical Care Capital Trust III	1998	300.000 DM	7 3/8%	01.02.08	160.858 $	135.180 $
Fresenius Medical Care Capital Trust IV	2001	225.000 $	7 7/8%	15.06.11	221.766 $	221.382 $
Fresenius Medical Care Capital Trust V	2001	300.000 €	7 3/8%	15.06.11	312.657 $	262.206 $
					1.145.281 $	**1.428.768 $**

[1] *Zurückgezahlt am 14.02.02*

15. Minderheitenanteile

Zum 31. Dezember 2002 und 2001 stellten sich die Minderheitenanteile wie folgt dar:

in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2002	2001
FMCH Vorzugsaktien		
Vorzugsaktien, Nennwert 100 $ je Aktie		
– 6% kumulative Vorzugsaktien		
40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 36.460 ausgegeben und ausstehend	3.646	3.646
– 8% kumulative Vorzugsaktien Klasse A		
50.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 16.176 ausgegeben und ausstehend	1.618	1.618
– 8% nicht-kumulative Vorzugsaktien Klasse B		
40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 21.483 ausgegeben und ausstehend	2.148	2.148
Vorzugsaktien, Nennwert 0,10 $ je Aktie		
– Nicht-kumulative Vorzugsaktien Klasse D		
100.000.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien, 89.062.316 ausgegeben und ausstehend	8.906	8.906
Summe FMCH Minderheitenanteile	**16.318**	**16.318**
Sonstige Minderheitenanteile	**6.204**	**3.915**
Minderheitenanteile gesamt	**22.522**	**20.233**

Im Zusammenhang mit der Entstehung der FMC erhielt jeder Inhaber von W.R. Grace-Stammaktien eine Vorzugsaktie (Class D Preferred Stock) der Fresenius Medical Care Holdings für jede W.R. Grace-Stammaktie. Die Vorzugsaktie berechtigt den Inhaber zum Bezug einer einmaligen Sonderdividende, wenn und soweit der kumulative bereinigte Cash Flow für die Inhaber von Stammaktien (definiert als Jahresüberschuss der Gesellschaft zuzüglich Abschreibungen) für den Zeitraum vom 1. Januar 1997 bis einschließlich 31. Dezember 2001 den Betrag von 3.700.000 $ übersteigt. Dieser Schwellenwert des kumulierten bereinigten Cash Flow wurde nicht erreicht. Daher wurde keine Sonderdividende gezahlt. Die Gesellschaft kann die Class D-Vorzugsaktien nach eigener Entscheidung jederzeit zu einem Rückkaufpreis von 0,10 $ je Aktie zurückkaufen.

Am 4. Februar 2003 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie ihr Recht auf Tilgung sämtlicher ausstehenden Class D Vorzugsaktien ausübt (siehe Anmerkung 25).

16. Eigenkapital

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2002 bestand das Grundkapital der Gesellschaft aus 26.188.575 Vorzugsaktien (53.597.700 zur Ausgabe genehmigte Aktien), ohne Nennwert, im Nominalwert von 2,56 € mit einem Gesamtwert von 69.540 $ und aus 70.000.000 Stammaktien, ohne Nennwert, im Nominalwert von 2,56 € mit einem Gesamtwert von 229.494 $.

Zum 31. Dezember 2001 bestand das Grundkapital der Gesellschaft aus 26.176.508 Vorzugsaktien (53.597.700 zur Ausgabe genehmigte Aktien) im Gesamtwert von 69.512 $ und 70.000.000 Stammaktien im Gesamtwert von 229.494 $.

Nach deutschem Aktienrecht können die Aktionäre einer Aktiengesellschaft die Unternehmensleitung ermächtigen, Aktien mit einem Nennbetrag von maximal der Hälfte des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ermächtigung als genehmigtes und bedingtes Kapital auszugeben. Die erteilte Vollmacht zur Ausgabe von genehmigtem Kapital ist auf maximal fünf Jahre nach dem Zeitpunkt des Hauptversammlungsbeschlusses begrenzt.

Die genehmigte und ausgegebene Anzahl der Vorzugsaktien wurde während der Geschäftsjahre 2002 und 2001 durch folgende Transaktion beeinflusst:

Everest-Akquisition

Im Januar 2001 hat die Gesellschaft 2.250.000 Vorzugsaktien als Teil des Kaufpreises für die Everest-Akquisition ausgegeben (siehe Anmerkung 5).

Genehmigtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlungen vom 30. Mai 2000 und vom 23. Mai 2001 wurde der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft zu erhöhen, maximal um:

– 30.720 €, entsprechend 12.000.000 Vorzugsaktien, durch die Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar (neues genehmigtes Kapital I). Zum 31. Dezember 2002 stehen 12.000.000 Vorzugsaktien zur Ausgabe im Rahmen des genehmigten Kapitals I zur Verfügung.
– 20.480 €, entsprechend 8.000.000 Vorzugsaktien, durch Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar oder gegen Sacheinlage (neues genehmigtes Kapital II). Zum 31. Dezember 2002 stehen 8.000.000 Vorzugsaktien zur Ausgabe im Rahmen des genehmigten Kapitals II zur Verfügung.

Die Vollmacht zur Ausgabe des genehmigten Kapitals I und des genehmigten Kapitals II gilt bis zum 29. Mai 2005 bzw. 22. Mai 2006.

Die Gesellschaft kann gesetzliche Bezugsrechte in Verbindung mit der Ausgabe von Vorzugsaktien bei Nutzung des genehmigten Kapitals II ausschließen, wenn die Vorzugsaktien gegen eine Sacheinlage zur Akquisition eines Unternehmens oder eines Unternehmensanteils ausgegeben werden oder wenn die Aktien gegen bar ausgegeben werden und der Ausgabepreis nicht wesentlich niedriger ist als der Kurs der an der Wertpapierbörse gehandelten Aktien.

Bedingtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2001 wurde das Grundkapital der Gesellschaft bedingt um bis zu 10.240 €, aufgeteilt in maximal 4.000.000 neue stimmrechtslose Vorzugsaktien, erhöht. Diese bedingte Kapitalerhöhung darf nur durch die Ausübung von Bezugsrechten nach dem FMC 2001 International Stock Incentive Plan vollzogen werden. Zum 31. Dezember 2002 standen 4.000.000 Vorzugsaktien zur Verfügung.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 10. Juni 1998 und 2. Juni 1999 wurde das Grundkapital bedingt um bis zu € 6.400, aufgeteilt in maximal 2.500.000 neue stimmrechtslose Vorzugsaktien, die durch Ausübung unter dem FMC 98 Stock Option Plan ausgegeben werden können, erhöht. Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2001 wurde der Betrag des bedingten Kapitals auf den zur Abdeckung der bis dahin ausgegebenen Stock Options notwendigen Betrag in Höhe von € 3.072 begrenzt.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 24. September 1996 und 2. Juni 1999 wurde das Grundkapital bedingt durch die Ausgabe von stimmrechtslosen Vorzugsaktien in Höhe von € 12.800 erhöht, die durch Wandelschuldverschreibungen ausgeübt werden können. Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2001 wurde das bedingte Kapital auf den zur Abdeckung der bereits ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen notwendigen Betrag in Höhe von € 6.144 begrenzt.

Dividenden

Nach deutschem Aktienrecht ist der Bilanzgewinn, wie er sich aus dem nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Fresenius Medical Care AG ergibt, Grundlage für die Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre.

Sollten in zwei aufeinanderfolgenden Jahren nach dem Jahr, von dem an die Vorzugsaktien Anspruch auf Dividende haben, für Vorzugsaktien keine Dividenden beschlossen werden, erhalten die Aktionäre der Vorzugsaktien die gleichen Stimmrechte wie Aktionäre von Stammaktien bis zu dem Zeitpunkt, an dem die ausstehenden Dividenden bezahlt werden. Die Zahlung von Dividenden ist zusätzlich an Bedingungen durch den NMC-Darlehensvertrag 1996 gebunden (siehe Anmerkung 11).

Am 23. Mai 2002 sind Barausschüttungen in Höhe von insgesamt 76.743 $ für 2001 bei einem Betrag von 0,91 € je Vorzugsaktie und von 0,85 € je Stammaktie geleistet worden.

