

Quartalsbericht 1/2003



Fresenius Medical Care

Inhaltsverzeichnis

Seite

FINANZINFORMATION

Abschnitt 1

Quartalsabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	3
Konzern-Bilanz	4
Konzern-Kapitalflussrechnung	5
Darstellung des Konzerneigenkapitals	6
Anmerkungen zum Konzernabschluss	7

Abschnitt 2

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage.....	21
--	----

Abschnitt 3

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken.....	34
--	----

Abschnitt 4

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2003.....	36
--	----

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)
1. Januar bis 31. März 2003 und 2002
(in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Umsatzerlöse		
Dialysedienstleistungen	\$ 944,287	\$ 881,176
Dialyseprodukte	<u>355,148</u>	<u>305,328</u>
	1,299,435	1,186,504
 Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse		
Dialysedienstleistungen	691,746	653,428
Dialyseprodukte	<u>190,741</u>	<u>155,754</u>
	882,487	809,182
 Bruttoergebnis vom Umsatz	416,948	377,322
 Betriebliche Aufwendungen		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	237,175	194,118
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	<u>10,943</u>	<u>9,309</u>
Operatives Ergebnis	168,830	173,895
 Sonstige (Erträge) Aufwendungen		
Zinserträge	(3,277)	(2,229)
Zinsaufwendungen	<u>57,023</u>	<u>74,984</u>
 Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Minderheitenanteilen	115,084	101,140
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	44,537	36,848
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	<u>537</u>	<u>860</u>
 Quartalsergebnis	<u>\$ 70,010</u>	<u>\$ 63,432</u>
 Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	<u>\$ 0.72</u>	<u>\$ 0.66</u>
 Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	<u>\$ 0.74</u>	<u>\$ 0.67</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Bilanz
zum 31. März 2003 und 31. Dezember 2002
(in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

	<u>2003</u>	<u>2002</u>
	(ungeprüft)	
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	\$ 77,322	\$ 64,793
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (166.079 \$ in 2003 und 159.763 \$ in 2002)	1,051,324	914,302
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	53,718	41,332
Vorräte	393,621	372,222
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	258,897	239,172
Latente Steuern (kurzfristig)	185,869	189,879
Summe Umlaufvermögen	<u>2,020,751</u>	<u>1,821,700</u>
Sachanlagen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	925,032	917,868
Geschäftswert	570,360	550,321
Latente Steuern (langfristig)	3,211,287	3,192,651
Sonstige Aktiva	32,270	35,741
Summe Aktiva	<u>\$ 7,052,937</u>	<u>\$ 6,779,949</u>
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	\$ 201,513	\$ 185,949
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	109,772	98,992
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	462,111	469,228
Rückstellung in Verbindung mit Rechtsangelegenheiten	185,883	191,130
Kurzfristige Darlehen	116,883	124,964
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	-	6,000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	23,284	22,394
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	188,754	178,690
Latente Steuern (kurzfristig)	17,763	18,027
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	<u>1,305,963</u>	<u>1,295,374</u>
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		
Sonstige Verbindlichkeiten	1,228,644	1,089,210
Pensionsrückstellungen	151,852	150,685
Latente Steuern (langfristig)	98,071	100,326
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	185,980	169,372
Minderheitenanteile	1,163,933	1,145,281
Summe Verbindlichkeiten	<u>12,633</u>	<u>22,522</u>
	<u>4,147,076</u>	<u>3,972,770</u>
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €		
53.597.700 Aktien genehmigt, 26.188.575 ausgegeben und in Umlauf	69,540	69,540
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €		
70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229,494	229,494
Kapitalrücklage	2,737,441	2,736,913
Bilanzgewinn	224,605	154,595
Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis	(355,219)	(383,363)
Summe Eigenkapital	<u>2,905,861</u>	<u>2,807,179</u>
Summe Passiva	<u>\$ 7,052,937</u>	<u>\$ 6,779,949</u>

Siehe die beigegefügt Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)
1. Januar bis 31. März 2003 und 2002
(in Tausend \$)

	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Quartalsergebnis	\$ 70,010	\$ 63,432
Überleitung vom Quartalsergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	52,846	51,030
Verlust aus der vorzeitigen Tilgung von genusscheinähnlichen Wertpapieren nach Abzug von Ertragssteuern	-	11,777
Veränderung der latenten Steuern	10,494	11,562
Verlust aus Anlagenabgängen	284	164
Personalkosten aus Aktienoptionen	508	354
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Rückgang (Anstieg) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	14,095	(541)
Anstieg der Vorräte	(13,593)	(21,291)
Rückgang (Anstieg) der Rechnungsabgrenzungsposten und der übrigen Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	6,740	(21,014)
Forderungen/Verbindlichkeiten an/gegenüber verbundenen Unternehmen	(3,214)	1,496
Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Rückstellungen und der sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten	(18,456)	(26,056)
Anstieg (Rückgang) der Steuerrückstellungen	5,472	(429)
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>125,186</u>	<u>70,484</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(43,696)	(54,794)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	2,781	4,439
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(28,083)	(8,962)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	<u>(68,998)</u>	<u>(59,317)</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	17,408	38,588
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(32,692)	(22,001)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	-	14,653
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(6,000)	(15,000)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	738,517	377,561
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(622,300)	(46,237)
Tilgung von genusscheinähnlichen Wertpapieren	-	(376,200)
Veränderungen des Forderungsverkaufsprogramms	(133,000)	28,076
Einzahlungen aus Optionsausübung	20	318
Rückkauf von Class D Vorzugsaktien	(8,906)	-
Veränderung der Minderheitenanteile	407	730
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit	<u>(46,546)</u>	<u>488</u>
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	<u>2,887</u>	<u>2,213</u>
Flüssige Mittel		
Nettozunahme der flüssigen Mittel	12,529	13,868
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	64,793	61,572
Flüssige Mittel am Ende des Quartals	<u>\$ 77,322</u>	<u>\$ 75,440</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

**Darstellung des Konzerneigenkapitals (ungeprüft)
zum 31. März 2003 und 2002
(in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)**

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis					Summe
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
Stand am 31. Dezember 2001	26,176,508	\$ 69,512	70,000,000	\$ 229,494	\$ 2,735,265	\$ (58,452)	\$ (308,392)	\$ (50,683)	\$ -	\$ 2,616,744
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	8,294	19			299					318
Personalaufwand aus Aktienoptionen					354					354
Gesamtergebnis (Comprehensive income)										
Quartalsergebnis						63,432				63,432
Sonstige Gewinne aus Cash Flow Hedges								1,204		1,204
Währungsumrechnungsdifferenzen							(52,916)			(52,916)
Gesamtergebnis										11,720
Stand am 31. März 2002	<u>26,184,802</u>	<u>\$ 69,531</u>	<u>70,000,000</u>	<u>\$ 229,494</u>	<u>\$ 2,735,918</u>	<u>\$ 4,980</u>	<u>\$ (361,308)</u>	<u>(49,479)</u>	<u>-</u>	<u>\$ 2,629,136</u>
Stand am 31. Dezember, 2002	<u>26,188,575</u>	<u>\$ 69,540</u>	<u>70,000,000</u>	<u>\$ 229,494</u>	<u>\$ 2,736,913</u>	<u>\$ 154,595</u>	<u>\$ (346,824)</u>	<u>(17,182)</u>	<u>(19,357)</u>	<u>\$ 2,807,179</u>
Erlöse aus der Ausübung von Optionen					20					20
Personalaufwand aus Aktienoptionen					508					508
Gesamtergebnis (Comprehensive income)										
Quartalsergebnis						70,010				70,010
Sonstige Gewinne aus Cash Flow Hedges								14,003		14,003
Währungsumrechnungsdifferenzen							14,141			14,141
Gesamtergebnis										98,154
Stand am 31. März 2003	<u>26,188,575</u>	<u>\$ 69,540</u>	<u>70,000,000</u>	<u>\$ 229,494</u>	<u>\$ 2,737,441</u>	<u>\$ 224,605</u>	<u>\$ (332,683)</u>	<u>(3,179)</u>	<u>(19,357)</u>	<u>\$ 2,905,861</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

**Anmerkungen zum Konzernabschluss
(ungeprüft)
in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie**

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care AG („FMC AG“ oder die „Gesellschaft“) ist eine deutsche Aktiengesellschaft. Die Gesellschaft ist hauptsächlich tätig (1) in der Bereitstellung von Dialyседienstleistungen, klinischen Laboruntersuchungen und Diagnosediensten auf dem Gebiet der Nierenerkrankungen sowie (2) in der Produktion und im Vertrieb von Produkten und Geräten zur Dialysebehandlung.

