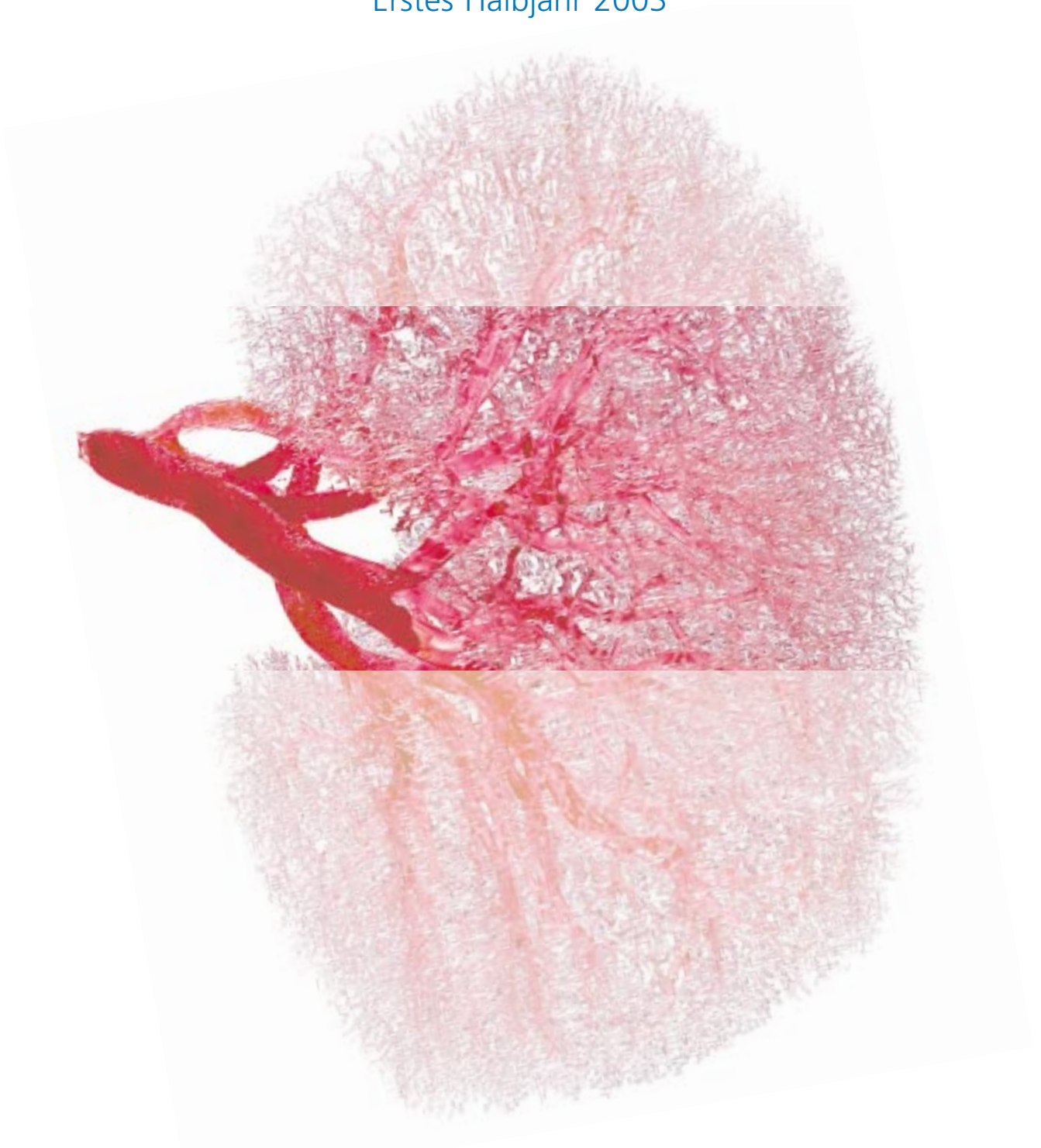


Zwischenbericht  
Erstes Halbjahr 2003



Fresenius Medical Care

## FINANZINFORMATION

### **Konzernabschluss**

<i>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</i>	3
<i>Konzernbilanz</i>	4
<i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i>	6
<i>Darstellung des Konzerneigenkapitals</i>	8
<i>Anmerkungen zum Konzernabschluss</i>	10

<b>Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage</b>	<b>31</b>
--	-----------

<b>Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken</b>	<b>54</b>
--	-----------

<b>Änderungen im Vorstand</b>	<b>56</b>
-------------------------------	-----------

<b>Ausblick auf das Geschäftsjahr 2003</b>	<b>57</b>
--	-----------

<b>Corporate Governance</b>	<b>58</b>
-----------------------------	-----------

<b>Kontakte und Kalender 2003 / 2004</b>	<b>59</b>
--	-----------

## Quartalsabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
<b>Umsatzerlöse</b>				
Dialyседienstleistungen	978.332	911.765	1.922.619	1.792.941
Dialyseprodukte	387.867	342.515	743.016	647.843
	1.366.199	1.254.280	2.665.635	2.440.784
<b>Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse</b>				
Dialyседienstleistungen	712.352	666.039	1.404.098	1.319.467
Dialyseprodukte	211.092	180.805	401.834	336.559
	923.444	846.844	1.805.932	1.656.026
<b>Bruttoergebnisse vom Umsatz</b>	<b>442.755</b>	<b>407.436</b>	<b>859.703</b>	<b>784.758</b>
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	245.366	226.433	482.541	420.551
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	13.535	10.584	24.478	19.893
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>183.854</b>	<b>170.419</b>	<b>352.684</b>	<b>344.314</b>
<b>Sonstige (Erträge) Aufwendungen</b>				
Zinserträge	(3.320)	(3.721)	(6.598)	(5.950)
Zinsaufwendungen	56.301	55.034	113.324	130.018
<b>Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Minderheitenanteilen</b>	<b>130.873</b>	<b>119.106</b>	<b>245.958</b>	<b>220.246</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	51.028	44.093	95.566	80.941
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	494	761	1.030	1.621
<b>Quartals-/Halbjahresergebnis</b>	<b>79.351</b>	<b>74.252</b>	<b>149.362</b>	<b>137.684</b>
<b>Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung</b>	<b>0,82</b>	<b>0,77</b>	<b>1,54</b>	<b>1,42</b>
<b>Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung</b>	<b>0,84</b>	<b>0,78</b>	<b>1,58</b>	<b>1,45</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

## 4 Zwischenbericht

	30. Juni	31. Dezember
<b>Konzernbilanz</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	(ungeprüft)	
<b>Aktiva</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Flüssige Mittel	76.574	64.793
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (162.819 \$ in 2003 und 159.763 \$ in 2002)	1.129.491	914.302
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	53.681	41.332
Vorräte	423.922	372.222
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	249.969	239.172
Latente Steuern	193.893	189.879
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>2.127.530</b>	<b>1.821.700</b>
Sachanlagen	940.869	917.868
Immaterielle Vermögensgegenstände	571.493	550.321
Firmen- und Geschäftswerte	3.237.904	3.192.651
Latente Steuern	34.657	35.741
Sonstige Aktiva	332.272	261.668
<b>Summe Aktiva</b>	<b>7.244.725</b>	<b>6.779.949</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. Juni	31. Dezember
<b>Konzernbilanz</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	(ungeprüft)	
<b>Passiva</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	155.434	185.949
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	116.839	98.992
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	501.875	469.228
Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	179.094	191.130
Kurzfristige Darlehen	112.018	124.964
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	50.000	6.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	23.437	22.394
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	228.087	178.690
Latente Steuern	24.312	18.027
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.391.096</b>	<b>1.295.374</b>
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	1.254.354	1.089.210
Sonstige Verbindlichkeiten	165.304	150.685
Pensionsrückstellungen	104.064	100.326
Latente Steuern	208.836	169.372
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.188.207	1.145.281
Minderheitenanteile	12.830	22.522
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>4.324.691</b>	<b>3.972.770</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.188.575 ausgegeben und in Umlauf	69.540	69.540
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.741.871	2.736.913
Bilanzgewinn	196.196	154.595
Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis	(317.067)	(383.363)
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>2.920.034</b>	<b>2.807.179</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>7.244.725</b>	<b>6.779.949</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

## 6 Zwischenbericht

### 1. Halbjahr

#### Konzern-Kapitalflussrechnung

in Tausend \$

	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
<b>Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Halbjahresergebnis	149.362	137.684
<b>Überleitung vom Halbjahresergebnis auf den Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit:</b>		
Abschreibungen	104.987	104.982
Verlust aus der vorzeitigen Tilgung von genusscheinähnlichen Wertpapieren nach Abzug von Ertragssteuern	-	11.777
Veränderung der latenten Steuern	26.156	17.866
Gewinn aus Anlagenabgängen	(1.853)	(175)
Personalaufwendungen aus Aktienoptionen	965	717
<b>Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	32.193	(6.694)
Vorräte	(25.530)	(21.709)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	29.355	(2.491)
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	(2.908)	(1.638)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	(51.626)	(5.240)
Steuerrückstellungen	38.700	8.804
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>299.801</b>	<b>243.883</b>
<b>Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit</b>		
Erwerb von Sachanlagen	(85.834)	(115.772)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	8.207	26.320
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(57,237)	(39,771)
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(134.864)</b>	<b>(129.223)</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung in Tausend \$	1. Halbjahr	
	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
<b>Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	37.879	53.741
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(60.910)	(38.793)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	50.000	14.653
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(6.000)	(29.658)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	771.095	437.133
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(642.540)	(116.031)
Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren	-	(376.200)
(Rückgang) Anstieg des Forderungsverkaufsprogramms	(196.675)	14.026
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	391	459
Dividendenzahlungen	(107.761)	(76.743)
Rückkauf von Class D Vorzugsaktien	(8.906)	-
Veränderung der Minderheitenanteile	(710)	471
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(164.137)</b>	<b>(116.942)</b>
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	10.981	745
<b>Flüssige Mittel</b>		
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel	11.781	(1.537)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	64.793	61.572
<b>Flüssige Mittel am Ende des Halbjahres</b>	<b>76.574</b>	<b>60.035</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

## 8 Zwischenbericht

### Darstellung des Konzerneigenkapitals

zum 30. Juni 2003 und 2002 (ungeprüft)  
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag
<b>Stand am 31. Dezember 2001</b>	<b>26.176.508</b>	<b>69.512</b>	<b>70.000.000</b>	<b>229.494</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	12.067	28		
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Gesamtergebnis (Comprehensive income)				
Halbjahresergebnis				
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
<b>Stand am 30. Juni 2002</b>	<b>26.188.575</b>	<b>69.540</b>	<b>70.000.000</b>	<b>229.494</b>
<b>Stand am 31. Dezember 2002</b>	<b>26.188.575</b>	<b>69.540</b>	<b>70.000.000</b>	<b>229.494</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen				
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG				
Gesamtergebnis (Comprehensive income)				
Halbjahresergebnis				
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
<b>Stand am 30. Juni 2003</b>	<b>26.188.575</b>	<b>69.540</b>	<b>70.000.000</b>	<b>229.494</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss



Darstellung des Konzerneigenkapitals zum 30. Juni 2003 und 2002 (ungeprüft) in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis			Summe
			Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
<b>Stand am 31. Dezember 2001</b>	<b>2.735.265</b>	<b>(58.452)</b>	<b>(308.392)</b>	<b>(50.683)</b>	<b>-</b>	<b>2.616.744</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	431					459
Personalaufwand aus Aktienoptionen	717					717
Ausgeschüttete Dividenden		(76.743)				(76.743)
Gesamtergebnis (Comprehensive income)						
Halbjahresergebnis		137.684				137.684
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				29.475		29.475
Währungsumrechnungsdifferenzen			(44.590)			(44.590)
Gesamtergebnis						122.569
<b>Stand am 30. Juni 2002</b>	<b>2.736.413</b>	<b>2.489</b>	<b>(352.982)</b>	<b>(21.208)</b>	<b>-</b>	<b>2.663.746</b>
<b>Stand am 31. Dezember 2002</b>	<b>2.736.913</b>	<b>154.595</b>	<b>(346.824)</b>	<b>(17.182)</b>	<b>(19.357)</b>	<b>2.807.179</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	391					391
Personalaufwand aus Aktienoptionen	965					965
Ausgeschüttete Dividenden		(107.761)				(107.761)
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG	3.602					3.602
Gesamtergebnis (Comprehensive income)						
Halbjahresergebnis		149.362				149.362
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				23.179		23.179
Währungsumrechnungsdifferenzen			43.117			43.117
Gesamtergebnis						215.658
<b>Stand am 30. Juni 2003</b>	<b>2.741.871</b>	<b>196.196</b>	<b>(303.707)</b>	<b>5.997</b>	<b>(19.357)</b>	<b>2.920.034</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

## 10 Zwischenbericht

### *Anmerkungen zum Konzernabschluss*

*(ungeprüft)*

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

#### **1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung**

##### **Die Gesellschaft**

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

##### **Grundlage der Darstellung**

###### **a) Konsolidierungsgrundsätze**

Die in diesem Bericht dargelegten zusammengefassten Konzernabschlüsse zum 30. Juni 2003 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2003 und 2002 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2002 enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Diese Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2003 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 geschlossen werden.