17. Gewinn je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie und des Gewinns je Aktie bei voller Verwässerung dar. Am 30. Mai 2000 stimmten die Aktionäre der Gesellschaft einer Änderung des FMC 98 Plan 2 zu, um die Auswirkung der Sonderaufwendungen für den Vergleich 1999 (siehe Anmerkung 2) auf den Plan zu eliminieren. Diese Aufwendungen sind danach nicht bei der Berechnung des Performance-Kriteriums „EBIT-Anstieg“ zu berücksichtigen. Am 31. Dezember 2001 waren die Performance-Kriterien für die unter dem Stock Option Plan 1998 in 2000 gewährten Aktienbezugsrechte nicht erfüllt. Daher wurden die gewährten Aktienbezugsrechte bei der Berechnung des Gewinns je Aktie bei voller Verwässerung nicht berücksichtigt.

in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2002	2001
Zähler		
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen	301.567	63.354
abzüglich:		
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	1.485	1.399
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	**300.082**	**61.955**
Außerordentlicher Verlust aus vorzeitiger Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren, nach Abzug von Ertragsteuern in Höhe von 7.740 $	11.777	–

in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2002	2001
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.185.178	26.035.330
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.185.178	96.035.330
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	66.120	399.697
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.251.298	96.435.027
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.251.298	26.435.027
Gewinn je Stammaktie vor außerordentlichen Aufwendungen	3,12	0,65
Vorzüge und Dividendenrückstände je Vorzugsaktie	0,06	0,05
Gewinn je Vorzugsaktie vor außerordentlichen Aufwendungen	3,18	0,70
Außerordentlicher Verlust	0,12	–
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung vor außerordentlichen Aufwendungen	3,12	0,64
Vorzüge und Dividendenrückstände je Vorzugsaktie	0,06	0,05
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung vor außerordentlichen Aufwendungen	3,18	0,69
Außerordentlicher Verlust	0,12	–

18. Aktienoptionen

Im Zusammenhang mit der Errichtung der Fresenius Medical Care im Jahre 1996 wurden bestimmte ausstehende Optionen aus den Aktienoptions-Plänen der W.R. Grace und FUSA im Rahmen des „FMC Rollover Options Plan“ in entsprechende Optionen auf FMC-Stammaktien umgewandelt.

Im Jahre 2002 wurden 38.085 FMC Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die Fresenius AG 12.695 Stammaktien an Mitarbeiter und führte 168 $ an die Gesellschaft ab. Die 168 $ wurden in die Kapitalrücklage (additional paid in capital) eingestellt. Zum 31. Dezember 2002 waren Rollover Plan Optionen auf 104.418 ADS zu einem gewichteten durchschnittlichen Ausübungskurs von 9,28 $ verfügbar.

FMC Plan

Unmittelbar vor dem Zusammenschluss führte FMC einen Aktienoptionsplan zur Ausgabe von Aktien an den Vorstand und an leitende Mitarbeiter („FMC Plan“) ein. Die nach diesem Plan gewährten Optionen haben eine Laufzeit von 10 Jahren und werden nach drei oder fünf Jahren unverfallbar. In 2002 wurden keine Optionen ausgeübt und zum 31. Dezember 2002 waren 53.389 Vorzugsaktien verfügbar und konnten zu einem durchschnittlichen Preis zwischen 55,59 $ und 78,33 $ je Aktie erworben werden. Seit September 2001 sind keine weiteren Vorzugsaktien aus dem FMC Plan gewährt worden.

FMC 98 Plan 1 und Plan 2

Im Jahre 1998 führte die Gesellschaft zwei neue Programme („FMC 98 Plan 1" und „FMC 98 Plan 2") zur Ausgabe von Aktien an Vorstand und leitende Mitarbeiter ein.

Der FMC 98 Plan 1 gewährt den zur Teilnahme Berechtigten das Recht, Vorzugsaktien der Gesellschaft zu erwerben. Die nach dem FMC 98 Plan 1 gewährten Optionen haben eine Laufzeit von 10 Jahren. Sie können frühestens jeweils zu einem Drittel zwei, drei und vier Jahre nach dem Ausgabedatum der Option ausgeübt werden. Die maximale Anzahl stimmrechtsloser Vorzugsaktien, die nach diesem Plan ausgegeben werden könnte, beträgt 2.443.333 abzüglich bereits ausgegebener Aktien oder nach dem FMC Plan noch auszugebender Aktien. Aktien, die nach dem FMC Plan durch den Verfall der Aktienoptionen vorhanden sind, werden als im Sinne des FMC 98 Plan 1 verfügbar angesehen, solange die Summe der ausgegebenen stimmrechtslosen Vorzugsaktien nach beiden Plänen die oben angegebene Anzahl von 2.443.333 Aktien nicht übersteigt.

Der FMC 98 Plan 2 gewährt den zur Teilnahme berechtigten Mitarbeitern das Recht, Vorzugsaktien („Optionen") der Gesellschaft zu erwerben. Der Bezugspreis der Vorzugsaktien ergibt sich aus dem Durchschnitt der täglichen Kursnotierungen der stimmrechtslosen Vorzugsaktien an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten 30 Handelstagen, die dem Ausgabedatum der Optionen vorausgehen. Die Optionen können frühestens jeweils zu einem Drittel zwei, drei und vier Jahre nach dem Ausgabedatum der Optionen ausgeübt werden. Voraussetzung für die Ausübung der Option ist, dass bestimmte Erfolgskriterien in dem vollständigen Geschäftsjahr, das dem Ausgabedatum der Optionen folgt, im Vergleich zu den Erfolgskriterien in dem vollen Geschäftsjahr, das dem Ausgabedatum der Optionen vorangegangen ist, erreicht werden. Am 30. Mai 2000 stimmten die Aktionäre der Gesellschaft einer Änderung des FMC 98 Plan 2 zu, nach der die Auswirkungen der Sonderaufwendungen für den Vergleich 1999 (siehe Anmerkung 2) bei der Beurteilung der Erreichung des Performance-Kriteriums „EBIT-Anstieg" nicht zu berücksichtigen sind. Die nach dem FMC 98 Plan 2 eingeräumten Optionen haben eine Laufzeit von 10 Jahren. Für diesen Plan ist die Ausgabe von maximal 2.500.000 Vorzugsaktien vorgesehen, von denen 500.000 Stück für den Vorstand und 2.000.000 Stück für leitende Mitarbeiter bestimmt sind. Für jedes Bezugsrecht kann eine Vorzugsaktie erworben werden.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Anzahl der unter dem FMC 98 Plan 1 und Plan 2 verfügbaren Vorzugsaktien und die durchschnittlichen Preisspannen (in $ und €):

	Anzahl der Aktien (in Tsd.)	Preisspanne €	Preisspanne $
FMC 98 Plan 1			
Saldo 1999	1.456	32,90-56,24	34,50-58,98
gewährt	653	40,70-49,00	42,68-51,39
ausgeübt	13	32,90-42,44	34,50-44,51
verfallen	303	32,90-56,24	34,50-58,98
Saldo 2000	1.793	32,90-56,24	34,50-58,98
gewährt	183	48,81-52,30	51,19-54,85
ausgeübt	132	32,90-56,24	34,50-58,98
verfallen	154	32,90-56,24	34,50-58,98
Saldo 2001	1.690	32,90-56,24	34,50-58,98
ausgeübt	10	32,90-40,70	34,50-42,68
verfallen	65	32,90-56,24	34,50-58,98
Saldo 2002	**1.615**	**32,90-56,24**	**34,50-58,98**
Am 31. Dez. 2002 ausübbar	**1.323**	**32,90-56,24**	**34,50-58,98**
FMC 98 Plan 2			
Saldo 1999	550	32,41-44,66	33,99-46,83
gewährt	321	47,64	49,96
ausgeübt	7	44,66	46,83
verfallen	47	32,41-47,64	33,99-49,96
Saldo 2000	817	32,41-47,64	33,99-49,96
gewährt	–	–	–
ausgeübt	26	32,41-44,66	33,99-46,83
verfallen	9	32,41-47,64	33,99-49,96
Saldo 2001	782	32,41-47,64	33,99-49,96
ausgeübt	2	32,41-44,66	33,99-46,83
verfallen	301	32,41-47,64	33,99-49,96
Saldo 2002	**479**	**32,41-47,64**	**33,99-49,96**
Am 31. Dez. 2002 ausübbar	**479**	**32,41-47,64**	**33,99-49,96**

Die folgende Tabelle fasst die Angaben über ausstehende Aktienoptionen für FMC 98 Plan 1 und 2 zum 31. Dezember 2002 zusammen:

	Ausstehende Optionen	Durchschnittl. verbleibende Vertragsdauer	Durchschnittl. Ausübungpreis	Ausübbare Optionen	Durchschnittl. Ausübungspreis
Preisspanne (in $)					
30,00-35,00	613.817	6,50	34,29	613.817	34,29
35,01-40,00	–	–	–	–	–
40,01-45,00	125.519	6,90	42,87	87.967	42,95

	Ausstehende Optionen	Durchschnittl. verbleibende Vertragsdauer	Durchschnittl. Ausübungpreis	Ausübbare Optionen	Durchschnittl. Ausübungspreis
Preisspanne (in $)					
45,01-50,00	219.471	5,50	46,83	219.471	46,83
50,01-55,00	593.549	7,70	51,43	338.139	51,41
55,01-60,00	541.653	5,40	58,98	541.653	58,98
	2.094.009	**6,50**	**47,37**	**1.801.047**	**46,88**

Die Zuflüsse aus der Ausübung der Bezugsrechte auf 12.067 Aktien in Höhe von 382$ nach FMC 98 Plan 1 und Plan 2 wurden als Kapitalerhöhung dargestellt. Mit Wirkung vom September 2001 wurden keine weiteren Bezugsrechte oder Optionen nach dem FMC Plan 98 1 oder FMC Plan 98 2 gewährt.

