

1/2007

QUARTALSBERICHT



Fresenius Medical Care

**Zwischenbericht
31.03.2007**

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Else-Kröner-Strasse 1
61346 Bad Homburg

Inhalt

Überblick.....	1
Konzernabschluss	4
Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung.....	4
Konzernbilanz.....	5
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	6
Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	7
Anmerkungen zum Konzernabschluss.....	8
Zwischenlagebericht.....	23
Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	23
Chancen- und Risikobericht	38
Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung.....	39
Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	40
Nachtragsbericht.....	42
Corporate Governance.....	43
Kontakte und Kalender	44

Überblick

Kennzahlen für das erste Quartal 2007

Kennzahlen		
Umsatz	2.321 Mio. US-\$	+33%
Operatives Ergebnis (EBIT)	365 Mio. US-\$	+50%
Quartalsergebnis	160 Mio. US-\$	+38%
Gewinn je Aktie	1,63 US-\$	+37%

Die Ergebnisse der Renal Care Group werden seit dem 1. April 2006 konsolidiert.

Umsatz

Der Gesamtumsatz hat sich im ersten Quartal 2007 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 33% auf 2,321 Milliarden US-Dollar erhöht (31% währungsbereinigt). Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 9%. Der Umsatz mit Dialysedienstleistungen stieg um 38% auf 1,760 Milliarden US-Dollar (37% währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten wuchs im gleichen Zeitraum um 18% auf 560 Millionen US-Dollar (13% währungsbereinigt).

In Nordamerika steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 37% auf 1,637 Milliarden US-Dollar. Der Umsatz mit Dialysedienstleistungen wuchs um 40% auf 1,483 Milliarden US-Dollar. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung in den USA erhöhte sich im ersten Quartal 2007 um 6% auf 329 US-Dollar gegenüber 310 US-Dollar im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg um 14% auf 153 Millionen US-Dollar, was vor allem auf den starken Absatz der Hämodialysemaschinen des Typs 2008K und des Phosphatbinders PhosLo zurückzuführen ist.

Außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz gegenüber dem ersten Quartal 2006 um 24% (17% währungsbereinigt) auf 684 Millionen US-Dollar. Der Umsatz mit Dialysedienstleistungen stieg um 30% (24% währungsbereinigt) auf 277 Millionen US-Dollar. Der Umsatz mit Dialyseprodukten erhöhte sich um 20% (12% währungsbereinigt) auf 407 Millionen US-Dollar. Dazu hat vor allem ein starker Absatz von Dialysatoren und von Produkten für die Peritonealdialyse (Bauchfelldialyse) beigetragen.

Ertrag

Das operative Ergebnis (EBIT) von Fresenius Medical Care wuchs um 50% auf 365 Millionen US-Dollar nach 244 Millionen US-Dollar im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einer operativen Marge (EBIT-Marge) von 15,7%. Im ersten Quartal 2006 betrug die operative Marge noch 14,0%.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2006 ist die EBIT-Marge in Nordamerika um 200 Basispunkte auf 15,8% gestiegen. Gründe für die positive Entwicklung sind die Konsolidierung der Renal Care Group, eine höhere Vergütung pro Behandlung, das neue Phosphatbindergeschäft (PhosLo) und eine gestiegene Nachfrage nach Dialyseprodukten. Außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) legte die operative Marge um 30 Basispunkte auf 17,6% zu. Die fortgesetzt starke operative Entwicklung resultiert vor allem aus dem in allen Regionen gewachsenen Produktgeschäft.

Die Nettozinsaufwendungen beliefen sich im ersten Quartal 2007 auf 95 Millionen US-Dollar nach 56 Millionen US-Dollar im ersten Quartal des Vorjahres. Dieser Anstieg ist vollständig auf die fremdfinanzierte Übernahme der Renal Care Group zurückzuführen.

Die Ertragsteuern beliefen sich auf 103 Millionen US-Dollar gegenüber 71 Millionen US-Dollar im ersten Quartal 2006. Dies entspricht einer effektiven Steuerquote von 38,0% nach 37,9% im Vorjahreszeitraum.

Das Quartalsergebnis von Fresenius Medical Care stieg im ersten Quartal 2007 um 38% auf 160 Millionen US-Dollar. Ohne Berücksichtigung der im ersten Quartal 2006 angefallenen Einmalaufwendungen wuchs das Quartalsergebnis auf vergleichbarer Basis um 28%.

Der Gewinn je Aktie (EPS) stieg im ersten Quartal 2007 um 37% auf 1,63 US-Dollar pro Stammaktie (0,54 US-Dollar je ADS) nach 1,19 US-Dollar pro Stammaktie (0,40 US-Dollar je ADS) im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Die durchschnittliche, gewichtete Zahl der Aktien betrug im ersten Quartal 2007 rund 98,4 Millionen nach 97,8 Millionen im Vorjahresquartal. Der Anstieg der Zahl ausstehender Aktien resultiert aus der Ausübung von Aktienoptionen im Jahr 2006 und im ersten Quartal 2007.

Cash Flow

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit belief sich auf 283 Millionen US-Dollar. Dies entspricht 12% des Umsatzes. Zu dieser positiven Entwicklung haben vor allem die gestiegenen Erträge beigetragen.

Die Netto-Investitionen lagen bei 109 Millionen US-Dollar. Daraus ergab sich ein Free Cash Flow vor Akquisitionen von 174 Millionen US-Dollar nach 97 Millionen US-Dollar im ersten Quartal 2006. Für Akquisitionen gab Fresenius Medical Care 90 Millionen US-Dollar aus. Der Free Cash Flow nach Akquisitionen belief sich auf 84 Millionen US-Dollar im Vergleich zu 87 Millionen US-Dollar (ohne Berücksichtigung der Renal Care Group) im Vorjahreszeitraum.

Patienten – Kliniken – Behandlungen

Zum 31. März 2007 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 169.216 Dialysepatienten, 27% mehr als im ersten Quartal 2006. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 32% auf 118.732. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) stieg die Zahl der Patienten um 17% auf 50.484.

Zum 31. März 2007 betrieb das Unternehmen 2.194 Dialysekliniken weltweit, davon 1.574 in Nordamerika (+35%) und 620 außerhalb Nordamerikas (+16%).

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten Behandlungen stieg im Geschäftsjahr 2007 um 28% auf etwa 6,41 Millionen. Davon entfielen 4,48 Millionen (+33%) auf Nordamerika und 1,93 Millionen (+ 17%) auf die Regionen außerhalb Nordamerikas, den Bereich „International“.

Mitarbeiter

Zum 31. März 2007 arbeiteten 59.076 Menschen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) bei Fresenius Medical Care (31. März 2006: 56.803). Der Anstieg um 2.273 Mitarbeiter resultiert hauptsächlich aus der im Januar 2007 angekündigten Übernahme von Jiata Excelsior Co. Ltd. in Taiwan sowie aus dem fortgesetzten organischen Wachstum in den USA.

Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio)

Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) reduzierte sich vom 3,81-fachen des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) im ersten Quartal 2006 auf 3,09 im ersten Quartal 2007 (jeweils zum 31. März). Ende 2006 belief sich der Verschuldungsgrad auf 3,23.

Rating

Die Ratingagentur Standard & Poor's hat im ersten Quartal 2007 ihren Ausblick für Fresenius Medical Care auf „stabil“ von „negativ“ heraufgesetzt. Das Langfrist-Rating wurde mit „BB“ bestätigt.

Moody's erhöhte das Rating von Fresenius Medical Care für vorrangige Finanzverbindlichkeiten von „Ba2“ auf „Ba1“.

Darüber hinaus hat Moody's im Mai 2007 den Ausblick von „positiv“ von „stabil“ geändert.

Konzernabschluss

Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung

1. Januar bis 31. März 2007 und 2006
(ungeprüft)

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	1.760.354	1.272.533
Dialyseprodukte	<u>560.317</u>	<u>474.397</u>
	2.320.671	1.746.930
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	1.261.340	927.045
Dialyseprodukte	<u>274.980</u>	<u>241.595</u>
	1.536.320	1.168.640
Bruttoergebnis vom Umsatz	784.351	578.290
Betriebliche Aufwendungen		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	406.319	321.671
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	<u>13.342</u>	<u>12.774</u>
Operatives Ergebnis	364.690	243.845
Sonstige (Erträge) Aufwendungen		
Zinserträge	(3.582)	(4.809)
Zinsaufwendungen	<u>98.493</u>	<u>61.004</u>
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	269.779	187.650
Ertragsteuern	102.566	71.133
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	<u>6.935</u>	<u>480</u>
Jahresüberschuss	<u>160.278</u>	<u>116.037</u>
Gewinn je Stammaktie	<u>1,63</u>	<u>1,19</u>
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	<u>1,62</u>	<u>1,18</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

Konzernbilanz
(zum 31. März 2007 (ungeprüft) und zum 31. Dezember 2006)

Konzern-Bilanz

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl zum 31. Dezember	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	208.098	159.010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (209.164 US-\$ in 2007 und 207.293 US-\$ in 2006)	1.864.428	1.848.695
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	69.026	143.349
Vorräte	566.907	523.929
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	476.881	443.854
Latente Steuern	277.029	293.079
Summe Umlaufvermögen	3.462.369	3.411.916
Sachanlagen	1.787.524	1.722.392
Immaterielle Vermögensgegenstände	670.671	661.365
Firmenwerte	6.961.774	6.892.161
Latente Steuern	65.014	62.722
Sonstige Aktiva	303.086	294.125
Summe Aktiva	13.250.438	13.044.681
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	291.328	316.188
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	168.241	236.619
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.265.345	1.194.939
Kurzfristige Darlehen	379.520	331.231
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	22.123	4.575
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	154.383	160.135
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts - kurzfristiger Anteil	647.665	-
Rückstellungen für Ertragsteuern	74.542	116.059
Latente Steuern	24.534	15.959
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	3.027.681	2.375.705
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	3.743.923	3.829.341
Sonstige Verbindlichkeiten	145.302	149.684
Pensionsrückstellungen	116.100	112.316
Rückstellungen für Ertragsteuern	99.875	-
Latente Steuern	345.872	378.487
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	621.483	1.253.828
Anteile anderer Gesellschafter	96.780	75.158
Summe Verbindlichkeiten	8.197.016	8.174.519
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 4.118.960 Aktien genehmigt, 1.240.024 ausgegeben und in Umlauf	3.383	3.373
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 127.916.240 Aktien genehmigt, 97.149.891 ausgegeben und in Umlauf	302.615	302.615
Einlage zur Kapitalerhöhung auf Stammaktien	139	-
Kapitalrücklage	3.219.775	3.211.193
Bilanzgewinn	1.518.675	1.358.397
Kumulierter übriger Comprehensive Loss	8.835	(5.416)
Summe Eigenkapital	5.053.422	4.870.162
Summe Passiva	13.250.438	13.044.681