###### **b) Ausweis**

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

#### **2. Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten**

Im vierten Quartal 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen in Höhe von 258.159 \$ (177.159 \$ nach Steuern) gebucht. Dies geschah im Hinblick auf die mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten, den geschätzten Verpflichtungen und Rechtskosten, die sich im Zusammenhang mit dem W.R. Grace-Verfahren nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts ergeben, sowie Kosten für die Regulierung schwebender Rechtsstreitigkeiten mit bestimmten privaten Versicherungen (siehe [Anmerkung 12](#)).

Zur Abdeckung dieser Verpflichtung hat die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 172.034 \$ gebildet, die insbesondere zu zahlende Einkommen- und Ertragsteuern für die Jahre vor dem Zusammenschluss 1996 beinhalten. Die

Gesellschaft hat zwar einen Freistellungsanspruch gegen W.R. Grace, der jedoch vor dem Hintergrund des W.R. Grace Chapter 11-Verfahrens nicht durchsetzbar hätte sein können. Außerdem umfasst der Betrag die erwarteten Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in allen Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Chapter 11-Verfahren der W.R. Grace entstehen könnten. Im zweiten Quartal 2003 bestätigte das für das W.R. Grace Chapter 11-Verfahren zuständige Gericht den endgültigen Vergleichsvertrag zwischen der Gesellschaft, den Asbest-Gläubigerausschüssen und W.R. Grace.

Die Gesellschaft hat in die Sonderaufwendungen einen Betrag in Höhe von 55.489 \$ einbezogen, der mögliche Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und die Abwicklung strittiger Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften umfasst. Im 2. Quartal 2003 hat die Gesellschaft die Rechtsstreitigkeiten mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften (siehe Anmerkung 12) und einen Prozess um verbleibende Erstattungsansprüche in einem Vergleich beigelegt. Die Gesellschaft führt weiterhin Gespräche und Verhandlungen mit den privaten Versicherungen zur außergerichtlichen Beilegung dieses Bestandteils der Sonderaufwendungen.

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

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen hat die Gesellschaft die Schätzung der Kosten des W.R. Grace Chapter 11-Verfahrens um 39.000 \$ reduziert. Diese Kürzung der Rückstellung für die W.R. Grace-Rechtsangelegenheit wird auf andere Bestandteile der Sonderaufwendungen übertragen (z.B. auf Vergleichsverpflichtungen und die Abwicklung strittiger Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften sowie weitere Rechtskosten im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss).

Zum 30. Juni 2003 betrug die Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten 179.094 \$. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Rückstellung eine ausreichende Vorsorge für alle oben beschriebenen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten darstellt. Die Aufwendungen des 2. Quartals bzw. des 1. Halbjahres 2003 in Höhe von 6.789 \$ bzw. 12.036 \$ verminderten den Saldo der Rückstellungen für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten.

### 3. Transaktionen mit verbundenen Unternehmen

Im 2. Quartal 2003 erwarb die Gesellschaft das Adsorbergeschäft der Fresenius AG für einen Kaufpreis in Höhe von 24.637 \$. Das Adsorbergeschäft stellt Produkte her, die auf dem Gebiet der therapeutischen Apherese zum Einsatz kom-

## 12 Zwischenbericht

men. Aufgrund der exkorporalen Blutbehandlungen sind diese Therapien den Behandlungen im Bereich der Hämodialyse sehr ähnlich. Die Akquisition wurde wie eine Transaktion unter gemeinsamer Beherrschung bilanziert.

### 4. Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. Juni 2003 und zum 31. Dezember 2002 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

	30. Juni	31. Dezember
In Tausend \$	2003	2002
Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag	1.020.310	861.900
Aktivierte Leasingverträge	9.419	10.645
Euro-Schuldscheindarlehen	146.837	134.758
Sonstige	101.225	104.301
	<b>1.277.791</b>	<b>1.111.604</b>
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(23.437)	(22.394)
	<b>1.254.354</b>	<b>1.089.210</b>

#### Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten vorrangigen Bankvereinbarung (im Folgenden „Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003“) mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JPMorgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1.500.000 \$ bereitstellen:

- Einen revolvingenden Kredit in Höhe von bis zu 500.000 \$, der am 31. Oktober 2007 fällig ist. Von der Gesamtsumme des revolvingenden Kredits stehen 250.000 \$ für Letters of Credit bereit, bis zu 300.000 \$ sind für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar verfügbar, bis zu 75.000 \$ stehen als Kurzfristlinie (Swing) in US-Dollar, bis zu 250.000 \$ als „competitive loan facility“ und bis zu 50.000 \$ als Kurzfristlinie (Swing) in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar zur Verfügung. Die Gesamthöhe der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten des revolvingenden Kredits darf 500.000 \$ nicht überschreiten.

- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan A“) in Höhe von 500.000 \$, das ebenfalls am 31. Oktober 2007 auslaufen soll. In dem Fresenius Medical Care-Darlehens-

vertrag 2003 sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Die Tilgung beginnt im dritten Quartal 2004 und erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen von 25.000 \$. Der Restwert ist am 31. Oktober 2007 fällig.

- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan B“) in Höhe von 500.000 \$. Dieses Darlehen soll im Februar 2010 oder falls die am 1. Februar 2008 fälligen genusscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) nicht getilgt oder refinanziert sind oder deren Fälligkeitstermin nicht verlängert worden ist, am 31. Oktober 2007 auslaufen. Für Loan B sind Tilgungszahlungen in Höhe von 0,25% pro Quartal vereinbart, die im zweiten Quartal 2003 beginnen.

Der revolvingende Kredit und der Loan A werden mit LIBOR zuzüglich einer Marge oder mit einem alternativen Basiszinssatz verzinst, der der Bank of America Prime Rate oder dem höheren Wert der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5% entspricht, jeweils zuzüglich einer Marge. Die anzuwendende Marge ist variabel und hängt ab von dem Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA (EBITDA-Rate) entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung. Der Loan B wird anfänglich mit LIBOR zuzüglich 2,5% verzinst. Es ist den Darlehensgebern zusätzlich eine Gebühr zu zahlen; sie entspricht einem jährlichen Prozentsatz (anfänglich 0,50%) bezogen auf den Teilbetrag der Kreditvereinbarung, der nicht für die Kreditaufnahme in Anspruch genommen wird.

Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wird der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen, aus dem Forderungsverkaufsprogramm sowie durch die Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen und Anteilscheinen getilgt.

Der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 enthält handelsübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen sowie sonstige Zahlungsbeschränkungen. Sie entsprechen im Wesentlichen den Regelungen in der früheren Darlehensvereinbarung. Die Beschränkungen durch diese Vertragsklauseln betreffen unter anderem die Verbindlichkeiten sowie die Investitionen der Gesellschaft und verpflichten die Gesellschaft, bestimmte in der Vereinbarung festgelegte Kennzahlen einzuhalten. Zusätzlich enthält der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 Beschränkungen in Bezug auf die Dividendenausschüttung, die für das Jahr 2003 bei 130.000 \$ liegen und sich in den folgenden Jahren erhöhen. Zum 30. Juni 2003 hat die Gesellschaft die in der Vereinbarung festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

## 14 Zwischenbericht

### 5. Rückzahlung von genussscheinähnlichen Wertpapieren

Am 14. Februar 2002 tilgte die Gesellschaft den Gesamtbetrag ihrer ausstehenden 2006 fälligen 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) in Höhe von 360.000 \$. Die für die 1996 ausgegebenen genussscheinähnlichen Wertpapiere geltenden Bedingungen sahen die Möglichkeit einer vorzeitigen Tilgung ab 1. Dezember 2001 zu einem Preis von 104,5% des Tilgungsbetrags zuzüglich der bis zum Tilgungstermin aufgelaufenen Ausschüttungen vor. Die Gesellschaft hat die Wertpapiere zu einem Preis von 1.045 \$ je 1.000 \$ Tilgungsbetrag zuzüglich der aufgelaufenen Ausschüttungen in Höhe von 18,25 \$ je 1.000 \$ getilgt. Zu diesem Zeitpunkt war als Folge der vorzeitigen Tilgung der genussscheinähnlichen Wertpapiere ein außerordentlicher Verlust von 11.777 \$ zu verbuchen, der sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16.200 \$ und abgegrenzten Ausgabekosten von 3.317 \$ abzüglich Steuern von 7.740 \$ zusammensetzte. Seit dem 1. Januar 2003 wendet die Gesellschaft SFAS Nr. 145 (Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13 and Technical Corrections) in Bezug auf SFAS Nr. 4 an. Daher wird der Verlust aus vorzeitiger Tilgung nicht mehr als außerordentlicher Verlust behandelt, sondern geht in die Zinsaufwendungen ein, wobei der zugehörige Steuereffekt in die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag einbezogen ist.

### 6. Akquisitionen

Während des 1. Halbjahres 2003 erwarb die Gesellschaft verschiedene Dialysekliniken und Vertriebsgesellschaften, unter anderem das Adsorbergeschäft der Fresenius AG (siehe Anmerkung 3), zu einem Gesamtkaufpreis von 65.107 \$, davon wurden 57.237 \$ bar bezahlt.

### 7. Vorräte

Zum 30. Juni 2003 und 31. Dezember 2002 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

	30. Juni	31. Dezember
Vorräte in Tausend \$	2003	2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	86.745	79.760
Unfertige Erzeugnisse	29.262	26.233
Fertige Erzeugnisse	240.700	196.830
Verbrauchsmaterialien	67.215	69.399
<b>Vorräte</b>	<b>423.922</b>	<b>372.222</b>

## 8. Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmen- und Geschäftswerte

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

	30. Juni		31. Dezember	
	2003		2002	
Immaterielle Vermögensgegenstände in Tausend \$	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibungen	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibungen
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen</b>				
Patientenbeziehungen	251.931	(200.160)	249.069	(191.571)
Patente	17.381	(14.121)	14.395	(12.317)
Vertriebsrechte	11.669	(6.942)	10.226	(5.886)
Sonstige	166.634	(80.238)	155.317	(72.217)
	<b>447.615</b>	<b>(301.461)</b>	<b>429.007</b>	<b>(281.991)</b>
	Buchwerte		Buchwerte	
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen</b>				
Markennamen	221.115		220.249	
Managementverträge	204.224		183.056	
	<b>425.339</b>		<b>403.305</b>	

Die Abschreibungen für die zum 30. Juni 2003 ausgewiesenen immateriellen Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen, werden auf 15.971 \$ für den Rest des Jahres 2003, 26.061 \$ für 2004, 23.315 \$ für 2005, 17.584 \$ für 2006 und 13.050 \$ für 2007 geschätzt.