Grundlage der Darstellung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten zusammengefassten Konzernabschlüsse zum 31. März 2003 sowie für das 1. Quartal 2003 und 2002 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2002 enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Diese Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aus dem operative Ergebnis für den Drei-Monatszeitraum zum 31. März 2003 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 geschlossen werden.

b) Ausweis

Der Ausweis bestimmter Posten des Konzernabschlusses des Vorjahres wurde dem Ausweis im laufenden Jahr angepasst.

2. Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten

Im vierten Quartal 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen in Höhe von 258.159 \$ (177.159 \$ nach Steuern) gebucht. Dies geschah im Hinblick auf die mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten, geschätzten Verpflichtungen und Rechtskosten, die sich im 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 11).

Zur Abdeckung dieser Verpflichtung 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 umfasst der Betrag die Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Chapter 11-Verfahren der W.R. Grace entstehen könnten (siehe Anmerkung 11).

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 (siehe Anmerkung 11).

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

Zum 31. März 2003 betrug die Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten 185.883 \$. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Rückstellung eine ausreichende Vorsorge für alle oben beschriebenen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten darstellt. Während des Drei-Monatszeitraums zum 31. März 2003 wurden Aufwendungen in Höhe von 5.247 \$ zu Lasten der Rückstellungen für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten gebucht.

3. Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 31. März 2003 und zum 31. Dezember 2002 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

	31. März 2003	31. Dezember 2002
	<u> </u>	<u> </u>
Darlehensvertrag	\$ 1,000,626	\$ 861,900
Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten	10,072	10,645
Euro-Schuldscheindarlehen	140,001	134,758
Sonstige	101,229	104,301
	<u>1,251,928</u>	<u>1,111,604</u>
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(23,284)	(22,394)
	<u>\$ 1,228,644</u>	<u>\$ 1,089,210</u>

FMC-Darlehensvertrag 2003

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten vorrangigen Bankvereinbarung (im Folgenden „FMC-Darlehensvertrag 2003“) 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 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 revolvingenden Kredit in Höhe von bis zu 500.000 \$, der am 31. Oktober 2007 fällig ist. Von der Gesamtsumme des revolvingenden 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 revolvingenden Kredits darf 500.000 \$ nicht überschreiten.
- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan A“) in Höhe von 500.000 \$, das ebenfalls 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.

Der revolvingende Kredit und der Loan A werden mit LIBOR zuzüglich einer Marge oder mit einem alternativen 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 von dem Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA (EBITDA-Rate) entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung. Der Loan B wird mit LIBOR zuzüglich 2,5% verzinst. 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-Darlehensvertrag 2003 durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen, aus dem Forderungsverkaufsprogramm sowie durch die Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen und Anteilscheinen getilgt.

Der FMC-Darlehensvertrag 2003 enthält handelsübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen sowie sonstige Zahlungsbeschränkungen. Sie entsprechen im Wesentlichen den Regelungen in der früheren Darlehensvereinbarung. Die Beschränkungen durch diese Vertragsklauseln betreffen unter anderem die Verbindlichkeiten sowie die Investitionen der Gesellschaft und verpflichten die Gesellschaft, bestimmte in der Vereinbarung festgelegte Kennzahlen einzuhalten. Zusätzlich enthält der FMC-Darlehensvertrag 2003 Beschränkungen in Bezug auf die Dividendenausschüttung, die für das Jahr 2003 bei 130.000 \$ liegen.

4. Rückzahlung von genussscheinähnlichen Wertpapieren

Am 14. Februar 2002 tilgte die Gesellschaft den Gesamtbetrag ihrer ausstehenden 2006 fälligen 9%igen Trust Preferred Securities in Höhe von 360.000 \$. Die vorzeitige Tilgung wurde mit Mitteln aus dem vorherigen Darlehensvertrag finanziert, der im 1. Quartal 2003 durch den FMC-Darlehensvertrag 2003 ersetzt wurde. Die für die genussscheinähnlichen Wertpapiere geltenden Bedingungen sahen die Möglichkeit einer vorzeitigen Tilgung ab 1. Dezember 2001 zu einem Preis von 104,5% des Tilgungsbetrags zuzüglich der bis zum Tilgungstermin aufgelaufenen Ausschüttungen vor. Die Gesellschaft hat die Wertpapiere zu einem Preis von 1.045 \$ je 1.000 \$ Tilgungsbetrag zuzüglich der aufgelaufenen Ausschüttungen in Höhe von 18,25 \$ je 1.000 \$ getilgt. Ein außerordentlicher Verlust 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 von 3.317 \$ abzüglich Steuern von 7.740 \$ zusammensetzte. Seit dem 1. Januar 2003 wendet die Gesellschaft SFAS Nr. 145 (*Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13 and Technical Corrections*) in Bezug auf SFAS Nr. 4 an. Daher wird der Verlust aus vorzeitiger Tilgung nicht mehr als außerordentlicher Verlust behandelt, sondern geht in die Zinsaufwendungen ein, wobei der zugehörige Steuereffekt in die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag einbezogen ist.

5. Akquisitionen

Während des ersten Quartals 2003 erwarb die Gesellschaft verschiedene Dialysekliniken und Vertriebsgesellschaften zu einem Gesamtkaufpreis von 33.711 \$, davon wurden 28.083 \$ bar bezahlt.

6. Vorräte

Zum 31. März 2003 und 31. Dezember 2002 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

	<u>31. März 2003</u>	<u>31. Dezember 2002</u>
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	\$ 82,017	\$ 79,760
Unfertige Erzeugnisse	27,262	26,233
Fertige Erzeugnisse	217,366	196,830
Verbrauchsmaterialien	66,976	69,399
Vorräte insgesamt	<u><u>\$ 393,621</u></u>	<u><u>\$ 372,222</u></u>

7. Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmenwerte

Die Anschaffungskosten und die kumulierten Abschreibungen setzten sich wie folgt zusammen:

	<u>31. März 2003</u>		<u>31. Dezember 2002</u>	
	<u>An- schaffungs- kosten</u>	<u>Kumulierte Ab- schreibungen</u>	<u>An- schaffungs- kosten</u>	<u>Kumulierte Ab- schreibungen</u>
Immaterielle Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen				
Patientenbeziehungen	\$ 251,550	\$ (196,762)	\$ 249,069	\$ (191,571)
Patente	14,742	(12,779)	14,395	(12,317)
Vertriebsrechte	10,547	(6,367)	10,226	(5,886)
Sonstige	160,757	(75,679)	155,317	(72,217)
	<u><u>\$ 437,596</u></u>	<u><u>\$ (291,587)</u></u>	<u><u>\$ 429,007</u></u>	<u><u>\$ (281,991)</u></u>
Immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen				
Markennamen	220,580		220,249	
Managementverträge	203,771		183,056	
Immaterielle Vermögensgegenstände	<u><u>\$ 424,351</u></u>		<u><u>\$ 403,305</u></u>	

Die Abschreibungen für die zum 31. März 2003 ausgewiesenen immateriellen Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen, wird auf 24.192 \$ für den Rest des Jahres 2003, 24.632 \$ für 2004, 22.078 \$ für 2005, 16.513 \$ für 2006 und 12.177 \$ für 2007 geschätzt.

Firmenwerte

Der Anstieg der bilanzierten Firmenwerte ist das Ergebnis der in diesem Quartal getätigten Akquisitionen von insgesamt 33.711 \$ (siehe Anmerkung 5). Die Aufteilung nach Segmenten ist wie folgt:

	Nord- amerika	International	Konzern	Gesamt
1. Januar 2003	\$ 2,940,326	\$ 252,325	\$ -	\$ 3,192,651
Zugänge	13,493	11,163	-	24,656
Umbuchungen	(15,610)	(9)	-	(15,619)
Währungs- umrechnungsdifferenzen	-	9,599	-	9,599
31. März 2003	<u>\$ 2,938,209</u>	<u>\$ 273,078</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 3,211,287</u>

8. Minderheitenanteile

Class D Vorzugsaktien

Die Gesellschaft und Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH“) haben am 4. Februar 2003 bekannt gegeben, dass FMCH 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 des weltweiten Dialysegeschäfts der Fresenius AG mit dem Dialysegeschäft von W.R. Grace & Co. 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, wurden ab dem 28. März 2003 zu einem Rückkaufpreis von 0,10 \$ je Aktie zurückgenommen. FMCH nahm die 89 Millionen ausstehender Class D Vorzugsaktien gegen Zahlung von 8.906 \$ zurück. Diese Transaktion hatte keinen Einfluss auf den Gewinn der Gesellschaft. Nach dem 28. März 2003 sind die Class D Vorzugsaktien nicht mehr ausgegeben und im Umlauf, sondern sind nun wieder genehmigte, aber nicht ausgegebene Vorzugsaktien der FMCH.

