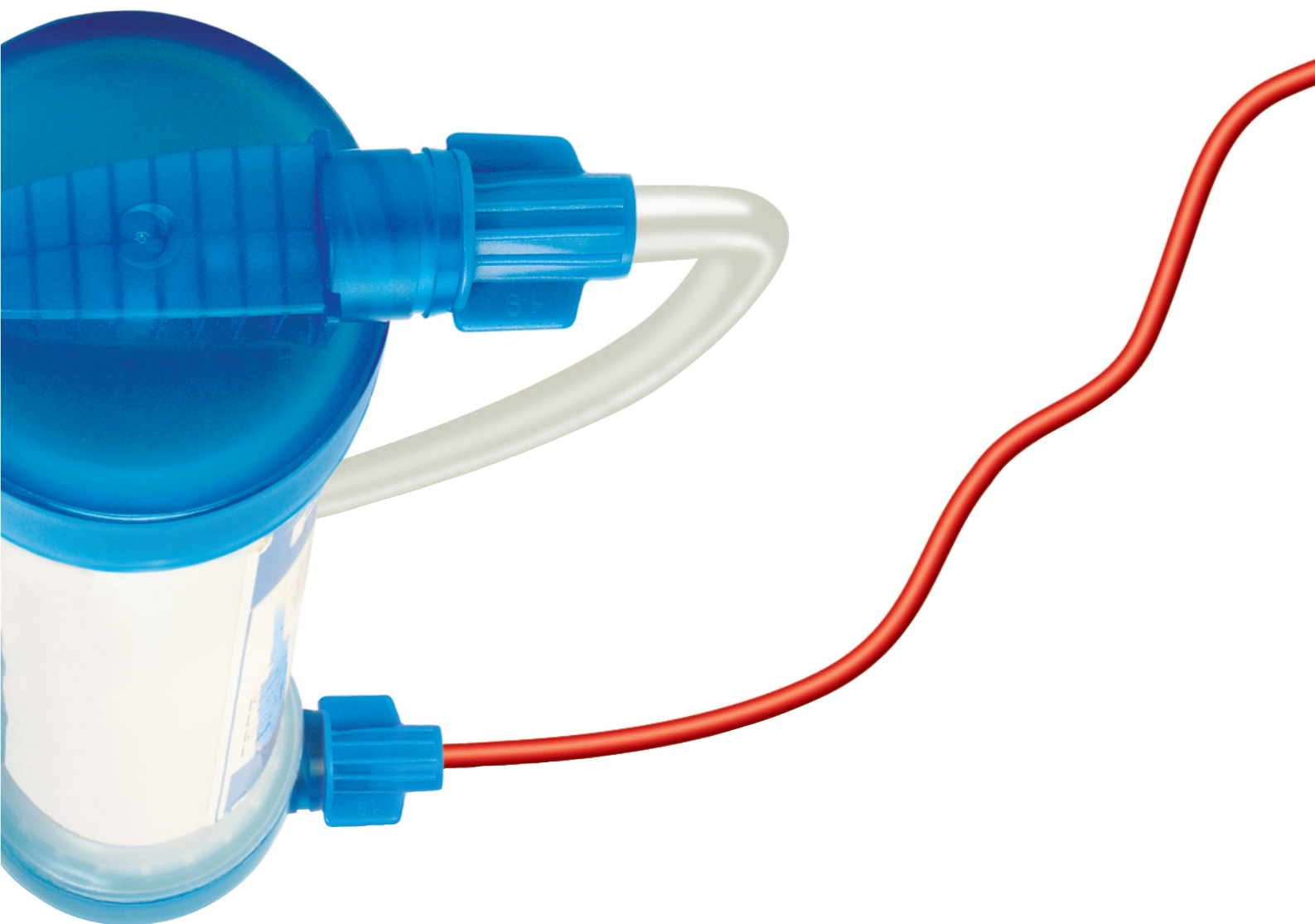


Quartalsbericht 1/2005



Fresenius Medical Care

**Zwischenbericht
31.03.2005**

Fresenius Medical Care AG

Else-Kröner Strasse 1
61346 Bad Homburg

FINANZINFORMATION

<i>Konzernabschluss</i>	3
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	3
Konzernbilanz	4
Konzern-Kapitalflussrechnung	5
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	6
Anmerkungen zum Konzernabschluss	7
<i>Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage</i>	19
<i>Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken</i>	34
<i>Ausblick auf das Geschäftsjahr 2005</i>	35
<i>Corporate Governance</i>	36
<i>Kontakte und Kalender</i>	37

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(ungeprüft)

1. Januar bis 31. März 2005 und 2004

(in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	1.162.461	1.057.750
Dialyseprodukte	446.542	401.306
	1.609.003	1.459.056
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	838.346	766.683
Dialyseprodukte	231.688	210.415
	1.070.034	977.098
Bruttoergebnis vom Umsatz	538.969	481.958
Betriebliche Aufwendungen		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	305.738	271.469
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	13.248	12.301
Operatives Ergebnis	219.983	198.188
Sonstige (Erträge) Aufwendungen		
Zinserträge	(2.245)	(2.874)
Zinsaufwendungen	44.532	49.577
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	177.696	151.485
Ertragsteuern	69.643	59.697
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	582	679
Quartalsergebnis	107.471	91.109
Gewinn je Stammaktie	1,11	0,94
Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	1,10	0,94
Gewinn je Vorzugsaktie	1,13	0,96
Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	1,12	0,96

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzernbilanz

zum 31. März 2005 und 31. Dezember 2004
(in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

Konzernbilanz

	2005 (ungeprüft)	2004
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	50.816	58.966
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (176.268 US-\$ in 2005 and 179.917 US-\$ in 2004)	1.459.242	1.462.847
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	67.224	51.760
Vorräte	451.603	442.919
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	237.630	244.093
Latente Steuern	201.218	185.385
Summe Umlaufvermögen	2.467.733	2.445.970
Sachanlagen	1.152.607	1.181.927
Immaterielle Vermögensgegenstände	596.399	602.048
Firmenwerte	3.442.534	3.445.152
Latente Steuern	37.765	58.123
Sonstige Aktiva	196.586	228.321
Summe Aktiva	7.893.624	7.961.541
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	199.484	192.552
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	133.117	113.444
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	735.307	741.075
Kurzfristige Darlehen	325.759	419.148
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	5.617	5.766
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und der Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	240.924	230.179
Rückstellungen für Ertragsteuern	209.939	230.530
Latente Steuern	16.953	5.159
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.867.100	1.937.853
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	526.665	545.570
Sonstige Verbindlichkeiten	120.051	156.122
Pensionsrückstellungen	106.151	108.125
Latente Steuern	295.824	282.261
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.244.356	1.278.760
Anteile anderer Gesellschafter	18.118	18.034
Summe Verbindlichkeiten	4.178.265	4.326.725
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.375.567 ausgegeben und in Umlauf	70.147	69.878
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.750.945	2.746.473
Bilanzgewinn	765.377	657.906
Kumulierter Übriger Comprehensive Loss	(100.604)	(68.935)
Summe Eigenkapital	3.715.359	3.634.816
Summe Passiva	7.893.624	7.961.541

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

(ungeprüft)

1. Januar bis 31. März 2005 und 2004
(in Tsd. US-\$)

Konzern-Kapitalflussrechnung

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit		
Quartalsergebnis	107.471	91.109
Überleitung vom Quartalsergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	59.711	56.842
Veränderung der latenten Steuern	18.542	7.144
Gewinn aus Anlagenabgängen	(30)	(37)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	424	376
Mittelzufluss aus Kurssicherung	-	4.422
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(18.513)	(8.792)
Vorräte	(15.798)	(3.443)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	(22.859)	755
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	2.560	(3.391)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	20.320	2.000
Steuerrückstellungen	(13.353)	24.337
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>138.475</u>	<u>171.322</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(43.524)	(42.765)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	3.479	1.851
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(21.988)	(42.401)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	<u>(62.033)</u>	<u>(83.315)</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	11.019	21.142
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(31.111)	(11.087)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	-	50.000
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	25.930	10.080
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(22.993)	(34.088)
Rückgang des Forderungsverkaufsprogramms	(70.765)	(112.998)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	4.317	423
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	452	(176)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	<u>(83.151)</u>	<u>(76.704)</u>
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	<u>(1.441)</u>	<u>(2.270)</u>
Flüssige Mittel		
Netto(abnahme) -erhöhung der flüssigen Mittel	(8.150)	9.033
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	58.966	48.427
Flüssige Mittel am Ende des Jahres	<u>50.816</u>	<u>57.460</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