FMC 2001 International Stock Incentive Plan

Am 23. Mai 2001 wurden die bestehenden FMC Pläne auf Beschluss der Jahreshauptversammlung durch einen neuen Plan ersetzt. Der Vorstand wurde ermächtigt, Wandelschuldverschreibungen in Höhe von insgesamt 10.240 € an die Mitglieder des Vorstands und an andere Angestellte der Gesellschaft auszugeben, die zu einer Zeichnung von insgesamt bis zu 4 Millionen stimmrechtslosen Vorzugsaktien berechtigen. Die Wandelschuldverschreibungen haben einen Nennwert von 2,56 € und werden mit 5,5% verzinst. Der Kauf der Wertpapiere kann durch ein Darlehen finanziert werden, das durch die Schuldverschreibung gesichert wird, auf die sich das Darlehen bezieht. Die Gesellschaft hat das Recht, ihre Verpflichtung in Bezug auf die Wandelschuldverschreibung gegen die Verpflichtung der Mitarbeiter aus dem zugehörigen Darlehen aufzurechnen; daher schlagen sich die Verpflichtungen aus der Wandelschuldverschreibung und die Kreditforderungen an die Mitarbeiter im Konzernabschluss der Gesellschaft nicht nieder. Die Wandelschuldverschreibungen werden nach 10 Jahren fällig und können generell in vollem Umfange nach vier Jahren umgewandelt werden. Die Wertpapiere können entweder als Wandelschuldverschreibung mit einem Kursziel („stock price target") oder als Wandelschuldverschreibung ohne Kursziel ausgegeben werden.

Im Falle einer Wandelschuldverschreibung, die einem Kursziel unterliegt, ist das Umtauschrecht nur ausübbar, wenn der Kurs der Vorzugsaktien seit dem Ausgabedatum an mindestens einem Tag vor der Ausübung um 25% oder mehr gestiegen ist. Teilnehmer haben das Recht, für eine Wandelschuldverschreibung mit oder ohne Kursziel zu optieren. Um einen Anreiz zu schaffen, Wandelschuldverschreibungen mit einem Kursziel zu wählen, wird die Anzahl der Wandelschuldverschreibungen, die an Angestellte ausgegeben werden, die sich für

Wandelschuldverschreibungen ohne Kursziel entscheiden, um 15% reduziert.

Jede Wandelschuldverschreibung berechtigt den Inhaber, sie nach Zahlung des Wandlungspreises in eine Vorzugsaktie umzutauschen. Der Wandlungspreis für die Wandelschuldverschreibungen, die nicht dem Kursziel unterliegen, wird durch den Durchschnittskurs der Vorzugsaktien während der letzten 30 Handelstage vor dem Ausgabedatum bestimmt. Der Wandlungspreis für Wandelschuldverschreibungen, die vom Kursziel abhängen, liegt um 25% höher als der Wandlungspreis für Wandelschuldverschreibungen ohne Erfolgshürde.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat sind ermächtigt, bis zum 22. Mai 2006 jährlich bis zu 20% der Gesamtanzahl der Wandelschuldverschreibungen auszugeben. Der Plan ist gültig, bis die letzte der im Rahmen dieses Planes ausgegebenen Wandelschuldverschreibung verfallen oder umgetauscht ist.

Die folgende Tabelle zeigt für den FMC 2001 International Stock Incentive Plan die Anzahl der verfügbaren Vorzugsaktien und die Preisspanne (in $ und €):

	Anzahl der Aktien (in Tsd.)	Preisspanne €	Preisspanne $
FMC International Plan			
Saldo 2000	–	–	–
gewährt	763	53,27-73,72	55,86-77,31
verfallen	43	58,88-73,72	61,85-77,31
Saldo 2001	720	53,27-73,72	55,86-77,31
gewährt	793	25,13-43,16	26,35-45,26
verfallen	23	58,98-73,72	61,98-77,31
Saldo 2002	1.490	25,13-73,72	26,35-77,31
Am 31. Dez. 2002 ausübbar	–	–	–

Marktwert der Aktienoptionen

Der durchschnittliche, gewichtete Marktwert der 2002 und 2001 gewährten Aktienoptionen betrug - bei Anwendung des Black-Scholes-Optionsbewertungsmodells und der unten angegebenen Annahmen – zum Ausgabedatum 11,11 $ bzw. 16,76 $.

	2002	2001
Gewichtete durchschnittliche Annahmen:		
Erwartete Dividendenrendite	2,20%	1,50%
Risikoloser Zinssatz	3,80%	4,90%
Erwartete Volatilität	40,00%	40,00%
Erwartete durchschnittliche Laufzeit der Option	5,3 Jahre	5,3 Jahre

Die Gesellschaft behandelt die Aktienbezugsrechte im Jahresabschluss gemäß der Opinion No. 25 des Accounting Principles Board (APB) und weist für die 2002 und 2001 gewährten Aktienoptionen 1.126 $ bzw. 1.153 $ als Personalaufwand aus.

19. Operatives Leasing

Die Gesellschaft mietet Betriebsstätten sowie Maschinen, Anlagen und Einrichtungen im Rahmen verschiedener Leasing-Verträge, die zu unterschiedlichen Terminen bis 2016 auslaufen. In den Jahren 2002 und 2001 betrugen die Aufwendungen hierfür 270.082 $ bzw. 237.174 $.

Die zukünftigen Mindestmietzahlungen aus den nicht kündbaren Mietverträgen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 2002 betragen:

Für die Geschäftsjahre	
2003	180.131
2004	202.249
2005	137.048
2006	121.702
2007	77.650
Nachfolgende	128.431
	847.211

20. Rechtliche Verfahren

Zivilrechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 durch W.R. Grace & Co. und Fresenius AG gebildet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der W.R. Grace & Co., die W.R. Grace & Co.-Conn., erhebliche potentielle Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung, Steuerverbindlichkeiten aus der Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Verbindlichkeiten, die nicht in Verbindung mit NMC stehen, die vor dem Zusammenschluss das Dialysegeschäft von W.R. Grace betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hat sich W.R. Grace & Co.-Conn. verpflichtet, die Gesellschaft und NMC von allen Verpflichtungen der W.R. Grace & Co. freizustellen, die sich auf Ereignisse vor oder nach dem Zusammenschluss beziehen mit Ausnahme von Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der NMC stehen. Am 2. April 2001 beantragten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts (das „Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren“).

Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder Steuerforderungen, die sich ergeben würden, falls es Tatbestände gibt, welche die Steuer-

freiheit des Zusammenschlusses verletzen, könnten letztlich zu einer Verpflichtung für die Gesellschaft werden. Insbesondere hat W.R. Grace & Co. gegenüber der Security and Exchange Commission folgende Tatbestände offengelegt: die Steuererklärungen der W.R. Grace & Co. für die Steuerjahre 1993 bis 1996 werden zur Zeit durch den Internal Revenue Service (U.S. Finanzbehörde) geprüft; W.R. Grace & Co. hat den Prüfungsbericht für die Steuerjahre 1993 bis 1996 erhalten; während des genannten Zeitraums hat W.R. Grace & Co. etwa 122.100 $ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI") zuzuordenen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 $ an Steuern und Zinsen im Zusammenhang mit COLI-Abzügen gezahlt, die in den Steuerjahren vor 1993 vorgenommen worden waren; ein U.S.-Bezirksgericht hat entschieden, dass Zinsabzüge eines Steuerzahlers in einer vergleichbaren Situation nicht zulässig sind; W.R. Grace & Co. bemüht sich um einen Vergleich über die Ansprüche des Internal Revenue Service. Vorbehaltlich bestimmter Erklärungen von W.R. Grace & Co., der Gesellschaft und der Fresenius AG stimmten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften zu, die Gesellschaft von dieser Steuerverpflichtung und von anderen Steuerverpflichtungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder mit dem Zusammenschluss zusammenhängenden Steuerverpflichtungen freizustellen.

Es ist Klage gegen W.R. Grace & Co. und die Gesellschaft erhoben worden von Klägern, die sich als Gläubiger von W.R. Grace & Co., Conn., ausgeben, und es ist gemäß Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren von Gläubigerkomitees Klage gegen die Gesellschaft im Hinblick auf die Konkursmasse erhoben worden. Dabei wird im Wesentlichen behauptet, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung gewesen sei, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstoße und eine Verschwörung darstelle. Alle Verfahren dieser Art wurden entweder ausgesetzt, an das U.S.-Bezirksgericht überwiesen oder liegen dort als Teil des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens. Am 6. Februar 2003 hat die Gesellschaft eine endgültige Vereinbarung in Bezug auf die im Rahmen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängigen Angelegenheiten geschlossen (die „Vergleichsvereinbarung"). Die Vereinbarung regelt Ansprüche gegen die Gesellschaft im Hinblick auf den Vorwurf der betrügerischen Übertragung und andere Ansprüche gegen sie. Gemäß den Regelungen der Vergleichsvereinbarung werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbestklägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potentiellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und Asbestansprüche sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der W.R. Grace & Co. steuerlichen Organschaft beziehen.

Wenn der Sanierungsplan bestätigt ist, wird die Gesellschaft insgesamt 115.000 $ an die W.R. Grace & Co. Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es sind keine Schuldanerkenntnisse gemacht worden und es werden keine gemacht werden. Die Vergleichsvereinbarung muss vom U.S.-Bezirksgericht genehmigt werden. Die vorstehende Zusammenfassung der Vergleichsvereinbarung sollte nur im Zusammenhang mit dem vollständigen Text der Vergleichsvereinbarung gelesen werden. Diese liegt den bei der Securities and Exchange Commission eingereichten Dokumenten von Fresenius Medical Care und Fresenius Medical Care Holding als Anhang bei.

Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion in Zusammenhang mit Sealed Air Corporation (früher bekannt als W.R. Grace Holdings Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air Corporation („Sealed Air"), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft in Verbindung mit diesem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

Seit 1997 befinden sich FMCH, NMC und einige NMC-Tochtergesellschaften in einem Rechtsstreit mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften wegen angeblich unangemessener Abrechnungspraktiken in den Bereichen Ernährungstherapie und diagnostische und klinische Laboruntersuchungen sowie wegen weiterer unrichtiger Angaben. Auf der Grundlage entsprechender Behauptungen werden Schadensersatzansprüche und Ansprüche auf Kostenerstattungen in unbestimmter Höhe geltend gemacht. Die Gesellschaft, FMCH, NMC und deren Tochterunternehmen gehen allerdings davon aus, dass sie gute Abwehrmöglichkeiten gegen die Klagen haben, und beabsichtigen, sich in allen Prozessen unter Ausschöpfung aller Rechtsmittel zu verteidigen. Die Gesellschaft hat Gegenklage gegen die Kläger wegen unangemessener Ablehnung von Forderungen und Verzögerungen bei der Begleichung von Forderungen eingereicht. Weitere private Versicherer haben die Gesellschaft kontaktiert und werden vielleicht behaupten, NMC habe überhöhte Zahlungen erhalten. Sie werden möglicherweise dem Verfahren beitreten oder eigene Klage einreichen und Ansprüche auf Rückerstattung und Schadensersatz stellen. Das endgültige Ergebnis dieser Verfahren für die Gesellschaft lässt sich zur Zeit nicht vorhersagen. Ein ungünstiges Ergebnis des Rechtsstreits könnte eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung der Gesellschaft und nimmt die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierenden Verbindlichkeiten vor.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte und Zulieferungen, auf den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Gesetze über das Verbot illegaler Provisionen, gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen sowie andere US-Bundes- und -Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden, und Kontrollbehörden oder Gerichte können die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität erlangt. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte „Whistleblower"-Aktionen (Anzeigen durch NMC-Mitarbeiter) einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes und unter Berücksichtigung ihrer Vereinbarung zur Unternehmensintegrität („Corporate Integrity Agreement") mit den US-Regierungsbehörden rechnet die Gesellschaft damit, dass ihre geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein werden, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower"-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhal-

tung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche unter anderem nach dem False Claims Act geltend gemacht werden.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfange versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgend eine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Gesellschaft und das Betriebsergebnis haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf von ihr erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt. Der endgültige Ausgang dieser Verfahren ist gegenwärtig nicht vorhersehbar, ein negatives Ergebnis könnte aber wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanzlage und das Betriebsergebnis der Gesellschaft haben.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.000 $ vor Steuern gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung werden gegen diese Rückstellung verrechnet. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verblei-

benden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung der verbleibenden Angelegenheiten angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

21. Finanzinstrumente

Marktrisiken

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus der Veränderung von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Zinssatz- und Wechselkursänderungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit Banken einwandfreier Bonität ein. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke.

Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der derivativen Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat Richtlinien für die Risikosteuerung und für die Kontrolle über den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft betreibt ihre Geschäftstätigkeit weltweit in verschiedenen Fremdwährungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichtserstattung ist der US-Dollar Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem EURO und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Geschäftsbereiche erstellt werden, das im Konzern-Jahresabschluss ausgewiesene Jahresergebnis und ihre finanzielle Lage. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte ein, um ihre Währungsrisiken abzusichern. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Ein- und Verkäufen in fremder Währung sowie Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite in fremder Währung. Die Gesellschaft verkauft die in ihren Produktionsstätten in Deutschland hergestellten Produkte an die internationalen Geschäftseinheiten von FMC. Im Allgemeinen werden diese Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash

Flow Hedge für geplante Wareneinkäufe bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der zugrunde liegenden Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatzkosten erfasst. Zum 31. Dezember 2002 wurden Gewinne nach Steuern in Höhe von 3.700 $ (5.766 $ vor Steuern) erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt und werden in den Jahren 2003 und 2004 erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In 2002 gliederte die Gesellschaft realisierte Gewinne nach Steuern von 903 $ (1.292 $ vor Steuern) in die Gewinn- und Verlustrechnung um, die zuvor erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt waren. Zum 31. Dezember 2002 hatte die Gesellschaft derivative Finanzinstrumente mit einer maximalen Laufzeit von 17 Monaten erworben, um ihr Risiko aus Wechselkursänderungen bei Warenkäufen abzusichern.

Veränderungen des Wertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante konzerninterne Finanzierungsgeschäfte bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der zugrunde liegenden Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erfasst. Zum 31. Dezember 2002 wurden Gewinne nach Steuern in Höhe von 38.936 $ (63.971 $ vor Steuern) erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Zur Absicherung des Währungsrisikos aus konzerninternen Darlehen hat die Gesellschaft zum 31. Dezember 2002 Devisenterminkontrakte mit einem Marktwert von 6.119 $ im Bestand, deren Wertänderungen erfolgswirksam erfasst werden. Zum 31. Dezember 2002 hatte die Gesellschaft Devisenterminkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 12 Monaten im Bestand. Zum 31. Dezember 2002 betrug der Nominalwert der Devisenterminkontrakte zur Absicherung konzerninterner Darlehen 873.885 $. Das Jahresergebnis wurde nur unwesentlich durch Ineffektivität der Sicherungsgeschäfte beeinflusst.

Kreditrisiken ergeben sich daraus, dass Kreditinstitute als Vertragspartner der Gesellschaft möglicherweise ihre Verpflichtungen nicht erfüllen können. Die Risiken von möglichen Verlusten aus solchen Kontrahentenrisiken werden für jeden einzelnen Vertragspartner überwacht. Der Vorstand erwartet keine wesentlichen Verluste aufgrund einer Nichterfüllung von Verpflichtungen durch Vertragspartner.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente, vor allem Zins-Swaps, um sich gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinslichen lang- und kurzfristigen Krediten und aus einem variabel verzinsten Forderungsverkaufsprogramm abzu-

sichern. Hierzu tauscht die Gesellschaft variable Zinssätze in Festzinssätze um. Im Rahmen der Zins-Swaps vereinbart die Gesellschaft für feste Zeiträume mit dem Vertragspartner Ausgleichszahlungen in Höhe der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung, wobei die Berechnung auf dem vertraglichen Nominalbetrag basiert.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Hedge dienen und bestimmte, in US-Dollar zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Zum 31. Dezember 2002 wurden Verluste nach Steuern in Höhe von 59.429 $ (99.103 $ vor Steuern) erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands zu jedem Berichtsstichtag erfasst. Das Jahresergebnis wurde nur unwesentlich durch Ineffektivität der Sicherungsgeschäfte beeinflusst.

Zum 31. Dezember 2002 betrug der Nominalwert der US-Dollar-Zinssicherungskontrakte 1.050.000 $. Die Swap-Vereinbarungen, die zu verschiedenen Terminen zwischen 2004 und 2009 auslaufen, verwandeln die variable Zinsbindung der Gesellschaft aus den revolvierenden US-Dollar-Krediten und aus ausstehenden Verpflichtungen im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms in einen festen Zinssatz von 5,51%. Im NMC-Darlehensvertrag 1996 hat die Gesellschaft zugestimmt, eine Zinssicherung von mindestens 500 Mio. $ für mindestens 500 Mio. $ Finanzverpflichtungen vorzunehmen.

Die Gesellschaft geht Zins-Swaps ein, die als Cash Flow Hedge dienen und effektiv bestimmte variable Yen-Zinsen in fixe Zinsen umwandeln. Zum 31. Dezember 2002 wurden Verluste nach Steuern in Höhe von 389 $ (671 $ vor Steuern) erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Das Jahresergebnis wurde nur unwesentlich durch Ineffektivität der Sicherungsgeschäfte beeinflusst.

Der Nominalwert der Yen-Zinsswap-Vereinbarung, die in Verbindung mit einem variabel verzinsten Yen-Kredit von der japanischen Tochtergesellschaft der FMC eingegangen wurde, betrug zum 31. Dezember 2002 18.118 $. Die Höhe der Bankdarlehen und der Nominalbetrag der Swap-Vereinbarung stimmen bis zur Fälligkeit und Rückzahlung der Darlehen immer überein.

FMC ist dem Risiko ausgesetzt, dass die Vertragspartner bei Finanzinstrumenten ihre Leistungen nicht erfüllen. Es wird jedoch erwartet, dass diese ihren Verpflichtungen nachkommen. Die gegenwärtigen Kreditrisiken der derivativen Finanzinstrumente werden durch den Marktwert der Kontrakte mit einem positiven Marktwert zum Berichtszeitpunkt repräsentiert.