9. Aktienoptionen

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 entsprechend den Ergänzungen des SFAS Nr. 148 (*Accounting for Stock-Based Compensation- Transition and Disclosure- an amendment of FASB Statement Nr. 123*). Danach entsteht bei der Gewährung von Aktienoptionen nur dann Personalaufwand, wenn der Kurs der Aktie zum Zeitpunkt der Bewertung über dem Ausübungskurs der Option liegt. Für die leistungsorientierten Pläne berücksichtigt die Gesellschaft Personalaufwand 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 das Quartalsergebnis und auf den Gewinn je Aktie, falls die Gesellschaft die Vorschriften des SFAS Nr. 123 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird (Pro forma).

	1. Januar - 31. März,	
	2003	2002
Quartalsergebnis wie berichtet:	\$ 70,010	\$ 63,432
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25	508	354
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(3,131)	(2,955)
 Pro forma	<u>\$ 67,387</u>	<u>\$ 60,831</u>
 Gewinn vor und bei voller Verwässerung je:		
Stammaktie		
Wie berichtet	\$ 0.72	\$ 0.66
Pro forma	\$ 0.70	\$ 0.63
Vorzugsaktie		
Wie berichtet	\$ 0.74	\$ 0.67
Pro forma	\$ 0.72	\$ 0.64

Während des 1. Quartals 2003 wurden keine Optionen an Vorstände oder Mitarbeiter ausgegeben. Zum 31. März 2003 hielt der Vorstand 350.824 Optionen, und Mitarbeiter hielten 3.192.043 Optionen. Im ersten Quartal 2003 wurden 14.009 FMC Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die Fresenius AG 4.670 Stammaktien an Mitarbeiter und führte etwa 20 \$ an die Gesellschaft ab. Während des gleichen Zeitraums sind keine Rollover Plan Optionen verfallen. Die genannten Mittel wurden in die Kapitalrücklage eingestellt.

Während des 1. Quartals 2003 wurden keine Aktienoptionen im Rahmen von FMC 98 Plan 1 oder FMC 98 Plan 2 ausgeübt. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres sind 8.180 Aktienoptionen unter FMC 98 Plan 1 und 8.572 unter FMC 98 Plan 2 verfallen.

Im 1. Quartal 2003 wurden unter dem 2001 International Stock Incentive Plan keine Wandelanleihen in Vorzugsaktien umgetauscht und 8.307 sind verfallen .

Die folgenden Tabellen stellen eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung für das 1. Quartal 2003 und 2002 dar.

	<u>1. Januar bis 31. März,</u>	
	<u>2003</u>	<u>2002</u>
<i>Zähler</i>		
Quartalsergebnis	\$ 70,010	\$ 63,432
abzüglich:		
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	416	339
Quartalsergebnis, das nur für Vorzugsaktien zur Verfügung steht	416	339
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	<u>\$ 69,594</u>	<u>\$ 63,093</u>
 <i>Nenner</i>		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70,000,000	70,000,000
Vorzugsaktien	26,188,575	26,176,604
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96,188,575	96,176,604
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	2,238	254,459
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96,190,813	96,431,063
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26,190,813	26,431,063
Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	\$ 0.72	\$ 0.66
Mehrdividende je Vorzugsaktie	0.02	0.01
Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	<u>\$ 0.74</u>	<u>\$ 0.67</u>

10. Pensionspläne

Während des 1. Quartals des Jahres 2002 wies die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von etwa 13.100 \$ als Folge der Änderung der Versorgungszusage ihrer leistungsorientierten Pensionspläne und der zusätzlichen Versorgungspläne für Führungskräfte aus. 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.

11. 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 potenzielle Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung, Steuerverbindlichkeiten für die Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Verbindlichkeiten, die nicht mit der National Medical Care, Inc. („NMC“) in Verbindung stehen, welche 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, FMCH 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 Steuerfreiheit 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 (US 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“) zuzuordnen 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 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 FMCH erhoben worden von Klägern, die sich als Gläubiger von W.R. Grace & Co., Conn., ausgeben, und es ist gemäß Grace Chapter 11 – Insolvenzverfahren von Asbest-Gläubigerausschüssen 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 beim U.S.-Konkursgericht 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 Vereinbarung regelt alle Ansprüche gegen die Gesellschaft im Hinblick auf den Vorwurf der betrügerischen Übertragung und andere Ansprüche gegen sie. Die Vereinbarung wurde nachträglich dahingehend ergänzt, dass W.R. Grace & Co. der Vereinbarung als weitere Vergleichspartei beiträgt. Gemäß den ergänzten Regelungen der Vergleichsvereinbarung (die „Vergleichsvereinbarung“) werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbest-Klägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbest Ansprüchen, sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die, bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Sanierungsplans, nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der W.R. Grace & Co. Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung 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.-Konkursgericht genehmigt werden. Am 15. April 2003 reichten W.R. Grace & Co. und die Asbest-Gläubigerausschüsse beim U.S. Bezirksgericht einen Antrag auf gerichtliche Genehmigung der Vergleichsvereinbarung sowie auf eine gerichtliche Verfügung zur Durchsetzung der Vereinbarung ein. Die vorstehende Zusammenfassung der wesentlichen Regelungen der Vergleichsvereinbarung sollte nur in Zusammenhang mit dem vollständigen Text der Vergleichsvereinbarung gelesen werden. Die Vergleichsvereinbarung ist bei der Securities and Exchange Commission eingereicht worden.

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 der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen zu

den Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft in Verbindung mit dem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

Im April 2003 haben die Gesellschaft, FMCH, NMC und einige andere NMC-Tochtergesellschaften, sämtliche Rechtsstreitigkeiten mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften wegen angeblich unangemessener Abrechnungspraktiken und anderer unrichtiger Angaben sowie die Gegenklage der Gesellschaft wegen unangemessener Ablehnung oder Verzug beim Ausgleich von Erstattungsansprüchen in einem Vergleich beigelegt. Die Kosten des Vergleichs werden zu Lasten der vorher gebildeten Rückstellungen gebucht (siehe Anmerkung 2, „Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten“). Weitere private Versicherer haben bezüglich ähnlicher Ansprüche zur Gesellschaft Kontakt aufgenommen. Sie könnten möglicherweise eigene Klage einreichen und Ansprüche auf Rückerstattung und Schadensersatz geltend machen. Das Ergebnis dieser möglichen Verfahren für die Gesellschaft lässt sich zur Zeit nicht vorhersagen. Ein ungünstiger Ausgang der Rechtsstreitigkeiten könnte eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potentielle 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 resultierende 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, oder 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 und in anderen Teilen der Welt. 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 Einhaltung 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 Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden. Es lässt sich nicht

vorhersagen, wieweit Strafverfolgungsbehörden solche Informationen zum Anlass nehmen würden, um weitere Ermittlungen zu den aufgedeckten Geschäftspraktiken oder zu anderen Aspekten unserer Geschäftstätigkeit zu veranlassen.

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 Umfang 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 zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden 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.

12. 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 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 Ergebnis 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 sowie Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Die Gesellschaft verkauft in erheblichem Umfang Produkte ihrer Produktionsstätten in Deutschland an ihre internationalen Geschäftseinheiten. 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 abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatzkosten erfasst. Gewinne nach Steuern in Höhe von 4.970 \$ (7.496 \$ vor Steuern) zum 31. März 2003 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt und werden im Verlaufe des nächsten Jahres erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante konzerninterne Finanzierungsgeschäfte bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Gewinne nach Steuern in Höhe von 51.768 \$ (85.357 \$ vor Steuern) zum 31. März 2003 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt.

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.

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 abzusichern. 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. Verluste nach Steuern in Höhe von 59.562 \$ (99.324 \$ vor Steuern) zum 31. März 2003 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt.