(ungeprüft)
zum 31. März 2005 und 2004
(in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag			Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
Stand am 31. Dezember 2003	26.213.979	69.616	70.000.000	229.494	2.741.362	378.014	(146.246)	4.847	(33.407)	3.243.680
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	9.784	31			392					423
Personalaufwand aus Aktienoptionen					376					376
Comprehensive Income (Loss)										
Quartalsergebnis						91.109				91.109
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:										
Cash Flow Hedges								(19.766)		(19.766)
Währungsumrechnungsdifferenzen							(15.348)			(15.348)
Comprehensive Income										55.995
Stand am 31. März 2004	26.223.763	69.647	70.000.000	229.494	2.742.130	469.123	(161.594)	(14.919)	(33.407)	3.300.474
Stand am 31. Dezember 2004	26.296.086	69.878	70.000.000	229.494	2.746.473	657.906	(1.462)	(24.164)	(43.309)	3.634.816
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	79.481	268			4.049					4.317
Personalaufwand aus Aktienoptionen					424					424
Comprehensive Income (Loss)										
Quartalsergebnis						107.471				107.471
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:										
Cash Flow Hedges								8.837		8.837
Währungsumrechnungsdifferenzen							(40.506)			(40.506)
Comprehensive Income										75.802
Stand am 31. März 2005	26.375.567	70.147	70.000.000	229.494	2.750.945	765.377	(41.968)	(15.327)	(43.309)	3.715.359

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

(ungeprüft)

(in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care AG und ihre Tochtergesellschaften („Fresenius Medical Care“ oder die „Gesellschaft“) sind der weltweit führende integrierte Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese.

Grundlage der Darstellung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 31. März 2005 sowie für das 1. Quartal 2005 und 2004 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2004, in Form des 20F, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Diese Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, 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 operativen Ergebnis für das 1. Quartal 2005 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005 geschlossen werden.

b) Ausweis

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

2. Vorräte

Zum 31. März 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte

in Tsd. US-\$	31. März 2005	31. Dezember 2004
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	97.544	90.268
Unfertige Erzeugnisse	35.970	36.586
Fertige Erzeugnisse	240.288	240.296
Verbrauchsmaterialien	77.801	75.769
Vorräte	451.603	442.919

3. Kurzfristige Darlehen, langfristige Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen

Zum 31. März 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die kurzfristigen Darlehen wie folgt zusammen:

Kurzfristige Darlehen		
in Tsd. US-\$	31. März 2005	31. Dezember 2004
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	60.759	83.383
Forderungsverkaufsprogramm	265.000	335.765
	325.759	419.148

Zum 31. März 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

Verbindlichkeiten		
in Tsd. US-\$	31. März 2005	31. Dezember 2004
Darlehensvertrag	506.700	484.500
Euro-Schuldscheindarlehen	166.587	175.030
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	5.644	6.987
Sonstige	88.658	109.232
	767.589	775.749
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(240.924)	(230.179)
	526.665	545.570

4. 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 bis zur Unverfallbarkeit der Optionen. Dabei wird von den Marktwerten der zugrunde liegenden Aktien ausgegangen. Zum 31. März 2005 hatte die Gesellschaft 4.559.582 ausstehende Aktienoptionen. Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Quartalsergebnis sowie 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).

Aktionsoptionspläne

in Tsd. US-\$

	1. Januar - 31. März	
	2005	2004
Quartalsergebnis:		
Wie berichtet:	107.471	91.109
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	424	376
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(2.507)	(2.012)
Pro forma	105.388	89.473
Gewinn je:		
Stammaktie		
Wie berichtet	1,11	0,94
Pro forma	1,09	0,92
Vorzugsaktie		
Wie berichtet	1,13	0,96
Pro forma	1,11	0,94
Gewinn bei voller Verwässerung je:		
Stammaktie		
Wie berichtet	1,10	0,94
Pro forma	1,08	0,92
Vorzugsaktie		
Wie berichtet	1,12	0,96
Pro forma	1,10	0,94

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung für das 1. Quartal 2005 und 2004 dar.

Überleitung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung

in Tsd. US-\$

	1. Januar - 31. März	
	2005	2004
Zähler		
Quartalsergebnis	107.471	91.109
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	511	490
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	106.960	90.619
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.330.125	26.215.699
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.330.125	96.215.699
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	555.144	320.626
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.885.269	96.536.325
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.885.269	26.536.325
Gewinn je Stammaktie	1,11	0,94
Vorzüge	0,02	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie	1,13	0,96
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,10	0,94
Vorzüge	0,02	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,12	0,96

5. Pensionspläne

Die Gesellschaft verfügt zurzeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Fresenius Medical Care Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc., („FMCH“) dem Pensionsplan den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Für 2005 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Quartal 2005 wurden freiwillige Zuführungen von 5.000 US-\$ getätigt. Für das gesamte Geschäftsjahr 2005 belaufen sich die erwarteten Zuführungen auf 20.000 US-\$.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 1. Quartal 2005 und 2004.

Pensionsaufwand

in Tsd. US-\$	1. Januar bis 31. März	
	2005	2004
Bestandteile des Pensionsaufwands		
Laufender Dienstzeitaufwand	1.330	1.040
Zinsaufwand	4.018	3.680
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(3.085)	(2.325)
Tilgung von Verlusten - netto	1.600	1.175
Pensionsaufwand	3.863	3.570

6. Rechtliche Verfahren

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 zwischen 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 & Co. betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hatte 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 US-\$ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI“) zuzuordnen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 US-\$ 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. Im Oktober 2004 hat W.R. Grace & Co. die Genehmigung des Konkursgerichtes zur Beilegung ihrer Auseinandersetzungen mit dem Internal Revenue Service im Zusammenhang mit den COLI-Abzügen erhalten. Im Januar 2005 haben W.R. Grace & Co., FMCH und Sealed Air Corporation eine Vergleichsvereinbarung hinsichtlich der COLI-Ansprüche und anderer steuerlicher Ansprüche abgeschlossen.

Am 14. April 2005 hat W.R. Grace & Co. aufgrund eines Beschlusses des Konkursgerichtes Steuernachzahlungen für die Zeit zwischen 1993 und 1996 in Höhe von rund 90 Mio. US\$ an den Internal Revenue Service gezahlt. Vorbehaltlich bestimmter Erklärungen von W.R. Grace & Co., von der Gesellschaft und der Fresenius AG stimmten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften zu, die Gesellschaft von dieser Steuerverpflichtung und von anderen Steuerverpflichtungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder mit dem Zusammenschluss zusammenhängenden Steuerverpflichtungen freizustellen.

Vor und nach Beginn des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens wurde gegen W.R. Grace & Co. und FMCH Klage erhoben, sowohl von Klägern, die sich als Gläubiger von W.R. Grace & Co.-Conn. ausgeben, als auch von Asbest-Gläubigerausschüssen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens. 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 zunächst ausgesetzt, an das U.S.-Bezirksgericht überwiesen oder liegen beim U.S.-Konkursgericht als Teil des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens.

Im Jahr 2003 hat die Gesellschaft eine 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 sowie steuerliche und andere Ansprüche gegen die Gesellschaft. 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 Asbestansprüchen sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 US-\$ 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 wurde vom U.S.-Konkursgericht genehmigt.