Marktwert der Finanzinstrumente

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. Dezember 2002 und 2001 dargestellt. FASB Statement No. 107 *(Disclosures about Fair Value of Financial Instruments)* definiert den Marktwert eines Finanzinstruments als den Preis, zu dem das Instrument in einer freiwilligen Transaktion zwischen Parteien gehandelt werden könnte, wobei Zwangsverkäufe oder Liquidationsverkäufe außer Betracht bleiben.

in Tsd. $	2002		2001	
	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Nicht-Derivate				
Aktiva				
Flüssige Mittel	64.793	64.793	61.572	61.572
Forderungen	914.302	914.302	884.727	884.727
Passiva				
Verbindlichkeiten	284.941	284.941	278.741	278.741
Steuerverbindlichkeiten	178.690	178.690	176.249	176.249
Sonstiges Fremdkapital (ohne Euro-Schuldverschreibungen)	976.846	976.846	787.481	787.481
Genussscheinähnliche Wertpapiere	1.145.281	1.110.303	1.428.768	1.433.274
Schuldverschreibungen	134.758	138.328	113.247	114.144
Derivate				
Fremdwährungskontrakte	94.879	94.879	(15.498)	(15.498)
Dollar-Zins-Swaps	(99.183)	(99.183)	(66.603)	(66.603)
Yen-Zins-Swaps	(691)	(691)	(632)	(632)

Die Buchwerte in der Tabelle sind – mit Ausnahme der Derivate, die als sonstige Vermögensgegenstände oder Verbindlichkeiten ausgewiesen werden – in der Bilanz unter den jeweils angegebenen Posten erfasst.

Schätzung der Marktwerte

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen angegeben, die bei der Schätzung der Marktwerte von Finanzinstrumenten angewendet werden:

Kurzfristige Finanzinstrumente werden mit dem Buchwert angesetzt, der auf Grund der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Instrumente in etwa dem Marktwert entspricht. Dies gilt für flüssige Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten einschließlich Steuerverbindlichkeiten.

Die langfristigen Bankverbindlichkeiten wurden zum Buchwert bewertet, weil

die jeweilige Inanspruchnahme im Rahmen der Kreditvereinbarung auf einer variablen Basis, überwiegend mit 3-monatiger Zinsbindung verzinst wird. Die Zinssätze spiegeln die jeweils aktuellen Geldmarktbedingungen zuzüglich spezifischer Aufschläge wider, die sich aus unternehmensbezogenen Leistungskennzahlen sowie aus der Gesamtheit der Kreditkonditionen einschließlich der Verpflichtungen aus dem NMC-Darlehensvertrag 1996 ergeben.

Der Marktwert der genussscheinähnlichen Wertpapiere basiert auf Marktquotierungen am Bilanzstichtag.

Die Marktwerte von Finanzinstrumenten entsprechen grundsätzlich den geschätzten Beträgen, die die Gesellschaft für die Beendigung der Vereinbarungen erhalten würde oder aufwenden müsste, wobei die laufenden unrealisierten Gewinne oder Verluste aus bestehenden Vereinbarungen berücksichtigt werden. Für sämtliche Finanzinstrumente der Gesellschaft sind Notierungen von Händlern verfügbar.

22. Sonstige Beiträge zum Gesamtergebnis

Änderungen in den Bestandteilen der sonstigen Beiträge zum Gesamtergebnis waren für 2002 und 2001 wie folgt:

in Tsd. $	2002			2001		
	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto
Sonstige Beiträge zum Gesamtergebnis aus Cash Flow Hedges						
Veränderungen der unrealisierten Gewinne/Verluste aus Cash Flow Hedges während des Berichtszeitraums	51.018	(19.736)	31.282	(82.915)	32.980	(49.935)
Realisierte Gewinne und Verluste	2.995	(776)	2.219	(1.134)	386	(748)
Sonstige Beiträge zum Gesamtergebnis aus Cash Flow Hedges insgesamt	54.013	(20.512)	33.501	(84.049)	33.366	(50.683)
Währungsumrechnungsdifferenzen	(38.432)	–	(38.432)	(115.422)	–	(115.422)
Mindestpensionsrückstellungen	(32.262)	12.905	(19.357)	–	–	–
Sonstige Beiträge zum Gesamtergebnis	**(16.681)**	**(7.607)**	**(24.288)**	**(199.471)**	**33.366**	**(166.105)**

23. Segment-Berichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien/Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialysedienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Labortests und dialysebezogenen Diagnostikleistungen erbracht. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien/Pazifik zum Segment „International" zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Daher gilt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) als die am besten geeignete Zielgröße. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem EBIT auch die Kenngröße Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages 1996 der Gesellschaft vorgegebenen Kriterien sowie für andere Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren. Bei der Berechnung von EBIT und EBITDA wurden die Sonderaufwendungen von 2001 in die Konzernergebnisse nicht einbezogen.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung ermittelten Jahresüberschuss bzw. zum Cash Flow aus laufendem Geschäftsbetrieb, Investitionstätigkeit oder Finanzierungsmaßnahmen oder als ein Maßstab für den Cash Flow insgesamt ausgelegt werden. Die Gesellschaft betrachtet ihre EBIT-Berechnungen als das funktionale Äquivalent des operativen Ergebnisses. Da die Kenngrößen EBITDA und EBIT nicht von allen Unternehmen auf gleiche Weise berechnet werden, kann es sein, dass die hier vorgelegten Werte nicht mit den ähnlich bezeichneten Größen anderer Unternehmen vergleichbar sind.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft in ihren Segmenten enthält die folgende Tabelle. Bei der Abstimmung der Kennzahlen zur Konsolidierung des Ergebnisses wurden die Sonderaufwendungen ausgeklammert (siehe Anmerkung 3).

in Tsd. $	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
2002				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.747.529	1.336.568	–	5.084.097
Transfer zwischen den Segmenten	1.966	27.222	(29.188)	–
Umsatzerlöse insgesamt	**3.749.495**	**1.363.790**	**(29.188)**	**5.084.097**
EBITDA	**630.377**	**291.587**	**(16.442)**	**905.522**
Abschreibungen	(139.309)	(69.436)	(1.810)	(210.555)
EBIT	**491.068**	**222.151**	**(18.252)**	**694.967**
Aktiva der Segmente	5.019.281	1.735.945	24.723	6.779.949
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen[1]	167.651	151.322	22	318.995
2001				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.602.468	1.256.850	–	4.859.318
Transfer zwischen den Segmenten	1.702	24.344	(26.046)	–
Umsatzerlöse insgesamt	**3.604.170**	**1.281.194**	**(26.046)**	**4.859.318**
EBITDA (angepasst)	**692.906**	**292.147**	**(24.174)**	**960.879**
Abschreibungen	(246.791)	(75.847)	(865)	(323.503)
EBIT (angepasst)	**446.115**	**216.300**	**(25.039)**	**637.376**
Aktiva der Segmente	5.017.131	1.445.956	52.923	6.516.010
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen[2]	316.358	174.851	727	491.936

[1] In den Akquisitionen des Segments International sind für 2002 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 8.041 $ nicht enthalten.
[2] In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika und International sind für 2001 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 233.895 $ bzw. 10.473 $ nicht enthalten.

Abstimmung der Kennzahlen zum Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen, in Tsd. $	2002	2001
Gesamt-EBITDA (angepasst) der berichterstattenden Segmente	921.964	985.053
Abschreibungen	(210.555)	(323.503)
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	–	(258.159)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(16.442)	(24.174)
Zinsaufwendungen	(225.053)	(237.234)
Zinserträge	18.053	14.305
Ergebnis vor Ertragsteuern, Minderheitenanteilen und außerordentlichen Aufwendungen	**487.967**	**156.288**

Abstimmung der Kennzahlen zum Gesamtergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen, in Tsd. $	2002	2001
Gesamt-EBIT (angepasst) der berichterstattenden Segmente	713.219	662.415
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	–	(258.159)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(18.252)	(25.039)
Zinsaufwendungen	(225.053)	(237.234)
Zinserträge	18.053	14.305
Ergebnis vor Ertragsteuern, Minderheitenanteilen und außerordentlichen Aufwendungen	**487.967**	**156.288**
Abschreibungen:		
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	(208.745)	(322.638)
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	(1.810)	(865)
Abschreibungen insgesamt	**(210.555)**	**(323.503)**

Für die Darstellung der geographischen Aufteilung werden die Umsätze den Ländern zugewiesen, in denen sich der Sitz des Endverbrauchers der Produkte befindet bzw. in dem die Dienstleistung erbracht wurde. In der nachfolgenden Tabelle werden Informationen zur geographischen Aufteilung der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft dargestellt:

in Tsd. $	Deutschland	USA & Kanada	Übrige Länder	Gesamt
2002				
Umsatzerlöse mit Dritten	198.644	3.747.529	1.137.924	5.084.097
Langfristige Aktiva	125.615	4.038.613	673.333	4.837.561
2001				
Umsatzerlöse mit Dritten	196.022	3.602.468	1.060.828	4.859.318
Langfristige Aktiva	111.935	4.042.406	547.348	4.701.689

24. Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf die Konzern-Kapitalflussrechnungen:

in Tsd. $	2002	2001
Zusätzliche Angaben zum Cash-Flow		
Zinszahlungen	208.271	219.681
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	126.429	62.747
Zusätzliche Offenlegung von Cash-Flow-Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	105.514	540.241
Übernommene Verbindlichkeiten	15.881	75.024
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	8.041	144.889
Ausgabe von Vorzugsaktien in Verbindung mit Akquisitionen	–	99.479
Barzahlungen	81.592	220.849
Abzüglich erworbene Barmittel	1.757	4.138
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	**79.835**	**216.711**

25. Wesentliche Ereignisse seit dem Ende des Geschäftsjahres

Vorrangiger FMC-Darlehensvertrag 2003

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer erneuerten Bankvereinbarung (im Folgenden „FMC-Darlehensvertrag 2003“) mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JP Morgan Chase Bank, der Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1.500.000 $ bereitstellen:

– Einen revolvierenden Kredit in Höhe von bis zu 500.000 $, der am 31. Oktober 2007 fällig ist. Von der Gesamtsumme des revolvierenden Kredits stehen 250.000 $ für Letters of Credit bereit, bis zu 300.000 $ sind für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar verfügbar, bis zu 75.000 $ stehen als Kurzfristlinie (Swing) in US-Dollar, bis zu 250.000 $ als „competitive loan facility“ und bis zu 50.000 $ als Kurzfristlinie (Swing) in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar zur Verfügung. Die Gesamthöhe der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten des revolvierenden Kredits darf 500.000 $ nicht überschreiten.