### Firmen- und Geschäftswerte

Die bilanzierten Firmen- und Geschäftswerte entwickelten sich wie folgt:

Firmen- und Geschäftswerte in Tausend \$	Nordamerika	International	Gesamt
1. Januar 2003	2.940.326	252.325	3.192.651
Zugänge	20.810	15.932	36.742
Umbuchungen	(11.567)	(226)	(11.793)
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	20.304	20.304
<b>30. Juni 2003</b>	<b>2.949.569</b>	<b>288.335</b>	<b>3.237.904</b>

## 16 Zwischenbericht

### 9. Minderheitenanteile

Die Gesellschaft und Fresenius Medical Care Holdings, Inc. ("FMCH") haben am 4. Februar 2003 bekannt gegeben, dass FMCH ihr Recht auf den Rückkauf aller ausstehenden Class D Vorzugsaktien der FMCH ausübt. Die Class D Vorzugsaktien waren im Zusammenhang mit dem Entstehen der Gesellschaft durch den Zusammenschluss des weltweiten Dialysegeschäfts der Fresenius AG mit dem Dialysegeschäft von W.R. Grace & Co. an die Inhaber von Stammaktien der W.R. Grace & Co. ausgegeben worden.

Class D Vorzugsaktien, die ordnungsgemäß an den Rückzahlungsbeauftragten übertragen und von diesem empfangen worden sind, wurden ab dem 28. März 2003 zu einem Rückkaufpreis von 0,10 \$ je Aktie zurückgenommen. FMCH nahm die 89 Millionen ausstehender Class D Vorzugsaktien gegen Zahlung von 8.906 \$ zurück. Diese Transaktion hatte keinen Einfluss auf den Gewinn der Gesellschaft. Seit dem 28. März 2003 sind die Class D Vorzugsaktien nicht mehr ausgegeben und im Umlauf.

### 10. Aktienoptionen

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

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Quartals- und Halbjahresergebnis und auf den Gewinn je Aktie, falls die Gesellschaft die Vorschriften des SFAS Nr. 123 für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2003 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird (Pro forma).



In Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2003	2002	2003	2002
<b>Quartals-/Halbjahresergebnis</b>				
Wie berichtet	79.351	74.252	149.362	137.684
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	358	452	866	806
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(2.741)	(2.801)	(5.558)	(5.354)
<b>Pro forma</b>	<b>76.968</b>	<b>71.903</b>	<b>144.670</b>	<b>133.136</b>
<b>Gewinn vor und bei voller Verwässerung je Stammaktie</b>				
Wie berichtet	0,82	0,77	1,54	1,42
Pro forma	0,80	0,74	1,49	1,37
<b>Vorzugsaktie</b>				
Wie berichtet	0,84	0,78	1,58	1,45
Pro forma	0,82	0,75	1,53	1,40

Während des 1. Halbjahres 2003 wurden keine Optionen an Vorstände oder Mitarbeiter ausgegeben. Zum 30. Juni 2003 hielt der Vorstand 350.824 Optionen, und Mitarbeiter hielten 3.320.869 Optionen. Im 1. Halbjahr 2003 wurden 60.427 Fresenius Medical Care Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die Fresenius AG 20.142 Stammaktien an Mitarbeiter und führte etwa 391 \$ an die Gesellschaft ab. Während des gleichen Zeitraums sind 6.120 Rollover Plan Optionen verfallen. Die genannten Mittel wurden in die Kapitalrücklage eingestellt. Unter dem Fresenius Medical Care Plan (1996) wurden während dieses Zeitraums weder Optionen ausgeübt noch sind Optionen verfallen.

Während des 1. Halbjahres 2003 wurden keine Aktienoptionen im Rahmen von Fresenius Medical Care 98 Plan 1 oder Fresenius Medical Care 98 Plan 2 ausgeübt. Im gleichen Zeitraum sind 44.567 Aktienoptionen unter Fresenius Medical Care 98 Plan 1 und 5.140 unter Fresenius Medical Care 98 Plan 2 verfallen.

Im 1. Halbjahr 2003 wurden unter dem 2001 International Stock Incentive Plan keine Wandelanleihen in Vorzugsaktien umgetauscht und 48.148 sind verfallen.

Die folgenden Tabellen stellen eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung für das

## 18 Zwischenbericht

2. Quartal und das 1. Halbjahr 2003 und 2002 dar:

In Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2. Quartal	
	2003	2002
<b>Zähler</b>		
Quartalsergebnis	79.351	74.252
abzüglich:		
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	445	360
<b>Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht</b>	<b>78.906</b>	<b>73.892</b>
<b>Nenner</b>		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.188.575	26.187.173
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.188.575	96.187.173
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	57.576	189.846
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.246.151	96.377.019
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.246.151	26.377.019
<b>Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung</b>	<b>0,82</b>	<b>0,77</b>
Mehrdividende je Vorzugsaktie	0,02	0,01
<b>Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung</b>	<b>0,84</b>	<b>0,78</b>

In Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	1. Halbjahr	
	2003	2002
<b>Zähler</b>		
Halbjahresergebnis	149.362	137.684
abzüglich:		
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	861	699
<b>Halbjahresergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht</b>	<b>148.501</b>	<b>136.985</b>
<b>Nenner</b>		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.188.575	26.181.918
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.188.575	96.181.918
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	60.323	218.451
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.248.898	96.400.369
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.248.898	26.400.369
<b>Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung</b>	<b>1,54</b>	<b>1,42</b>
Mehrdividende je Vorzugsaktie	0,04	0,03
<b>Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung</b>	<b>1,58</b>	<b>1,45</b>

## 11. Pensionspläne

Während des 1. Quartals des Jahres 2002 wies die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von etwa 13.100 \$ als Folge der Änderung der Versorgungszusage ihrer leistungsorientierten Pensionspläne und der zusätzlichen Versorgungspläne für Führungskräfte aus. Die Gesellschaft hält alle Pensionsverpflichtungen gegenüber ihren Mitarbeitern aufrecht, die bis zur Änderung der Versorgungszusage erworben wurden. Die Ansprüche sind eingefroren und können nicht verfallen.

## 12. Rechtliche Verfahren

### Zivilrechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 durch W.R. Grace & Co. und Fresenius AG gebildet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der W.R. Grace & Co., die W.R. Grace & Co., Conn., erhebliche potenzielle Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung, Steuerverbindlichkeiten für die Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Verbindlichkeiten, die nicht mit der National Medical Care, Inc. („NMC“) in Verbindung stehen, welche vor dem Zusammenschluss das Dialysegeschäft von W.R. Grace & Co. betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hat sich W.R. Grace & Co., Conn., verpflichtet, die Gesellschaft, FMCH und NMC von allen Verpflichtungen der W.R. Grace & Co. freizustellen, die sich auf Ereignisse vor oder nach dem Zusammenschluss beziehen mit Ausnahme von Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der NMC stehen. Am 2. April 2001 beantragten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts (das „Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren“).

Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder Steuerforderungen, die sich ergeben würden, falls es Tatbestände gibt, welche die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses verletzen, könnten letztlich zu einer Verpflichtung für die Gesellschaft werden. Insbesondere hat W.R. Grace & Co. gegenüber der Security and Exchange Commission folgende Tatbestände offengelegt: die Steuererklärungen der W.R. Grace & Co. für die Steuerjahre 1993 bis 1996 werden zur Zeit durch den Internal Revenue Service (US Finanzbehörde) geprüft; W.R. Grace & Co. hat den Prüfungsbericht für die Steuerjahre 1993 bis 1996 erhalten; während des genannten Zeitraums hat W.R. Grace & Co. etwa 122.100 \$ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI“) zuzuordnen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 \$ an Steuern und Zinsen im Zusammenhang mit COLI-Abzügen gezahlt, die in den

Steuerjahren vor 1993 vorgenommen worden waren; ein U.S.-Bezirksgericht hat entschieden, dass Zinsabzüge eines Steuerzahlers in einer vergleichbaren Situation nicht zulässig sind; W.R. Grace & Co. bemüht sich um einen Vergleich über die Ansprüche des Internal Revenue Service. Vorbehaltlich bestimmter Erklärungen von W.R. Grace & Co., der Gesellschaft und der Fresenius AG stimmten W.R. Grace und einige ihrer Tochtergesellschaften zu, die Gesellschaft von dieser Steuerverpflichtung und von anderen Steuerverpflichtungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder mit dem Zusammenschluss zusammenhängenden Steuerverpflichtungen freizustellen.

Es ist Klage gegen W.R. Grace & Co. und die FMCH erhoben worden von Klägern, die sich als Gläubiger von W.R. Grace & Co., Conn., ausgeben, und es ist gemäß Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren von Asbest-Gläubigerausschüssen Klage gegen die Gesellschaft im Hinblick auf die Konkursmasse erhoben worden. Dabei wird im Wesentlichen behauptet, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung gewesen sei, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstoße und eine Verschwörung darstelle. Alle Verfahren dieser Art wurden entweder ausgesetzt, an das U.S.-Bezirksgericht überwiesen oder liegen beim U.S.-Konkursgericht als Teil des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens.

Am 6. Februar 2003 hat die Gesellschaft eine endgültige Vereinbarung in Bezug auf die im Rahmen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängigen Angelegenheiten geschlossen. Die Vereinbarung regelt alle Ansprüche gegen die Gesellschaft im Hinblick auf den Vorwurf der betrügerischen Übertragung und andere Ansprüche gegen sie. Die Vereinbarung wurde nachträglich dahingehend ergänzt, dass W.R. Grace & Co. der Vereinbarung als weitere Vergleichspartei beiträgt. Gemäß den ergänzten Regelungen der Vergleichsvereinbarung (die „Vergleichsvereinbarung“) werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbest-Klägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbest Ansprüchen, sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die, bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Sanierungsplans, nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der W.R. Grace & Co. Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 \$ an die W.R. Grace & Co. Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es sind keine Schuldanerkenntnisse gemacht worden und es werden keine gemacht werden. Die Vergleichsverein-

barung wurde vom U.S.-Konkursgericht genehmigt. Die vorstehende Zusammenfassung der wesentlichen Regelungen der Vergleichsvereinbarung sollte nur in Zusammenhang mit dem vollständigen Text der Vergleichsvereinbarung gelesen werden. Die Vergleichsvereinbarung ist bei der Securities and Exchange Commission eingereicht worden.

Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion in Zusammenhang mit Sealed Air Corporation (früher bekannt als W.R. Grace Holdings, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air Corporation („Sealed Air“), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen zu den Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft in Verbindung mit dem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

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

Am 4. April 2003 hat die Gesellschaft eine Feststellungsklage gegen Baxter International Inc. beim US-Bezirksgericht für den nördlichen Distrikt von Kalifornien, Fall Nr. C 03-1431, eingereicht, um kraft Urteil klären zu lassen, dass die Gesellschaft keine von Baxter International Inc. oder ihren Tochtergesellschaften gehaltenen Patente verletzt hat, dass die im Streit stehenden Patente ungültig sind und Baxter kein Recht hat, Klage wegen angeblicher Patentverletzung durch

die Gesellschaft anzudrohen oder zu erheben. Die entsprechenden Patente betreffen Touch Screens, Alarmsysteme zur Sicherstellung der Leitfähigkeit, Datensicherung bei Stromausfall und Ausgleichskammern bei Hämodialysegeräten. Baxter hat Gegenklage auf Schadensersatz und einstweilige Verfügung gegen die Gesellschaft erhoben und behauptet, dass die Gesellschaft die Baxter-Patente wissentlich verletzt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre Feststellungsklage hinreichende Erfolgsaussichten besitzt, obwohl der endgültige Ausgang solcher Verfahren zum jetzigen Zeitpunkt nicht vorausgesagt werden kann. Ein ungünstiger Ausgang der Rechtsstreitigkeiten könnte eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

### **Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potentielle Risiken**

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung der Gesellschaft und nimmt die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten vor.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte und Zulieferungen, auf den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Gesetze über das Verbot illegaler Provisionen, gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen sowie andere US-Bundes- und Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden, oder Kontrollbehörden oder Gerichte können die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität erlangt. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte „Whistleblower“-Aktionen (Anzeigen durch NMC-Mitarbeiter) einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes und unter Berücksichtigung ihrer Vereinbarung zur Unternehmensintegrität („Corporate Integrity Agreement“) mit den US-Regierungsbehörden rechnet die

Gesellschaft damit, dass ihre geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein werden, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower“-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA und in anderen Teilen der Welt. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche unter anderem nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden. Es lässt sich nicht vorhersagen, wieweit Strafverfolgungsbehörden solche Informationen zum Anlass nehmen würden, um weitere Ermittlungen zu den aufgedeckten Geschäftspraktiken oder zu anderen Aspekten unserer Geschäftstätigkeit zu veranlassen.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfang versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgend eine ihrer Tochtergesellschaften, der den

Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Gesellschaft und das Betriebsergebnis haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf von ihr erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt. Der endgültige Ausgang dieser Verfahren ist gegenwärtig nicht vorhersehbar, ein negatives Ergebnis könnte aber wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanzlage und das Betriebsergebnis der Gesellschaft haben

### **Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten**

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.000 \$ vor Steuern gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung werden zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung der verbleibenden Angelegenheiten angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

## **13. Finanzinstrumente**

### **Marktrisiken**

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus der Veränderung von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Zinssatz- und Wechselkursänderungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit Banken einwandfreier Bonität ein. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke.

Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der derivativen Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat Richtlinien für Risikosteuerung und für die Kontrolle über den



Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

### **Management des Währungsrisikos**

Die Gesellschaft betreibt ihre Geschäftstätigkeit weltweit in verschiedenen Fremdwährungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichtserstattung ist der US-Dollar Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Geschäftsbereiche erstellt werden, das im Konzern-Jahresabschluss ausgewiesene Ergebnis und ihre finanzielle Lage. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte ein, um ihre Währungsrisiken abzusichern. Es ist ein von der Gesellschaft verfolgter Grundsatz, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Ein- und Verkäufen sowie Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Die Gesellschaft verkauft in erheblichem Umfang Produkte ihrer Produktionsstätten in Deutschland an ihre internationalen Geschäftseinheiten. Im Allgemeinen werden diese Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch sind die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante Wareneinkäufe bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatzaufwendungen erfasst. Gewinne nach Steuern in Höhe von 4.224 \$ (6.452 \$ vor Steuern) zum 30. Juni 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt und werden im Verlaufe der nächsten 12 Monate erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante konzerninterne Finanzierungsgeschäfte bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Gewinne nach Steuern in Höhe von 69.211 \$ (114.429 \$ vor Steuern) zum 30. Juni 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge wer-

den in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der zugrunde liegenden Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Kreditrisiken ergeben sich daraus, dass Kreditinstitute als Vertragspartner der Gesellschaft möglicherweise ihre Verpflichtungen aus den Devisenterminkontrakten nicht erfüllen können. Die Risiken von möglichen Verlusten aus solchen Kreditrisiken werden für jeden einzelnen Vertragspartner überwacht. Der Vorstand erwartet keine wesentlichen Verluste aufgrund einer Nichterfüllung von Verpflichtungen durch Vertragspartner.

### **Management des Zinsrisikos**

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente, vor allem Zins-Swaps, um sich gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinslichen lang- und kurzfristigen Krediten und aus variabel verzinsten Forderungsverkaufsprogrammen abzusichern. Hierzu tauscht die Gesellschaft variable Zinssätze in Festzinssätze um. Im Rahmen der Zins-Swaps vereinbart die Gesellschaft für feste Zeiträume mit dem Vertragspartner Ausgleichszahlungen in Höhe der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung, wobei die Berechnung auf dem vertraglichen Nominalbetrag basiert.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Hedge dienen und bestimmte in US-Dollar zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 67.109 \$ (111.923 \$ vor Steuern) zum 30. Juni 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt.

Die Gesellschaft geht Zins-Swaps ein, die als Cash Flow Hedge dienen und effektiv bestimmte variable Yen-Zinsen in fixe Zinsen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 329 \$ (567 \$ vor Steuern) zum 30. Juni 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt.

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

### **14. Segment-Bericht- erstattung**

Die Gesellschaft hat drei Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien/Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre

Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Laboruntersuchungen und dialysebezogenen Diagnostikleistungen erbracht. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien/Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, das in den bisher eingereichten Berichten durch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) umschrieben wurde. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem EBIT auch die Kenngröße Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der der Gesellschaft vorgegebenen Kennziffern im Rahmen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 sowie anderer Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung ermittelten Jahresüberschuss bzw. zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit oder als ein Maßstab für Cash Flows ausgelegt werden. Da die Kenngrößen EBITDA und EBIT nicht von allen Unternehmen auf gleiche Weise berechnet werden, kann es sein, dass die hier vorgelegten Werte nicht mit den ähnlich bezeichneten Größen anderer Unternehmen vergleichbar sind. Der von anderen Unternehmen errechnete EBIT stimmt möglicherweise nicht mit dem operativen Ergebnis überein.

Etwa 45% der weltweiten Umsätze der Gesellschaft stammen aus Quellen, die den Regulierungen von US-Regierungsbehörden unterliegen.

## 28 Zwischenbericht

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2003 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen:

### Segmentdaten

in Tausend \$

	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
<b>1. Halbjahr 2003</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.884.179	781.456	-	2.665.635
Transfer zwischen den Segmenten	872	17.766	(18.638)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>1.885.051</b>	<b>799.222</b>	<b>(18.638)</b>	<b>2.665.635</b>
EBITDA	311.742	157.628	(11.699)	457.671
Abschreibungen	(60.883)	(43.119)	(985)	(104.987)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>250.859</b>	<b>114.509</b>	<b>(12.684)</b>	<b>352.684</b>
Aktiva der Segmente	5.230.847	1.966.899	46.979	7.244.725
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen <sup>1</sup>	69.980	73.085	6	143.071
<b>1. Halbjahr 2002</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.820.957	619.827	-	2.440.784
Transfer zwischen den Segmenten	-	13.645	(13.645)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>1.820.957</b>	<b>633.472</b>	<b>(13.645)</b>	<b>2.440.784</b>
EBITDA	319.955	138.291	(8.950)	449.296
Abschreibungen	(71.833)	(32.822)	(327)	(104.982)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>248.122</b>	<b>105.469</b>	<b>(9.277)</b>	<b>344.314</b>
Aktiva der Segmente	5.050.639	1.593.442	45.727	6.689.808
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen <sup>2</sup>	88.450	67.074	18	155.543
<b>2. Quartal 2003</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	954.688	411.511	-	1.366.199
Transfer zwischen den Segmenten	621	9.310	(9.931)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>955.309</b>	<b>420.821</b>	<b>(9.931)</b>	<b>1.366.199</b>
EBITDA	158.149	83.868	(6.022)	235.995
Abschreibungen	(29.524)	(22.117)	(500)	(52.141)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>128.625</b>	<b>61.751</b>	<b>(6.522)</b>	<b>183.854</b>
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	29.212	42.076	4	71.292
<b>2. Quartal 2002</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	928.474	325.806	-	1.254.280
Transfer zwischen den Segmenten	372	6.090	(6.462)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>928.846</b>	<b>331.896</b>	<b>(6.462)</b>	<b>1.254.280</b>
EBITDA	158.322	71.421	(5.371)	224.372
Abschreibungen	(36.516)	(17.269)	(168)	(53.953)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>121.806</b>	<b>54.152</b>	<b>(5.539)</b>	<b>170.419</b>
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	58.795	32.982	10	91.787

<sup>1</sup> In den Akquisitionen des Segments Nordamerika und International sind für 2003 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 6.659 \$ und 1.211 \$ nicht enthalten

<sup>2</sup> In den Akquisitionen des Segments International sind für 2002 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 5.921 \$ nicht enthalten

## Abstimmung der Kennzahlen

zum Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen  
in Tausend \$

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2003	2002	2003	2002
Gesamt-EBITDA				
der berichterstattenden Segmente	242.017	229.743	469.370	458.246
Abschreibungen	(52.141)	(53.953)	(104.987)	(104.982)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(6.022)	(5.371)	(11.699)	(8.950)
Zinsaufwendungen	(56.301)	(55.034)	(113.324)	(130.018)
Zinserträge	3.320	3.721	6.598	5.950
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen</b>	<b>130.873</b>	<b>119.106</b>	<b>245.958</b>	<b>220.246</b>
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	190.376	175.958	365.368	353.591
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(6.522)	(5.539)	(12.684)	(9.277)
Zinsaufwendungen	(56.301)	(55.034)	(113.324)	(130.018)
Zinserträge	3.320	3.721	6.598	5.950
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen</b>	<b>130.873</b>	<b>119.106</b>	<b>245.958</b>	<b>220.246</b>
Abschreibungen:				
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	51.641	53.785	104.002	104.655
Allgemeine Abschreibungen	500	168	985	327
<b>Abschreibungen</b>	<b>52.141</b>	<b>53.953</b>	<b>104.987</b>	<b>104.982</b>

### 15. Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

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

in Tausend \$	1. Halbjahr	
	2003	2002
<b>Zusätzliche Angaben zum Cash Flow</b>		
Zinszahlungen	107.515	97.841
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	31.191	54.490
<b>Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen</b>		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	91.931	51.726
Übernommene Verbindlichkeiten	(21.212)	(4.663)
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG	(3.602)	-
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	(7.870)	(5.921)
<b>Barzahlungen</b>	<b>59.247</b>	<b>41.142</b>
Abzüglich erworbene Barmittel	(2.010)	(1.371)
<b>Nettoauszahlungen für Akquisitionen</b>	<b>57.237</b>	<b>39.771</b>

### *Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2003 und 2002*

#### **Die Gesellschaft**

Die Fresenius Medical Care AG entstand durch die Umwandlung der 1975 gegründeten Sterilpharma GmbH in eine Aktiengesellschaft. Die Beschlüsse zu dieser Umwandlung wurden in der Hauptversammlung am 17. April 1996 gefasst, und die Eintragung der Umwandlung in das Handelsregister erfolgte am 5. August 1996.

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

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

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

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Fresenius Medical Care AG sollten in Verbindung mit unserem ungeprüften zusammengefassten Konzernabschluss und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Einige der im weiteren Bericht enthaltenen Angaben, einschließlich Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in unserer Branche oder zu den Wettbewerbsbedingungen und der Finanzlage, enthalten zukunftsbezogene Aussagen. Da solche Aussagen Risiken und Unsicherheiten enthalten,

können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsbezogenen Aussagen zum Ausdruck kommen oder in ihnen implizit enthalten sind.

### **Finanz- und Ertragslage**

Die weiter unten anschließenden Tabellen enthalten aufgegliederte Angaben über unser Unternehmen. Sie wurden in Übereinstimmung mit dem Managementansatz erstellt, der in der internen Berichterstattung zur Aufbereitung der Finanzdaten verwendet wird, die der Vorstand zur Unterstützung von Geschäftsentscheidungen und zur Beurteilung der Managementleistung verwendet.

Dieser Abschnitt enthält einige in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands über künftige Ereignisse formuliert. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Ergebnisse wie vorhergesehen erzielt werden. Solche Aussagen beziehen sich auch auf Sachverhalte, die in der Einführung zu unserem Geschäftsbericht 2002 in der Form des 20-F beschrieben worden sind.

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

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

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

Entwicklungen auf irgendeinem dieser Gebiete, die ausführlicher in unserem Geschäftsbericht 2002 in der Form des 20-F, Teil 1, Abschnitt 3 „Kennzahlen“ und



Abschnitt 5 „Überblick über das operative Geschäft und die Finanzierung“ (die durch Bezugnahme hiermit Bestandteil dieses Berichts werden) beschrieben sind, können dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die von uns oder in unserem Auftrag geschätzt worden sind oder werden könnten.

### **Überblick**

Jedes operative Segment, für das Informationen vorgelegt werden, befasst sich vorwiegend mit der Erbringung von Dialysedienstleistungen und mit der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Das Segment Nordamerika betreibt darüber hinaus die Durchführung klinischer Labortests und dialysebezogener Diagnostikleistungen. Das für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständige Vorstandsmitglied überwacht das Management des Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für unsere nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S. GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass sie alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der als Zielgröße am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, das in den bisherigen Berichten durch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) umschrieben wurde. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen unserer Ansicht nach nicht dem Einfluß der Segmente. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem EBIT auch die Kenngröße „Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen“ (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrags 2003 vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen 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. Wir sind davon überzeugt, dass das operative Ergebnis die auf U.S. GAAP beruhende Kennzahl ist, die am

direktesten mit dem pro Segment errechneten EBITDA zu vergleichen ist. Die Angaben in den Tabellen des Abschnitts „Operatives Ergebnis“ leiten EBITDA für jedes der Berichtssegmente zum operativen Ergebnis über, das in Übereinstimmung mit U.S. GAAP errechnet wurde. (Siehe auch [Anmerkung 14](#) zum Konzernabschluss).