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

Am 4. April 2003 hat FMCH eine Feststellungsklage (Fresenius USA, Inc., et al., v. Baxter International Inc., et al.) mit der Geschäftsnr. C 03-1431 beim US-Bundesbezirksgericht für Nordkalifornien eingereicht, mit der gerichtlich festgestellt werden soll, dass FMCH keine Patente der Fa. Baxter International, Inc., ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer verbundenen Unternehmen ("Baxter") verletzt hat, dass die Patente ungültig sind und dass Baxter kein Recht und keine Befugnis hat, FMCH wegen der angeblichen Verletzung von Patenten der Fa. Baxter eine Klage anzudrohen oder einen Prozess gegen FMCH zu führen. Allgemein betreffen die angeblichen Patente Touchscreens, Leitfähigkeitsmonitore, Datensicherung bei Stromausfällen sowie Bilanzkammern für Hämodialysegeräte. Baxter hat Widerklage gegen FMCH auf Schadensersatz und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass FMCH vorsätzlich die Baxter-Patente verletzt. FMCH ist der Meinung, dass ihre Ansprüche berechtigt sind, obwohl der endgültige Ausgang eines solchen Verfahrens zurzeit nicht vorhersehbar ist. 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 potenzielle Risiken

FMCH hat im April 2005 eine subpoena ("Vorlageverfügung") der US-Justizbehörden mit Sitz in St. Louis (Missouri), die im Zusammenhang mit zivil- und strafrechtlichen Voruntersuchungen steht, erhalten. Mit der Vorlageverfügung werden Geschäftsunterlagen über klinische Qualitätsprogramme, Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung, Vergütungen für Klinikleiter und Beziehungen zu Ärzten, Joint Ventures und die Anämie-Behandlungstherapie angefordert. Wir arbeiten mit den US-Justizbehörden zusammen. Eine nachteilige Feststellung im Verlaufe dieser Untersuchungen könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit sowie auf unsere Finanz- und Ertragslage haben.

Im Oktober 2004 haben FMCH und ihre Spectra Renal Management Tochtergesellschaft Vorlagebeschlüsse der U.S. Justizbehörden des Eastern District von New York erhalten. Im Rahmen dieser Vorlagebeschlüsse werden von diesen Gesellschaften umfangreiche Unterlagen zu den geschäftlichen Tätigkeiten der FMCH angefordert. Von besonderem Interesse sind hierbei Unterlagen zu einem bestimmten Hormontest (Parathyroid Hormone – PTH) und zu Vitamin D-Therapien für Dialysepatienten. Die Gesellschaft arbeitet mit den Justizbehörden zusammen, um deren Verlangen nach Informationen nachzukommen. Obwohl die Gesellschaft davon ausgeht, dass beim Einsatz von PTH-Tests und Vitamin D-Behandlungen im Einklang mit den einschlägigen Gesetzen gehandelt wurde, könnte ein nachteiliger Ausgang der Untersuchungen eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung von 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, das Stark Statut 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 werden die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken von der Gesellschaft auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlagebeschlüssen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower“-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur 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 u.a. nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden und werden gegenwärtig geführt, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfange versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgend eine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft von 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, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Gesellschaft sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 US-\$ vor Steuern gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der 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 und den Vergleichen mit den Versicherungen 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.

7. Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialysedienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Labortests und Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese erbracht. Für Managementzwecke hat die Gesellschaft ihre Geschäftsaktivitäten in Mexiko zum 1. Januar 2005 aus dem Segment International in das Segment Nordamerika transferiert. Die Vergleichszahlen zu Geschäftsaktivitäten und Vermögensgegenständen für das 1. Quartal 2004 wurden ebenfalls umgegliedert. 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 u.a. 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. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem operativen Ergebnis 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 im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 und der EURO-Schuldscheindarlehen vorgegebenen Kennzahlen sowie anderer Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren der Gesellschaft. Die folgende Tabelle leitet für jedes der Segmente das EBITDA über zu dem operativen Ergebnis. Die Gesellschaft hält das operative Ergebnis für die auf US-GAAP beruhende Kennzahl, die am direktesten mit dem EBITDA zu vergleichen ist.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung ermittelten Jahresüberschuss bzw. zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, aus Investitionstätigkeit oder aus Finanzierungsmaßnahmen oder als ein Maßstab für Cash Flows insgesamt ausgelegt werden.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 1. Quartal 2005 und 2004 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen.

Segmentberichterstattung

in Tsd US-\$	Nord- amerika	International	Konzern	Gesamt
1. Quartal 2005				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.088.185	520.818	-	1.609.003
Transfer zwischen den Segmenten	230	12.185	(12.415)	-
Umsatzerlöse insgesamt	1.088.415	533.003	(12.415)	1.609.003
EBITDA	180.070	107.578	(7.954)	279.694
Abschreibungen	(33.785)	(25.428)	(498)	(59.711)
Operatives Ergebnis	146.285	82.150	(8.452)	219.983
Aktiva der Segmente	5.541.167	2.308.148	44.309	7.893.624
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	38.420	27.063	29	65.512
1. Quartal 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.002.601	456.455	-	1.459.056
Transfer zwischen den Segmenten	186	9.196	(9.382)	-
Umsatzerlöse insgesamt	1.002.787	465.651	(9.382)	1.459.056
EBITDA	167.164	95.993	(8.127)	255.030
Abschreibungen	(31.407)	(24.922)	(513)	(56.842)
Operatives Ergebnis	135.757	71.071	(8.640)	198.188
Aktiva der Segmente	5.526.930	2.128.158	53.552	7.708.640
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (2)	48.431	36.581	154	85.166

(1) In den Akquisitionen des Segments International sind für 2005 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 687 US-\$ nicht enthalten.

(2) In den Akquisitionen des Segments International sind für 2004 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 4.954 US-\$ nicht enthalten.

Abstimmung der Kennzahlen zum Quartalsergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter

in Tsd- US-\$	2005	2004
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	287.648	263.157
Abschreibungen	(59.711)	(56.842)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(7.954)	(8.127)
Zinserträge	2.245	2.874
Zinsaufwendungen	(44.532)	(49.577)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	177.696	151.485
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	228.435	206.828
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(8.452)	(8.640)
Zinserträge	2.245	2.874
Zinsaufwendungen	(44.532)	(49.577)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	177.696	151.485

8. Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

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

Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

in Tsd. US-\$	1. Januar bis 31. März	
	2005	2004
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	51.344	49.256
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	68.053	25.400
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	17.946	51.111
Übernommene Verbindlichkeiten	70	3.735
Minderheiten	(5.017)	-
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	687	4.954
Barzahlungen	22.206	42.422
Abzüglich erworbene Barmittel	218	21
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	21.988	42.401

9. Wesentliche Ereignisse nach dem Ende des 1. Quartals

Am 4. Mai 2005 unterzeichnete die Gesellschaft eine endgültige Kaufvereinbarung zur Akquisition der Renal Care Group, Inc., (RCG) für einen Kaufpreis von etwa 3,5 Mrd. US-\$ in bar. Zum 31. Dezember 2004 erbrachte RCG Dialyse- und Zusatzdienstleistungen für 29.700 Patienten in 418 ambulanten Dialysezentren in 33 U.S.-Bundesstaaten sowie Akutdialysedienstleistungen in über 200 Krankenhäusern. Der Abschluss der Akquisition hängt noch von den staatlichen Genehmigungen (inklusive der Beendigung oder des Ablaufs der Wartefrist gemäß den derzeit geltenden Bestimmungen des Hart Scott Rodino Antitrust Improvements Act von 1976), der Zustimmung Dritter und der Aktionäre von RCG ab. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Akquisition im 2. Halbjahr 2005 abgeschlossen wird. Die

Gesellschaft kann jedoch weder zusichern, dass die Akquisition während dieses Zeitraums tatsächlich abgeschlossen wird, noch, dass sie überhaupt zustande kommt.

Zur Finanzierung der geplanten Akquisition hat die Gesellschaft Zusagen für eine Kreditvereinbarung über vorrangige Bankdarlehen in Höhe von 5 Mrd. US-\$ erhalten. Diese werden von der Bank of America („BofA“) sowie der Deutschen Bank AG Niederlassung New York („DB“) bereitgestellt. Die im Rahmen der Kreditvereinbarung gewährten vorrangigen Bankdarlehen stehen der Gesellschaft zur Verfügung unter anderem zur Zahlung des Kaufpreises und für Kosten, die mit der Akquisition zusammenhängen, zur Refinanzierung bestehender Kredite aus dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft, zur Refinanzierung bestimmter bestehender Schulden von RCG und zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens. Die vorrangigen Bankdarlehen werden sich aus einem revolvingierenden Kredit in Höhe von 1 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren, einem mittelfristigen Darlehen („Loan A“) in Höhe von 1,5 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren sowie einem mittelfristigen Darlehen („Loan B“) in Höhe von 2,5 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 7 Jahren zusammensetzen. Die Gesellschaft kann entscheiden, ob die vorrangigen Bankdarlehen mit dem LIBOR zuzüglich einer Marge oder einem Basiszinssatz, der dem höheren Wert der Prime Rate der BofA oder der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5%, jeweils zuzüglich einer entsprechenden Marge, verzinst werden. Die anzuwendende Marge ist variabel und hängt von dem Verhältnis der Konzernfinanzverbindlichkeiten zum konsolidierten EBITDA der Gesellschaft ab.