– Ein mittelfristiges Darlehen („Loan A") in Höhe von 500.000 $, das am 31. Oktober 2007 auslaufen soll. In dem FMC-Darlehensvertrag 2003 sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Die Tilgung beginnt im dritten Quartal 2004 und erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen von 25.000 $. Der Restwert ist am 31. Oktober 2007 fällig.
– Ein mittelfristiges Darlehen („Loan B") in Höhe von 500.000 $. Dieses Darlehen soll im Februar 2010 oder falls die am 1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) nicht getilgt oder refinanziert sind oder deren Fälligkeitstermin nicht verlängert worden ist, am 31. Oktober 2007 auslaufen. Im FMC-Darlehensvertrag 2003 sind Tilgungszahlungen in Höhe von 0,25% pro Quartal vereinbart, die im zweiten Quartal 2003 beginnen.

Kredite im Rahmen dieser vorrangigen Kreditvereinbarung 2003 werden mit einem der Vereinbarung entsprechenden Zinssatz verzinst. Der revolvierende Kredit und der Loan A werden mit LIBOR zuzüglich einer Marge oder mit einem Basiszinssatz verzinst, der der Bank of America Prime Rate oder dem höheren Wert der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5% entspricht, jeweils zuzüglich einer Marge. Die anzuwendende Marge ist variabel und hängt ab vom EBITDA und von den durch Aktiva gedeckten Krediten entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung. Der Zinssatz für Loan B ist LIBOR plus 2,5%. Es ist den Darlehensgebern zusätzlich eine Gebühr zu zahlen; sie entspricht einem jährlichen Prozentsatz (anfänglich 0,50%) bezogen auf den Teilbetrag der Kreditvereinbarung, der nicht für die Kreditaufnahme in Anspruch genommen wird.

Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wird der FMC-Kreditvertrag 2003 durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen und Forderungen sowie durch die Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen und Anteilsscheinen getilgt.

Der FMC-Darlehensvertrag 2003 enthält handelsübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen in Bezug auf die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen sowie sonstige Zahlungsbeschränkungen. Sie entsprechen im Wesentlichen den Regelungen in der NMC-Darlehensvereinbarung 1996. Die Beschränkungen durch diese Vertragsklauseln betreffen unter anderem die Verbindlichkeiten der Gesellschaft, die Investitionen der Gesellschaft und verpflichten die Gesellschaft, bestimmte in der Vereinbarung festgelegte Kennzahlen einzuhalten. In diesem Darlehensvertrag ist außerdem eine Obergrenze für die im Kalenderjahr möglichen Ausschüttungen festgelegt, die für 2003 bei 130.000 $ liegt.

Class D Vorzugsaktien

Die Gesellschaft hat am 4. Februar 2003 bekanntgegeben, dass sie ihr Recht auf den Rückkauf aller ausstehenden Class D Vorzugsaktien der FMCH ausübt. Die Class D Vorzugsaktien waren im Zusammenhang mit dem Entstehen der Gesellschaft durch den Zusammenschluss der weltweiten Dialyseaktivitäten der Fresenius AG mit den Dialyseaktivitäten von W.R. Grace an die Inhaber von Stammaktien der W.R. Grace & Co. ausgegeben worden.

Class D Vorzugsaktien, die ordnungsgemäß an den Rückzahlungsbeauftragten übertragen und von diesem empfangen worden sind, werden ab dem 28. März 2003 zu einem Rückkaufpreis von 0,10 $ je Aktie zurückgenommen. FMCH beabsichtigt, die 89 Millionen ausstehenden Class D Vorzugsaktien für einen Betrag von etwa 8.900 $ zurückzunehmen. Diese Transaktion hat keinen Einfluss auf den Gewinn der Gesellschaft.

Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfer

An die Aktionäre der Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft Hof an der Saale, Deutschland

Wir haben den von der Fresenius Medical Care AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung, für die Geschäftsjahre vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2002 und 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den US-amerikanischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Abschlussprüfung („generally accepted auditing standards") durchgeführt. Danach ist eine Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zum 31. Dezember 2002 und 2001.

Die Fresenius Medical Care AG wendet seit dem 1. Januar 2002 Statement of Financial Accounting Standard Nr. 142 *„Goodwill and Other Intangible Assets"* an (siehe Anmerkung 1 zum Konzernabschluss).

21. Februar 2003
Frankfurt am Main, Deutschland

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

American Depository Share (ADS)	Aktienzertifikat, das an US-Börsen gehandelt wird und (Anteile von) Aktien eines ausländischen Unternehmens repräsentiert.
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	Maßgröße für die während eines Zeitraumes (meistens binnen eines Jahres) erbrachte gesamtwirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft.
EBIT (Earnings before Interest and Taxes)	Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern, das dem operativen Betriebsergebnis entspricht.
EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen, das dem Cash Flow vor Steuern entspricht.
Free Cash Flow	Operativer Cash Flow nach Nettoinvestitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen, vor Akquisitionen und Dividenden.
Marktkapitalisierung	Anzahl der Aktien, multipliziert mit ihrem Börsenkurs.
Net Operating Profit Adjusted for Taxes (NOPAT)	EBIT, zuzüglich Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich Ertragssteuern.
Nennwertlose Aktie	Aktie, die ohne Nenn- bzw. Nominalwert emittiert wird.
Operative Marge	Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT), im Verhältnis zum Umsatz.
Stamm- und Vorzugsaktie	Das Grundkapital der Gesellschaft ist eingeteilt in Stamm- und Vorzugsaktien. Beide sind Inhaberaktien. Vorzugsaktien sind nicht stimmberechtigt, bieten jedoch eine höhere Dividende als Stammaktien, wobei die Ausschüttung der Mindestdividende für Vorzugsaktien gegenüber der Ausschüttung einer Dividende für Stammaktien Vorrang hat.
Return On Operating Assets (ROOA)	EBIT, geteilt durch das durchschnittliche Betriebsvermögen. Das Betriebsvermögen umfasst Barmittel und geldnahe Werte, Forderungen (einschließlich solcher an verbundene Unternehmen), Vorräte, im Voraus geleistete Zahlungen und sonstiges Umlaufvermögen, Anlagevermögen, abzüglich aktiver latenter Steuern und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundener Unternehmen).
Return On Invested Capital (ROIC)	NOPAT, geteilt durch das durchschnittlich investierte Kapital. Das investierte Kapital umfasst das Umlauf- und Anlagevermögen zuzüglich der kumulierten Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich Barmittel, geldnaher Werte, aktiver latenter Steuern, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen), Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (einschließlich Steuerrückstellungen).
Securities and Exchange Commission (SEC)	US-Wertpapier-und Börsenaufsichtsbehörde.
U.S. GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles)	US-amerikanische Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung.
Working Capital	Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten.

Fresenius Medical Care AG

Europa/Afrika

Deutschland
100% FMC Deutschland GmbH
Bad Homburg v.d.H.

Österreich
100% FMC Austria GmbH & Co. KG Wien

Belgien
100% FMC Belgium N.V.
Antwerpen

Niederlande
100% FMC Nederland B.V.
Nieuwkuijk

Schweiz
100% FMC (Schweiz) AG
Stans

Frankreich
100% FMC France S.A.
Fresnes

Italien
100% FMC Italia S.p.A.
Palazzo Pignano/Cremona

Portugal
100% NMC Centro Médico Nacional S.A., Lissabon

Spanien
100% FMC of Spain S.A.
Madrid

Großbritannien
100% FMC (UK) Ltd.
Nottinghamshire

Dänemark
100% FMC Danmark A.S.
Albertslund

Finnland
100% FMC Suomi OY
Helsinki

Tschechische Republik
100% FMC Česká Republika spol. s r.o., Prag

Ungarn
100% FMC Dializis Center Egészs. Kft.
Budapest

Marokko
90% FMC Maroc S.A.
Casablanca

Polen
100% FMC Polska S.A.
Poznan

Türkei
100% Fresenius Medikal Hizmetler A.S., Istanbul

Rumänien
100% FMC Romania S.r.l.
Bukarest

Slowakei
100% FMC Slovensko spol. s r.o.
Piešťany

Südafrika
90% FMC South Africa (Pty.) Ltd.
Johannesburg

Nordamerika

USA
100% Fresenius Medical Care Holdings Inc., New York

100% National Medical Care Inc.
Lexington/Massachusetts

100% Fresenius USA Inc.
Walnut Creek/California

Lateinamerika

Argentinien
100% FMC Argentina S.A.
Buenos Aires

Brasilien
100% FMC Ltda.
São Paulo

Kolumbien
100% FMC Colombia S.A.
Santa Fé de Bogotà

Mexiko
100% FMC Mexico S.A. de C.V.
Mexiko D.F.