Wir erzielten in den ersten sechs Monaten des Jahres 2003 etwa 45% unserer weltweiten Umsätze aus Quellen, die der Regulierung durch Gesundheitsprogramme der U.S.-Regierungsbehörden unterliegen. In der Vergangenheit haben Programme zur Senkung des U.S.-Haushaltsdefizits und Maßnahmen zur Gesundheitsreform die Erstattungssätze im Rahmen dieser Programme verändert. Das gilt unter anderem für den Medicare-Pauschalsatz, für den Erstattungssatz für EPO, für den Erstattungssatz für andere dialysebezogene und nicht dialysebezogene Dienstleistungen und Produkte sowie für weitere wesentliche Aspekte dieser Programme. Solche Entwicklungen können sich in Zukunft wiederholen.

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

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

### Operatives Ergebnis

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

in Millionen \$	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
<b>Umsatzerlöse</b>				
Nordamerika	956	928	1.885	1.821
International	420	333	800	634
<b>Gesamt</b>	<b>1.376</b>	<b>1.261</b>	<b>2.685</b>	<b>2.455</b>
<b>Transfer zwischen den Segmenten</b>				
Nordamerika	1	-	1	
International	9	7	18	14
<b>Gesamt</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>19</b>	<b>14</b>
<b>Umsatzerlöse mit Dritten</b>				
Nordamerika	955	928	1.884	1.821
International	411	326	782	620
<b>Gesamt</b>	<b>1.366</b>	<b>1.254</b>	<b>2.666</b>	<b>2.441</b>
<b>EBITDA</b>				
Nordamerika	158	158	312	320
International	84	71	158	138
Zentralbereiche	(6)	(5)	(12)	(9)
<b>Gesamt</b>	<b>236</b>	<b>224</b>	<b>458</b>	<b>449</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Nordamerika	29	37	61	72
International	22	17	43	33
Zentralbereiche	1	-	1	-
<b>Gesamt</b>	<b>52</b>	<b>54</b>	<b>105</b>	<b>105</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>				
Nordamerika	129	122	251	248
International	62	54	115	105
Zentralbereiche	(7)	(6)	(13)	(9)
<b>Gesamt</b>	<b>184</b>	<b>170</b>	<b>353</b>	<b>344</b>
Zinserträge	3	4	6	6
Zinsaufwendungen	(56)	(55)	(113)	(130)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(51)	(44)	(96)	(81)
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	(1)	(1)	(1)	(1)
<b>Quartals-/Halbjahresergebnis</b>	<b>79</b>	<b>74</b>	<b>149</b>	<b>138</b>

### *2. Quartal 2003 im Vergleich zum 2. Quartal 2002*

Die Umsätze im 2. Quartal 2003 stiegen um 9% (4% zu konstanten Wechselkursen) auf 1.366 Mio. \$ im Vergleich zu 1.254 Mio. \$ im Vergleichszeitraum 2002. Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 2. Quartal 2003 um 7% auf 978 Mio. \$ (5% zu konstanten Wechselkursen) hauptsächlich durch eine Zunahme der Behandlungen, durch Akquisitionen sowie durch eine Übertragung der Fakturierung für bestimmte Medicare-Peritonealdialyse-Patienten vom Bereich Dialyseprodukte (Fakturierungsmethode II) zum Bereich Dialyседienstleistungen (Fakturierungsmethode I). Der Umsatz von Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 13% auf 388 Mio. \$ (2% zu konstanten Wechselkursen). Die Bruttogewinnspanne in Höhe von 32,4% war nahezu unverändert gegenüber dem gleichen Zeitraum 2002. Die Abschreibungen für das 2. Quartal 2003 betrugen 52 Mio. \$ im Vergleich zu 54 Mio. \$ für den gleichen Zeitraum 2002.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 226 Mio. \$ im 2. Quartal 2002 auf 245 Mio. \$ im 2. Quartal 2003 und blieben in Prozent des Umsatzes mit 18% im 2. Quartal 2003 konstant gegenüber dem 2. Quartal 2002. Das Quartalsergebnis 2003 betrug 79 Mio. \$ im Vergleich zu 74 Mio. \$ in 2002.

Zum 30. Juni 2003 besaßen, betrieben oder leiteten wir 1.510 Kliniken im Vergleich zu 1.430 Kliniken zum 30. Juni 2002. Im 2. Quartal 2003 übernahmen wir 1 Klinik, eröffneten 19 Kliniken und schlossen 10 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, stieg von etwa 108.600 am 30. Juni 2002 auf 115.800 am 30. Juni 2003. Etwa 4.411.000 Behandlungen wurden im 2. Quartal 2003 durchgeführt, dies entspricht einem Zuwachs um 9% gegenüber 4.046.000 Behandlungen im 2. Quartal 2002. Der durchschnittliche Umsatz je Behandlung für unsere weltweiten Dialyседienste sank im 2. Quartal von 225 \$ in 2002 auf 222 \$ in 2003. Die Ursache liegt hauptsächlich in einem Rückgang des Umsatzes je Behandlung in Nordamerika.

Wir beschäftigten am 30. Juni 2003 43.101 Mitarbeiter im Vergleich zu 39.534 Mitarbeitern zum gleichen Zeitpunkt 2002. Dies entspricht einer Zunahme von 9%.

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

## Segment Nordamerika

### Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg im 2. Quartal um 3% von 928 Mio. \$ in 2002 auf 955 Mio. \$ in 2003. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen stiegen um 4% von 814 Mio. \$ im 2. Quartal 2002 auf 846 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003. Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 7%, der auf das organische Wachstum (4%), auf die Auswirkungen der Akquisitionen in 2003 und 2002 (1%) sowie auf die Übertragung der Fakturierung für einige Medicare-Peritonealdialyse-Patienten von Fakturierungsmethode II (Abrechnung unter dem Geschäftszweig Dialyseprodukte) zu Fakturierungsmethode I (Abrechnung unter Geschäftszweig Dialyседienstleistungen) (2%) zurückzuführen ist. Das Umsatzwachstum wurde teilweise durch den Rückgang des durchschnittlichen Umsatzes je Behandlung von 285 \$ auf 275 \$ kompensiert. Der Rückgang des Durchschnittserlöses je Behandlung ergibt sich vornehmlich aus der Übertragung von der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I und aus den rückläufigen Nebenerlösen. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen sank der durchschnittliche Umsatz je Behandlung aus den oben angeführten Gründen von 274 \$ im 2. Quartal 2002 auf 265 \$ im gleichen Zeitraum 2003. Die Erstattungssätze von Medicare und Medicaid änderten sich 2002 sowie in den ersten beiden Quartalen 2003 nicht. Medicare und Medicaid tragen über 64% der Umsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika bei. Im 2. Quartal 2003 machte die Vergabe von Erythropoietin („EPO“) ca. 23% der Gesamtumsätze aus.

Zum 30. Juni 2003 wurden etwa 81.000 Patienten in den 1.095 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit ca. 78.000 behandelten Patienten in 1.050 Kliniken zum 30. Juni 2002.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sank um 5% von 114 Mio. \$ auf 109 Mio. \$. Der Umsatz aus Dialyseprodukten im 2. Quartal 2003 und 2002 umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Die Geräte werden von unserem Dialyседienstleistungsbereich zurückgeleast. Außerdem beinhaltet der Umsatz aus Dialyseprodukten im 2. Quartal 2002 auch Umsätze nach der Fakturierungsmethode II im Bereich Perito-

nealdialyse („PD“) für unsere Dialysepatienten. Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 wechselten die Patienten der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I. Daher wurden im 2. Quartal 2003 keine solchen Umsätze aus der Fakturierungsmethode II verbucht. Unser Dialyseproduktbereich misst seinen Absatzerfolg im Markt auf der Basis seiner Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“. Der netto verfügbare externe Markt schließt folgende Geschäfte aus: Geräteverkäufe an Dritte zur Nutzung durch unseren Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, Umsätze nach Methode II sowie Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes nahmen im 2. Quartal 2003 um 5% auf 97 Mio. \$ zu im Vergleich zu 92 Mio. \$ in 2002. Die Einzelheiten sind wie folgt:

Netto verfügbarer externer Markt in Tausend \$	2. Quartal	
	2003	2002
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	109.032	114.288
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(11.785)	(11.866)
abzügl. nach Methode II erzielter Umsätze und Sonstige	63	(10.192)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(783)	-
<b>Verkäufe an den "netto verfügbaren externen Markt"</b>	<b>96.527</b>	<b>92.230</b>

### EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika blieb mit 158 Mio. \$ konstant. Die EBITDA-Marge sank von 17,1% auf 16,6%. Der Margenrückgang in Höhe von 0,5% wurde hauptsächlich durch geringere Medikamentenmargen verursacht, die mit den neuen Fakturierungsvorschriften für ergänzende Medikamente und den Veränderungen aus der Überwachung der Medikamentenverordnung zusammenhängen.

### Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken von 4% (37 Mio. \$) des Umsatzes im 2. Quartal 2002 auf 3% (30 Mio. \$) im gleichen Zeitraum 2003. Dieser Rückgang war hauptsächlich eine Folge der Einstellung der Abschreibung auf bestimmte National Medical Care-Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände, die im 4. Quartal 2002 vollständig abgeschrieben waren.

### Operatives Ergebnis (EBIT)

Das operative Ergebnis für das Segment Nordamerika erhöhte sich um 6% von 122 Mio. \$ auf 129 Mio. \$. Die Marge des operativen Ergebnisses stieg von 13,1% auf 13,5% auf Grund der weiter oben für den EBITDA genannten Gründe und des erwähnten Auslaufens der Abschreibung auf Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände.

### Segment International

#### Umsatz

Der Umsatz des Segments International stieg im 2. Quartal um 26% (9% zu konstanten Wechselkursen) von 326 Mio. \$ in 2002 auf 411 Mio. \$ in 2003. Akquisitionen trugen etwa 16 Mio. \$ (5%) bei. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 4% (13 Mio. \$). Positive Währungsumrechnungseffekte trugen, hauptsächlich als Folge der Erstarbung des Euro, 56 Mio. \$ (17%) zum Wachstum des Gesamtumsatzes bei. Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 69 Mio. \$ oder 30% (7% zu konstanten Wechselkursen) zu. Der Umsatz der Region Asien/Pazifik erhöhte sich um 10 Mio. \$ oder 15% (9% zu konstanten Wechselkursen), während der Umsatz in der Region Lateinamerika um 7 Mio. \$ oder 19% zunahm (22% zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg um 36 % (18% zu konstanten Wechselkursen) auf 133 Mio. \$ im 2. Quartal 2003 im Vergleich zu 98 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 8 Mio. \$, des Zuwachses auf Grund von Akquisitionen um 9 Mio. \$ sowie der Fremdwährungsumrechnungen von 18 Mio. \$.

Zum 30. Juni 2003 wurden etwa 34.800 Patienten in den 415 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt, verglichen mit 30.600 behandelten Patienten in 380 Kliniken zum 30. Juni 2002. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 84 \$ auf 100 \$. 4 \$ des Anstiegs waren eine Folge von Währungseffekten, vor allem der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 22% (5 % zu konstanten Wechselkursen) auf 279 Mio. \$ im 2. Quartal 2003 im Vergleich zum 2. Quartal 2002.

#### EBITDA

Der EBITDA für das Segment International lag im 2. Quartal 2003 bei 84 Mio. \$ verglichen mit 71 Mio. \$ im 2. Quartal 2002. Dies entspricht einem

Anstieg um 17% (einem Rückgang um 4% zu konstanten Wechselkursen), und war hauptsächlich auf 20% Währungsumrechnungseffekte zurückzuführen. Die EBITDA-Marge sank von 21,9% auf 20,4%, hauptsächlich als Folge von geringeren Produktmargen bedingt durch den Preisdruck in Europa und Änderungen im Vertriebssystem in der Region Asien/Pazifik.