Die vorrangigen Bankdarlehen werden von der Gesellschaft, der FMCH sowie einiger ihrer Tochtergesellschaften garantiert. Zudem werden sie durch die Verpfändung von Anteilen an bestimmten wesentlichen Tochtergesellschaften der Gesellschaft besichert. Die Kreditnehmer und die Garantiegeber räumen Pfandrechte in Bezug auf ihre gesamten beweglichen Aktiva sowie auf ihren wesentlichen Grundbesitz ein, falls das Rating der besicherten vorrangigen Verbindlichkeiten der Kreditnehmer unter ein bestimmtes Niveau fällt und die Gewährung von Pfandrechten nach einer Kosten-Nutzen-Analyse als angemessen erachtet wird. Der Abschluss der Kreditvereinbarung hängt ab unter anderem von der Verhandlung und dem Abschluss der endgültigen Dokumente, dem Nicht-Eintreten schwerwiegender negativer Ereignisse in Bezug auf RCG, der Zustimmung der DB und der BofA zur Kaufvereinbarung und anderen Vereinbarungen im Rahmen der Akquisition von RCG sowie der Refinanzierung der Verbindlichkeiten unter dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft und der Refinanzierung bestimmter mit RCG übernommener Schulden.

Am 4. Mai 2005 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie ihren Aktionären den Vorschlag unterbreiten wird, ihre Rechtsform von einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht (AG) in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien nach deutschem Recht (KGaA) umzuwandeln. Dabei bleibt nach deutschem Recht die gleiche rechtliche Einheit bestehen, d.h. die KGaA stellt keine neue, der Aktiengesellschaft nachfolgende Gesellschaft dar. Komplementär der Gesellschaft wird die Fresenius Medical Care Management AG, eine Tochtergesellschaft der Fresenius AG.

Des Weiteren gab die Gesellschaft bekannt, dass sie ihren Vorzugsaktionären die Möglichkeit einräumt, ihre Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umzutauschen. Das Tauschangebot wird den Vorzugsaktionären nach den entsprechenden Versammlungen der Stamm- und Vorzugsaktionäre im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung eingeräumt werden und nur innerhalb einer bestimmten Frist gültig sein. Die Einzelheiten des Umwandlungsverfahrens werden vom Vorstand unter Zustimmung des Aufsichtsrats festgelegt und zusammen mit der Umwandlungsfrist bekannt gegeben. Vorzugsaktionäre, die sich dazu entschließen, ihre Aktien einzutauschen, müssen einen Zuschlag zahlen und verlieren ihre Ansprüche auf Mehrdividenden.

Sowohl der Rechtsformwechsel der Gesellschaft als auch das Tauschangebot bedürfen der Zustimmung der Stammaktionäre. Das Tauschangebot bedarf zusätzlich der Zustimmung der Vorzugsaktionäre. Der Vorschlag über den Rechtsformwechsel und das Tauschangebot wird den Aktionären gemäß den derzeit gültigen Bestimmungen des U.S. Securities Act von 1933 auf Basis separater Registrierungsdokumente unterbreitet werden.

Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage für das 1. Quartal 2005 und 2004

Die Gesellschaft

Fresenius Medical Care AG („Fresenius Medical Care“ oder die „Gesellschaft“), eine deutsche Aktiengesellschaft, ist der weltweit führende integrierte Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese.

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Gesellschaft sollte in Verbindung mit dem ungeprüften Konzernabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Einige der im weiteren Bericht enthaltenen Angaben, einschließlich Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in der 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

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933, in geänderter Fassung, sowie Absatz 21E des Securities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934, in geänderter Fassung, auf der Grundlage der gegenwärtigen Erwartungen, Annahmen, Schätzungen, und Prognosen der Gesellschaft über sich selbst und ihre Branche in Bezug auf u.a.:

- die Geschäftsentwicklung, operative Entwicklung und Finanzlage der Gesellschaft,
- ihre Erwartungen bezüglich des Wachstums der Patientenpopulation für Nierendialyseprodukte und -dienstleistungen,
- ihre Fähigkeit, in den Märkten für ihre Produkte und Dienstleistungen wettbewerbsfähig zu bleiben,
- die Auswirkungen von aufsichtsbehördlichen Entwicklungen, Rechts- und Steuerangelegenheiten sowie etwaige Ergebnisse staatlicher Ermittlungen bezüglich unseres Geschäfts,
- Änderungen in staatlichen Erstattungsgrundsätzen und den Erstattungsgrundsätzen privater Versicherer,
- Änderungen in den Vorgaben zur Verabreichung von Medikamenten oder in den Erstattungsgrundsätzen,
- die Fähigkeit der Gesellschaft, zusätzliche Finanzierungsquellen zu entwickeln und zu erhalten, und

-
- sonstige Aussagen über ihre Erwartungen, Überzeugungen, Zukunftspläne und Strategien, erwartete Entwicklungen und sonstige Angelegenheiten, die keine historischen Fakten darstellen.

In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl die Gesellschaft davon überzeugt ist, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen widerspiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können, und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche finanzielle und sonstige Ergebnisse können wesentlich von denen abweichen, die in den in diesem Bericht enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellt oder vorgesehen sind. Wichtige Faktoren, die zu solchen Abweichungen beitragen können, sind im Abschnitt „Risikofaktoren“ des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des 20-F und in diesem Bericht „Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage“ und Anmerkung 6, „Rechtliche Verfahren“ dargestellt. Diese Risiken und Unsicherheiten sind unter anderem: allgemeine wirtschaftliche, währungsbezogene und auf sonstige Marktbedingungen bezogene, rechtliche und aufsichtsbehördliche Risiken, Änderungen in staatlichen Erstattungen für die Dialysedienstleistungen und pharmazeutischen Produkte der Gesellschaft, die Ermittlungen der U.S. Justizbehörden des Eastern District von New York und des Eastern District von Missouri sowie Änderungen in Arzneimittelverabreichungsstrukturen.

Dieser Bericht ist im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2004 in der Form des 20-F enthaltenen Angaben und Erläuterungen zu lesen.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die die Gesellschaft von Zeit zu Zeit im Rahmen ihrer veröffentlichten Berichte darstellt. Veränderungen in jedem dieser Bereiche könnten dazu führen, dass die Ergebnisse der Gesellschaft wesentlich von den Ergebnissen abweichen, die sie oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen werden.