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 31. März 2007 und 2006
(ungeprüft)

Konzern-Kapitalflussrechnung

in Tsd. US-\$	2007	2006
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresüberschuss	160.278	116.037
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Beilegung der Aktionärsklagen	-	(850)
Abschreibungen	84.912	61.275
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	9.978	-
Veränderung der latenten Steuern	29.886	8.578
Verlust aus Anlagenabgängen	(1.162)	446
Personalaufwand aus Aktienoptionen	5.024	3.467
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	152	4.818
Vorräte	(34.641)	(30.278)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	(13.528)	(47.568)
Forderungen / Verbindlichkeiten gegen / gegenüber verbundenen Unternehmen	4.060	4.629
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	10.440	12.846
Steuerrückstellungen	27.355	28.260
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	282.754	161.660
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(116.552)	(70.237)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	7.909	5.365
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, netto	(89.930)	(3.950.974)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(198.573)	(4.015.846)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	25.645	25.044
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(16.786)	(31.531)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	17.299	242.111
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	-	(19.117)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 85.333 US-\$ im Jahr 2006)	59	3.777.670
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(94.971)	(484.282)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms	35.000	296.000
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	3.741	13.580
Einzahlungen aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	-	308.657
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	(5.586)	350
Mittel(abfluss) -zufluss aus Finanzierungstätigkeit	(35.599)	4.128.482
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	506	5.016
Flüssige Mittel		
Nettoerhöhung der flüssigen Mittel	49.088	279.312
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	159.010	85.077
Flüssige Mittel am Ende des Jahres	208.098	364.389

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 31. März 2007 und 2006 (ungeprüft)

Eigenkapitalveränderungsrechnung

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

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Einlage zur Kapitalerhöhung auf Stammaktien	Kapitalrücklage	Bilanzgewinn	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag				Währungsrechnungsdifferenzen	Cash Flow Hedges	Pensionsrückstellungen	
Stand am 31. Dezember 2005	27.762.179	74.476	70.000.000	229.494	-	2.837.144	975.371	(106.185)	18.964	(55.558)	3.973.706
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	37.902	117	113.854	350		13.113					13.580
Erlöse aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	(26.629.422)	(71.437)	26.629.422	71.437		307.141					307.141
Personalaufwand aus Aktienoptionen						3.467					3.467
Beilegung der Aktionärsklagen						(850)					(850)
Comprehensive Income (Loss)							116.037				116.037
Jahresüberschuss											
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:											
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten									28.689		28.689
Währungsumrechnungsdifferenzen								23.760			23.760
Comprehensive Income											168.486
Stand am 31. März 2006	1.170.659	3.156	96.743.276	301.281	-	3.160.015	1.091.408	(82.425)	47.653	(55.558)	4.463.530
Stand am 31. Dezember 2006	1.237.145	3.373	97.149.891	302.615	-	3.211.193	1.358.397	8.309	37.187	(50.912)	4.870.162
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	2.879	10	-	-	139	3.558					3.707
Personalaufwand aus Aktienoptionen						5.024					5.024
Comprehensive Income (Loss)							160.278				160.278
Jahresüberschuss											
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:											
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten									(6.610)		(6.610)
Währungsumrechnungsdifferenzen								19.588			19.588
Anpassung aus Pensionsverpflichtungen										1.273	1.273
Comprehensive Income											174.529
Stand am 31. März 2007	1.240.024	3.383	97.149.891	302.615	139	3.219.775	1.518.675	27.897	30.577	(49.639)	5.053.422

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

Anmerkungen zum Konzernabschluss

(ungeprüft)
(in Tsd., mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

1. Die Gesellschaft und Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

Die Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien („FMC-AG & Co. KGaA“ oder die „Gesellschaft“), ist der weltweit führende integrierte Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Als vertikal integriertes Unternehmen bietet die Gesellschaft Dialyседienstleistungen in eigenen Kliniken oder Kliniken, die sie betreibt, an und versorgt diese mit einer weiten Produktpalette. Zusätzlich verkauft die Gesellschaft Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. In den USA führt die Gesellschaft darüber hinaus klinische Labortests durch und bietet stationäre Dialysebehandlungen sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Kliniken an.

Grundlage der Darstellung

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 31. März 2007 sowie für das 1. Quartal 2007 und 2006 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2006, in Form des 20-F/A, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Die 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.

Die Geschäftstätigkeit der im Jahr 2006 gekauften Renal Care Group („RCG“) geht seit dem 1. April 2006 in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Kapitalflussrechnung der Gesellschaft ein, weshalb die Ergebnisse des aktuellen Quartals nicht mit denen des 1. Quartals 2006 vergleichbar sind.

Aus dem operativen Ergebnis für das 1. Quartal 2007 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 geschlossen werden.

Die Erstellung eines Konzernabschlusses nach US-GAAP macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Aktiva und Passiva, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen während des Geschäftsjahres beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Jede Umsatzsteuer, die von einer staatlichen Behörde erhoben wurde, wird netto ausgewiesen, ebenso wird der Umsatz abzüglich der Steuer dargestellt.

Neue Verlautbarungen

Das Financial Accounting Standards Board („FASB“) verabschiedete den Standard Nr. 159, *The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities – Including an amendment of FASB Statement No. 115* („FAS 159“). FAS 159 erlaubt allen Unternehmen, bestimmte Finanzaktiva und -passiva zum Zeitwert zu bewerten (Fair Value Option) und gibt für die Ausübung dieses Wahlrechts die hierfür einschlägigen Zeitpunkte vor. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Positionen, für die die Fair Value Option gewählt wurde, müssen zu jedem folgenden Bilanzstichtag erfolgswirksam erfasst werden.

Die Fair Value Option

1. darf - mit wenigen Ausnahmen wie z.B. Investitionen, die nach der Equity-Methode erfasst werden - für jedes Finanzinstrument einzeln angewendet werden.
2. kann nur einmalig ausgeübt und später nicht mehr rückgängig gemacht werden (es sei denn, ein neuer Ausübungszeitpunkt tritt ein)
3. kann nur für ein Finanzinstrument insgesamt und nicht nur für Teile von diesem angewendet werden.

Dieser Standard ist für Geschäftsjahre, die nach dem 15. November 2007 beginnen, anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen ebenso die Regelungen von FASB Standard Nr. 157, *Fair Value Measurement*, anwendet. Die Gesellschaft prüft derzeit die Auswirkungen des Standards auf den Konzernabschluss.

Im September 2006 verabschiedete das FASB den Standard Nr. 157, *Fair Value Measurements* („FAS 157“). Der Standard definiert ein Rahmenkonzept zur Berichterstattung des Fair Values und erweitert die Offenlegungsvorschriften über die Fair-Value-Bewertung. FAS 157 ist erstmals in dem Zwischenbericht zum 1. Quartal 2008 der Gesellschaft anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht derzeit die Auswirkung des Standards auf den Konzernabschluss.

2. Akquisitionen

RCG Akquisition

Am 31. März 2006 hat die Gesellschaft die Akquisition der Renal Care Group, Inc. (RCG), einer Delaware Corporation mit Sitz in Nashville, Tennessee, abgeschlossen. Für einen Kaufpreis von 4.157.684 US-\$ in bar, abzüglich übernommener flüssiger Mittel, hat die Gesellschaft das gesamte Stammkapital der RCG übernommen und die Aktienoptionen von RCG abgelöst.

Die endgültige Kaufpreisallokation setzt sich wie folgt zusammen:

Kaufpreisallokation

in Tsd. US-\$

Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	330.092
Sonstiges Umlaufvermögen	415.272
Sachanlagen	301.498
Immaterielle Vermögensgegenstände und sonstige Aktiva	149.485
Firmenwerte	3.389.907
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(289.378)
Rückstellungen für Ertragsteuern und latente Steuern	(60.021)
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(3.882)
Sonstige Verbindlichkeiten	<u>(75.289)</u>
Gesamtkaufpreis	<u>4.157.684</u>

Pro-Forma Finanzinformation

Die nachfolgenden ungeprüften Finanzinformationen auf Pro-Forma Basis spiegeln das konsolidierte Ergebnis der Gesellschaft wider, wenn die Akquisition und der zuvor beschriebene Verkauf der Kliniken bereits zum Jahresanfang 2006 stattgefunden hätten. Die in den Pro-Forma Finanzinformationen enthaltenen Anpassungen umfassen vor allem die Eliminierung von Transaktionen zwischen der Gesellschaft und RCG, Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Akquisition sowie Ertragsteuern. Die Pro-Forma Finanzinformationen sind nicht notwendigerweise ein Indikator für die tatsächlichen Ergebnisse des operativen Geschäftes, wenn die Akquisition der RCG in der entsprechenden Periode stattgefunden hätte. Das Ergebnis auf Pro-Forma Basis ist für die betreffende Periode geringer als das von der Gesellschaft berichtete Ergebnis, da das Ergebnis auf Pro-Forma Basis zwar die Fremdfinanzierung der Akquisition von RCG und die damit verbundenen Zinsaufwendungen, nicht aber die erwarteten Kostenersparnisse und Größenvorteile aus der Akquisition widerspiegelt.