Die Gesellschaft geht Zins-Swaps ein, die als Cash Flow Hedge dienen und effektiv bestimmte variable Yen-Zinsen in fixe Zinsen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 355 \$ (612 \$ vor Steuern) zum 31. März 2003 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt.

FMC AG ist kreditbezogenen Risiken ausgesetzt, falls die Vertragspartner bei Finanzinstrumenten ihre Leistungsverpflichtungen nicht erfüllen. Es wird jedoch nicht erwartet, dass Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Die gegenwärtigen Kreditrisiken der derivativen Finanzinstrumente werden durch den Marktwert der Kontrakte mit einem positiven Marktwert zum Berichtszeitpunkt repräsentiert.

13. 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 Dialyседienstleistungen, 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 Laboruntersuchungen 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. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, das in den bisher eingereichten Berichten durch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) umschrieben wurde. 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 auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der der Gesellschaft vorgegebenen Kennziffern im Rahmen des FMC-Darlehensvertrages 2003 sowie anderer Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren.

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 Cash Flows ausgelegt werden. 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. Der von anderen Unternehmen errechnete EBIT stimmt möglicherweise nicht mit dem operativen Ergebnis überein.

Etwa 43% der weltweiten Umsätze der Gesellschaft stammen aus Quellen, die den Regulierungen von US-Regierungsbehörden unterliegen.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 1. Quartal 2003 nach Segmenten enthält die folgende Tabelle.

	Nord- amerika	International	Konzern	Gesamt
01. Januar bis 31. März 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	\$ 929,491	\$ 369,944	\$ -	\$ 1,299,435
Transfer zwischen den Segmenten	251	8,456	(8,707)	-
Umsatzerlöse insgesamt	<u>929,742</u>	<u>378,400</u>	<u>(8,707)</u>	<u>1,299,435</u>
EBITDA	153,593	73,760	(5,677)	221,676
Abschreibungen	(31,360)	(21,002)	(484)	(52,846)
Operatives Ergebnis (EBIT)	<u>122,233</u>	<u>52,758</u>	<u>(6,161)</u>	<u>168,830</u>
Aktiva der Segmente	5,180,045	1,834,902	37,990	7,052,937
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	40,768	31,009	2	71,779
01. Januar bis 31. März 2002				
Umsatzerlöse mit Dritten	\$ 892,484	\$ 294,020	\$ -	\$ 1,186,504
Transfer zwischen den Segmenten	-	7,056	(7,056)	-
Umsatzerlöse insgesamt	<u>892,484</u>	<u>301,076</u>	<u>(7,056)</u>	<u>1,186,504</u>
EBITDA	161,633	66,871	(3,579)	224,925
Abschreibungen	(35,317)	(15,554)	(159)	(51,030)
Operatives Ergebnis (EBIT)	<u>126,316</u>	<u>51,317</u>	<u>(3,738)</u>	<u>173,895</u>
Aktiva der Segmente	5,009,502	1,427,334	47,707	6,484,543
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	29,656	34,092	8	63,756

	01. Januar bis 31. März,	
	2003	2002
Abstimmung der Kennzahlen zum Quartalsergebnis vor Ertragssteuern und Minderheitenanteilen		
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	\$ 227,353	\$ 228,504
Abschreibungen	(52,846)	(51,030)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(5,677)	(3,579)
Zinsaufwendungen	(57,023)	(74,984)
Zinserträge	3,277	2,229
	<u>115,084</u>	<u>101,140</u>
Ergebnis vor Ertragssteuern und Minderheitenanteilen	<u>\$ 115,084</u>	<u>\$ 101,140</u>
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	174,991	177,633
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(6,161)	(3,738)
Zinsaufwendungen	(57,023)	(74,984)
Zinserträge	3,277	2,229
	<u>115,084</u>	<u>101,140</u>
Ergebnis vor Ertragssteuern und Minderheitenanteilen	<u>\$ 115,084</u>	<u>\$ 101,140</u>

14. Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf die zusammengefassten Konzern-Kapitalflussrechnungen:

	1. Januar bis 31. März,	
	2003	2002
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	\$ 53,490	\$ 50,884
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<u>\$ 30,325</u>	<u>\$ 36,703</u>
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	\$ 38,655	\$ 11,754
Übernommene Verbindlichkeiten	4,745	1,582
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	5,628	-
Barzahlungen	<u>28,282</u>	<u>10,172</u>
Abzüglich erworbene Barmittel	199	1,210
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	<u>\$ 28,083</u>	<u>\$ 8,962</u>

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage für das 1. Quartal 2003 und 2002

Die Gesellschaft

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, und die Eintragung der Umwandlung in das Handelsregister erfolgte am 5. August 1996.

Am 30. September 1996 leiteten wir eine Reihe von Maßnahmen ein, um die am 4. Februar 1996 zwischen der Fresenius AG und W.R. Grace & Co. getroffene Umstrukturierungsvereinbarung umzusetzen. Dies wird im vorliegenden Bericht als die „Gründung“ oder als der „Zusammenschluss“ bezeichnet. Gemäß dieser Vereinbarung brachte die Fresenius AG ihr als Fresenius Worldwide Dialysis bezeichnetes weltweites Dialysegeschäft einschließlich ihrer Mehrheitsbeteiligung an Fresenius USA, Inc., in die FMC ein und erhielt dafür 35.210.000 Stammaktien der Fresenius Medical Care AG. Danach erwarben wir

- alle ausstehenden Stammaktien der W.R. Grace & Co., deren weltweites Dialysegeschäft zum Zeitpunkt der Transaktion ausschließlich von National Medical Care, Inc., („NMC“) betrieben wurde, im Tausch gegen 31.360.000 Stammaktien; und
- den Minderheitenanteil an Fresenius USA, Inc., soweit er nicht von der Fresenius AG gehalten wurde, im Tausch gegen 3.430.000 Stammaktien.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 1996 brachten wir alle unsere Anteile an Fresenius USA in die Fresenius Medical Care Holdings ein, die ihr Geschäft unter dem Firmennamen Fresenius Medical Care North America betreibt und die unsere Holdinggesellschaft für alle unsere Tätigkeitsbereiche in den USA und in Kanada sowie für unsere Produktionsstätten in Mexiko ist.

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Fresenius Medical Care AG sollten in Verbindung mit unseren ungeprüften zusammengefassten Konzernabschlüssen und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderen Stellen dieses Berichts befinden. Einige der im weiteren Bericht enthaltenen Angaben, einschließlich Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in unserer Branche oder zu den Wettbewerbsbedingungen und der Finanzlage, enthalten zukunftsbezogene Aussagen. Da solche Aussagen Risiken und Unsicherheiten enthalten, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsbezogenen Aussagen zum Ausdruck kommen oder in ihnen implizit enthalten sind.

Finanz- und Ertragslage

Die weiter unten anschließenden Tabellen enthalten aufgegliederte Angaben über unser Unternehmen. Sie wurden in Übereinstimmung mit dem Managementansatz erstellt, der in der internen Berichterstattung zur Aufbereitung der Finanzdaten verwendet wird, 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 Sachverhalte,

die in der Einführung zu unserem Geschäftsbericht 2002 in der Form des 20-F beschrieben worden sind.

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

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

Unsere Geschäftstätigkeit ist weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die wir in zeitlichen Abständen im Rahmen der von uns vorzulegenden Berichte an Aufsichtsbehörden darstellen. Veränderungen in jedem dieser Bereiche können dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die wir oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen könnten.

Entwicklungen auf irgend einem dieser Gebiete, die ausführlicher in unserem Geschäftsbericht 2002 in der Form des 20-F, Teil 1, Abschnitt 3 „Kennzahlen“ und Abschnitt 5 „Überblick über das operative Geschäft und die Finanzierung“ beschrieben sind, können dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die von uns oder in unserem Auftrag geschätzt worden sind oder werden.