Überblick

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen und der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt Fresenius Medical Care zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese. Die Perfusion erhält während einer Herzgefäßoperation die menschliche Herz- und Lungenfunktion aufrecht. Die Autotransfusion dient während einer Operation alternativ zur Verwendung von Spenderblut dazu, das eigene Blut des Patienten zu sammeln, zu filtern und in den Körper zurückzuführen. Die therapeutische Apherese ist ein Verfahren, bei dem krankheitserregende Substanzen aus dem Blut oder Blutplasma von Patienten gefiltert werden. Dialyse ist eine lebensrettende Behandlung für irreversibles, chronisches Nierenversagen im Endstadium und erfordert lebenslang mehrere Behandlungen pro Woche. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 40 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 6% darstellt. Das Patientenwachstum wird verursacht durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, Verbesserung der Behandlungsqualität, was das Leben der Patienten verlängert, und sich verbessernde Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Behandlung ermöglichen. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Umsatzwachstum ist die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Daher geht die Gesellschaft davon aus, dass die Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen ein aussagefähiger Indikator für kontinuierliches Umsatzwachstum und Erfolg ist. Zusätzlich beeinflussen das Erstattungsumfeld sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzmedikamenten das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im allgemeinen stabile Erstattungsniveaus für Dialyседienstleistungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Dieses beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in bestimmten Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist begrenzt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Labor-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Am 8. Dezember 2003 wurde der „Medicare Prescription Drug, Modernization and Improvement Act“ („MMA“) verabschiedet. Dieses Gesetz hatte eine Reihe wesentlicher Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel zur Folge und sieht folgendes vor: (1) der Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen wurde zum 1. Januar 2005 um 1,6% erhöht; (2) zum 1. Januar 2005 basieren Zahlungen für zehn separat abrechenbare Dialysemedikamente auf den durchschnittlichen (vom Generalinspekteur des Gesundheitsministeriums in den USA („Generalinspekteur“) ermittelten und von den „Centers for Medicare and Medicaid Services“ („CMS“) des U.S. Gesundheitsministeriums aktualisierten) Anschaffungskosten, und Zahlungen für die verbleibenden separat abrechenbaren Dialysemedikamente basieren auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis („DVP“) zuzüglich 6% (DVP ist im Gesetz definiert als der DVP eines Herstellers für alle Käufer in einem Kalenderquartal pro Einheit eines jeden Medikaments, das in demselben Kalenderquartal verkauft wurde, ohne Berücksichtigung von Verkäufen, die nicht dem „besten Preis“ unterliegen sowie von Verkäufen zu nominellen Preisen, und abzüglich aller Nachlässe, Rückverrechnungen

und Rabatte.); (3) die Differenz zwischen der auf den festgelegten Anschaffungskosten basierenden Erstattung und dem Betrag, der nach der gegenwärtigen, auf dem durchschnittlichen Großhandelspreis basierenden („DGP-basierten“) Erstattungsmethodik zu erstatten gewesen wäre, wird dem Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen zugeschlagen. Für diesen Zuschlagsbetrag ist ein Satz von 8,7% des Erstattungssatzes für Dialyседienstleistungen festgelegt worden, der jährlich auf Basis des Wachstums der Ausgaben für Medikamente aktualisiert wird; (4) Dialyseanbieter werden mit Wirkung vom 1. April 2005 höhere Erstattungssätze für Dialyседienstleistungen für bestimmte Patienten erhalten. Der Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen ist dabei mit einer begrenzten Zahl von bestimmten Patientenmerkmalen (wie Alter, Body-Mass-Index und Körperrumfang) verknüpft; (5) mit Beginn des Jahres 2006 ist der Gesundheitsminister („der Minister“) berechtigt, für alle separat abrechenbaren Dialysemedikamente festzulegen, ob bei der Vergütung die Anschaffungskosten oder der durchschnittliche Verkaufspreis zugrundegelegt wird; (6) der Minister soll zum 1. Januar 2006 ein dreijähriges Demonstrationsprojekt aufbauen, um den Nutzen der vollständigen Erstattung nach Fallzusammensetzung (case-mix adjusted) für Dialyседienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu untersuchen. Bei diesem Projekt würde die Erstattung von separat abrechenbaren Dialysemedikamenten und verbundenen Labordienstleistungen mit dem Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen gebündelt. Die an diesem Programm teilnehmenden Dialyseeinrichtungen erhalten einen um weitere 1,6% erhöhten Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen. Die Gesellschaft erwartet, dass die endgültige Regelung einen unwesentlichen negativen Einfluss auf ihren Umsatz mit Medicare haben wird.

Im Juli 2004 hat die CMS bestimmte Änderungen bezüglich ihrer Erstattungen und Verordnungsrichtlinien für Erythropoietin („EPO“) vorgeschlagen. Die Behörde ist zu dem Schluss gekommen, dass die angemessene Verordnung von EPO unter Berücksichtigung sowohl des Hämoglobin/Hämatokritwerts des Patienten als auch der Dosis überwacht werden muss, und ihr Entwurf spiegelt diesen Schluss wider. Insbesondere ist ein der Zahlung vorgelagerter Überprüfungsprozess vorgesehen, nach dem Erstattungsansprüche für EPO bei Hämoglobinwerten unter 13 (oder Hämatokrit von 39) nicht zur Überprüfung selektiert werden, Erstattungsansprüche für EPO bei Hämoglobinwerten über 13 jedoch auf der Grundlage des Hämoglobinwerts und der entsprechenden EPO Dosis überprüft werden. Des Weiteren sollen Zahlungen auf eine feste Menge EPO begrenzt werden, es sei denn, die Hämoglobinwerte sind medizinisch gerechtfertigt. Der Zeitraum für die Abgabe von Stellungnahmen zu diesem Verfahrensentwurf wurde verlängert und endete am 7. Oktober 2004. Die CMS hat die Richtlinien noch nicht endgültig verabschiedet. Die Verabreichung von EPO machte 2004 etwa 23% des Umsatzes der Gesellschaft mit Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika aus. Wenn die vorgesehenen Änderungen der CMS Richtlinien zu EPO-Erstattungen und -Verordnungen in kraft treten, könnte dies eine negative Auswirkung auf das operative Ergebnis der Gesellschaft haben.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geographisch organisiert. Dementsprechend hat die Gesellschaft drei operative Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Für Managementzwecke hat die Gesellschaft zum 1. Januar 2005 ihre Geschäftsaktivitäten in Mexiko aus dem Segment International in das Segment Nordamerika transferiert. Die Vergleichszahlen zu Geschäftstätigkeit und Vermögenswerten für das 1. Quartal 2004 wurden ebenfalls umgegliedert. Für Berichtszwecke hat die Gesellschaft die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen, die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie das wirtschaftliche Umfeld. Die

für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständigen Vorstandsmitglieder überwachen das Management des Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S. GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand von Kenngrößen, die so gewählt sind, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis ist, das in den bisherigen Berichten als Ergebnis vor Zinsen und Steuern, oder EBIT, bezeichnet wurde, und welches die Ertragskraft der Gesellschaft misst. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluß der Segmente. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem operativen Ergebnis auch die Kenngröße „Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen“ (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft zur Erzielung von finanziellen Überschüssen und zur 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 Darlehensvertrags 2003 und der Euro - Schulscheindarlehen vorgegeben wurden, sowie für Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach U.S. GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Fresenius Medical Care ist davon überzeugt, dass das operative Ergebnis die auf U.S. GAAP beruhende Kennzahl ist, die am direktesten mit dem pro Segment errechneten EBITDA zu vergleichen ist. Die Angaben in der Tabelle des nachfolgenden Abschnitts „Operatives Ergebnis“ leiten EBITDA für jedes der Berichtssegmente zum operativen Ergebnis über, das in Übereinstimmung mit U.S. GAAP errechnet wurde.

Operatives Ergebnis

Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und bestimmte operative Ergebnisse der Gesellschaft nach wesentlichen Geschäftssegmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien vom Segment International an das Segment Nordamerika. Die Gesellschaft hat die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung des Managements disaggregiert.

1. Quartal 2005 im Vergleich zum 1. Quartal 2004

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Quartal, 2005	1. Quartal, 2004	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	4.716.000	4.570.000	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,4%	3,6%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.609	1.459	10%	9%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	33,5%	33,0%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	19,0%	18,6%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	107	91	18%	

Die Umsätze im 1. Quartal 2005 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2004 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Quartal 2005 um 10% auf 1.162 Mio. US-\$ (9% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Behandlungswachstum in Kombination mit Akquisitionen, höheren Erlösen je Behandlung sowie der Einführung von FIN 46R, teilweise ausgeglichen durch einen fehlenden Behandlungstag. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 11% auf 447 Mio. US-\$ (7% zu konstanten Wechselkursen).

Die Verbesserung der Bruttogewinnspanne resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Behandlungssätzen in Nordamerika und Wachstum in Regionen mit höheren Bruttomargen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch einen fehlenden Behandlungstag sowie durch höheren Personalaufwand in Nordamerika. Die Abschreibungen für das 1. Quartal 2005 betragen 60 Mio. US-\$ im Vergleich zu 57 Mio. US-\$ für den Vergleichszeitraum 2004.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 272 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2004 auf 306 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebs- und die allgemeinen Verwaltungskosten von 18,6% im 1. Quartal 2004 auf 19,0% im gleichen Zeitraum 2005. Die prozentuale Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Versicherungskosten in Nordamerika und Kursverlusten, teilweise ausgeglichen durch die unveränderten Aufwendungen für Forderungsverluste sowie einmalige Auswirkungen einer Entschädigung für die Kündigung einer Vertriebsvereinbarung in Japan und eines Vergleichs in einem Patentrechtsstreit.