Pro-Forma Finanzinformationen

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

1. Januar bis 31. März 2006

Pro-Forma Umsatzerlöse	2.057.465
Pro-Forma Ergebnis	111.142
Pro-Forma Ergebnis je Stammaktie	
vor Verwässerung	1,14
bei voller Verwässerung	<u>1,13</u>

3. Vorräte

Zum 31. März 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte

in Tsd. US-\$

	31. März 2007	31. Dezember 2006
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	117.762	108.584
Unfertige Erzeugnisse	41.158	41.272
Fertige Erzeugnisse	306.003	269.496
Verbrauchsmaterialien	101.984	104.577
Vorräte	566.907	523.929

4. Kurzfristige Darlehen und kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen

Zum 31. März 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

Kurzfristige Darlehen

in Tsd. US-\$

	31. März 2007	31. Dezember 2006
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	78.520	65.231
Forderungsverkaufsprogramm	301.000	266.000
Kurzfristige Darlehen	379.520	331.231
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	22.123	4.575
Kurzfristige Darlehen einschließlich verbundener Unternehmen	401.643	335.806

5. Langfristige Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen

Zum 31. März 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

Verbindlichkeiten

in Tsd. US-\$

	<u>31. März 2007</u>	<u>31. Dezember 2006</u>
Kreditvereinbarung	3.484.072	3.564.702
Euro-Schuldscheindarlehen	266.360	263.400
Kredit von der Europäischen Investitionsbank	84.618	84.618
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	7.953	8.286
Sonstige	55.303	68.470
	<u>3.898.306</u>	<u>3.989.476</u>
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	<u>(154.383)</u>	<u>(160.135)</u>
	<u>3.743.923</u>	<u>3.829.341</u>

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 31. März 2007 und zum 31. Dezember 2006:

Verfügbarer und in Anspruch genommener Kredit

in Tsd. US-\$,	<u>31. März 2007</u>	<u>31. Dezember 2006</u>
Kreditfazilitäten		
Revolvierender Kredit	1.000.000	1.000.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan A/ A-1")	1.730.000	1.760.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan B")	1.732.500	1.736.875
	<u>4.462.500</u>	<u>4.496.875</u>
Inanspruchnahmen		
Revolvierender Kredit	21.572	67.827
Mittelfristiges Darlehen ("Loan A/ A-1")	1.730.000	1.760.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan B")	1.732.500	1.736.875
	<u>3.484.072</u>	<u>3.564.702</u>

6. Eigenkapital

Einlage zur Kapitalerhöhung auf Stammaktien

Im 1. Quartal 2007 wurden 40.985 Aktienoptionen für Stammaktien ausgeübt, für die die entsprechenden Stammaktien noch nicht ausgegeben wurden. Die Zuflüsse der Gesellschaft aus der Ausübung dieser Aktienoptionen beliefen sich auf etwa 3.037 US-\$. Der Nominalwert der noch auszugebenden Aktien, die als Einlage zur Kapitalerhöhung auf Stammaktien im Eigenkapital ausgewiesen wurden, beträgt etwa 139 US-\$. Die verbleibenden 2.898 US-\$ sind als Kapitalrücklage im Eigenkapital erfasst worden.

7. Gewinn je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung im 1. Quartal 2007 und 2006 dar.

Überleitung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	1. Januar - 31. März	
	2007	2006
Zähler		
Quartalsergebnis	160.278	116.037
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	24	20
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	160.254	116.017
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	97.149.891	96.629.422
Vorzugsaktien	1.238.750	1.144.162
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	98.388.641	97.773.584
Potentiell verwässernde Stammaktien	704.806	-
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	50.356	724.406
Summe ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung	97.854.697	96.629.422
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	1.289.106	1.868.568
Gewinn je Stammaktie	1,63	1,19
Vorzüge	0,02	0,01
Gewinn je Vorzugsaktie	1,65	1,20
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,62	1,18
Vorzüge	0,02	0,01
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,64	1,19

8. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft verfügt zurzeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA, der 2002 gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalles ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Gesellschaft Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc., („FMCH“) dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Jahr 2007 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Quartal 2007 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 319 US-\$ getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2007 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 1.195 US-\$. Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 1. Quartal 2007.

Leistungsorientierte Pensionspläne

in Tsd. US-\$

	1. Januar bis 31. März	
	2007	2006
Bestandteile des Pensionsaufwands		
Laufender Dienstaufwand	2.131	1.982
Zinsaufwand	4.566	4.174
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(4.090)	(3.840)
Anteilige Erfassung von versicherungsmathematischen Verlusten - netto	1.273	2.204
Anteilige Erfassung von nachzuerrechnendem Dienstaufwand	-	50
Pensionsaufwand	3.880	4.570

9. Ertragsteuern

Die Gesellschaft wendet FIN Nr. 48, *Accounting for Uncertainty in Income Taxes* ("FIN 48") - eine Interpretation des FAS Nr. 109, *Accounting for Income Taxes* ("FAS 109") seit dem 1. Januar 2007 an. Die Interpretation regelt die Bilanzierung von unsicheren Steuervorteilen, die in Unternehmensabschlüssen in Übereinstimmung mit FAS 109 angesetzt wurden. FIN 48 sieht eine Zwei-Stufen-Prüfung für den Ansatz und die Bewertung von Steuervorteilen, aus denen eine Steuerrückerstattung resultiert oder erwartet wird, vor. Die Gesellschaft muss überprüfen, ob eine Eintrittswahrscheinlichkeit von über 50 % gegeben ist. Diese Entscheidung berücksichtigt die sachlichen Gegebenheiten des Steuervorteils und erfolgt unter Beachtung sämtlicher damit verbundener Berufungs- und Gerichtsverfahren. Wenn das Eintrittswahrscheinlichkeitskriterium erfüllt ist, erfolgt die Bewertung des unsicheren Steuervorteils in der größtmöglichen Höhe, die eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50% aufweist. Die Anwendung dieser Interpretation hatte keinen Einfluss auf die Vermögensgegenstände und Schulden der Gesellschaft.

Die FMC AG & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften sind Gegenstand regelmäßiger steuerlicher Betriebsprüfungen in Deutschland und in den USA. In Deutschland ist die Betriebsprüfung für die Jahre 1998 bis 2001 im Wesentlichen abgeschlossen und alle Ergebnisse dieser Prüfung wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 berücksichtigt. Die Wirtschaftsjahre 2002 bis 2006 sind hinsichtlich der Betriebsprüfung offen. Die Gesellschaft geht gegen die Nichtanerkennung von steuerlichen Abzügen im Wirtschaftsjahr 1997 vor und hat die sich ergebenden unsicheren Steuervorteile im unten angegebenen Gesamtbetrag der unsicheren Steuervorteile mit eingeschlossen.

In den USA ist die steuerliche Betriebsprüfung für die Jahre 1999 bis 2001 mit Ausnahme von Klagen, die die Gesellschaft wegen nicht anerkannter steuerlicher Abzüge im Zusammenhang mit verschiedenen zivilrechtlichen Vergleichszahlungen für 2000 und 2001 eingereicht hat, abgeschlossen. Die Steuerzahlungen wurden geleistet und alle Ergebnisse dieser Prüfung wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 berücksichtigt. Die unsicheren Steuervorteile aus diesen Abzügen sind im unten angegebenen Gesamtbetrag der unsicheren Steuervorteile enthalten. Aktuell findet die steuerliche Betriebsprüfung für die Jahre 2002 bis 2004 statt, die Jahre 2005 bis 2006 sind noch nicht steuerlich geprüft. Außerdem sind in einigen Bundesstaaten Prüfungen im Gange, während in anderen Bundesstaaten die steuerliche Betriebsprüfung für verschiedene Jahre noch aussteht.

Neben Deutschland und den USA finden weltweit länderspezifische steuerliche Betriebsprüfungen von Tochtergesellschaften der FMC AG & Co. KGaA statt. Die Gesellschaft

schätzt die Ergebnisse dieser steuerlichen Betriebsprüfungen als nicht wesentlich für den Konzern ein.

Bei Erstanwendung des FIN 48 hatte die Gesellschaft unsichere Steuervorteile in Höhe von 302.552 US-\$ einschließlich der Beträge im Zusammenhang mit den oben beschriebenen Betriebsprüfungen in Deutschland und den USA. Die Mehrheit dieser unsicheren Steuervorteile würde bei ihrem Ansatz zu einer Verringerung des effektiven Steuersatzes führen. Während des dreimonatigen Zeitraums bis Ende März 2007 ergaben sich keine wesentlichen Veränderungen der unsicheren Steuervorteile. Die Gesellschaft ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht in der Lage, den Zeitpunkt oder die Größenordnung von Veränderungen der Position unsicheren Steuervorteile zu prognostizieren. Die Gesellschaft erfasst Zinsen und sonstige Zuschläge im Zusammenhang mit ihren Steuervorteilen als Ertragssteueraufwand. Zum 1. Januar 2007 hatte die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 57.832 US-\$ für solche Zinsen und sonstige Zuschläge.

10. Rechtliche Verfahren

Zivilrechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft wurde ursprünglich 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 gegründet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der W.R. Grace & Co., die W.R. Grace & Co.-Conn., erhebliche Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung (einschließlich Asbestansprüchen), 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“).

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 US-Bezirksgericht überwiesen oder liegen beim US-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 endgültige 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 US-Konkursgericht genehmigt. Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion im Zusammenhang mit der 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 der Zahlungsverpflichtungen 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 verletze. Am 17. Juli 2006 hat das Gericht der Klage von FMCH stattgegeben und festgestellt, dass die fraglichen Baxter-Patente ungültig sind. Am 13. Februar 2007 hat das Gericht Baxter's Antrag, das Urteil zugunsten von FMCH aufzuheben und bestimmte Aspekte des Falles neu zu verhandeln, stattgegeben. Die Gesellschaft wird die Entscheidung des Gerichtes anfechten. Ein nachteiliges Urteil in einem neuen Verfahren könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage haben.