Überblick

Jedes operative Segment, für das Informationen vorgelegt werden, befasst sich vorwiegend mit der Erbringung von Dialyседienstleistungen 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 für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständige Vorstandsmitglied überwacht das Management des Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für unsere nach US-GAAP aufgestellten Konzernabschlüsse.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass sie alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der als Zielgröße am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, das in den bisherigen Berichten durch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) umschrieben wurde. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nicht dem Einfluß der Segmente. 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 auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen des FMC-

Darlehensvertrags 2003 vorgegeben wurden, sowie für andere Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung (U.S. GAAP) ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufendem Geschäftsbetrieb, Investitionstätigkeit oder Finanzierungsmaßnahmen oder als Maßstab für Cash Flows insgesamt ausgelegt werden. EBITDA ist eine finanzielle Kennziffer, die nicht auf U.S. GAAP beruht. Wir sind davon überzeugt, dass das operative Ergebnis, oder EBIT, die auf GAAP beruhende Kennzahl ist, die am direktesten mit dem für die Gesellschaft errechneten EBITDA zu vergleichen ist. Die Angaben in den Tabellen des Abschnitts „Operatives Ergebnis“ leiten EBITDA für jedes der Berichtssegmente zum operativen Ergebnis über, das in Übereinstimmung mit den U.S. GAAP errechnet wurde. (Siehe auch Anmerkung 13 in den Anmerkungen zu den zusammengefassten Konzernabschlüssen).

Die Darlegungen zum Abschnitt „Operatives Ergebnis - 1. Quartal 2003 im Vergleich zum 1. Quartal 2002“ enthalten auch Vergleiche der von Periode zu Periode auftretenden Veränderungen zu konstanten Wechselkursen. Wir glauben, dass Nutzer unserer Konzernabschlüsse diese Informationen als hilfreich für die Beurteilung der Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf unser Geschäft betrachten werden.

Da nicht alle Unternehmen EBITDA und EBIT einheitlich ermitteln, sind die Darstellungen in diesem Bericht möglicherweise nicht mit den ähnlich bezeichneten Kennziffern anderer Unternehmen vergleichbar. Daher kann es sein, dass das operative Ergebnis in den Berichten anderer Unternehmen nicht gleich dem EBIT ist.

Wir erzielten in den ersten drei Monaten des Jahres 2003 etwa 43% unserer weltweiten Umsätze aus Quellen, die der Regulierung durch Gesundheitsprogramme der U.S.-Regierungsbehörden unterliegen. In der Vergangenheit haben Programme zur Senkung des U.S.-Haushaltsdefizits und Maßnahmen zur Gesundheitsreform die Erstattungssätze im Rahmen dieser Programme verändert. Das gilt auch für den Medicare-Pauschalsatz, für den Erstattungssatz für EPO, für andere dialysebezogene und nicht dialysebezogene Dienstleistungen und Produkte sowie für weitere wesentliche Aspekte dieser Programme. Solche Entwicklungen können sich in Zukunft wiederholen.

Wir beziehen auch einen erheblichen Anteil unserer Nettoumsätze aus Erstattungen von privaten Versicherungen. In der Vergangenheit waren die Erstattungssätze dieser Versicherungsgesellschaften allgemein höher als die Sätze der staatlichen Programme in den jeweiligen Ländern. Allerdings greifen auch die privaten Versicherungen zunehmend zu Kostenbegrenzungsmaßnahmen und üben damit einen erheblichen Abwärtsdruck auf die Erstattungssätze aus, die wir für unsere Dienstleistungen und Produkte erhalten.

Unsere Geschäfts- und Finanzlage und unsere operativen Ergebnisse könnten auch durch so genannte „Whistleblower-Aktionen“ (Anzeigen durch eigene Mitarbeiter), durch die anhängigen Rechtsstreitigkeiten mit privaten Versicherern und durch Angelegenheiten, die sich aus dem W.R. Grace & Co. Chapter 11-Insolvenzverfahren ergeben, wesentlich beeinträchtigt werden. (Siehe Anmerkung 11 „Rechtsstreitigkeiten.“)

Operatives Ergebnis

Die folgenden Tabellen fassen die finanziellen Leistungen und bestimmte operative Ergebnisse der wesentlichen Segmente für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von Dialyseprodukten vom Segment International an das Segment Nordamerika.

1. Januar bis 31. März,
(ungeprüft)
(in Millionen \$)

	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Umsatzerlöse		
Nordamerika	\$ 929	\$ 893
International	378	301
Gesamt	<u>1,307</u>	<u>1,194</u>
Transfer zwischen den Segmenten		
Nordamerika	-	-
International	8	7
Gesamt	<u>8</u>	<u>7</u>
Umsatzerlöse mit Dritten		
Nordamerika	929	893
International	370	294
Gesamt	<u>1,299</u>	<u>1,187</u>
EBITDA		
Nordamerika	154	162
International	74	67
Zentralbereiche	(6)	(4)
Gesamt	<u>222</u>	<u>225</u>
Abschreibungen		
Nordamerika	32	35
International	21	16
Gesamt	<u>53</u>	<u>51</u>
Operatives Ergebnis (EBIT)		
Nordamerika	122	126
International	53	51
Zentralbereiche	(6)	(3)
Gesamt	<u>169</u>	<u>174</u>
Zinserträge	3	2
Zinsaufwendungen	(57)	(75)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(44)	(37)
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	(1)	(1)
Quartalsergebnis	<u>\$ 70</u>	<u>\$ 63</u>

1. Quartal 2003 im Vergleich zum 1. Quartal 2002

Die Umsätze im 1. Quartal 2003 stiegen um 10% (7% zu konstanten Wechselkursen) auf 1.299 Mio. \$ im Vergleich zu 1.187 Mio. \$ im 1. Quartal 2002. Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Quartal 2003 um 7% auf 944 Mio. \$ (7% zu konstanten Wechselkursen) hauptsächlich durch eine Zunahme der Behandlungen, durch Akquisitionen sowie durch eine Verschiebung der Fakturierung für bestimmte Medicare-Peritonealdialyse-Patienten vom Bereich Dialyseprodukte (Fakturierungsmethode II) zum Bereich Dialyседienstleistungen (Fakturierungsmethode I). Der Umsatz von Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 16% auf 355 Mio. \$ (6% bei konstanten Wechselkursen). Die Bruttogewinnspanne stieg im 1. Quartal 2003 auf 32,1% gegenüber 31,8% im 1. Quartal 2002. Dies lag hauptsächlich an dem Wachstum in Regionen, in denen unsere Kostenstruktur höhere Bruttogewinnspannen, aber auch höhere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen ausweist. Außerdem ist der Anstieg auch eine Folge der durch Abfindungsaufwendungen reduzierten Bruttogewinnspanne im 1. Quartal 2002. Die genannten Effekte wurden teilweise durch geringere Margen für Nebenprodukte und Medikamente in Nordamerika, durch Preisdruck in Deutschland und durch die Finanzkrise in Lateinamerika kompensiert. Die Abschreibungen für das 1. Quartal 2003 betragen 53 Mio. \$ im Vergleich zu 51 Mio. \$ für den gleichen Zeitraum 2002.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 194 Mio. \$ im 1. Quartal 2002 auf 237 Mio. \$ im 1. Quartal 2003 infolge von Fremdwährungsverlusten in Europa und durch das Wachstum von Regionen mit höheren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten. Außerdem waren die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten im 1. Quartal 2002 durch einen Gewinn aus der Änderung der Versorgungszusage reduziert. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent des Umsatzes stiegen von 16,4% im 1. Quartal 2002 auf 18,3% im 1. Quartal 2003. Das Quartalsergebnis betrug 70 Mio. \$ im Vergleich zu 63 Mio. \$ in 2002. Auf das Quartalsergebnis im 1. Quartal 2002 wirkte sich der Verlust aus der vorzeitigen Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere in Höhe von 12 Mio. \$ aus.

Zum 31. März 2003 besaßen, betrieben oder leiteten wir 1.500 Kliniken im Vergleich zu 1.480 Kliniken zum Jahresende 2002. In 2003 übernahmen wir 16 Kliniken mit insgesamt 1.243 Patienten, eröffneten 12 Kliniken und schlossen 8 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, stieg von etwa 112.200 Ende 2002 auf 114.300 am 31. März 2003. Etwa 4.246.000 Behandlungen wurden im 1. Quartal 2003 durchgeführt, dies entspricht einem Zuwachs um 9% gegenüber 3.882.000 Behandlungen im 1. Quartal 2002. Der durchschnittliche Umsatz je Behandlung im 1. Quartal sank für unsere weltweiten Dialyседienste von 227 \$ in 2002 auf 222 \$ in 2003. Die Ursache liegt hauptsächlich in einem Rückgang des Umsatzes je Behandlung in Nordamerika und im Wachstum in Regionen des Segments International mit niedrigeren Erstattungsätzen.