### **Abschreibungen**

Die Abschreibungen stiegen leicht von 5,3% (17 Mio. \$) auf 5,4% (22 Mio. \$) des Umsatzes im 2. Quartal 2003 verglichen mit dem gleichen Zeitraum 2002.

### **Operatives Ergebnis (EBIT)**

Das operative Ergebnis für das Segment International stieg im 2. Quartal 2003 um 14% (ein Rückgang um 8% zu konstanten Wechselkursen) auf 62 Mio. \$ im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2002.

Die Marge des operativen Ergebnisses fiel von 16,6% auf 15,0%. Dieser Rückgang ist auf die gleichen Faktoren zurückzuführen, die bereits im EBITDA-Abschnitt des Sektors International angesprochen worden sind.

### **Lateinamerika**

Unsere Tochtergesellschaften in Lateinamerika trugen im 2. Quartal 2003 etwa 44 Mio. \$ (3%) zu unserem weltweiten Gesamtumsatz bei, verglichen mit etwa 37 Mio. \$ (3%) unseres weltweiten Umsatzes in 2002. Der EBITDA und das operative Ergebnis (EBIT) blieben mit 3 Mio. \$ bzw. 1 Mio. \$ in 2003 konstant gegenüber 2002. Unsere Geschäftstätigkeit in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung der lokalen Währung in Brasilien, Kolumbien und anderen lateinamerikanischen Ländern betroffen. Aus diesen Gründen ergaben sich niedrigere Erstattungssätze, Druck auf die Margen und Währungsverluste. Außerdem hat der Anlauf der Produktion und der Einstieg in den Peritonealdialyse-Markt in Mexiko unsere Marge negativ beeinflusst.

Im dritten Quartal des letzten Jahres haben wir für unsere lateinamerikanischen Geschäftsbereiche einen Werthaltigkeitstest gemäß SFAS Nr. 142 durchgeführt. Zum 30. September 2002 bestand kein außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte. Eine Verschärfung der Krise in Lateinamerika, eine weitere Abwertung der lateinamerikanischen Währungen gegenüber dem US-Dollar oder andere ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen in Lateinamerika könnten zu einem außerordentlichen Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte führen.



## Zentralbereiche

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

Der gesamte operative Verlust (EBIT) für die gesamten Zentralbereiche lag im 2. Quartal 2003 bei (7) Mio. \$ im Vergleich zu (6) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002.

### **Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf unsere Gesamtkosten.**

#### **Zinsen**

Der Zinsaufwand für das 2. Quartal 2003 erhöhte sich auf 56 Mio. \$ von 55 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002.

#### **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Der effektive Steuersatz im 2. Quartal 2003 betrug 39,0% verglichen mit 37,0% im gleichen Zeitraum 2002. Dieser Anstieg des effektiven Steuersatzes wurde durch zusätzliche pauschale Steuerrückstellungen sowie eine Erhöhung der deutschen Steuersätze in 2003 verursacht, deren Auswirkungen teilweise durch Steuervorteile aus Sonderaufwendungen für Rechtsfälle kompensiert wurden.

#### *1. Halbjahr 2003 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2002*

Die Umsätze im 1. Halbjahr 2003 stiegen um 9% (5% zu konstanten Wechselkursen) auf 2.666 Mio. \$ von 2.441 Mio. \$ in der Vergleichsperiode 2002. Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Halbjahr 2003 um 7% auf 1.923 Mio. \$ (6% zu konstanten Wechselkursen) hauptsächlich durch eine Zunahme der Behandlungen, durch Akquisitionen sowie durch eine Übertragung der Fakturierung für einige Medicare-Peritonealdialyse-Patienten vom Bereich Dialyseprodukte (Fakturierungsmethode II) zum Bereich Dialyседienstleistungen (Fakturierungsmethode I). Der Umsatz von Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 15% auf 743 Mio. \$ (4% zu konstanten Wechselkursen). Die Bruttogewinnspanne war nahezu unverändert gegenüber dem gleichen Zeitraum 2002. Die Abschreibungen für das 1. Halbjahr 2003 und den Vergleichszeitraum 2002 betragen 105 Mio. \$.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von

421 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2002 auf 483 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2003. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten von 17,2% im 1. Halbjahr 2002 auf 18,1% im 1. Halbjahr 2003. Diese Zunahme war teilweise auf den einmaligen Gewinn aus einer Änderung der Versorgungszusagen in Höhe von 13,1 Mio. \$ zurückzuführen, der die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten im 1. Halbjahr 2002 verringert hatte. Der verbleibende Anstieg wurde im Wesentlichen vom Wachstum in den internationalen Regionen verursacht, die höhere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten haben, was teilweise durch die Auswirkung der voll abgeschriebenen Patientenbeziehungen und Datenbanken kompensiert wurde, die im Rahmen der Fusion von 1996 zugegangen waren. Das Halbjahresergebnis betrug 149 Mio. \$ im Vergleich zu 138 Mio. \$ in 2002. Das Halbjahresergebnis 2002 war durch den Verlust von 12 Mio. \$ aus der vorzeitigen Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere belastet.

Im 1. Halbjahr 2003 wurden 8,7 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Anstieg von 9% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2002. Das organische Behandlungswachstum betrug 5%, während Akquisitionen zusätzlich 3% zum Wachstum beitrugen. Der verbleibende Anstieg in Dialysebehandlungen von 1% war auf eine Übertragung von Peritonealdialyse-Patienten in Nordamerika von Fakturierungsmethode II auf Fakturierungsmethode I zurückzuführen.

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

### Segment Nordamerika

#### Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg im 1. Halbjahr 2003 um 3% von 1.821 Mio. \$ auf 1.884 Mio. \$. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen stiegen um 4% von 1.598 Mio. \$ auf 1.669 Mio. \$. Im 1. Halbjahr 2003 machte die Vergabe von EPO ca. 23% der Gesamtumsätze aus.

Im 1. Halbjahr 2003 wurden 6,1 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Anstieg von 7%. Das organische Behandlungswachstum betrug 4% und 1% ergab sich aus Akquisitionen. Der verbleibende Anstieg in Dialysebehandlungen von 2% wurde durch den Wechsel der Fakturierung für Peritonealdialyse-Patienten von Fakturierungsmethode II zu Fakturierungsmethode I verursacht. Diese Umgliederung von Patienten war der Hauptgrund für die Abnahme der Dialyseproduktumsätze um 4% von 223 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2002 auf 215 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2003.

Der Produktumsatz umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Die Geräte werden von unserem Geschäftszweig Dialyседienstleistungen zur Behandlung von Patienten genutzt. Weiterhin umfasst der Produktumsatz auch Produktumsätze aus dem Bereich Peritonealdialyse („PD“) für unsere Dialysepatienten. Unser Nordamerika-Dialyseproduktbereich misst seinen Absatzerfolg im Markt auf der Basis seiner Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“. Der netto verfügbare externe Markt schließt folgende Geschäfte aus: Geräteverkäufe an Dritte zur Nutzung durch unseren Geschäftszweig Dialyседienstleistungen (Sale und Leaseback), PD-Produktumsätze nach Methode II für unsere Dialysepatienten sowie Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes nahmen im 1. Halbjahr 2003 um 5% gegenüber der Vergleichsperiode 2002 zu. Die Einzelheiten sind wie folgt:

Netto verfügbarer externer Markt in Tausend \$	1.Halbjahr	
	2003	2002
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	214.763	222.901
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(22.674)	(19.881)
abzügl. nach Methode II erzielter Umsätze und Sonstige	29	(21.517)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(783)	-
<b>Verkäufe an den "netto verfügbaren externen Markt"</b>	<b>191.335</b>	<b>181.503</b>

### EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika sank um 3% von 320 Mio. \$ auf 312 Mio. \$. Die EBITDA-Marge sank von 17,6% auf 16,5%. Der Hauptgrund hierfür war ein im 1. Quartal 2002 gebuchter einmaliger Gewinn aus einer Änderung der Versorgungszusagen, der teilweise durch Abfindungen und damit zusammenhängende Personalaufwendungen kompensiert wurde. Ein weiterer Rückgang wurde durch geringere Medikamentenmargen verursacht, die mit den Fakturierungsvorschriften für ergänzende Medikamente und den Veränderungen aus der Überwachung der Medikamentenverordnung zusammenhängen.

### Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken von 4% des Umsatzes im 1. Halbjahr 2002 auf 3% im gleichen Zeitraum 2003. Dieser Rückgang war hauptsächlich eine Folge der vollen Abschreibung auf bestimmte National Medical Care-Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände im 4. Quartal 2002.

### **Operatives Ergebnis (EBIT)**

Das operative Ergebnis für das Segment Nordamerika erhöhte sich um 1% von 248 Mio. \$ auf 251 Mio. \$ als Folge von geringeren Abschreibungen, die von den den EBITDA beeinflussenden Faktoren kompensiert wurden. Die Marge des operativen Ergebnisses sank von 13,6% im 1. Halbjahr 2002 auf 13,3% in der gleichen Periode 2003. Der Rückgang wurde von den gleichen Faktoren verursacht wie der Rückgang der EBITDA-Marge. Das erwähnte Auslaufen der Abschreibung von im Rahmen der Fusion 1996 zugegangenen Patientenbeziehungen und Datenbanken hat sich positiv auf die Marge des operativen Ergebnisses ausgewirkt.

### **Segment International**

#### **Umsatz**

Der Umsatz des Segments International stieg im 1. Halbjahr 2003 um 26% von 620 Mio. \$ in 2002 auf 782 Mio. \$ in 2003. Akquisitionen trugen etwa 23 Mio. \$ (3%) bei. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 8% (47 Mio. \$) zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg wurde durch einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 91 Mio. \$ (15%) noch verbessert. Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 137 Mio. \$ oder 32% (9% zu konstanten Wechselkursen) zu. Der Umsatz der Region Asien/Pazifik erhöhte sich um 19 Mio. \$ oder 17% (9% zu konstanten Wechselkursen), während der Umsatz in der Region Lateinamerika um 6 Mio. \$ oder 7% zunahm (29% zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg um 30% (18% zu konstanten Wechselkursen) auf 253 Mio. \$ in 2003 im Vergleich zu 195 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 17 Mio. \$, des Zuwachses auf Grund von Akquisitionen um 18 Mio. \$ sowie 23 Mio. \$ aus Währungsumrechnung.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 24% (8 % zu konstanten Wechselkursen) auf 528 Mio. \$.

#### **EBITDA**

Der EBITDA für das Segment International stieg im 1. Halbjahr 2003 um 14% (ein Rückgang um 5% zu konstanten Wechselkursen) von 138 Mio. \$ auf 158 Mio. \$. Unsere EBITDA-Marge sank von 22,3% auf 20,2%, hauptsächlich als Folge von geringerem Absatz im Mittleren Osten auf Grund der politischen Instabilität, Preisdruck in Europa und Änderungen im Vertriebssystem in der Region Asien/Pazifik. Zusätzlich wurde der EBITDA von Währungsabwertungseffekten, gesunkenen Erstattungssätzen und durchschnittlichen Verkaufspreisen in Lateinamerika sowie höheren Markteintrittskosten in Mexiko beeinflusst.

### **Abschreibungen**

Die Abschreibungen stiegen von 5% auf 6% des Umsatzes im 1. Halbjahr 2003 verglichen mit 2002, hauptsächlich als Folge der Erweiterung der Produktionskapazitäten in Europa und Asien/Pazifik.

### **Operatives Ergebnis (EBIT)**

Das operative Ergebnis für das Segment International stieg im 1. Halbjahr 2003 um 9% (20% Anstieg aus Währungsumrechnungseffekten) auf 115 Mio. \$. Unsere Marge des operativen Ergebnisses fiel von 17,0% auf 14,7% auf Grund der oben angeführten Faktoren, die für den Rückgang der EBITDA-Marge verantwortlich sind.