Die australische Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, die Fresenius Medical Care Australia Pty Limited (im Folgenden als „Fresenius Medical Care Australien“ bezeichnet), und Gambro Pty Limited sowie Gambro AB (im Folgenden als „Gambro-Gruppe“ bezeichnet) befinden sich in einem Rechtsstreit hinsichtlich Verletzungen und Schädigungen des Gambro AB Patentes, welches das geistige Eigentum an einem System zur Herstellung von Dialyse- bzw. Ersatzflüssigkeit, dem Gambro Bicart Gerät, in Australien schützt (das „Gambro-Patent“). Als Folge der Vermarktung eines Systems zur Herstellung von Dialyseflüssigkeit basierend auf dem Fresenius Medical Care Bibag-System in Australien haben die australischen Gerichte den Schluss gezogen, dass Fresenius Medical Care Australien das Gambro-Patent verletzt habe.

Die Parteien befinden sich weiterhin in rechtlichen Auseinandersetzungen darüber, welche möglichen Schäden durch eine Patentrechtsverletzung entstanden sein könnten. Da der Patentrechtsstreit ausschließlich unter der australischen Gerichtsbarkeit geführt wird, sind mögliche von der Fresenius Medical Care Australien zu übernehmende Schadensersatzzahlungen auf mögliche Schäden, die die Gambro-Gruppe durch die Patentrechtsverletzung in Australien erlitten hat, begrenzt.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

RCG wurde als Beklagte in einer zum zweiten Mal erweiterten Klage, die am 13. September 2006 beim Chancery Court für den Bundesstaat Tennessee, Zwanzigster Gerichtsbezirk in Nashville gegen frühere Führungskräfte und Direktoren von RCG eingereicht wurde, benannt. Bei der Klage handelt es sich um eine Gruppenklage und Aktionärsklage wegen angeblicher unrechtmäßiger Handlungen und Verletzungen von Treuepflichten im Zusammenhang mit der Akquisition von RCG und einer vermeintlich nicht korrekten Rückdatierung und/oder Terminierung bei der Gewährung von Aktienoptionen. Die erweiterte Klage hat die Bezeichnung Indiana State District Council of Laborers and Hod Carriers Rentenfonds, in seinem Namen und im Namen aller, die sich in der gleichen Lage befinden, und in Prozessstandschaft für RCG, Kläger, vs. RCG, Streitgenosse ohne Prozessinteresse und Gary Brukhardt, William P. Johnston, Harry R. Jacobsen, Joseph C. Hutts, William V. Lapham, Thomas A. Lowery, Stephen D. McMurray, Peter J. Grua, C. Thomas Smith, Ronald Hinds, Raymond Hakim, und R. Dirk Allison, Beklagte. Mit der Klage werden Schadensersatzansprüche gegen frühere Führungskräfte und Direktoren geltend gemacht. Mit ihr wird kein Schadensersatzanspruch gegen RCG direkt verfolgt. Die Gesellschaft erwartet, dass die Beklagten Schadensersatz von RCG verlangen könnten. Zu dem jetzigen Zeitpunkt ist die Gesellschaft nicht in der Lage, die Erfolgsaussichten eines solchen Schadensersatzanspruches einzuschätzen.

FMCH und ihre Tochtergesellschaften, einschließlich RCG (vor der Akquisition von RCG), haben Vorladungen der US-Justizbehörden mit Sitz in St. Louis (Missouri), die im Zusammenhang mit zivil- und strafrechtlichen Voruntersuchungen steht, erhalten. FMCH erhielt die Vorladung im April 2005 und RCG erhielt die Vorladung im August 2005. Mit der Vorladung werden Geschäftsunterlagen im Hinblick auf FMCH's und RCG's klinische Qualitätsprogramme, Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung, Vergütungen für Klinikleiter und Beziehungen zu Ärzten, Joint Ventures, Anämie-Behandlungstherapien, RCG's Lieferunternehmen, pharmazeutische und sonstige Dienstleistungen, die RCG gegenüber Patienten erbracht hat, RCG's Beziehungen zu Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und RCG's Erwerb von Dialysegeräten von FMCH angefordert. Der Generalinspektor des amerikanischen Gesundheitsamtes sowie die Staatsanwaltschaft für das "Eastern District" von Texas haben bestätigt, dass sie sich an der Überprüfung des Anämiemanagement-Programms, welche durch die amerikanische Staatsanwaltschaft für das "Eastern District" von Missouri durchgeführt wird, beteiligen. Am 29. März 2007 hat die amerikanische Staatsanwaltschaft für das "Eastern District" von Missouri ein 'Qui Tam', welches eine Beanstandung der Vertriebsgesellschaft von RCG zum Gegenstand hat, entsiegelt. Die Gesellschaft arbeitet mit den US-Justizbehörden zusammen. Eine nachteilige Feststellung im Verlaufe dieser Untersuchungen könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Im Oktober 2004 haben FMCH und ihre Tochtergesellschaften, einschließlich RCG (vor der Akquisition von RCG), Vorladungen der US-Justizbehörden des Eastern District von New York erhalten. Im Rahmen dieser Vorlagebeschlüsse werden von diesen Gesellschaften umfangreiche Unterlagen zu den geschäftlichen Tätigkeiten von FMCH und RCG 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.

Im Mai 2006 hat RCG eine Vorladung vom US-amerikanischen Justizministerium, Southern District of New York, erhalten. Diese hat die Untersuchung der Abwicklung der Aktienoptionsprogramme von RCG, einschließlich das Vorgehen bei der Berechnung des Ausübungspreises für die einzelnen Tranchen, zum Gegenstand. Die Vorladung fordert die Erstellung von umfangreichen Unterlagen in Bezug auf das Aktienoptionsprogramm von RCG vor der RCG Akquisition. Die Gesellschaft kooperiert bei dem Auskunftersuchen der Regierung. Das Ergebnis und die Auswirkungen dieser Untersuchungen können zu diesem Zeitpunkt nicht vorhergesagt werden.

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, 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 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 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 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 erfolgreich durchgesetzter Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgendeine 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, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen und von der Gesellschaft 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 Steuer) 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 wurden zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Mit Ausnahme der vorgeschlagenen Zahlung in Höhe von 115.000 US-\$ gemäß der Vergleichsvereinbarung sind alle in der Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten enthaltenen Sachverhalte beglichen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser verbleibenden Angelegenheit angemessen

widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

11. Segment-Berichterstattung

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 Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und bietet stationäre Dialysebehandlung sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Kliniken an. 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, 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. Darüber hinaus werden die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc. beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Segmente.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 1. Quartal 2007 und 2006 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen. Die Geschäftstätigkeit von RCG geht seit dem 1. April 2006 ein.

Segmentberichterstattung

in Tsd- US-\$

	Nord- amerika	International	Konzern	Gesamt
1. Januar bis 31. März 2007				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.636.573	684.098	-	2.320.671
Transfer zwischen den Segmenten	430	20.538	(20.968)	-
Umsatzerlöse insgesamt	1.637.003	704.636	(20.968)	2.320.671
Abschreibungen	(53.046)	(31.367)	(499)	(84.912)
Operatives Ergebnis	258.449	120.578	(14.337)	364.690
Aktiva der Segmente	10.307.756	2.854.807	87.875	13.250.438
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	122.029	84.410	43	206.482
1. Januar bis 31. März 2006				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.193.517	553.413	-	1.746.930
Transfer zwischen den Segmenten	181	12.586	(12.767)	-
Umsatzerlöse insgesamt	1.193.698	565.999	(12.767)	1.746.930
Abschreibungen	(35.015)	(25.784)	(459)	(61.258)
Operatives Ergebnis	164.171	95.718	(16.044)	243.845
Aktiva der Segmente	10.665.705	2.321.358	156.888	13.143.951
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (2)	3.986.937	34.258	16	4.021.211

(1) In den Akquisitionen des Segments International sind für 2007 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 3.685 US-\$ nicht enthalten.

(2) In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika und International sind für 2006 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 202.670 US-\$ und 4.771 US-\$ nicht enthalten. Die Akquisitionen des Segments Nordamerika enthalten zum 31. März 2006 3.940.563 US-\$ für die Akquisition von RCG.

Abstimmung der Kennzahlen zum Quartalsergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter

in Tsd- US-\$	1. Januar bis 31. März	
	2007	2006
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	379.027	259.889
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(14.337)	(16.044)
Zinserträge	(98.493)	(61.004)
Zinsaufwendungen	3.582	4.809
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	269.779	187.650

12. 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	
	2007	2006
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	114.682	54.262
Zahlungen für Ertragsteuern	40.050	25.321
Mittelzufluss aus der Ausübung von Aktienoptionen	541	1.363
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	157.546	4.654.718
Übernommene Verbindlichkeiten	40.118	586.226
Minderheiten	12.420	56.023
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	3.685	4.771
Barzahlungen	101.323	4.007.698
Abzüglich erworbene Barmittel	11.393	56.724
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	89.930	3.950.974

13. Aktienoptionen

Zum 31. März 2007 bestehen in der Gesellschaft verschiedene auf Aktienoptionen basierende Vergütungspläne. Einschließlich der unter dem FMC AG & Co. KGaA Aktienoptionsplan für das Jahr 2006 ausgegebenen Aktienoptionen hielten zum 31. März 2007 die Mitglieder des Vorstands der Management AG, der persönlich haftenden Gesellschafterin der FMC-AG & Co. KGaA, 548.197 Aktienoptionen für Stammaktien.