Die Aufwendungen für Forderungsverluste blieben mit 30 Mio. US-\$ oder 1,9% vom Umsatz für das 1. Quartal 2005 konstant im Vergleich zu 30 Mio. US-\$ oder 2,1% vom Umsatz für den gleichen Zeitraum 2004. Die Aufwendungen für Forderungsverluste basieren auf Analysen der Wertberichtigungen auf Forderungen. Die Schätzung der Wertberichtigungen auf Forderungen im Dialyседienstleistungsgeschäft orientiert sich hauptsächlich an dem bisherigen Zahlungsverhalten, welches in gewissen zeitlichen Abständen auf seine Angemessenheit als Schätzungsgrundlage überprüft wird. Der Wertberichtigungsbedarf im Produktgeschäft basiert auf Schätzungen, die unter anderem auch die Altersstruktur, die Vertragspartner und das bisherige Zahlungsverhalten berücksichtigen. Nach Ermittlung des geschätzten Wertberichtigungsbedarfs wird der Aufwand für Forderungsverluste verbucht, um die Wertberichtigung auf die aktuell geschätzten Beträge anzupassen.

Das Quartalsergebnis betrug 107 Mio. US-\$ im Vergleich zu 91 Mio. US-\$ im Vergleichszeitraum 2004.

Die Anzahl der Behandlungen im 1. Quartal 2005 stellt einen Zuwachs um 3% gegenüber 2004 dar. Das organische Behandlungswachstum betrug 4%, während Akquisitionen zusätzlich 1% zum Wachstum beitrugen, teilweise ausgeglichen durch die Auswirkungen eines fehlenden Behandlungstags (1%) und die Auswirkungen von Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Zum 31. März 2005 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 1.630 Kliniken im Vergleich zu 1.570 Kliniken zum 31. März 2004. Im 1. Quartal 2005 übernahm die Gesellschaft 10 Kliniken, eröffnete 23 Kliniken und legte 13 Kliniken zusammen oder schloss diese. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet stieg von etwa 120.400 am 31. März 2004 auf etwa 125.900 am 31. März 2005. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 231 US-\$ auf 246 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit erhöhten Erlössätzen je Behandlung und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

	1. Quartal, 2005	1. Quartal, 2004	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	3.250.000	3.170.000	3%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,8%	2,9%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.088	1.003	9%
EBITDA in Mio. US-\$	180	167	8%
EBITDA-Marge in %	16,5%	16,7%	
Abschreibungen in Mio. US-\$	34	31	8%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	146	136	8%
Operative Marge in %	13,4%	13,5%	

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 1. Quartal 2005 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 8% von 899 Mio. US-\$ auf 968 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 16% von 103 Mio. US-\$ auf 120 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 3%, mit organischem Behandlungswachstum von 4% und 1% aus Akquisitionen. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch einen fehlenden Behandlungstag (1%) und die Auswirkungen von Klinikverkäufen und -schließungen (1%). Zusätzlich verbesserte sich der Erlös je Behandlung um 2%. Ein Anstieg um weitere 3% ergab sich aus der Einführung von

FIN 46R. Die Verabreichung von EPO machte im 1. Quartal 2004 bzw. im 1. Quartal 2005 ca. 26% bzw. 24% der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika aus.

Zum 31. März 2005 wurden etwa 87.000 Patienten in den 1.140 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 83.800 behandelten Patienten in 1.115 Kliniken zum 31. März 2004. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 273 US-\$ in 2004 auf 280 US-\$ in 2005. Inklusiv der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der Durchschnittserlös je Behandlung im 1. Quartal von 284 US-\$ in 2004 auf 291 US-\$ in 2005 an. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung ist hauptsächlich auf Erhöhungen in den Erstattungssätzen für Dialysebehandlungen einschließlich des gesetzlich verordneten Anstiegs in Höhe von 1,6% für Medicare sowie auf den Übergang von Medicare Medikamentenerstattungen für separat abrechenbare Medikamente in den Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen zurückzuführen (siehe obigen Abschnitt „Überblick“).

Die Umsätze mit Dialyseprodukten stiegen um 16% von 103 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2004 auf 120 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005.

EBITDA

EBITDA erhöhte sich um 8% von 167 US-\$ Mio. für das 1. Quartal 2004 auf 180 US-\$ Mio. für den gleichen Zeitraum in 2005. Die Erhöhung beruht im Wesentlichen auf einem Anstieg der Behandlungen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen. Die EBITDA-Marge verringerte sich von 16,7% für das 1. Quartal 2004 auf 16,5% für den gleichen Zeitraum 2005. Die EBITDA-Marge sank aufgrund des fehlenden Behandlungstages, höheren Personalaufwands, höherer Versicherungskosten, Kursverlusten, höherer Betriebskosten und der aufgrund der Einführung von FIN 46R erforderlichen Erstkonsolidierung von Unternehmen mit niedrigeren Margen. Diese Effekte wurden teilweise durch verbesserte Behandlungserlössätze kompensiert. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich von 248 US-\$ in 2004 auf 253 US-\$ in 2005.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 8% von 136 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2004 auf 146 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2005, während die operative Marge sich aufgrund der für das EBITDA genannten Gründe von 13,5% im 1. Quartal 2004 auf 13,4% im gleichen Zeitraum 2005 verringerte.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

	1. Quartal, 2005	1. Quartal, 2004	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	1.466.000	1.400.000	5%	
Organisches Behandlungswachstum in %	5,6%	5,6%		
Umsatz in Mio. US-\$	521	456	14%	8%
EBITDA in Mio. US-\$	108	96	12%	
EBITDA-Marge in %	20,7%	21,0%		
Abschreibungen in Mio. US-\$	26	25	2%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	82	71	16%	
Operative Marge in %	15,8%	15,6%		

Umsatz

Der Umsatzanstieg des Segments International resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 1% bei, während Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R etwa 2% beitrugen. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 5% zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg war außerdem auf einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 6% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar in 2004 und 2005 zurückzuführen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch die Auswirkungen in Höhe von 1% von verlorenen Ausschreibungen und einer Vertragsverletzung.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 15% (9% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Lateinamerika um 36% (30% zu konstanten Wechselkursen) zu und in der Region Asien-Pazifik um 3% (eine Abnahme von 7% zu konstanten Wechselkursen) ab.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen für das gesamte Segment International stieg im Verlauf des 1. Quartals 2005 um 22% (16% zu konstanten Wechselkursen) auf 194 Mio. US-\$ in 2005 von 158 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 8%, des Zuwachses um 5% aufgrund von Akquisitionen, des Beitrags von 6% aus Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R sowie ca. 6% aus Währungsumrechnungseffekten, teilweise ausgeglichen durch den Effekt in Höhe von 3% aus verlorenen Ausschreibungen sowie einer Vertragsverletzung.

Zum 31. März 2005 wurden etwa 38.900 Patienten in den 490 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 36.600 behandelten Patienten in 455 Kliniken zum 31. März 2004. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 113 US-\$ auf 132 US-\$ (125 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge von gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, zum Teil ausgeglichen durch das Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 1. Quartal 2005 um 10% (4% zu konstanten Wechselkursen) auf 327 Mio. US-\$.

EBITDA

EBITDA verbesserte sich um 12% auf 108 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen und im Produktabsatzvolumen. Die EBITDA-Marge sank von 21,0% auf 20,7%. Die Margenverringering wurde hauptsächlich verursacht durch Kursverluste aus ungesicherten Forderungen, den negativen Effekten von FIN 46R und gesunkenen Erstattungssätzen, teilweise kompensiert durch Kursgewinne, niedrigere Zuführungen zu Wertberichtigungen auf Forderungen und die einmaligen Auswirkungen von Erträgen im Zusammenhang mit der Kündigung einer Vertriebsvereinbarung sowie aus einem Vergleich in einem Patentrechtsstreit.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 16% auf 82 Mio. US-\$. Die EBIT-Marge stieg von 15,6% für das 1. Quartal 2004 auf 15,8% für den gleichen Zeitraum 2005 in Folge geringerer Abschreibungen in Prozent vom Umsatz, kompensiert durch die oben angeführten für die Verringerung der EBITDA-Marge verantwortlichen Faktoren.