### **Lateinamerika**

Unsere Tochtergesellschaften in Lateinamerika trugen im 1. Halbjahr 2003 etwa 3% zu unserem weltweiten Gesamtumsatz sowie 0,5% zu unserem operativen Ergebnis bei. Unsere Geschäftstätigkeit in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung der lokalen Währung in Argentinien, Brasilien, Kolumbien und anderen lateinamerikanischen Ländern betroffen. Aus diesen Gründen ergaben sich niedrigere Erstattungsätze, Druck auf die Margen und Währungsverluste. Außerdem hat der Anlauf der Produktion und der Einstieg in den Peritonealdialyse-Markt in Mexiko unsere Marge negativ beeinflusst.

Im 1. Halbjahr 2003 erhöhten sich die Umsätze in Lateinamerika um 7% (29% zu konstanten Wechselkursen) und das operative Ergebnis ging im Vergleich zum 1. Halbjahr 2002 um 65% (58% zu konstanten Wechselkursen) zurück. Im dritten Quartal 2002 haben wir für unsere lateinamerikanischen Geschäftsbereiche einen Werthaltigkeitstest gemäß SFAS Nr. 142 durchgeführt. Zum 30. September 2002 bestand kein außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte. Eine Verschärfung der Krise in Lateinamerika, eine weitere Abwertung der lateinamerikanischen Währungen gegenüber dem US-Dollar oder andere ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen in Lateinamerika könnten zu einem außerordentlichen Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände und Firmenwerte führen.

### **Zentralbereiche**

Kosten der Zentralbereiche werden nicht in der Berechnung vom operativen Ergebnis (EBIT) und EBITDA der operativen Segmente berücksichtigt, da es sich unseres Erachtens um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Diese Kosten der Zentralbereiche beinhalten im Wesentlichen

Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen, Rechtskosten etc..

Der gesamte operative Verlust für die gesamten Zentralbereiche lag im 1. Halbjahr 2003 bei (13) Mio. \$ im Vergleich zu (9) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002.

**Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf unsere Gesamtkosten.**

### **Zinsen**

Der Zinsaufwand für 2003 verringerte sich um 14% verglichen mit dem gleichen Zeitraum 2002 wegen des im 1. Quartal 2002 für die Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere verbuchten Aufwandes. (Siehe [Anmerkung 5](#) des ungeprüften zusammengefassten Konzernabschlusses „Rückzahlung von genussscheinähnlichen Wertpapieren“).

### **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Der effektive Steuersatz im 1. Halbjahr 2003 betrug 38,9% verglichen mit 36,8% im gleichen Zeitraum 2002. Dieser Anstieg des effektiven Steuersatzes wurde durch zusätzliche pauschale Steuerrückstellungen sowie eine Erhöhung der deutschen Steuersätze in 2003 verursacht, deren Auswirkungen teilweise durch Steuervorteile aus Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten kompensiert wurden.

## **Liquidität und Mittelherkunft**

### *1. Halbjahr 2003 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2002*

#### **Cash Flow**

##### **Laufende Geschäftstätigkeit**

Wir erwirtschafteten aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 300 Mio. \$ für das 1. Halbjahr 2003 im Vergleich zu 244 Mio. \$ für die Vergleichsperiode im Jahre 2002. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 23% gegenüber dem Vorjahr. Der Cash Flow profitierte von verbesserten Forderungseingängen wie auch von niedrigeren sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen und sonstigen Aktiva sowie geringeren Steuerzahlungen. Der Zahlungsmittelabfluss aus dem Forderungsverkaufsprogramm in Höhe von 197 Mio. \$ wird als Finanzierungstätigkeit eingestuft.

##### **Investitionstätigkeit**

Die für Investitionstätigkeiten eingesetzten flüssigen Mittel stiegen von 129 Mio. \$ auf 135 Mio. \$, hauptsächlich durch höhere Auszahlungen für Akquisi-

tionen. Im 1. Halbjahr 2003 zahlten wir etwa 57 Mio. \$ (19 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 38 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus dem Adsorbergeschäft der Fresenius AG und Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2002 zahlten wir etwa 40 Mio. \$ (24 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 16 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Außerdem betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen nach Abzug von Abgängen 78 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2003 und 89 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002. In 2003 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 46 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 32 Mio. \$ im Segment International. In 2002 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 39 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 50 Mio. \$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung in neuen Kliniken, Modernisierung in bestehenden Kliniken sowie für die Erweiterung der Produktionskapazitäten verwendet. Die Nettoinvestitionsausgaben machten etwa 3% des Gesamtumsatzes aus.

### **Finanzierungstätigkeit**

Im 1. Halbjahr 2003 wurden flüssige Mittel in Höhe von 164 Mio. \$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 117 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Unser Finanzierungsbedarf ging zurück als Folge von höheren Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit, zum Teil kompensiert durch leicht gestiegene Zahlungen für Investitionstätigkeiten und durch die Tilgung der FMCH Class D Vorzugsaktien. Die liquiden Mittel betragen 77 Mio. \$ zum 30. Juni 2003 im Vergleich zu 60 Mio. \$ zum 30. Juni 2002.

Am 21. Februar 2003 wurden wir Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Bankvereinbarung (im Folgenden „Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003“) mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JPMorgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1,5 Mrd. \$ bereitstellen. Mittel aus diesem neuen Darlehensvertrag wurden für die Refinanzierung der offenen Kredite des vorherigen Darlehensvertrages und für die Rückführung von 197 Mio. \$ des Forderungsverkaufsprogramms genutzt.

Am 28. März 2003 zahlte FMCH alle ausstehenden Anteile der Class D Special Dividend Preferred Stock („Class D Vorzugsaktien“) mit einem Gesamt-Zahlungs-

mittelabfluss von etwa 9 Mio. \$ zurück.

Am 14. Februar 2002 tilgten wir den gesamten Liquidationsbetrag unserer ausstehenden, 2006 fälligen 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere in Höhe von 360 Mio. \$. Die Tilgung wurde über unseren vorherigen Darlehensvertrag finanziert. Ein Verlust von 12 Mio. \$ nach Steuern entstand als Folge der vorzeitigen Tilgung der Finanzverbindlichkeiten. Er setzt sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16 Mio. \$ und abgegrenzten Ausgabekosten von 4 Mio. \$ zusammen, abzüglich Steuern von 8 Mio. \$.

### Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien. Die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität unseres Geschäfts und durch unser Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 72% unserer Umsätze entstehen aus der Durchführung von Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2003 resultierten etwa 45% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von uns erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und damit auf unsere Fähigkeit Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit vom Forderungseingang ab. Wir könnten bei der Durchsetzung und Eintreibung unserer Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen könnten längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit zur Erzeugung von Mittelzuflüssen haben.

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkauf im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolving Kredit und durch das langfristige Darlehen im Rahmen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls



durch die Ausgabe unserer genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) entstanden. Wir sind davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung unseres vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs ausreichen

In der Hauptversammlung vom 22. Mai 2003 beschlossen die Stammaktionäre eine Ausschüttung von 0,94 € pro Stammaktie und 1,00 € pro Vorzugsaktie. Die Summe der beschlossenen Ausschüttung betrug 92 € Mio., was in etwa 108 Mio. \$ entsprach. Alle Ausschüttungen wurden bis Ende Mai ausgezahlt

Am 21. Februar 2003 wurden wir Vertragspartner in einem ergänzten und erneuerten Darlehensvertrag mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JPMorgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern. Gemäß dieser Vereinbarung stellen die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1,5 Mrd. \$ zur Verfügung. Die drei Kreditfazilitäten bestehen aus einem revolvingenden Kredit in Höhe von 500 Mio. \$ und aus zwei mittelfristigen Darlehen in Höhe von je 500 Mio. \$ (siehe [Anmerkung 4](#) des ungeprüften zusammengefassten Konzernabschlusses). Mittel aus diesem neuen Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 wurden für die Refinanzierung der offenen Beträge des vorherigen Darlehensvertrages und für allgemeine Konzernzwecke genutzt. Zum 30. Juni 2003 standen uns etwa 429 Mio. \$ an Kreditkapazität aus dem revolvingenden Teil des neuen Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

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

Der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 und unsere Schuldverschreibungen enthalten weitere Klauseln, die unter anderem unsere Möglichkeiten einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen (limitiert auf 130 Mio. \$ in 2003, mit Erhöhungen in den Folgejahren), Verpfändungen vorzunehmen oder Investitionen ins Anlagevermögen

(inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer Vertragsverletzung des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 oder anderer Finanzverbindlichkeiten führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung ist der ausstehende Saldo des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 fällig. Zum 30. Juni 2003 haben wir die in der Vereinbarung festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Nach Rückzahlung der 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere mit einem Gesamtliquidationswert von 360 Mio. \$ am 14. Februar 2002 beginnt unsere langfristige Finanzierung mit den verbleibenden genussscheinähnlichen Wertpapieren im Jahre 2008 fällig zu werden. Allerdings sieht der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 vor, dass das Darlehen Loan B im Oktober 2007 fällig wird, falls wir die im Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere nicht bis zum Oktober 2007 getilgt, refinanziert oder deren Fälligkeit verlängert haben. (Siehe [Anmerkung 4](#) des ungeprüften zusammengefassten Konzernabschlusses.)

National Medical Care, Inc. („NMC“), unsere Tochtergesellschaft, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wobei Forderungen der NMC und bestimmter Tochtergesellschaften an die NMC Funding Corporation (der „Abtretende“), eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der NMC, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Das Volumen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe wurde zuletzt am 24. Oktober 2002 angepasst, als die Fälligkeit auf den 24. Oktober 2003 verlängert wurde. Mittel aus dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 in Höhe von 197 Mio. \$ wurden im 1. Halbjahr 2003 zur Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms verwendet.

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

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen in Bezug auf die W.R. Grace & Co.-Konkursmasse sieht bei Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht, die stattgefunden hat, und Bestätigung

einer W.R. Grace-Konkurs-Reorganisation, die den Vergleich einschließt, eine Zahlung in Höhe von 115 Mio. \$ vor. Das U.S.-Bezirksgericht hat die Vergleichsvereinbarung kürzlich genehmigt. Weiterhin unterliegen wir derzeit einer steuerlichen Betriebsprüfung durch die deutsche Finanzbehörde, die zu Steuernachzahlungen für die geprüften Perioden führen kann. Die möglichen Zahlungen sind ergebnisneutral, da für die eventuellen Steuerrisiken ausreichende Rückstellungen gebildet worden sind. Wir sind gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese Zahlungen zu bestimmen, die in 2003 fällig werden könnten.

### Neuere Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im August 2001 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 143 (Accounting for Asset Retirement Obligations). SFAS Nr. 143 schreibt vor, dass eine Verpflichtung im Zusammenhang mit einem Anlagenabgang zum Zeitpunkt des Eingehens der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Die damit verbundenen Anlagenabgangsaufwendungen werden als Teil des Buchwertes des jeweiligen langlebigen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Abgängen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des langlebigen Vermögensgegenstandes ergeben. Wir haben SFAS 143 zum 1. Januar 2003 übernommen. Die Anwendung des SFAS Nr. 143 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im April 2002 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 145 (Rescission of FASB Statements No. 4, 44, and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections). SFAS Nr. 4 wird durch SFAS Nr. 145 aufgehoben; SFAS Nr. 64 bezog sich auf die Klassifizierung von Gewinnen bzw. Verlusten aus der Tilgung von Finanzverbindlichkeiten. Durch die Aufhebung dieser Vorschrift werden die meisten Gewinne und Verluste aus der Tilgung von Verbindlichkeiten nicht mehr als außerordentlich eingestuft. SFAS Nr. 145 ergänzt außerdem SFAS Nr. 13 in Bezug auf bestimmte Transaktionen beim Verkauf von Vermögensgegenständen mit gleichzeitiger Rückvermietung. Wir haben SFAS Nr. 145 in Bezug auf SFAS Nr. 4 zum 1. Januar 2003 übernommen. Im 1. Quartal 2002 wiesen wir einen außerordentlichen Verlust in Höhe von 11,8 Mio. \$ (nach Steuern in Höhe von 7,7 Mio. \$) als Folge der vorzeitigen Tilgung von Verbindlichkeiten aus (siehe [Anmerkung 4](#) zum ungeprüften Konzernabschluss). Dieser Verlust wird nach der Anwendung des SFAS Nr. 145 nicht

mehr als außerordentlicher Verlust ausgewiesen. Wir haben die übrigen Regelungen des SFAS Nr. 145 mit Wirkung vom 1. April 2002 übernommen.