Zwischenlagebericht

Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

a) Finanz- und Ertragslage

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften sollte in Verbindung mit dem ungeprüften Konzernabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden, sowie mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2006 in der Form des 20-F/A enthaltenen Angaben und Erläuterungen.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933 in geänderter Fassung und Absatz 21E des Securities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934 in geänderter Fassung. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin über künftige, die Gesellschaft möglicherweise betreffende Ereignisse, formuliert. Es ist jedoch nicht sicher, dass diese Ereignisse eintreten und dass die Auswirkungen wie vorhergesehen eintreffen werden. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Ertragskraft der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen oder negativer ausfallen als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Des Weiteren können sich die zukunftsbezogenen Schätzungen und Voraussagen, die sich aus Gutachten oder Informationen Dritter ableiten, als unrichtig herausstellen. Daher kann die Gesellschaft keine Gewähr hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen geben. Auch sind zukünftige Ergebnisse der Gesellschaft, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen sollten, nicht notwendigerweise indikativ für die Leistung der Gesellschaft in zukünftigen Geschäftsjahren. Zu diesen Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren gehören insbesondere:

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft;
- der mögliche Rückgang in der Verabreichung von EPO oder der Erstattungsleistungen für EPO;
- die Abhängigkeit von staatlichen Erstattungszahlungen für Dialyseleistungen;
- das Ergebnis laufender staatlicher Ermittlungen;
- der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen sowie Gesundheitsreformen;
- die anhaltende Wettbewerbsfähigkeit von Fresenius Medical Care in ihren Märkten;
- Produkthaftungsrisiken und Patentrechtsstreitigkeiten;
- Risiken aus der Integration von Akquisitionen und Abhängigkeit von weiteren Zukäufen;
- die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen; und

-
- Änderungen im Verordnungsumfeld für Medikamente.

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.

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 und Geräten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests und sonstige Dienstleistungen durch. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 55 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 6% darstellt. Das Patientenwachstum wird durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, ein steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, die Verbesserung der Behandlungsqualität, die das Leben der Patienten verlängert, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Behandlung ermöglichen, verursacht. 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 Zusatzdienstleistungen das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für Dialyседienstleistungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen 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 Personal-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Der „Medicare Modernization Act“ („MMA“), der am 8. Dezember 2003 als Gesetz verabschiedet wurde, hatte eine Reihe wesentlicher Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel zur Folge. Diese Änderungen spiegeln sich in einer Regulierung des Centers for Medicare and Medicaid Services („CMS“) wider, die die am 1. Dezember 2006 vom CMS herausgegebene endgültige Arztgebührenregelung für das Kalenderjahr 2007 abändert.

In der endgültigen Regulierung hat das CMS bekannt gegeben, dass im Zusammenhang mit Dialyседienstleistungen verabreichte und von Dialyseedeinrichtungen in Krankenhäusern sowie in unabhängigen Praxen separat abgerechnete Arzneimittel weiterhin wie 2006 eingeführt mit einem durchschnittlichen Verkaufspreis plus 6% („DVP+6%“) erstattet werden. Zweitens hat das CMS den Arzneimittelzuschlag auf den Erstattungssatz auf 15,1% erhöht. Im Jahr 2006 betrug der Satz 14,5%. Ab dem 1. April 2007 beträgt der Arzneimittelzuschlag 14,9%. Der Arzneimittelzuschlag war eingeführt worden, um den durch den MMA verursachten Änderungen der Erstattungsmethodik für Arzneimittel Rechnung zu tragen. Drittens wurde im Rahmen der vom MMA vorgeschriebenen Übergangsphase auf eine neue Berechnung des Lohnindex für Dialyseedeinrichtungen die lohnindexbasierte Anpassung des Erstattungssatzes dergestalt aktualisiert, dass dieser sich nunmehr zu 50% aus einem auf statistischen Ballungsgebieten beruhenden zusammengesetzten Satz und zu 50% aus einem auf statistischen Kerngebieten (CBSA – core-based statistical area) basierenden Satz berechnet.

Das CMS schätzt, dass diese Änderungen 2007 zu einer Steigerung der Medicare-Erstattungen an Dialyseedeinrichtungen für Patienten mit terminalem Nierenversagen um insgesamt 0,5% führen werden, wobei es je nach Größe und Standort der Kliniken zu Abweichungen hiervon kommen wird. Weiterhin schätzt das CMS, dass gewinnorientierte Einrichtungen eine Erhöhung von insgesamt 0,4% verzeichnen und gemeinnützige Kliniken 0,8% mehr erhalten werden. Die Gesellschaft schätzt, dass die Auswirkungen solcher Änderungen auf ihr operatives Geschäft den Berechnungen des CMS entsprechen. Anders als viele andere Medicare-Programme unterliegt der ESRD-Erstattungssatz keiner automatischen jährlichen gesetzlichen Anpassung. Daher ist die jährliche Anpassung durch ein vom Kongress zu verabschiedendes Gesetz notwendig. Der Kongress hat eine Erhöhung des Erstattungssatzes um 1,6% ab dem 1. April 2007 bewilligt. Für eine weitere Diskussion der Erstattungsdaten für Dialysebehandlungen siehe Kapitel 4 Gliederungspunkt B „Business Overview - Regulatory and Legal Matters - Reimbursement“ im Geschäftsbericht 2006 gemäß Format 20-F/A.

Im Jahr 2005 hat das CMS eine neue US-amerikanische Überwachungsrichtlinie hinsichtlich der Erstattungsansprüche für Epogen und Aranesp bekannt gegeben, die für in Dialyseedeinrichtungen behandelte Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz gilt. Wie in den Geschäftsberichten der vergangenen Jahre beschrieben, trat die neue Richtlinie zum 1. April 2006 in Kraft. Aufgrund dieser neuen Richtlinie schreibt das CMS eine 25%ige Reduzierung der Epogen- oder Aranespdosis für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz vor, deren Hämatokritwert 39,0 übersteigt (oder deren Hämoglobinwert 13,0 übersteigt). Wird die Dosis nicht um 25% verringert, werden die CMS ihre Zahlungen so kürzen, als habe die Dosisreduzierung stattgefunden. Gegen diese Zahlungskürzung kann im Rahmen des normalen Verfahrens Einspruch eingelegt werden. Zusätzlich hat das CMS mit Wirkung zum 1. April 2006 die Erstattungen für Epogen und Aranesp auf eine monatliche Höchstmenge pro Patient von 500.000 IU für Epogen und 1.500 µg für Aranesp beschränkt. Die Abrechnungsrichtlinien der Gesellschaft für Erythropoese-Stimulanzien entsprechen den Richtlinien des CMS. Im März 2007 hat der Hersteller von Epogen und Aranesp auf Verlangen der U.S. Food and Drug Administration („FDA“) seinen Dosierungsanweisungen auf dem Verpackungsetikett eine schwarz gerahmte Sicherheitswarnung hinzugefügt. Im April 2007 hat die US-amerikanische National Kidney

Foundation ihre Richtlinien zur Behandlung von Blutarmut abgeändert. Die Gesellschaft empfiehlt den behandelnden Ärzten, bei der Entscheidungsfindung im Rahmen der Behandlung von Blutarmut den Zusatz auf den Verpackungsetiketten und die K/DOQI Richtlinien zu lesen und zu verstehen. Es ist gegenwärtig nicht möglich, mit Sicherheit vorauszusagen, ob Ärzte aufgrund der Änderungen der Verpackungsetiketten oder der Änderungen der K/DOQI-Richtlinien ihre Verordnungspraxis für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz ändern werden. Eine wesentliche Senkung des Gesamtvolumens von in unseren Kliniken verabreichtem Epogen aufgrund solcher Änderungen würde wesentliche negative Auswirkungen auf die Umsätze, Ergebnisse und Finanzlage der Gesellschaft haben.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geografisch in drei operativen Segmenten organisiert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik für Berichtszwecke 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 jeweiligen 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 einer Zielgröße, die so gewählt ist, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhaltet, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

Bezüglich der Leistung der operativen Geschäftstätigkeit ist der Vorstand der Gesellschaft davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab die operative Entwicklung ist, welche die Ertragskraft der Gesellschaft abbildet. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt, daher fließen 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. Die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen aus bestimmten Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc. bestehen, werden ebenfalls nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft auch hier um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Daher werden all diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern separat in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

Operative Entwicklung

Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und bestimmte operative Entwicklungen 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.

Segmentdaten		
in Mio. US-\$, ungeprüft	1. Januar bis 31. März,	
	2007	2006
Umsatzerlöse		
Nordamerika	1.637	1.194
International	705	566
Gesamt	2.342	1.760
Transfer zwischen den Segmenten		
Nordamerika	-	-
International	21	13
Gesamt	21	13
Umsatzerlöse mit Dritten		
Nordamerika	1.637	1.194
International	684	553
Gesamt	2.321	1.747
Abschreibungen		
Nordamerika	53	35
International	32	26
Gesamt	85	61
Operatives Ergebnis (EBIT)		
Nordamerika	258	164
International	121	96
Zentralbereiche	(14)	(16)
Gesamt	365	244
Zinserträge	3	5
Zinsaufwendungen	(98)	(61)
Ertragsteuern	(103)	(71)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	(7)	(1)
Quartalsergebnis	160	116

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Quartal, 2007	1. Quartal, 2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	6.410.352	5.021.844	28%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,0%	4,9%		
Umsatz in Mio. US-\$	2.321	1.747	33%	31%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	33,8%	33,1%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,5%	18,4%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	160	116	38%	

Die Anzahl der Behandlungen im 1. Quartal 2007 stellt einen Zuwachs um 28% gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 dar. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 4%, die RCG Akquisition, abzüglich der zur Abwicklung der RCG Akquisition erforderlichen Verkäufe (im Folgenden „die akquisitionsbezogenen Verkäufe“), 20% und zusätzliches Wachstum aus weiteren Akquisitionen 4% bei.