Wir beschäftigten im 1. Quartal 2003 42.515 Mitarbeiter im Vergleich zu 41.766 Mitarbeitern im gleichen Zeitraum 2002. Dies entspricht einer Zunahme von 2%.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf unsere operativen Segmente und auf die Kenngrößen, welche wir zur Führung dieser Segmente zu Grunde legen.

Segment Nordamerika

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg im 1. Quartal um 4% von 893 Mio. \$ in 2002 auf 929 Mio. \$ in 2003. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen stiegen um 5% von 784 Mio. \$ im 1. Quartal 2002 auf 824 Mio. \$ im 1. Quartal 2003. Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 7%, der auf das organische Wachstum (3%), auf die Auswirkungen der Akquisitionen in 2003 und 2002 (2%) sowie auf den Wechsel der Fakturierung für einige Medicare-Peritonealdialyse-Patienten von dem

Geschäftszweig Dialyseprodukte zum Geschäftszweig Dialyседienstleistungen (Fakturierungsmethode II zu Fakturierungsmethode I) (2%) zurückzuführen ist. Das Umsatzwachstum wurde teilweise durch den Rückgang (2%) des durchschnittlichen Umsatzes je Behandlung von 284 \$ auf 278 \$ kompensiert. Der Rückgang des Durchschnittserlöses je Behandlung ergibt sich vornehmlich aus dem Wechsel von der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I und aus den rückläufigen Nebenerlösen auf Grund von neuen Fakturierungsvorschriften für ergänzende Medikamente (Zemplar und Vitamin D). Ohne diese Fakturierungsveränderungen waren die Durchschnittserlöse je Behandlung mit den Werten für das 1. Quartal 2002 vergleichbar. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen sank der durchschnittliche Umsatz je Behandlung aus den oben angeführten Gründen von 273 \$ im 1. Quartal 2002 auf 267 \$ im gleichen Zeitraum 2003. Die Erstattungssätze von Medicare und Medicaid änderten sich 2002 sowie im 1. Quartal 2003 nicht. Medicare und Medicaid tragen zu über 66% der Umsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika bei.

Zum 31. März 2003 wurden etwa 80.200 Patienten in den 1.090 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen, betreiben oder leiten. Zum 31. Dezember 2002 wurden etwa 79.600 Patienten in 1.080 Kliniken behandelt.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sank um 3% von 109 Mio. \$ auf 106 Mio. \$. Der Umsatz aus Dialyseprodukten im 1. Quartal 2003 und 2002 umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Die Geräte werden von unserem Dialyседienstleistungsbereich für die Erbringung von Serviceleistungen zurückgeleast. Außerdem beinhaltet der Umsatz aus Dialyseprodukten im 1. Quartal 2002 auch Produktumsätze nach der Fakturierungsmethode II im Bereich Peritonealdialyse („PD“) für unsere Dialysepatienten. Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 wechselten Patienten der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I und werden somit im Geschäftsbereich Dialyседienstleistungen abgerechnet. Unser Nordamerika-Dialyseproduktbereich misst seinen Absatzerfolg im Markt auf der Basis seiner Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“. Der netto verfügbare externe Markt schließt folgende Geschäfte aus: Geräteverkäufe an Dritte zur Nutzung durch unseren Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, PD-Produktumsätze nach Methode II für unsere Dialysepatienten sowie Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes nahmen im 1. Quartal 2003 um 6% auf 95 Mio. \$ zu im Vergleich zu 89 Mio. \$ in 2002. Die Einzelheiten sind wie folgt:

	1. Januar - 31. März, 2003	1. Januar - 31. März, 2002
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	105.731	108.612
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen		
sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(10.889)	(8.015)
abzügl. nach Methode II erzielter Umsätze und Sonstige	(34)	(11.325)
Verkäufe an den " netto verfügbaren externen Markt"	<u>94.808</u>	<u>89.272</u>

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika sank um 5% von 162 Mio. \$ auf 154 Mio. \$. Die EBITDA-Marge sank von 18,1% auf 16,5%. Der Margenrückgang beruht in Höhe von 0,7% auf dem Gewinn des Vorjahres in Höhe von 13 Mio. \$ aus der Änderung der Versorgungszusage des Pensionsplans, der teilweise durch Abfindungen und damit zusammenhängenden Personalaufwendungen von 7 Mio. \$ kompensiert wurde. Der verbleibende Rückgang von 0,9% wurde hauptsächlich durch geringere Medikamentenmargen verursacht, die mit den neuen Fakturierungsvorschriften für ergänzende Medikamente (Zemplar und Vitamin D) zusammenhängen.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken von 4% (35 Mio. \$) des Umsatzes im 1. Quartal 2002 auf 3% (32 Mio. \$) im gleichen Zeitraum 2003. Dieser Rückgang war hauptsächlich eine Folge der Einstellung der Abschreibungen auf bestimmte National Medical Care-Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände, die seit dem 4. Quartal 2002 ausliefen.

Operatives Ergebnis (EBIT)

Das operative Ergebnis für das Segment Nordamerika sank um 3% von 126 Mio. \$ auf 122 Mio. \$. Die Marge des operativen Ergebnisses fiel von 14,2% auf 13,2% auf Grund der weiter oben für den EBITDA genannten Gründe und des erwähnten Auslaufens der Abschreibung auf Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände.

Segment International

Umsatz

Der Umsatz des Segments International stieg im 1. Quartal um 26% (14% zu konstanten Wechselkursen) von 294 Mio. \$ in 2002 auf 370 Mio. \$ in 2003. Akquisitionen trugen etwa 11 Mio. \$ (4%) bei. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 10% (30 Mio. \$). Positive Währungsumrechnungseffekte trugen, hauptsächlich als Folge der Erstarkung des Euro, 35 Mio. \$ (12%) zum Wachstum des Gesamtumsatzes bei, die jedoch teilweise durch anhaltende Währungsprobleme in Lateinamerika kompensiert wurden. Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Asien-Pazifik um 9 Mio. \$ oder 18% (9% zu konstanten Wechselkursen). Der Umsatz der Region Lateinamerika sank um 1 Mio. \$ oder 3% (ein Anstieg um 35% zu konstanten Wechselkursen), während der Umsatz in der Region Europa um 68 Mio. \$ zunahm – eine Zunahme um 34 % (11% Zuwachs zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg um 24 % (19% Zunahme zu konstanten Wechselkursen) auf 121 Mio. \$ im 1. Quartal 2003 im Vergleich zu 97 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 11 Mio. \$, des Zuwachses auf Grund von Akquisitionen um 8 Mio. \$ sowie der Fremdwährungsumrechnungen von 5 Mio. \$.

Zum 31. März 2003 wurden etwa 34.100 Patienten in den 410 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt. Zum 31. Dezember 2002 wurden etwa 32.600 Patienten in 400 Kliniken behandelt. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 89 \$ auf 95 \$ vor allem infolge der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Zu konstanten Wechselkursen stieg der Umsatz je Behandlung um 2 \$ auf 91 \$.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 27% (11 % zu konstanten Wechselkursen) auf 249 Mio. \$ im 1. Quartal 2003 im Vergleich zum 1. Quartal 2002.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International lag im 1. Quartal 2003 bei 74 Mio. \$ verglichen mit 67 Mio. \$ im 1. Quartal 2002. Dies entspricht einem Anstieg um 10% (einem Rückgang um 6% zu konstanten Wechselkursen). Die EBITDA-Marge sank von 22,7% auf 19,9%, hauptsächlich als Folge verzögerter Lieferungen in den Mittleren Osten auf Grund der politischen Instabilität in der Region, aber auch durch geringere Produktmargen als Ergebnis einer Änderung des deutschen Erstattungs-systems im Sommer 2002, sowie durch die Abwertung vieler lateinamerikanischer Währungen.

Abschreibungen

Die Abschreibungen stiegen leicht von 5% (16 Mio. \$) auf 6% (21 Mio. \$) des Umsatzes im 1. Quartal 2003 verglichen mit dem gleichen Zeitraum 2002. Der Anstieg ist das Ergebnis eines steigenden Abschreibungsbedarfs auf Grund von Erweiterungsinvestitionen in Produktionsanlagen in Europa und Asien-Pazifik.