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

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

Im Dezember 2002 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 148 (Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure – an Amendment of FASB Statement No. 123). SFAS Nr. 148 novelliert SFAS Nr. 123 (Accounting for Stock-Based Compensation), um alternative Methoden für einen Wechsel zu der zeitwertorientierten Rechnungslegung von aktienbezogenen Mitarbeitervergütungen bereitzustellen. SFAS Nr. 148 novelliert außerdem die Offenlegungsvorschriften von SFAS Nr. 123 und schreibt Angaben hinsichtlich der verwendeten Rechnungslegungsmethode für aktienbezogene Mitarbeitervergütungen und deren Auswirkungen auf die berichteten Ergebnisse sowohl im Jahresabschluss als auch in Zwischenabschlüssen vor. Wir haben die neuen Offenlegungsvorschriften mit Wirkung vom 31. Dezember 2002 angewendet (siehe [Anmerkung 10](#) zum ungeprüften zusammengefassten Konzernabschluss in diesem Bericht).

Im Januar 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die FASB Interpretation Nr. 46 („FIN 46“) (Consolidation of Variable Interest Entities). FIN 46 verlangt die Konsolidierung von Zweckgesellschaften durch deren größten Nutznießer, wenn das Risikokapital ohne zusätzliche nachrangige Unterstützung von Dritten nicht ausreicht für die Finanzierung der Aktivitäten der Zweckgesellschaft und/oder wenn dem größten Anteilseigner bestimmte wesentliche Merkmale der Kontrolle über die finanzielle Tätigkeit der Zweckgesellschaft fehlen. FIN 46 verlangt die Konsolidierung von bestehenden Zweckgesellschaften, wenn diese die Risiken aus der Geschäftstätigkeit nicht wirksam unter den Beteiligten aufteilen. Die Vorschrift wird zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Jahre 2003 wirksam mit voller Wirksamkeit am 1. Juli 2003 und sieht verschiedene Übergangsregelungen vor. Wir prüfen derzeit die Auswirkung dieser Vorschrift auf den Konzernabschluss.

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

Im Mai 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 150 (Accounting for certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity). Die Vorschrift verlangt, dass Emittenten bestimmte Finanzinstrumente mit Eigenschaften sowohl von Fremdkapital als auch von Eigenkapital als Fremdkapital (und unter bestimmten Umständen als Vermögensgegenstand) anstelle von Eigenkapital klassifizieren. Die Vorschrift gilt für Finanzinstrumente, die nach dem 31. Mai 2003 abgeschlossen oder verändert werden, sowie generell zu Beginn der ersten Interimsperiode, die nach dem 15. Juni 2003 beginnt. Wir prüfen derzeit die Auswirkung dieser Vorschrift auf den Konzernabschluss.

### *Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken*

#### **Inflation**

Die Auswirkungen der Inflation auf unser operatives Ergebnis waren für die im zusammengefassten Konzernabschluss dargestellten Zeiträume nicht wesentlich. Allerdings unterliegt der überwiegende Teil der Umsatzerlöse im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Auch beträchtliche Anteile anderer Umsätze, vor allem in den USA, kommen von Kunden, deren Umsätze ebenfalls von den regulierten Erstattungssätzen abhängen. Private Versicherungsträger üben zusätzlichen Druck auf die Erstattungssätze aus. Gestiegene Betriebskosten, die der Inflation unterliegen, wie etwa Löhne und Waren, können möglicherweise nicht durch Preissteigerungen ausgeglichen werden, wenn keine entsprechende Anhebung der an uns und unsere Kunden zu zahlenden Erstattungssätze erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere finanzielle Lage und unser operatives Ergebnis eintreten.

#### **Management von Währungs- und Zinssatzrisiken**

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

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

#### **Zinssatzrisiken**

Zum 30. Juni 2003 haben wir Zins-Swap-Vereinbarungen für einen Nominalbetrag von 1.050 Mio. \$ geschlossen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Umfang für die Absicherung unserer Zinssatzrisiken in der unmittelbaren Zukunft angemessen ist.

### **Fremdwährungsrisiken**

Wir betreiben unser Geschäft weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen, obwohl unsere Geschäftstätigkeit hauptsächlich in den USA und in Deutschland stattfindet. Für Zwecke der Rechnungslegung haben wir uns für den US-Dollar als Berichtswährung entschieden. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse unserer internationalen Geschäftsbereiche geführt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und unsere finanzielle Lage. (Siehe „Operatives Ergebnis – Segment International“). Wir haben bei der Konsolidierung der Bilanzen unserer nicht auf Dollarbasis geführten Geschäftseinheiten die Umrechnung in US-Dollar zum Wechselkurs am Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs der Betrachtungsperiode umgerechnet.

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

Im 1. Halbjahr 2003 sind keine materiellen Veränderungen gegenüber den in Abschnitt 11 der Form 20-F vorgelegten Angaben oder in der oben beschriebenen Hedgingstrategie der Gesellschaft eingetreten. Zusätzliche Informationen befinden sich im Geschäftsbericht 2002 der Gesellschaft in Form 20-F in Abschnitt 11 „Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken“, „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 1(g). Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungsführung – Derivative Finanzinstrumente“ und „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 21. Finanzinstrumente“.

### *Änderungen im Vorstand*

Am 28. Mai 2003 legte Herr Dr. Ulf Mark Schneider sein Amt als Finanzvorstand der Fresenius Medical Care AG nieder, um das Amt des Vorstandsvorsitzenden der Fresenius AG, der Muttergesellschaft der Fresenius Medical Care AG, zu übernehmen. Der Nachfolger von Herrn Dr. Ulf Mark Schneider als Finanzvorstand der Fresenius Medical Care AG ist noch nicht bestimmt. Solange bis ein neuer Finanzvorstand ernannt wird hält Herr Dr. Ben Lipps, Vorstandsvorsitzender der Fresenius Medical Care AG dieses Amt kommissarisch inne.



### *Ausblick auf das Geschäftsjahr 2003*

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

### *Corporate Governance*

Die Gesellschaft hat die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

## Kontakt

### Fresenius Medical Care AG

D - 61346 Bad Homburg v.d.H.

Tel. +49 6172 609 0

<http://www.fmc-ag.com>

### Investor Relations

Oliver Maier

Tel. +49 6172 609 25 25

Fax +49 6172 609 23 01

e-mail: [ir-fms@fmc-ag.com](mailto:ir-fms@fmc-ag.com)

### Nordamerika

#### Investor Relations

Heinz Schmidt

Tel. +1 781 402 45 18

Fax +1 781 402 97 41

e-mail: [ir-fmna@fmc-ag.com](mailto:ir-fmna@fmc-ag.com)

## Kalender 2003 / 2004

### Veröffentlichung 3. Quartal 2003 **04. November, 2003**

Analysten Meeting, Bad Homburg 04. November 2003

Analysten Meeting, New York 06. November 2003

### Veröffentlichung Geschäftsjahr 2003 **25. Februar 2004**

Analysten Meeting, Bad Homburg 25. Februar 2004

Analysten Meeting, New York 27. Februar 2004

### Veröffentlichung 1. Quartal 2004 **06. Mai 2004**

#### Hauptversammlung

**Frankfurt a.M. (Deutschland) 27. Mai 2004**

#### Dividendenzahlungen **28. Mai 2004**

### Veröffentlichung 2. Quartal 2004 **04. August 2004**

Analysten Meeting, Bad Homburg 04. August 2004

Analysten Meeting, New York 06. August 2004

### Veröffentlichung 3. Quartal 2004 **02. November 2004**

Analysten Meeting, Bad Homburg 02. November 2004

Analysten Meeting, New York 04. November 2004

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

This interim report is also available in English and may be obtained from the Company upon request.

Geschäftsberichte, Zwischenberichte und weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar.

Besuchen Sie uns unter: [www.fmc-ag.com](http://www.fmc-ag.com)

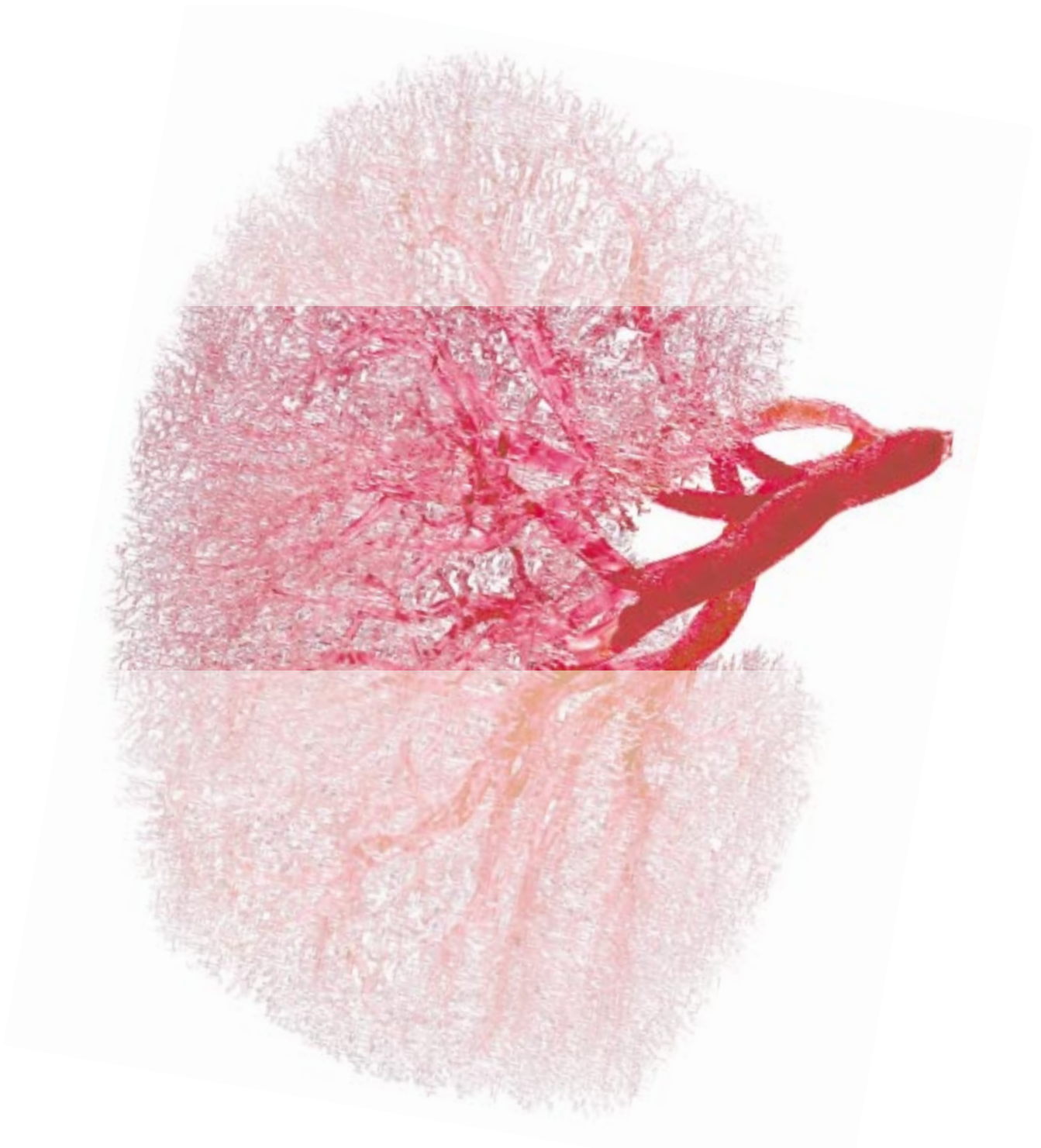
Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber:

Fresenius Medical Care AG

Investor Relations

Konzeption/Gestaltung/Produktion colours ec gmbh, Osnabrück, [www.colours-ec.de](http://www.colours-ec.de)



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