Zum 31. März 2007 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 2.194 Kliniken im Vergleich zu 1.698 Kliniken zum 31. März 2006. Im 1. Quartal 2007 übernahm die Gesellschaft 73 Kliniken, eröffnete 18 Kliniken und legte 5 Kliniken zusammen oder schloss diese. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet stieg um 27% auf 169.216 am 31. März 2007 von 133.095 am 31. März 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 253 US-\$ auf 275 US-\$ aufgrund von Erhöhungen sowohl im Segment Nordamerika als auch im Segment International und der Auswirkung der RCG Akquisition. Der Erlös je Behandlung wurde außerdem durch das Behandlungswachstum im Segment Nordamerika beeinflusst, da Behandlungen in diesem Segment im Vergleich zum Segment International einen deutlich höheren Erlös je Behandlung aufweisen. Der Anteil der Behandlungen im Segment Nordamerika am gesamten Behandlungsvolumen stieg im 1. Quartal 2007 auf 70% von 67% im 1. Quartal 2006. Die Umsätze im 1. Quartal 2007 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten sowie der Netto-Auswirkungen der RCG Akquisition.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Quartal 2007 um 38% auf 1.760 Mio. US-\$ (37% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf die RCG Akquisition abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe (25%), höhere Erlöse je Behandlung (5%) und das organische Behandlungswachstum (4%) in Kombination mit sonstigen Akquisitionen (3%).

Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 18% auf 560 Mio. US-\$ (13% zu konstanten Wechselkursen), im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Umsätzen mit Geräten und Verbrauchsmaterialien für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse.

Die Verbesserung der Bruttogewinnspanne resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erlössätzen und den Auswirkungen der RCG Akquisition mit ihren höheren Bruttomargen und Synergieeffekten, abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe. Diese Effekte wurden

teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten und Wachstum in Regionen mit geringeren Bruttogewinnspannen sowie durch gesunkene Geräteumsätze in Deutschland.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen auf 406 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2007 von 322 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. In Prozent des Umsatzes verringerten sich die Vertriebs- und die allgemeinen Verwaltungskosten auf 17,5% im 1. Quartal 2007 von 18,4 % im 1. Quartal 2006. Die prozentuale Verringerung ergibt sich hauptsächlich aus Größenvorteilen aus dem Umsatzwachstum, insbesondere im Segment International, Wachstum in Regionen mit geringeren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz und geringeren Kosten der Zentralbereiche, die sich, hauptsächlich aufgrund gesunkener Kosten für Patentrechtsstreitigkeiten, in 2007 auf 14 Mio. US-\$ verringerten, gegenüber 16 Mio. US-\$ in 2006. Teilweise wurden diese Effekte ausgeglichen durch gestiegene Personalkosten und Aufwendungen für Forderungsverluste in Höhe von 49 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2007 gegenüber 30 Mio. US-\$ für 2006. Die Aufwendungen für Forderungsverluste stiegen im 1. Quartal 2007 auf 2,1% vom Umsatz, verglichen mit 1,7% vom Umsatz für den gleichen Zeitraum 2006. Dieser Anstieg ergab sich aus Zahlungseingängen bereits abgeschriebener Forderungen in 2006.

Das operative Ergebnis erhöhte sich auf 365 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2007 von 244 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2006, während die operative Marge im 1. Quartal 2007 auf 15,7% von 14,0% im gleichen Zeitraum 2006 anstieg. Diese Erhöhungen ergaben sich aus den wie oben beschrieben gestiegenen Bruttogewinnspannen und der oben angeführten Verringerung der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz.

Der Zinsaufwand erhöhte sich um 61% auf 98 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2007 von 61 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2006, hauptsächlich aufgrund der im Zuge der RCG Akquisition aufgenommenen zusätzlichen Kreditverbindlichkeiten. Das 1. Quartal 2006 wurde in Höhe von 15 Mio. US-\$ beeinflusst durch die vollständige Abschreibung abgegrenzter Gebühren für die Kreditvereinbarung 2003 der Gesellschaft, die im Zuge der Akquisition von RCG durch die Kreditvereinbarung 2006 ersetzt wurde.

Die Ertragssteuern erhöhten sich von 71 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2006 auf 103 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2007, im Wesentlichen aufgrund gegenüber dem Vergleichszeitraum gesteigener Ergebnisse. Der effektive Steuersatz für das 1. Quartal 2007 betrug 38,0%, verglichen mit 37,9% für den gleichen Zeitraum 2006.

Die Minderheitenanteile stiegen um 6 Mio. US-\$ aufgrund mehrerer im Rahmen der RCG Akquisition und weiterer Akquisitionen in Asien-Pazifik erworbener Gesellschaften, die sich nicht vollständig im Besitz der Gesellschaft befinden.

Das Quartalsergebnis stieg von 116 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2006 auf 160 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2007. Das 1. Quartal 2006 war beeinflusst durch die Nach-Steuer-Auswirkungen in Höhe von 9 Mio. US-\$ von Aufwendungen aus der vollständigen Abschreibung abgegrenzter Gebühren für die Kreditvereinbarung 2003.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 31. März 2007 59.076 Mitarbeiter im Vergleich zu 56.803 zum 31. Dezember 2006. Dies entspricht einer Zunahme von 4,0%, die im Wesentlichen durch Akquisitionen in Asien-Pazifik und Wachstum in den USA verursacht wurde.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

	1. Quartal, 2007	1. Quartal, 2006	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	4.481.077	3.375.906	33%
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8%	2,4%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.637	1.194	37%
Abschreibungen in Mio. US-\$	53	35	51%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	258	164	57%
Operative Marge in %	15,8%	13,8%	

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Quartal 2007 um 33% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund der RCG Akquisition (29%), des organischen Behandlungswachstums (3%) sowie sonstiger Akquisitionen (1%). Zum 31. März 2007 wurden 118.732 Patienten (32% mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum) in den 1.574 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 89.839 behandelten Patienten in 1.165 Kliniken zum 31. März 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im 1. Quartal von 307 US-\$ in 2006 auf 325 US-\$ in 2007 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 310 US-\$ im 1. Quartal 2006 auf 329 US-\$ im 1. Quartal 2007. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung beruht hauptsächlich auf Erhöhungen in verbesserten Verträgen mit privaten Versicherern, Erhöhungen in den Erstattungssätzen für Dialysebehandlungen, der Erhöhung des Arzneimittelzuschlags und den Auswirkungen der RCG Akquisition.

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 1. Quartal 2007 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 40% auf 1.483 Mio. US-\$ von 1.059 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 14% auf 153 Mio. US-\$ von 134 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen um 40% wurde hauptsächlich verursacht durch einen Anstieg um 30% als Auswirkung der RCG Akquisition abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe, ein organisches Behandlungswachstum von 3% und 2% aus sonstigen Akquisitionen. Zusätzlich verbesserte sich der Erlös je Behandlung um 5%. Die Verabreichung von EPO betrug im 1. Quartal 2007 bzw. im 1. Quartal 2006 ca. 24% bzw. 23% der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika.

Die Erhöhung der Produktumsätze wurde hauptsächlich durch ein stärkeres Absatzvolumen bei Geräten, Blutschläuchen, Konzentraten und den übernommenen Umsätzen mit dem Phosphat-

Binder PhosLo[®] verursacht, teilweise ausgeglichen durch geringere Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse in Mexiko.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis erhöhte sich um 57% auf 258 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2007 von 164 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum in 2006. Der Anstieg beruht im Wesentlichen auf gestiegenen Erlösen je Behandlung, den Auswirkungen der RCG Akquisition abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe, einem Anstieg der Behandlungen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen sowie den PhosLo[®]-Umsätzen. Dies wurde teilweise durch höhere Personalkosten ausgeglichen. Die operative Marge stieg auf 15,8% im 1. Quartal 2007 von 13,8% im gleichen Zeitraum 2006. Die Erhöhung der operative Marge beruht auf den oben für die Erhöhung des operativen Ergebnisses angeführten Ursachen. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich auf 272 US-\$ in 2007 von 263 US-\$ in 2006.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

	1. Quartal, 2007	1. Quartal, 2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	1.929.275	1.645.938	17%	
Organisches Behandlungswachstum in %	6,3%	10,4%		
Umsatz in Mio. US-\$	684	553	24%	17%
Abschreibungen in Mio. US-\$	32	26	22%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	121	96	26%	
Operative Marge in %	17,6%	17,3%		

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Quartal 2007 um 17% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (6%), Akquisitionen (11%) und einer unterschiedlichen Anzahl von Behandlungstagen (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Zum 31. März 2007 wurden 50.484 Patienten (17% mehr als in dem entsprechenden Vorjahreszeitraum) in den 620 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 43.256 behandelten Patienten in 533 Kliniken zum 31. März 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg auf 144 US-\$ (137 US-\$ zu konstanten Wechselkursen) von 130 US-\$. Der Anstieg war eine Folge von Erstattungssatzerhöhungen und der Abwertung des US-Dollar gegenüber lokalen Währungen.

Der Umsatzanstieg des Segments International für das 1. Quartal 2007 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 6% bei. Das organische Wachstum betrug im 1. Quartal 11% zu konstanten Wechselkursen.

Einschließlich der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 19% (10% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 19% (17% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 52% (49% zu konstanten Wechselkursen) zu.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen für das Segment International stieg im Verlauf des 1. Quartals 2007 um 30% (24% zu konstanten Wechselkursen) auf 277 Mio. US-\$ in 2007 von 213 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 6%, des Zuwachses um 13% aufgrund von Akquisitionen, 5% aufgrund einer Erhöhung des Erlöses je Behandlung und etwa 6% aus Währungsumrechnungseffekten.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 1. Quartal 2007 um 20% (12% zu konstanten Wechselkursen) auf 407 Mio. US-\$, hauptsächlich aufgrund eines insgesamt gestiegenen Absatzvolumens von Dialysatoren und Produkten für die Peritonealdialyse sowie eines gestiegenen Absatzes von Hämodialysegeräten in Asien-Pazifik. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch einen geringeren Geräteabsatz in Deutschland durch vorgezogene Käufe im Vorquartal aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung in Deutschland zum 1. Januar 2007.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 26% auf 121 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen, in Akquisitionen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge stieg auf 17,6% von 17,3%. Die Margensteigerung ist hauptsächlich auf die oben beschriebene Umsatzsteigerung und die damit verbundenen Größenvorteile zurückzuführen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch ein geringeres Absatzvolumen in Deutschland durch vorgezogene Käufe im Vorquartal aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung in Deutschland zum 1. Januar 2007.