Venezuela
100% FMC de Venezuela C.A.
Caracas

Asien-Pazifik

Australien
100% FMC Australia Pty. Ltd.
Sydney

China
100% FMC (Shanghai) Co. Ltd.
Shanghai

Hongkong
100% FMC Hong Kong Ltd.
Hongkong

Japan
70% FMC Kawasumi Co. Ltd.
Tokio

Malaysia
100% FMC Malaysia Sdn. Bhd.
Kuala Lumpur

Philippinen
100% FMC Philippines, Inc.
Manila

Singapur
100% FMC Singapore Pte. Ltd.
Singapur

Südkorea
100% FMC Korea Ltd.
Seoul

Taiwan
100% FMC (Taiwan) Co., Ltd.
Taipei

Thailand
100% FMC Thailand Ltd.
Bangkok

Verfolgtes Geschäftsfeld im jeweiligen Land in 2002.

- Produktion
- Verkauf
- Dialysedienstleistungen

Vereinfachte Darstellung der regionalen Organisation von Fresenius Medical Care.
Einige Prozentsätze ergeben sich aus direkt und indirekt gehaltenen Anteilen.

Wesentliche Beteiligungen

Wesentliche Beteiligungen in Mio. $, mit Ausnahme der Angabe zu den Mitarbeitern		Beteiligungen[1]	Umsatz	Jahresüberschuss/ (-fehlbetrag)	Eigenkapital	Mitarbeiter (durchschnittl. Vollzeitbeschäftigte)
Name und Sitz der Gesellschaft		in %	2002[2]	2002[2]	31.12.2002[2]	31.12.2002
Europa/Afrika						
Deutschland	FMC Deutschland GmbH, Bad Homburg v.d.H.	100	688,6	0,0	133,8	2.405
Österreich	FMC Austria GmbH & Co KG, Wien	100	10,4	0,8	0,1	17
Ungarn	FMC Magyarország Egészségügyi Kft., Budapest	100	15,4	2,2	20,3	39
	FMC Dializis Center Egészségügyi Kft., Budapest	100	22,0	-0,1	0,6	554
Italien	FMC Italia S.p.A., Palazzo Pignano/Cremona	100	65,3	-0,8	22,1	139
	SIS-TER S.p.A., Palazzo Pignano/Cremona	100	45,4	2,2	5,7	218
Grossbritannien	FMC (UK) Ltd., Nottinghamshire	100	58,0	0,6	17,3	156
Frankreich	FMC France S.A., Fresnes	100	53,8	3,3	16,3	109
	SMAD S.A., L'Arbresle	100	54,9	2,3	17,1	333
Türkei	Fresenius Medikal Hitzmetler A.S., Istanbul	100	22,8	0,7	5,1	80
Portugal	FMC Portugal Lda., Porto	100	23,6	-0,8	4,8	46
	NMC Centro Medico Nacional, S.A., Lissabon	100	34,6	4,4	8,4	483
Finnland	FMC Suomi OY, Helsinki	100	7,2	1,2	2,6	14
Dänemark	FMC Danmark A.S., Albertslund	100	5,9	0,7	1,8	15
Spanien	FMC Espana S.A., La Roca del Vallès	100	54,6	3,1	12,6	106
	NMC of Spain S.A., Madrid	100	10,0	-2,9	12,6	789
Russland	ZAO Fresenius S.P., Moskau	100	14,5	1,2	3,3	82
Niederlande	FMC Nederland B.V., Nieuwkuijk	100	13,8	0,6	5,4	28
Belgien	FMC Belgium N.V., Antwerpen	100	19,6	1,3	8,6	59
Tschechische Republik	FMC Česká Republika spol. s r.o., Prag	100	6,0	0,7	4,0	31
Schweiz	FMC (Schweiz) AG, Stans	100	19,1	3,0	6,6	40
Polen	FMC Polska S.A., Poznan	100	11,9	0,3	1,3	46
Rumänien	FMC Romania S.r.l., Bukarest	100	12,2	1,0	3,9	42
Slowakei	FMC Slovensko spol. s r.o., Piešťany	100	6,0	0,4	0,8	16
Marokko	FMC Maroc S.A., Casablanca	90	3,2	0,0	0,6	25
Südafrika	FMC South Africa (Pty.) Ltd., Johannesburg	90	4,0	0,1	0,1	22

Wesentliche Beteiligungen in Mio. $, mit Ausnahme der Angabe zu den Mitarbeitern		Beteiligungen[1]	Umsatz	Jahresüberschuss/ (-fehlbetrag)	Eigenkapital	Mitarbeiter (durchschnittl. Vollzeitbeschäftigte)
Name und Sitz der Gesellschaft		in %	2002[2]	2002[2]	31.12.2002[2]	31.12.2002
Nordamerika						
USA	FMC Holdings Inc.[3], New York	100	3.750,0	161,3	1.722,8	26.486
Lateinamerika						
Brasilien	FMC Ltda., São Paulo	100	24,2	-7,4	8,6	405
Kolumbien	FMC Colombia S.A., Santa Fé de Bogotà	100	45,9	-7,7	16,9	778
Venezuela	FMC de Venezuela C.A., Valencia	100	9,3	0,5	4,0	342
Argentinien	FMC Argentina S.A., Buenos Aires	100	48,7	-47,9	-2,3	1.555
Mexiko	FMC Mexico S.A. de C.V., Mexico D. F.	100	15,3	-3,1	16,0	315
Asien-Pazifik						
Japan	FMC Japan K.K., Tokio	100	77,3	0,4	4,7	591
	Fresenius-Kawasumi Co. Ltd., Tokio	70	82,4	10,8	19,1	138
Süd Korea	FMC Korea Ltd., Seoul	100	36,5	0,2	23,9	91
Taiwan	FMC (Taiwan) Co. Ltd., Taipei	100	10,8	-0,1	-1,8	49
Australien	FMC Australia Pty. Ltd., Sydney	100	23,6	1,3	7,3	90
Singapur	FMC Singapore Pte. Ltd., Singapur	100	5,7	0,6	3,1	54
Hongkong	FMC Hong Kong Ltd., Hongkong	100	20,1	-0,4	3,9	36
China	FMC (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai	100	0,4	0,0	0,2	10
Philippinen	FMC Philippines Inc., Manila	100	1,1	0,0	0,2	15
Malaysia	FMC Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur	100	4,5	0,6	2,9	19
Thailand	FMC Thailand Ltd., Bangkok	100	4,5	0,7	3,1	36

[1] Direkte und indirekte Beteiligungen
[2] Diese Zahlen entsprechen den lokalen Abschlüssen der jeweiligen Länder und spiegeln nicht die Werte wider, die in den Konzernabschluss eingehen. Eigenkapital und Jahresüberschuss (-fehlbetrag) werden zum Stichtagskurs am Jahresende berechnet, Umsätze zum Durchschnittskurs am Jahresende
[3] Diese Zahlen entsprechen den in der Form 10-K veröffentlichten Consolidated Financial Statements