Operatives Ergebnis (EBIT)

Das operative Ergebnis für das Segment International stieg im 1. Quartal 2003 um 3% (ein Rückgang um 14% zu konstanten Wechselkursen) auf 53 Mio. \$ im Vergleich zum 1. Quartal 2002. Die Marge des operativen Ergebnisses fiel von 17,5% auf 14,3%. Dieser Rückgang ist auf die gleichen Faktoren zurückzuführen, die bereits im EBITDA-Abschnitt des Sektors International angesprochen worden sind.

Lateinamerika

Unsere Tochtergesellschaften in Lateinamerika trugen im 1. Quartal 2003 etwa 41 Mio. \$ (3%) zu unserem weltweiten Gesamtumsatz bei, verglichen mit etwa 42 Mio. \$ (4%) unseres weltweiten Umsatzes in 2002. Der EBITDA sank von 6 Mio. \$ in 2002 auf 3 Mio. \$ in 2003, während der EBIT im gleichen Zeitraum von 4 Mio. \$ auf 1 Mio. \$ zurückging. Unsere Geschäftstätigkeit in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung der lokalen Währung gegenüber dem Euro und dem US-Dollar in Argentinien, Brasilien, Kolumbien und anderen lateinamerikanischen Ländern betroffen. Aus diesen Gründen ergaben sich niedrigere Erstattungssätze, Druck auf die Margen und Währungsverluste. Außerdem hat der Anlauf der Produktion und der Einstieg in den Peritonealdialyse-Markt in Mexiko unsere Marge negativ beeinflusst.

Im dritten Quartal des letzten Jahres haben wir für unsere lateinamerikanischen Geschäftsbereiche einen Werthaltigkeitstest gemäß SFAS Nr. 142 durchgeführt. Zum 30. September 2002 bestand kein außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte. 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 könnten zu einem außerordentlichen Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte führen.

Zentralbereiche

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 in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen, Rechtskosten etc.

Das gesamte operative Konzernergebnis (EBIT) für die gesamten Zentralbereiche lag im 1. Quartal 2003 bei (6) Mio. \$ im Vergleich zu (3) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf unsere Gesamtkosten.

Zinsen

Der Zinsaufwand für das 1. Quartal 2003 beträgt 57 Mio. \$ und der Zinsaufwand für das 1. Quartal 2002 beträgt 75 Mio. \$. Das Vorjahresquartal war belastet durch den Verlust, der in Verbindung mit der Tilgung der 9-prozentigen Trust Preferred Securities im Februar 2002 entstanden war. Ein Verlust von 20 Mio. \$ vor Steuern war in Verbindung mit der vorzeitigen Tilgung entstanden, der sich aus 16

Mio. \$ Rückzahlungsagio zuzüglich 4 Mio. \$ Abschreibungen auf die entstandenen Kapitalbeschaffungskosten zusammensetzte. In diesem Zusammenhang ergab sich eine Steuerentlastung in Höhe von 8 Mio. \$. (Siehe „Liquidität und Mittelherkunft – Cash Flow Finanzierung“). Ohne den Verlust war der Zinsaufwand in den beiden Zeiträumen vergleichbar.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz im 1. Quartal 2003 betrug 38,7% verglichen mit 36,4% im Jahre 2002. Dieser Anstieg des effektiven Steuersatzes wurde durch eine Erhöhung der deutschen Steuersätze in 2003 und durch den positiven Einkommensteuereffekt in 2002 in Verbindung mit den Kosten für die Tilgung der Trust Preferred Securities verursacht.

Liquidität und Mittelherkunft

1. Quartal 2003 im Vergleich zum 1. Quartal 2002

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit

Wir erwirtschafteten aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 125 Mio. \$ für das 1. Quartal 2003 im Vergleich zu 70 Mio. \$ für die Vergleichsperiode im Jahre 2002. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 79% gegenüber dem Vorjahr. Der Cash Flow profitierte von verbesserten Forderungseingängen wie auch von niedrigeren sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen. Der Zahlungsmittelabfluss aus dem Forderungsverkaufsprogramm in Höhe von 133 Mio. \$ wird als Finanzierungstätigkeit eingestuft.

Investitionstätigkeit

Die für Investitionstätigkeiten eingesetzten flüssigen Mittel stiegen von 59 Mio. \$ auf 69 Mio. \$, hauptsächlich durch höhere Auszahlungen für Akquisitionen. Im 1. Quartal 2003 zahlten wir etwa 28 Mio. \$ (11 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 17 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2002 zahlten wir etwa 9 Mio. \$ (2 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 7 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die ebenfalls vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Außerdem betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen nach Abzug von Abgängen 41 Mio. \$ im 1. Quartal 2003 und 50 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002. In 2003 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 28 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 13 Mio. \$ im Segment International. In 2002 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 24 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 26 Mio. \$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Modernisierung in bestehenden Kliniken und für die Erweiterung der Produktionskapazitäten in Deutschland, Italien und Nordamerika verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 3% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Quartal 2003 wurden flüssige Mittel in Höhe von 47 Mio. \$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, während im gleichen Zeitraum des Jahres 2002 flüssige Mittel von unter 1 Mio. \$ für Finanzierungstätigkeiten zur Verfügung gestellt wurden. Unser Finanzierungsbedarf ging zurück als Folge von höheren Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit, zum Teil kompensiert durch höhere Zahlungen für Investitionstätigkeiten und durch die Tilgung der FMCH Class D Vorzugsaktien. Die liquiden Mittel betragen 77 Mio. \$ zum 31. März 2003 im Vergleich zu 75 Mio. \$ zum 31. März 2002.

Am 21. Februar 2003 wurden wir Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Bankvereinbarung (im Folgenden „FMC-Darlehensvertrag 2003“) 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 Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1,5 Mrd. \$ bereitstellen. Mittel aus diesem neuen Darlehensvertrag wurden für die Refinanzierung der offenen Kredite des vorherigen Darlehensvertrages und für die Rückführung von 133 Mio. \$ des Forderungsverkaufsprogramms genutzt.

Am 28. März 2003 zahlte FMCH alle ausstehenden Anteile der Class D Special Dividend Preferred Stock („Class D Vorzugsaktien“) mit einem Gesamt-Zahlungsmittelabfluss von etwa 9 Mio. \$ zurück.

Am 14. Februar 2002 tilgten wir den gesamten Liquidationsbetrag unserer ausstehenden, 2006 fälligen 9%igen Trust Preferred Securities in Höhe von 360 Mio. \$. Die Tilgung wurde über unseren vorherigen Darlehensvertrag finanziert. Ein Verlust von 12 Mio. \$ entstand als Folge der vorzeitigen Tilgung der Finanzverbindlichkeiten. Er setzt sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16 Mio. \$ und abgegrenzten Ausgabekosten von 4 Mio. \$ zusammen, abzüglich Steuer von 8 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 verbundenen 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 wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 73% unserer Umsätze entstehen aus der Durchführung von Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Quartal 2003 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, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit vom Forderungseingang ab. Wir könnten bei der Durchsetzung und Eintreibung unserer Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen 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 des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolving Kredit und durch das langfristige Darlehen im Rahmen des FMC-Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe unserer genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) entstanden. Wir sind davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung unseres vorhersehbaren Liquiditätsbedarfes ausreichen.

Am 21. Februar 2003 wurden wir Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Darlehensvertrag 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 Darlehensgebern. Gemäß dieser Vereinbarung stellen die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1,5 Mrd. \$ zur Verfügung. Die drei Kreditfazilitäten

bestehen aus einem revolving Kredit in Höhe von 500 Mio. \$ und aus zwei mittelfristigen Darlehen in Höhe von je 500 Mio. \$ (siehe Anmerkung 3 des ungeprüften zusammengefassten Konzernabschlusses). Mittel aus diesem neuen Darlehensvertrag wurden für die Refinanzierung der offenen Beträge des vorherigen Darlehensvertrages und für allgemeine Konzernzwecke genutzt. Zum 31. März 2003 standen uns etwa 455 Mio. \$ an Kreditkapazität aus dem revolving Teil des neuen FMC-Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

Der FMC-Darlehensvertrag 2003 und die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit unseren Trust Preferred Securities enthalten Verpflichtungen, die uns die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Der FMC-Darlehensvertrag 2003 verpflichtet uns, einen Mindestwert für das Konzern-Reinvermögen und für eine konzernbezogene Fixkostenrate (Verhältnis EBITDA zu den festen Belastungen des Konzerns) aufrechtzuerhalten, wir müssen außerdem eine bestimmte Konzern-Leverage-Kennziffer einhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA).