Zentralbereiche

Kosten der Zentralbereiche werden bei der Berechnung des operativen Ergebnisses und des EBITDA der operativen Segmente nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft 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 etc.

Der gesamte operative Aufwand für die Zentralbereiche lag im 1. Quartal 2005 bei 8 Mio. US-\$ im Vergleich zu einem operativen Aufwand von 9 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen

Der Zinsaufwand für das 1. Quartal 2005 verringerte sich um 9% auf 44 Mio. US-\$ im Vergleich zu 50 Mio. US-\$ in der gleichen Periode 2004 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse verringerten Schuldenniveaus und gesunkener Zinssätze in Folge der Änderungen des Darlehensvertrages 2003.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz für das 1. Quartal 2005 betrug 39,2%, verglichen mit 39,4% für den gleichen Zeitraum 2004.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

1. Quartal 2005 im Vergleich zum 1. Quartal 2004

Cash Flow

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities). Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und durch ihr Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 72% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Quartal 2005 resultierten etwa 38% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von Fresenius Medical Care erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Fresenius Medical Care haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Der obige Abschnitt „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen. Die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit sind außerdem von der Einziehung der Forderungen abhängig. Fresenius Medical Care könnte bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen können längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben.

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkäufe im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolving Kredit und durch die mittelfristigen Darlehen im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe der Euro Schuldscheindarlehen und der genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) entstanden. Fresenius Medical Care ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten, die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit, sonstige kurzfristige Finanzierungsquellen und die Zugangsmöglichkeiten zu den Kapitalmärkten zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft ausreichen.

Zum 31. März 2005 standen Fresenius Medical Care etwa 612 Mio. US-\$ an Kreditkapazität aus dem revolving Teil des Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

Der ergänzte Darlehensvertrag 2003 und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren enthalten Verpflichtungen, die der Gesellschaft die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Der Darlehensvertrag 2003 verpflichtet die Gesellschaft, einen Mindestwert für das Konzern-Reinvermögen, eine konzernbezogene Mindestzinsdeckungsrate (Verhältnis des EBITDA zum Nettozinsaufwand des Konzerns entsprechend der Festlegung im Darlehensvertrag 2003) sowie eine maximale Konzern-Leverage-Kennziffer einzuhalten

(Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA entsprechend der Festlegung im Darlehensvertrag 2003).

Der ergänzte Darlehensvertrag 2003 und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft enthalten weitere Klauseln, die unter anderem die Möglichkeiten von Fresenius Medical Care einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen (beschränkt auf 180 Mio. US-\$ im Jahr 2005, im Jahr 2004 wurden 122 Mio. US-\$ ausgeschüttet), und sonstige limitierte Zahlungen vorzunehmen, Verpfändungen durchzuführen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer Vertragsverletzung des Darlehensvertrages 2003 oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities) zugrunde liegenden Anleihebedingungen führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung ist der ausstehende Saldo des ergänzten Darlehensvertrages 2003 auf Verlangen der Gläubiger fällig. Zum 31. März 2005 hat die Gesellschaft alle in dem Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die Gesellschaft hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wobei bestimmte Forderungen an die NMC Funding, eine Zweckgesellschaft und 100-prozentige Tochtergesellschaft, verkauft werden. Anschließend tritt die NMC Funding im Rahmen eines Verkaufs Eigentumsanteile an den Forderungen an bestimmte Bankinvestoren ab. Zum 1. Januar 2004 wurde das Forderungsverkaufsprogramm dahingehend geändert, dass NMC Funding sich das Recht vorbehält, alle im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms an die Banken abgetretenen Teilbeträge zurückzukaufen. Da die Gesellschaft jetzt das Recht hat, die ausstehenden Teilbeträge jederzeit zurückzukaufen, verbleiben die Forderungen in der Konzernbilanz und die Einnahmen aus dem Verkauf der Teilbeträge werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Rückkauf der abgetretenen Teilbeträge würde entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen. Am 21. Oktober 2004 hat die Gesellschaft das Forderungsverkaufsprogramms dahingehend abgeändert, dass seine Fälligkeit bis zum 20. Oktober 2005 verlängert wurde.

Die Möglichkeiten von Fresenius Medical Care, mit Hilfe des Forderungsverkaufsprogramms Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen, hängen von einem ausreichenden Bestand an Forderungen ab, die bestimmte in der Vereinbarung mit der NMC Funding festgelegte Kriterien erfüllen. Ein Mangel an verfügbaren derartigen Forderungen könnte wesentliche Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, das Forderungsverkaufsprogramm für ihren Finanzierungsbedarf zu nutzen.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (siehe Anmerkung 6, „Rechtliche Verfahren“) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplans der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor. Die Rückstellung, die im Jahr 2001 zur Abdeckung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebucht wurde, beinhaltet die Zahlung von 115 Mio. US-\$.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft ficht diese Entscheidungen unter anderem durch das Einlegen von Einsprüchen gegen bestimmte Festsetzungen an. Die Gesellschaft könnte im Zusammenhang mit noch laufenden Betriebsprüfungen weitere nachteilige Anpassungen und

Nichtanerkennungen erhalten. Wenn die Einwendungen und etwaigen letztinstanzlichen Einsprüche der Gesellschaft gegen Prüfungsbescheide nicht erfolgreich sind, kann das für die Gesellschaft zu Steuernachzahlungen führen. Bezüglich der Anpassungen und Nichtanerkennungen, gegen die die Gesellschaft Einspruch eingelegt hat, wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben würde. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potentiellen Steuernachzahlungen zu bestimmen. Sollten alle potentiellen Steuernachzahlungen und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreicht.

Laufende Geschäftstätigkeit

Fresenius Medical Care erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 138 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2005 und 171 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2004. Dies entspricht einer Verringerung von etwa 19% gegenüber dem Vorjahr. Die Mittelzuflüsse wurden durch eine Steuerzahlung in Höhe von 43 Mio. US-\$ negativ beeinflusst, deren Auswirkung teilweise durch Mittelzuflüsse aus dem gestiegenen Quartalsergebnis kompensiert wurde.

Investitionstätigkeit

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten sank von 83 Mio. US-\$ auf 62 Mio. US-\$ hauptsächlich als Folge der niedrigeren Ausgaben für Akquisitionen. Im 1. Quartal 2005 zahlte die Gesellschaft etwa 22 Mio. US-\$ (15 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 7 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die hauptsächlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2004 zahlte die Gesellschaft etwa 42 Mio. US-\$ (23 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 19 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Am 4. Mai 2005 unterzeichnete die Gesellschaft eine endgültige Kaufvereinbarung zur Akquisition der Renal Care Group Inc. (RCG) für einen Kaufpreis von etwa 3,5 Mrd. US-\$ in bar. Zur Finanzierung der geplanten Akquisition hat die Gesellschaft Zusagen für eine Kreditvereinbarung über vorrangige Bankdarlehen in Höhe von 5 Mrd. US-\$ erhalten. Diese werden von der Bank of America ("BofA") sowie der Deutschen Bank AG Niederlassung New York ("DB") bereitgestellt. Die im Rahmen der Kreditvereinbarung gewährten vorrangigen Bankdarlehen stehen der Gesellschaft zur Verfügung unter anderem zur Zahlung des Kaufpreises, für Kosten, die mit der Akquisition zusammenhängen, zur Refinanzierung bestehender Kredite aus dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft, zur Refinanzierung bestimmter bestehender Schulden von RCG und zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens. Die vorrangigen Bankdarlehen werden sich aus einem revolving Kredit in Höhe von 1 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren, einem mittelfristigen Darlehen ("Loan A") in Höhe von 1,5 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren sowie einem mittelfristigen Darlehen ("Loan B") in Höhe von 2,5 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 7 Jahren zusammensetzen. Die Gesellschaft kann entscheiden, ob die vorrangigen Bankdarlehen mit dem LIBOR zuzüglich einer Marge oder einem Basiszinssatz, der dem höheren Wert der Prime Rate der BofA oder der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5%, jeweils zuzüglich einer entsprechenden Marge, verzinst werden. Die

anzuwendende Marge ist variabel und hängt von dem Verhältnis der Konzernfinanzverbindlichkeiten zum konsolidierten EBITDA der Gesellschaft ab.