Liquidität und Mittelherkunft

Die Gesellschaft benötigt Liquidität vornehmlich zur Entwicklung und Akquisition von eigenständigen Dialysezentren, zum Erwerb von Grundstücken für neue Dialysezentren und Produktionsstätten sowie von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialyse- und Produktionszentren, und zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens. Zum 31. März 2007 hatte die Gesellschaft ein Nettoumlaufvermögen von 435 Mio. US-\$ und liquide Mittel von 208 Mio. US-\$. Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug 1,1.

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 Aktien 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 76% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Quartal 2007 resultierten etwa 37% des

Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von der Gesellschaft 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 Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Der Abschnitt „Finanz- und Ertragslage - Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen. Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit hängen außerdem von der Einziehung der Forderungen ab. Die Gesellschaft 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. Sollte sich der Zahlungszyklus verlängern, könnte dies einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben.

Der Forderungsbestand zum 31. März 2007 bzw. 31. Dezember 2006 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 74 bzw. 76 Nettotagesumsätzen. Diese positive Entwicklung ist im Wesentlichen zurückzuführen auf die Ausweitung eines elektronischen Fakturierungsprogramms, günstigere Zahlungsbedingungen in Verträgen in den USA und Bemühungen des Managements, die Forderungslaufzeiten zu reduzieren. Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach operativen Segmenten dar.

Entwicklung der Forderungslaufzeiten

	31. März 2007	31. Dezember 2006
Nordamerika	57	59
International	114	119
Total	74	76

Die Gesellschaft erzeugt Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten durch Forderungsverkäufe im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Aufnahme von Krediten bei ihrer Muttergesellschaft Fresenius AG. Die langfristige Finanzierung besteht aus dem revolving Kredit und den mittelfristigen Darlehen im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 sowie aus den Darlehen im Rahmen der Kreditvereinbarungen mit der Europäischen Investitionsbank ("EIB") und wurde generiert durch die Ausgabe von Euro-Schuldscheindarlehen und genussscheinähnlichen Wertpapieren. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre bestehenden Kredit- und Finanzierungsvereinbarungen, Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und andere kurzfristige Finanzierungsquellen zur Deckung des vorhersehbaren Finanzierungsbedarfs ausreichen.

Die Kreditvereinbarung 2006, die Kreditvereinbarungen mit der EIB, die Euro-Schuldscheindarlehen 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. Die Kreditvereinbarung 2006 verpflichtet die Gesellschaft, eine konzernbezogene Mindestdeckung der fixen Kosten einzuhalten (Verhältnis des konsolidierten EBITDAR (Summe aus EBITDA und Mietaufwendungen für Leasingverträge) zu konzernbezogenen fixen Kosten gemäß der Definition in der Kreditvereinbarung 2006) sowie eine maximale Konzern-Leverage-

Kennziffer einzuhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung 2006). Weitere Verpflichtungen in einem oder mehreren der genannten Verträge beschränken die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Verwendung von Vermögensgegenständen, zum Eingehen von Verbindlichkeiten sowie der Zahlung von Dividenden (beschränkt auf 240 Mio. US-\$ in 2007; im Jahr 2006 wurden Dividenden in Höhe von 154 Mio. US-\$ gezahlt und die zur Auszahlung in 2007 vorgeschlagene Dividende beträgt etwa 139 Mio. €). Darüber hinaus ist die Gesellschaft Beschränkungen unterworfen, bestimmte Zahlungen vorzunehmen und Belastungen einzugehen. Zusätzlich ist die Gesellschaft in der Höhe des jährlichen Betrages der Investitionen in Sachanlagen beschränkt (600 Mio. US-\$ in 2007).

Die Verletzung einer dieser Klauseln könnte zu einer Verletzung der Kreditvereinbarung 2006, der Kreditvereinbarungen mit der EIB, den Euro-Schuldscheindarlehen oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren zugrunde liegenden Verträge und damit zu der Kündigung dieser Verträge führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung kann der ausstehende Saldo der Kreditvereinbarung 2006 auf Verlangen der Gläubiger aus dieser Vereinbarung fällig gestellt werden. Zum 31. März 2007 hat die Gesellschaft alle in der Kreditvereinbarung 2006 und sonstigen Kreditvereinbarungen festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (siehe Anmerkung 10 des Konzernanhangs) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das US-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 Zahlungsverpflichtung ist unverzinslich.

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 diese Festsetzungen an.

Im 3. Quartal 2006 haben die deutschen Steuerbehörden ihre Betriebsprüfung der Steuerjahre 1998-2001 im Wesentlichen abgeschlossen. Mit Ausnahme der unten erläuterten Erstattungsansprüche hat der Internal Revenue Service (IRS) seine Überprüfung der Steuererklärungen von FMCH für die Jahre 1997 bis 2001 abgeschlossen und FMCH hat einen Consent to Assessment of Tax abgegeben. Als Ergebnis der Versagung der Abzugsfähigkeit von zivilrechtlichen Vergleichszahlungen, die FMCH im Zusammenhang mit den Beschlüssen des OIG und den Untersuchungen der US-Strafverfolgungsbehörde aus dem Jahr 2000 vorgenommen hat, und einigen anderen Abzügen durch den IRS leistete die Gesellschaft im 3. Quartal 2006 eine Steuerzahlung einschließlich Zinsen an den IRS in Höhe von etwa 99 Mio. US-\$. Die Gesellschaft hat im Rahmen ihres Vorgehens gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der zivilrechtlichen Vergleichszahlungen Anträge auf Erstattung eingereicht, und beabsichtigt, die Wiedererlangung der Steuer- und Zinszahlungen und der mit der Versagung im Zusammenhang stehenden Zinszahlungen im Rahmen eines Berufungsverfahrens bei der IRS und, soweit notwendig, vor den Bundesgerichten für Steuerangelegenheiten, zu verfolgen. Ein

nachteiliger Ausgang dieser Rechtsstreitigkeit könnte erhebliche Auswirkungen auf die Ertragssteuern, das Ergebnis sowie das Ergebnis je Aktie haben.

Die Gesellschaft könnte im Zusammenhang mit noch laufenden Betriebsprüfungen weitere nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Wenn die Einwände und Einsprüche der Gesellschaft nicht erfolgreich sein sollten, könnte die Gesellschaft gezwungen sein, zusätzliche Bundes- und Bundesstaat- Steuerzahlungen zu leisten, einschließlich Zahlungen an bundesstaatliche Behörden, die das Ergebnis der Anpassungen unserer Bundes-Steuererklärungen sind. Im Hinblick auf andere mögliche Anpassungen und Versagungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden oder für die nur vorläufige Vereinbarungen getroffen wurden, 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.

Dividenden

Wie in früheren Jahren wird die Gesellschaft weiterhin eine ertragsorientierte Dividendenpolitik betreiben. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin wird der Hauptversammlung am 15. Mai 2007 eine im Jahr 2007 zu zahlende Dividende für das Geschäftsjahr 2006 von 1,41 € je Stammaktie (2005: 1,23 €) und von 1,47 € je Vorzugsaktie (2005: 1,29 €) vorschlagen. Die erwartete Dividendenzahlung liegt insgesamt bei etwa 139 Mio. €. Im Jahr 2006 erfolgte eine Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2005 von 154 Mio. US-\$ (120 Mio. €). Die Kreditvereinbarung 2006 beschränkt die Dividendenausschüttung und bestimmte andere Transaktionen der Gesellschaft im Zusammenhang mit ihren Eigenkapitalpapieren im Jahr 2007 auf insgesamt 240 Mio. US-\$.

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit

Die Gesellschaft erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 283 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2007 und 162 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2006. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 75% gegenüber dem Vorjahr. Die Mittelzuflüsse beruhen vornehmlich auf einer Erhöhung des Quartalsüberschusses und wurden von erhöhten Zinszahlungen negativ beeinflusst. Siehe vorstehenden Abschnitt „Operative Entwicklung“. Die Mittelzuflüsse wurden im Wesentlichen für Investitionen (Sachanlagen und Akquisitionen) sowie zur Tilgung von Darlehen verwendet.

Investitionstätigkeit

Die Ausgaben für Investitionstätigkeiten betrugen 199 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2007 verglichen mit 4.016 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2006. Im 1. Quartal 2007 zahlte die Gesellschaft etwa 90 Mio. US-\$ (46 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 44 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2006 zahlte die Gesellschaft etwa 3.951 Mio. US-\$ für Akquisitionen, die vornehmlich aus den im Segment Nordamerika für die RCG Akquisition gezahlten 3.941 Mio. US-\$ bestanden, während der verbleibende Betrag für Dialysekliniken im Segment International verwendet wurde.

Die Investitionen in Sachanlagen betrugen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 109 Mio. US-\$ für das 1. Quartal 2007 und 65 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2006. Im 1. Quartal 2007 betrugen die Investitionen in Sachanlagen 71 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 38 Mio. US-\$ im Segment International. 2006 betrugen die Investitionen in Sachanlagen 46 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 19 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Ausrüstung neuer Kliniken, die Aktivierung von Geräten, die, vorwiegend in Europa, aber auch in Asien-Pazifik und Lateinamerika, Kunden zur Verfügung gestellt wurden, und für die Instandhaltung und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Nordamerika, Deutschland und Japan verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten etwa 5% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Quartal 2007 wurden Mittel in Höhe von 36 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit durch Finanzierungstätigkeiten generierten Mitteln in Höhe von 4.128 Mio. US-\$ im 1. Quartal 2006, vorwiegend aufgrund von im Quartal vorgenommenen Kredittilgungen. Im Jahr 2006 wurden die für die RCG Akquisition benötigten Mittel in Höhe von 3.941 Mio. US-\$ durch zusätzliche Darlehen aus der Kreditvereinbarung 2006 bereitgestellt. 309 Mio. US-\$ wurden durch die Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien erzeugt. Die liquiden Mittel betrugen 208 Mio. US-\$ zum 31. März 2007 im Vergleich zu 364 Mio. US-\$ zum 31. März 2006.