Der FMC-Darlehensvertrag 2003 und unsere Schuldverschreibungen enthalten weitere Klauseln, die unter anderem unsere Möglichkeiten einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen (limitiert auf 130 Mio. \$ in 2003), Verpfändungen vorzunehmen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer sofortigen Fälligkeit der Mittel unter dem FMC-Darlehensvertrag 2003 oder anderer Finanzverbindlichkeiten führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen und sofortige Fälligkeiten bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Zahlungsunfähigkeit ist der ausstehende Saldo des FMC-Darlehensvertrages 2003 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. Allerdings sieht der FMC-Darlehensvertrag 2003 vor, dass das Darlehen Loan B im Oktober 2007 fällig wird, falls wir die im Februar 2008 fälligen Trust Preferred Securities nicht bis zum Oktober 2007 getilgt, refinanziert oder deren Fälligkeit verlängert haben (Siehe Anmerkung 3 der ungeprüften zusammengefassten Konzernabschlüsse).

National Medical Care, Inc. („NMC“), unsere Tochtergesellschaft, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), 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 die Fälligkeit auf den 24. Oktober 2003 verlängert wurde. Mittel aus dem FMC-Darlehensvertrag 2003 in Höhe von 133 Mio. \$ wurden im 1. Quartal 2003 zur Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms verwendet.

Unsere Möglichkeiten, mit Hilfe des Forderungsverkaufsprogramms Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen, hängt 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, das Forderungsverkaufsprogramm für unsere finanziellen Bedürfnisse zu nutzen.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen in Bezug auf die W.R. Grace & Co.-Konkursmasse sieht bei Bestätigung der W.R. Grace-Konkurs-Reorganisation und Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht eine Zahlung in Höhe von 115 Mio. \$ vor. Weiterhin unterliegen wir derzeit einer steuerlichen Betriebsprüfung durch die deutsche Finanzbehörde, die zu Steuernachzahlungen für die geprüften Perioden führen kann. Die möglichen Zahlungen sind ergebnisneutral, da für die eventuellen Steuerrisiken ausreichende Rückstellungen gebildet worden sind. Wir sind gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese Zahlungen zu bestimmen, die in 2003 fällig werden könnten.

Neuere Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

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 einem Anlagenabgang zum Zeitpunkt des Eingehens der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Die damit verbundenen Anlagenabgangsaufwendungen werden als Teil des Buchwertes des jeweiligen langlebigen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Abgängen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des langlebigen Vermögensgegenstandes ergeben. Wir übernahmen SFAS 143 zum 1. Januar 2003. Die Anwendung des SFAS Nr. 143 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im April 2002 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 145, der frühere Vorschriften aufhebt oder ergänzt (*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 Klassifizierung von Gewinnen bzw. Verlusten aus der 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 Rückvermietung. Wir übernahmen SFAS Nr. 145 in Bezug auf SFAS Nr. 4 zum 1. Januar 2003. Im 1. Quartal 2002 wiesen wir einen außerordentlichen Verlust in Höhe von 11,8 Mio. \$ (nach Steuern 7,7 Mio. \$) als Folge der vorzeitigen Tilgung von Verbindlichkeiten aus (siehe Anmerkung 4 zum ungeprüften zusammengefassten Konzernabschluss). Dieser Verlust wird nach der Anwendung des SFAS Nr. 145 nicht mehr als außerordentlicher Verlust ausgewiesen. Wir haben 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 with Exit or Disposal Activities*). Die Vorschrift verpflichtet Unternehmen, Kosten in Verbindung mit der Stilllegung bzw. Veräußerung von Geschäftsaktivitäten nicht mehr zum Zeitpunkt der Festlegung eines Stilllegungs- bzw. Veräußerungsplans, sondern zum Zeitpunkt des Eingehens entsprechender 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, einschließlich Produktgarantien. Wir haben Garantien in unwesentlicher Höhe übernommen, sie haben daher keinen Einfluss auf unseren Konzernabschluss.

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. Wir haben die neuen Offenlegungsvorschriften mit Wirkung vom 31. Dezember 2002 angewendet (siehe Anmerkung 9 zum ungeprüften zusammengefassten Konzernabschluss in diesem Bericht).

Im Januar 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die FASB Interpretation Nr. 46 („FIN 46“) (*Consolidation of Variable Interest Entities*). FIN 46 verlangt die Konsolidierung von Zweckgesellschaften durch deren größten Nutznießer, wenn das Risikokapital ohne zusätzliche nachrangige Unterstützung von Dritten nicht ausreicht für die Finanzierung der Aktivitäten der Zweckgesellschaft und/oder wenn dem größten Anteilseigner bestimmte wesentliche Merkmale der Kontrolle über die finanzielle Tätigkeit der Zweckgesellschaft fehlen. FIN 46 verlangt die Konsolidierung von bestehenden Zweckgesellschaften, wenn diese die Risiken aus der Geschäftstätigkeit nicht wirksam unter den Beteiligten aufteilen. Die Vorschrift wird zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Jahre 2003 wirksam und sieht verschiedene Übergangsregelungen vor. Die Anwendung des FIN 46 hat keine inhaltlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss gehabt, und es wird nicht erwartet, dass sich daran etwas ändern könnte.

Am 3. April 2003 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 149 (*Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities*). Die Vorschrift ergänzt und erläutert die Bilanzierung und Berichterstattung für derivative Finanzinstrumente, einschließlich bestimmter Finanzinstrumente, die in anderen Kontrakten eingebettet sind, sowie für Hedgingaktivitäten nach SFAS Nr. 133 (*Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*). Die Vorschrift gilt für Kontrakte, die nach dem 30. Juni 2003 geschlossen oder verändert werden. Wir prüfen derzeit die Auswirkung dieser Vorschrift auf den Konzernabschluss.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Inflation

Die Auswirkungen der Inflation auf unser operatives Ergebnis waren für die im zusammengefassten Konzernabschluss dargestellten Zeiträume nicht wesentlich. Allerdings unterliegt der überwiegende Teil der Umsatzerlöse im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Auch beträchtliche Anteile anderer Umsätze, vor allem in den USA, kommen von Kunden, deren Umsätze ebenfalls von den regulierten Erstattungssätzen abhängen. 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 uns und unsere Kunden zu zahlenden Erstattungssätze erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere finanzielle Lage und unser operatives Ergebnis eintreten.

Management von Währungs- und Zinssatzrisiken

Wir sind hauptsächlich 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 Seite und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen.

Zinssatzrisiken

Zum 31. März 2003 haben wir Zins-Swap-Vereinbarungen für einen Nominalbetrag von 1.050 Mio. \$ geschlossen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Umfang für die Absicherung unserer Zinssatzrisiken in der unmittelbaren Zukunft angemessen ist.

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 geführt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und unsere finanzielle Lage. (Siehe „Operatives Ergebnis – Segment International“) Wir haben bei der Konsolidierung der Bilanzen unserer nicht auf Dollarbasis geführten Geschäftseinheiten die Umrechnung in US-Dollar zum Wechselkurs am Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs der Betrachtungsperiode 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. Wir haben solche Instrumente nicht für andere Zwecke als für die Risikoabsicherung genutzt.

Im 1. Quartal 2003 sind keine materiellen Veränderungen gegenüber den in Abschnitt 11 der Form 20-F vorgelegten Angaben oder in der oben beschriebenen Hedgingstrategie der Gesellschaft eingetreten. Zusätzliche Informationen befinden sich im Geschäftsbericht 2002 der Gesellschaft in Form 20-F in Abschnitt 11 „Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken“, „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 1(g). Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungsführung – Derivative Finanzinstrumente“ und „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 19. Finanzinstrumente“.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2003

Für das laufende Geschäftsjahr 2003 bestätigen wir unseren Ausblick vom 25. Februar 2003 und erwarten (bereinigt um Akquisitionen und Währungseffekte) einen Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich und ein Wachstum beim Jahresüberschuss im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Angesichts weiter gestiegener Risiken und Unsicherheitsfaktoren erwarten wir ein Wachstum des Jahresüberschusses für das Gesamtjahr 2003 im unteren Bereich der prognostizierten prozentualen Steigerung.

Kontakt:

Fresenius Medical Care AG
D - 61342 Bad Homburg
Tel. +49 6172 609 0

Investor Relations

Oliver Maier
Tel. +49 6172 609 2525
Fax +49 6172 609 2301
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