Die vorrangigen Bankdarlehen werden von der Gesellschaft, der FMCH sowie einiger ihrer Tochtergesellschaften garantiert. Zudem werden sie durch die Verpfändung von Anteilen an bestimmten wesentlichen Tochtergesellschaften der Gesellschaft besichert. Die Kreditnehmer und die Garantiegeber räumen Pfandrechte in Bezug auf ihre gesamten beweglichen Aktiva sowie auf ihren wesentlichen Grundbesitz ein, falls das Rating der besicherten vorrangigen Verbindlichkeiten der Kreditnehmer unter ein bestimmtes Niveau fällt und die Gewährung von Pfandrechten nach einer Kosten-Nutzen-Analyse als angemessen erachtet wird. Der Abschluss der Kreditvereinbarung hängt ab unter anderem von der Verhandlung und dem Abschluss der endgültigen Dokumente, dem Nicht-Eintreten schwerwiegender negativer Ereignisse in Bezug auf RCG, der Zustimmung der DB und der BofA zur Kaufvereinbarung und anderen Vereinbarungen im Rahmen der Akquisition von RCG sowie der Refinanzierung der Verbindlichkeiten unter dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft und der Refinanzierung bestimmter mit RCG übernommener Schulden.

Die Investitionen in das Sachanlagevermögen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 40 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2005 und 41 Mio. US-\$ in 2004. In 2005 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 22 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 18 Mio. US-\$ im Segment International. Im Jahr 2004 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 24 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 17 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung von bestehenden Kliniken, die Ausrüstung von neuen Kliniken sowie für die Erweiterung der Produktionskapazitäten in Deutschland und Nordamerika verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 2,5% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Quartal 2005 wurden Mittel in Höhe von 83 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 77 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Der externe Finanzierungsbedarf der Gesellschaft verringerte sich hauptsächlich als Folge von niedrigeren Zahlungen für Investitionstätigkeiten. Die liquiden Mittel betragen 51 Mio. US-\$ zum 31. März 2005 im Vergleich zu 57 Mio. US-\$ zum 31. März 2004.

Neue Verlautbarungen und Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im Dezember 2004 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board seinen endgültigen Standard zu aktienbasierten Vergütungen, SFAS Nr. 123R (Share-Based Payment (revised)). Der neue Standard erfordert die aufwandswirksame Erfassung der Kosten aus Mitarbeiteraktienoptionen und ähnlichen Vergütungssystemen. SFAS Nr. 123R erfordert, dass die Bewertung zum Zeitwert im Zeitpunkt der Zusage erfolgt. Hierzu ist eine Annahme über die Unverfallbarkeit der Optionen zu treffen. Der verbuchte Aufwand darf nicht nachträglich korrigiert werden, wenn die Optionen unausgeübt auslaufen. Der Zeitwert der aktienbasierten Vergütungen wird über ein Optionspreismodell ermittelt, das die spezifischen Gegebenheiten und die wirtschaftliche Substanz der aktienbasierten Vergütungen entsprechend widerspiegelt. Der Personalaufwand aus den aktienbasierten Vergütungen, der gemäß dem deutschen Steuerrecht steuerlich nicht abzugsfähig ist, wird bis zur Unverfallbarkeit der Optionen zeitanteilig erfasst. Die Gesellschaft kann zwischen drei alternativen Überleitungsmethoden wählen, die jeweils zu unterschiedlichen Auswirkungen in der Berichterstattung führen. Die Vorschrift gilt ab den ersten Interimsperioden und Geschäftsjahren, die nach dem 15. Juni 2005

beginnen. Am 14. April 2005 hat die Securities and Exchange Commission (SEC) die Anerkennung einer neuen Regel bekannt gegeben, die den Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung von SFAS Nr. 123R abändert. Die neue Regel der SEC erlaubt den Gesellschaften, SFAS Nr. 123R erstmalig zu Beginn ihres nächsten Geschäftsjahres anzuwenden, anstatt zur ersten Berichtsperiode, die nach dem 15. Juni 2005 beginnt. Die Gesellschaft diskutiert zurzeit die verschiedenen anzuwendenden Überleitungsmethoden und untersucht die möglichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im März 2005 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die Interpretation Nr. 47 ("FIN 47"), welche klarstellt, dass sich der Begriff "conditional asset retirement obligation" wie er in SFAS Nr. 143, Accounting for Asset Retirement Obligations, verwendet wird, auf eine rechtliche Verpflichtung zur Durchführung einer Maßnahme im Zusammenhang mit dem Abgang von Anlagevermögen bezieht, wobei Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung von einem zukünftigen Ereignis abhängen, das in der Kontrolle der Gesellschaft liegen kann oder nicht. Die Verpflichtung, den Abgang durchzuführen, ist auch dann vorbehaltlos, wenn Unsicherheit über Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung besteht. Demnach können Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung von einem zukünftigen Ereignis abhängen. Entsprechend ist die Gesellschaft dazu verpflichtet, eine Rückstellung in Höhe des Zeitwerts einer solchen bedingten Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen anzusetzen, sofern dieser verlässlich schätzbar ist. Eine Rückstellung für die bedingte Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen ist in Höhe des Zeitwerts anzusetzen, sobald die Verpflichtung entsteht. Dies erfolgt im Allgemeinen bei Erwerb, Bau oder Entwicklung und (oder) durch den normalen Gebrauch des Vermögensgegenstandes. Unsicherheit bezüglich Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung der Maßnahme im Zusammenhang mit dem Abgang von Anlagevermögen sollte bei der Ermittlung der Höhe der Rückstellung berücksichtigt werden, sofern ausreichende Informationen vorliegen. SFAS Nr. 143 erkennt an, dass unter bestimmten Umständen nicht genügend Informationen zur Verfügung stehen können, um den Zeitwert der Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen verlässlich zu schätzen. Die Interpretation erläutert ebenfalls, wann einer Gesellschaft ausreichend Informationen vorliegen, um den Zeitwert der Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen verlässlich zu schätzen. Die Interpretation ist für die nach dem 15. Dezember 2005 endenden Geschäftsjahre anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die möglichen Auswirkungen, soweit vorhanden, auf den Konzernabschluss.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Inflation

Die Auswirkungen der Inflation auf das operative Ergebnis waren für die im Konzernabschluss dargestellten Zeiträume nicht wesentlich. Allerdings unterliegt der überwiegende Teil der Umsatzerlöse im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Ein weiterer beträchtlicher Anteil der Umsätze, vor allem in den USA, stammt 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 für Löhne und für Verbrauchsmaterialien, können möglicherweise nicht durch Preissteigerungen ausgeglichen werden, wenn keine entsprechende Anhebung der an die Gesellschaft und ihre Kunden zu zahlenden Erstattungssätze erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die finanzielle Lage und das operative Ergebnis der Gesellschaft eintreten.

Im 1. Quartal 2005 sind keine materiellen Veränderungen gegenüber den in Abschnitt 11 des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des 20-F vorgelegten Angaben eingetreten. Zusätzliche Informationen befinden sich im Abschnitt 11 „Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken“ des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des 20-F.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2005

Für das laufende Geschäftsjahr 2005 bestätigt Fresenius Medical Care seinen Ausblick vor Einfluss durch die Akquisition der Renal Care Group und erwartet ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum zwischen 6 und 9% und eine Steigerung des Jahresüberschusses um mehr als 10%.

Corporate Governance

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechungserklärung gemäß der zu diesem Zeitpunkt geltenden Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 21. Mai 2003 abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

Kontakt und Kalender

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-fmna@fmc-ag.com

Kalender 2005

Hauptversammlung Frankfurt am Main	24. Mai 2005
Dividendenzahlung	25. Mai 2005
Veröffentlichung zum 2. Quartal 2005	04. August 2005
Veröffentlichung zum 3. Quartal 2005-05-18	03. November 2005