Angabe zu Verpflichtungen aus Finanzverbindlichkeiten - EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im 1. Quartal 2007 etwa 450 Mio. US-\$ oder 19,4% vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 und des Euro-Schuldscheindarlehens vorgegeben wurden, sowie 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. Außerdem steht nicht das gesamte EBITDA dem Vorstand zur freien Verfügung. Beispielsweise unterliegt ein wesentlicher Teil solcher Mittel, wie an anderer Stelle in dem Geschäftsbericht der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 ausführlicher beschrieben, vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und von Zeit zu Zeit sonstige Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht

vergleichbar ist. Eine Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit stellt sich wie folgt dar:

Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit

	1. Januar bis 31. März 2007	1. Januar bis 31. März 2006
EBITDA	449.602	305.103
Beilegung von Aktionärsklagen	-	(850)
Zinsaufwendungen, netto	(94.911)	(56.195)
Ertragssteuern, netto	(102.566)	(71.133)
Veränderung der latenten Steuern, netto	29.886	8.578
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(6.162)	(27.293)
Personalaufwand	5.024	3.467
Sonstiges, Netto	1.881	(17)
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	282.754	161.660

b) Vermögenslage

Die Bilanzsumme zum 31. März 2007 blieb mit 13,3 Millionen US-\$ nahezu unverändert im Vergleich zu 13,0 Millionen US-Dollar am 31. Dezember 2006. Der Anteil des Umlaufvermögens und des Anlagevermögens am Gesamtvermögen zum 31. März 2007 blieb mit 26% bzw. 74% unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2006. Die Eigenkapitalquote stieg von 37% am 31. Dezember 2006 auf 38% am 31. März 2007. Der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme erhöhte sich von 18% am 31. Dezember 2006 auf 23% am 31. März 2007, da die Anfang 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts von den langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten umgliedert wurden.

Chancen- und Risikobericht

a) Chancenbericht

Im abgelaufenen Quartal haben sich im Vergleich zu den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2006 veröffentlichten Informationen im Prognosebericht unter dem Abschnitt „Chancen“ auf S. 109 keine wesentlichen Änderungen ergeben. Für die Chancen der zukünftigen Entwicklung verweist die Gesellschaft auch auf S. 6/30 – 6/32 „Ausblick 2007 und Chancen der zukünftigen Entwicklung“ in ihrem Konzernabschluss und -lagebericht zum 31. Dezember 2006 gemäß § 292a HGB.

b) Risikobericht

Informationen zu den Risiken der Gesellschaft sind in Anmerkung 10 „Rechtliche Verfahren“ sowie im Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Überblick“ dargestellt. Für weitere Informationen kann der Risikobericht auf S. 94-102 des Geschäftsberichtes zum 31. Dezember 2006 und Abschnitt 3, Gliederungspunkt „Risikofaktoren“ des Geschäftsberichts der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 in der Form des 20-F/A eingesehen werden. Außerdem verweist die Gesellschaft auf S. 6/25 – 6/29 „Risiken der zukünftigen Entwicklung“ in ihrem Konzernabschluss und -lagebericht zum 31. Dezember 2006 gemäß § 292a HGB.

Bezüglich quantitativer und qualitativer Marktrisiken sind im 1. Quartal des Jahres 2007 keine materiellen Veränderungen gegenüber den in Abschnitt 4.6 „Quantitative und Qualitative Offenlegung von Marktrisiken“ auf S. 32-36 des Geschäftsberichts der Gesellschaft für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 vorgelegten Angaben eingetreten. Zusätzliche Informationen befinden sich im Abschnitt 4.6 „Quantitative und Qualitative Offenlegung von Marktrisiken“ auf S. 32-36 des Geschäftsberichts der Gesellschaft für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006.

Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung

Die Gesellschaft bestätigt den Ausblick auf das Geschäftsjahr 2007 und rechnet weiterhin mit einem Umsatz von etwa 9,4 Mrd. US-\$. Dies entspricht einem Anstieg von 11% im Vergleich zum Vorjahr. Der Jahresüberschuss soll 2007 zwischen 675 und 695 Mio. US-\$ liegen. Dies entspräche einem Zuwachs von 18% bis 21% gegenüber 2006 auf vergleichbarer Basis unter Berücksichtigung von Einmalaufwendungen. Auf berichteter Basis würde der Anstieg zwischen 26% und 29% betragen. Für Investitionen und Akquisitionen sind 2007 insgesamt etwa 650 Mio. US-\$ vorgesehen. Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) soll bis zum Jahresende weniger als das 3,0-fache des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) betragen.

Die folgende Tabelle zeigt unseren Wachstumsausblick für 2007 und 2008 auf der Grundlage der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2006.

Ausblick	2007	2008
Umsatz	11% auf 9,4 Mrd. US-\$	6% - 9%
Steigerung Jahresüberschuss	26 - 29%	> 10%
Steigerung korrigierter Jahresüberschuss*	18 - 21 %	> 10%
Investitionen und Akquisitionen	rund 650 Mrd. US-\$	rund 650 Mrd. US-\$
Steuerquote	rund 38%	rund 38%
Debt/EBITDA-Verhältnis	unter 3,0	unter 3,0
Dividende	kontinuierlicher Anstieg	kontinuierlicher Anstieg

*Für Zwecke dieses Ausblicks wurde der Jahresüberschuss 2006, wie in der folgenden Überleitung dargestellt, um bestimmte Einmalaufwendungen korrigiert:

Überleitung	2006
in Mio US-\$	
Jahresüberschuss, mindestens (geschätzt für 2006, ist für 2005)	537
Kosten der Umwandlung und des Vergleichs	1
Restrukturierungskosten und Abschreibung von Know How aus Entwicklungsprojekten	23
Abschreibung auf nicht abgeschriebene vorausgezählte Finanzierungsgebühren	9
Auswirkung der von FTC geforderten Verkäufe	4
Jahresüberschuss vor Einmalaufwendungen (korrigierter Jahresüberschuss)	574

Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

a) Dienstleistungsvereinbarungen

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius AG, der alleinigen Aktionärin der persönlich haftenden Gesellschafterin, der Management AG, sowie mit mehr als 36% der stimmberechtigten Aktien größten Aktionärin der Gesellschaft, und mit einigen Tochtergesellschaften der Fresenius AG Vereinbarungen über die Bereitstellung von Dienstleistungen geschlossen. Sie umfassen u.a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Für das 1. Quartal 2007 stellte die Fresenius AG der Gesellschaft auf der Grundlage der Dienstleistungsvereinbarungen 12.379 US-\$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius AG und bestimmte Tochtergesellschaften der Fresenius AG, die u.a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Die Gesellschaft stellte der Fresenius AG für an diese erbrachte Dienstleistungen im 1. Quartal 2007 2.704 US-\$ in Rechnung.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, die mit der Fresenius AG abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft im 1. Quartal 2007 4.560 US-\$. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft 2016 aus und enthält Verlängerungsoptionen.

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftenden Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG im 1. Quartal 2007 insgesamt 1,550 US-\$. Die Satzung der Gesellschaft fixiert diesen Betrag für die Übernahme der unbeschränkten Haftung auf 4% des von der persönlich haftenden Gesellschafterin investierten Kapitals (1.500 €) im Gesamtjahr.

b) Produkte

Die Gesellschaft verkaufte im 1. Quartal 2007 Produkte im Wert von 7.458 US-\$ an die Fresenius AG und deren Tochtergesellschaften. Im 1. Quartal 2007 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius AG und deren Tochtergesellschaften in Höhe von 13.666 US-\$.

c) Von der Fresenius AG erhaltene Darlehen

Die Gesellschaft erhält kurzfristige Darlehen von der Fresenius AG. Der ausstehende Betrag am 31. März 2007 betrug 22.123 US-\$.

d) Sonstiges

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist auch der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Fresenius AG, die den größten Anteil der Stammaktien der Gesellschaft hält und die einzige Aktionärin der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft ist. Er ist auch Mitglied im Aufsichtsrat der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft.

Der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates der Gesellschaft ist Mitglied des Aufsichtsrates der Fresenius AG und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft. Er ist auch Partner einer Anwaltskanzlei, die für die Gesellschaft tätig war. Die Gesellschaft hat dieser Anwaltskanzlei im ersten Quartal 2007 etwa 195 US-\$ für die Inanspruchnahme von Rechtsberatungsleistungen gezahlt.

Nachtragsbericht

Nach Schluss des 1. Quartals 2007 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen.

Corporate Governance

Die persönlich haftende Gesellschafterin vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG und der Aufsichtsrat der FMC-AG & Co. KGaA haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechungserklärung gemäß der zu diesem Zeitpunkt geltenden Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 12. Juni 2006 abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

Kontakte und Kalender

Kontakt

Fresenius Medical Care
61346 Bad Homburg
Tel. +49 6172 609 0
<http://www.fmc-ag.de>

Oliver Maier
**Leiter Investor Relations &
Corporate Communications**
Tel. +49 6172 609 2525
Fax +49 6172 609 2301
E-Mail: ir@fmc-ag.com

Nordamerika
Terry L. Proveaux
Tel. +1 800 948 2538
Fax +1 615 345-5605
E-Mail: ir@fmc-ag.de

Kalender 2007

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2007

2. August 2007

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2007

31. Oktober 2007