5-Jahresübersicht

5-Jahresübersicht in Tsd. $, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2002	2001	2000	1999	1998
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	5.084.097	4.859.318	4.201.338	3.840.429	3.505.676
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	3.428.077	3.220.198	2.734.593	2.463.155	2.242.938
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.656.020	1.639.120	1.466.745	1.377.274	1.262.738
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	913.620	966.044	813.997	784.572	742.610
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	47.433	35.700	31.935	32.488	31.150
Sonderaufwendungen	–	258.159	–	601.000	–
Operatives Ergebnis (EBIT)	694.967	379.217	620.813	(40.786)	488.978
Nettozinsergebnis	207.000	222.929	216.105	218.124	219.541
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen, außerordentlichen Aufwendungen und Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen	487.967	156.288	404.708	(258.910)	269.437
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	182.814	91.202	189.772	(12.744)	135.366
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor außerordentlichen Aufwendungen und dem Effekt der Bilanzierungsänderungen	301.567	63.354	212.075	(248.544)	131.617
Außerordentliche Aufwendungen	11.777				
Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten und kumulierter Effekt der Bilanzierungsänderungen	–	–	–	–	(112.486)
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	**289.790**	**63.354**	**212.075**	**(248.544)**	**19.131**
Gewinn/(Verlust) aus dem Kerngeschäft vor außerordentlichen Aufwendungen und kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderungen					
je Stammaktie	3,12	0,65	2,37	(3,15)	1,62
je Vorzugsaktie	3,18	0,70	2,43	(3,15)	1,78
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	3,00	0,65	2,37	(3,15)	0,20
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	3,06	0,70	2,43	(3,15)	0,36
Personalaufwand	1.551.874	1.451.116	1.215.856	1.091.861	991.326
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	158.126	147.945	130.278	131.623	130.628
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände[1]	52.429	175.558	162.576	152.585	148.356
davon Abschreibungen auf Firmenwert	–	94.732	84.983	80.807	79.665
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	905.522	702.720	913.667	243.422	767.961
EBITDA vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen[2]	905.522	967.564	913.667	844.422	767.961
EBIT vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen[2]	694.967	644.061	620.813	560.214	488.978
Ergebnis vor außerordentlichen Aufwendungen sowie vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen[2]	301.567	244.524	212.075	170.456	19.131
Gewinn je Stammaktie vor außerordentlichen Aufwendungen sowie vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen[2]	3,12	2,53	2,37	2,15	0,20
Bilanz					
Umlaufvermögen	1.821.700	1.779.129	1.581.411	1.541.209	1.424.094
Anlagevermögen	4.958.249	4.736.881	4.397.542	4.211.174	4.255.325
Summe Aktiva	**6.779.949**	**6.516.010**	**5.978.953**	**5.752.383**	**5.679.419**
Kurzfristige Verschuldung	153.358	273.375	579.076	573.867	214.758
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	1.142.016	1.103.848	811.376	1.196.325	760.872
Kurzfristiges Fremdkapital	1.295.374	1.377.223	1.390.452	1.770.192	975.630
Langfristige Verschuldung	2.234.491	2.164.537	1.610.559	1.617.879	2.069.984
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	442.905	357.506	299.192	361.995	276.839
Langfristiges Fremdkapital	2.677.396	2.522.043	1.909.751	1.979.874	2.346.823
Summe Fremdkapital	3.972.770	3.899.266	3.300.203	3.750.066	3.322.453
Eigenkapital	2.807.179	2.616.744	2.678.750	2.002.317	2.356.966
Summe Passiva	**6.779.949**	**6.516.010**	**5.978.953**	**5.752.383**	**5.679.419**
Gesamtverschuldung einschl. Forderungsverkaufsprogramm	2.833.098	2.883.609	2.639.009	2.529.945	2.590.342
Working capital[3]	870.814	897.093	770.035	731.544	663.222

5-Jahresübersicht

	2002	2001	2000	1999	1998
Rating					
Standard & Poor's					
Unternehmensrating	BB+	BB	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	BB-	B+	B+	B+	B+
Moody's					
Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba2	Ba2	Ba3	Ba3	Ba3
Cash Flow (in Tsd. $)					
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit[4]	549.918	424.248	391.266	354.757	268.257
Nettoinvestitionen in Sachanlagen	(201.377)	(251.030)	(207.313)	(153.146)	(132.516)
Operativer Cash Flow nach Nettoinvestitionen in Sachanlagen	348.541	173.218	183.953	201.611	135.741
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(79.835)	(216.711)	(274.530)	(101.326)	(222.935)
Aktien-Kennzahlen					
Schlusskurse Frankfurt, Xetra (€)					
Stammaktien	39,46	69,50	87.00	84.90	60.08
Vorzugsaktien	28,65	51,80	50.50	41.30	39.63
Schlusskurse New-York ($)					
ADS-Stammaktien	13,70	20,10	27,00	28,38	23,50
ADS-Vorzugsaktien	9,80	14,60	15,80	14,00	16,13
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Vorzugsaktien	26.185.178	26.035.330	19.002.118	9.023.341	9.023.341
Dividendensumme (in Tsd. €)	91.989	83.321	76.435	55.068	46.911
Dividende je Stammaktie (€)	0,94	0,85	0,78	0,69	0,59
Dividende je Vorzugsaktie (€)	1,00	0,91	0,84	0,75	0,64
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte), 31.12.	39.264	37.331	33.316	29.318	27.423
Operative Kennzahlen					
ohne veräußerte Geschäftseinheiten vor außerordentlichen Aufwendungen, kummuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung sowie vor Sonder- und damit verbundenden Aufwendungen[2] (in %)					
EBITDA-Rendite	17,8	19,9	21,7	22,0	21,9
EBIT-Rendite	13,7	13,3	14,8	14,6	13,9
Anstieg Gewinn je Aktie	23,2	6,8	10,2	32,7	20,9
Organisches Umsatzwachstum (wechselkursbereinigt)	5,1	8,8	8,0	9,6	11,4
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)	7,3	7,8	7,9	7,6	6,8
Rendite auf das betriebsnotwendige Kapital (ROOA)	11,4	11,2	11,6	10,7	9,4
Eigenkapitalrendite vor Steuern	17,4	16,1	15,1	17,1	11,4
Eigenkapitalrendite nach Steuern	10,7	9,3	7,9	8,5	5,6
Cash Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC)	13,3	15,4	15,9	15,6	14,8
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/ EBITDA)[5]	3,1	3,0	2,9	3,0	3,3
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital [(Gesamtverschuldung – flüssige Mittel)/Eigenkapital]	1,0	1,1	1,0	1,2	1,1
EBITDA/Zinsaufwendungen	4,4	4,3	4,2	3,9	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz	10,8	8,7	9,3	9,2	7,6
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen)	41,4	40,2	44,8	34,8	41,5
Dialysedienstleistungen					
Durchgeführte Behandlungen (Mio.)	16,4	15,2	12,9	11,4	10,5
Patienten (31.12.)	112.200	105.830	91.900	80.000	74.200
Dialyse-Kliniken (31.12.)	1.480	1.400	1.270	1.090	1.000

[1] Abschreibungen in Vorjahren beinhalten Abschreibungen auf Firmenwerte, Markenname und Managementverträge
[2] Sonderaufwendungen in 2001 für U.S.- Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. $ (177 Mio. $ nach Steuern) und damit verbundenen Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. $ (4 Mio. $ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind und Sonderaufwendungen für den Vergleich 1999 in Höhe von 601 Mio. $ (419 Mio. $ nach Steuern)
[3] Umlaufvermögen abzüglich kurzfristigem Fremdkapital (ohne Berücksichtigung kurzfristiger Verschuldung und der Rückstellungen für Sonderaufwendungen)
[4] Kerngeschäft (continuing operations), ohne veräußerte Geschäftseinheiten
[5] Korrektur um 2,5 Millionen US-$ zahlungswirksamen Aufwand pro Quartal

Abschreibungen	10, 12, 49
Akquisitionen	46
Aktienoptionen	26, 41, 68
Bilanz	28
Dividende	15, 67
EBIT	8
EBITDA	8
Eigenkapital	32, 65
Firmenwert / Goodwill	49
Genussscheinähnliche Wertpapiere	63
Gewinn je Aktie	52, 67
Gewinn- und Verlustrechnung	27
Jahresüberschuss	52
Kapitalfluss (-rechnung) / Cash Flow	14, 30, 86
Leasing	73
Liquidität	15
Minderheitenanteile	64
Marktrisiken	21, 78
Pensionen	60
Rating	95
Rechnungslegungsvorschriften und -grundsätze	3, 18, 34
Rechtliche Verfahren	4, 73
Sachanlagevermögen	48
Segmentberichterstattung	6, 83
Steuern	13, 57
Umsatz	7, 9, 11
Verbindlichkeiten	18, 45, 53, 86
Vergütung von Vorstand und Aufsichtrat	26
Vorräte	48
Währungsrisiko	22, 78
Zinsen / Zinsrisiko	13, 22, 79

Kontakte

Fresenius Medical Care AG
D - 61346 Bad Homburg v.d.H.
Tel. +49 6172 609 0
http://www.fmc-ag.com

Investor Relations
Oliver Maier
Tel. +49 6172 609 25 25
Fax +49 6172 609 23 01
e-mail: ir-fms@fmc-ag.com

Nordamerika Investor Relations
Heinz Schmidt
Tel. +1 781 402 45 18
Fax +1 781 402 97 41
e-mail: ir-fmcna@fmc-ag.com

Public Relations
Oliver Heieck
Tel. +49 6172 609 21 01
Fax +49 6172 609 22 94
e-mail: pr-fmc@fmc-ag.com

Transfer Agent
J.P. Morgan Chase Bank
P.O. Box 842006
Boston, MA 02284-2006
USA
Tel. (800) 428 42 37
(gebührenfrei in den USA)
Tel. +1 781 575 43 28

Finanzkalender 2003

Veröffentlichung 1. Quartal 2003	**07. Mai 2003**
Hauptversammlung Frankfurt a.M. (Deutschland)	**22. Mai 2003**
Dividendenzahlung	**23. Mai 2003**
Veröffentlichung 2. Quartal 2003	**05. August 2003**
Analysten Meeting, Bad Homburg	05. August 2003
Analysten Meeting, New York	07. August 2003
Veröffentlichung 3. Quartal 2003	**04. November 2003**
Analysten Meeting, Bad Homburg	04. November 2003
Analysten Meeting, New York	06. November 2003

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache und ist auf Anfrage erhältlich.

This annual report is also available in English.

Die Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar. Fresenius Medical Care AG online: www.fmc-ag.com

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber:
Fresenius Medical Care AG
Investor Relations

Konzeption/Gestaltung/Produktion colours ec gmbh, Osnabrück, www.colours-ec.de

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Sollten die den Angaben zugrundegelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie auch in den bei der SEC eingereichten Unterlagen angegeben – eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten abweichen.