

ZWISCHENBERICHT

1. Halbjahr und 2. Quartal 2004



Fresenius Medical Care

Inhalt

Finanzinformation

03 | Konzernabschluss

03 | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

04 | Konzernbilanz

06 | Konzern-Kapitalflussrechnung

08 | Darstellung des Konzerneigenkapitals

10 | Anmerkungen zum Konzernabschluss

31 | Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage

53 | Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

55 | Änderungen im Aufsichtsrat

56 | Ausblick auf das Geschäftsjahr 2004

57 | Corporate Governance

58 | Kontakte und Kalender 2004

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2004	2003	2004	2003
in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	1.127.398	978.332	2.185.148	1.922.619
Dialyseprodukte	424.904	387.867	826.210	743.016
	1.552.302	1.366.199	3.011.358	2.665.635
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	807.291	712.352	1.573.974	1.404.098
Dialyseprodukte	219.869	211.092	430.284	401.834
	1.027.160	923.444	2.004.258	1.805.932
Bruttoergebnis vom Umsatz	525.142	442.755	1.007.100	859.703
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	298.363	245.366	569.832	482.541
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	14.101	13.535	26.402	24.478
Operatives Ergebnis	212.678	183.854	410.866	352.684
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge	(2.846)	(3.320)	(5.720)	(6.598)
Zinsaufwendungen	48.165	56.301	97.742	113.324
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Anteilen anderer Gesellschafter	167.359	130.873	318.844	245.958
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	66.565	51.028	126.262	95.566
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	227	494	906	1.030
Quartals-/Halbjahresergebnis	100.567	79.351	191.676	149.362
Gewinn je Stammaktie	1,04	0,82	1,98	1,54
Gewinn je Vorzugsaktie	1,06	0,84	2,02	1,58
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,03	0,82	1,97	1,54
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,05	0,84	2,01	1,58

Siehe beigefügte Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. Juni ungeprüft	31. Dezember
Konzernbilanz		
in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	64.524	48.427
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (175.361 \$ in 2004 und 166.385 \$ in 2003)	1.390.394	1.229.503
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	44.296	50.456
Vorräte	448.290	444.738
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	232.323	253.365
Latente Steuern	190.172	179.639
Summe Umlaufvermögen	2.369.999	2.206.128
Sachanlagen	1.086.119	1.089.146
Immaterielle Vermögensgegenstände	590.918	582.103
Firmen- und Geschäftswert	3.359.234	3.288.348
Latente Steuern	35.732	35.541
Sonstige Aktiva	227.334	302.054
Summe Aktiva	7.669.336	7.503.320

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. Juni ungeprüft	31. Dezember
Konzernbilanz		
in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	149.326	177.824
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	107.349	128.703
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	614.702	553.830
Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	136.297	138.154
Kurzfristige Darlehen	313.706	89.417
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	–	30.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	149.281	90.365
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	178.141	178.111
Latente Steuern	37.867	26.077
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.686.669	1.412.481
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	972.428	1.111.624
Sonstige Verbindlichkeiten	104.535	128.615
Pensionsrückstellungen	106.028	100.052
Latente Steuern	271.981	250.446
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.206.729	1.242.317
Anteile anderer Gesellschafter	23.231	14.105
Summe Verbindlichkeiten	4.371.601	4.259.640
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.237.038 ausgegeben und in Umlauf	69.688	69.616
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.743.159	2.741.362
Bilanzgewinn	447.584	378.014
Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis (Übriges Comprehensive Income)	(192.190)	(174.806)
Summe Eigenkapital	3.297.735	3.243.680
Summe Passiva	7.669.336	7.503.320

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

	2004	2003
1. Halbjahr in Tsd. \$ ungeprüft		
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit		
Halbjahresergebnis	191.676	149.362
Überleitung vom Halbjahresergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	113.827	104.987
Veränderung der latenten Steuern	16.029	26.156
Verlust (Gewinn) aus Anlagenabgängen	189	(1.853)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	802	965
Mittelzufluss aus Kurssicherung	4.422	–
Veränderungen bei Aktiva und Passiva ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	(1.244)	32.193
Vorräte	(6.428)	(25.530)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	37.559	29.355
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	(17.993)	(2.908)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	9.047	(51.626)
Steuerrückstellungen	2.986	38.700
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	350.872	299.801

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Halbjahr in Tsd. \$ ungeprüft	2004	2003
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(100.759)	(85.834)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	5.980	8.207
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(51.946)	(57.237)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(146.725)	(134.864)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	23.543	37.879
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(26.987)	(60.910)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	50.000	50.000
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(80.000)	(6.000)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	111.783	771.095
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(205.969)	(642.540)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms	68.002	(196.675)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	1.067	391
Dividendenzahlungen	(122.106)	(107.761)
Rückkauf von Class D Vorzugsaktien	–	(8.906)
Veränderung der sonstigen Anteile anderer Gesellschafter	(113)	(710)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	(180.780)	(164.137)
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	(7.270)	10.981
Flüssige Mittel		
Nettozunahme der flüssigen Mittel	16.097	11.781
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	48.427	64.793
Flüssige Mittel am Ende des Halbjahres	64.524	76.574

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzerneigenkapital

zum 30. Juni 2004 und 2003

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

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Aktien- zahl	Nominal- betrag	Aktien- zahl	Nominal- betrag
Stand am 31. Dezember 2002	26.188.575	69.540	70.000.000	229.494
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	–	–		
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG				
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)				
Halbjahresergebnis				
Sonstige Erträge aus:				
Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
Stand am 30. Juni 2003	26.188.575	69.540	70.000.000	229.494
Stand am 31. Dezember 2003	26.213.979	69.616	70.000.000	229.494
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	23.059	72		
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)				
Halbjahresergebnis				
Sonstige Erträge (Verluste) aus:				
Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
Stand am 30. Juni 2004	26.237.038	69.688	70.000.000	229.494

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzerneigenkapital

zum 30. Juni 2004 und 2003

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

	Übriges Comprehensive Income					Summe
	Kapital- Rücklage	Bilanz- Gewinn	Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
Stand am 31. Dezember 2002	2.736.913	154.595	(346.824)	(17.182)	(19.357)	2.807.179
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 Erträge aus:						
Cash Flow Hedges				23.179		23.179
Währungsumrechnungsdifferenzen			43.117			43.117
Gesamtergebnis						215.658
Stand am 30. Juni 2003	2.741.871	196.196	(303.707)	5.997	(19.357)	2.920.034
Stand am 31. Dezember 2003	2.741.362	378.014	(146.246)	4.847	(33.407)	3.243.680
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	995					1.067
Personalaufwand aus						
Aktienoptionen	802					802
Ausgeschüttete Dividenden		(122.106)				(122.106)
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)						
Halbjahresergebnis		191.676				191.676
Sonstige Erträge (Verluste) aus:						
Cash Flow Hedges				5.121		5.121
Währungsumrechnungsdifferenzen			(22.505)			(22.505)
Gesamtergebnis						174.292
Stand am 30. Juni 2004	2.743.159	447.584	(168.751)	9.968	(33.407)	3.297.735

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

ungeprüft

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

1 Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

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

Grundlage der Darstellung

Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. Juni 2004 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 und 2003 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2003 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 2004 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2004 geschlossen werden.

2 Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten

Im 4. Quartal 2001 hat die Gesellschaft Sonderaufwendungen in Höhe von 258.159 \$ (177.159 \$ nach Steuern) gebucht. Dies geschah im Hinblick auf mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten, geschätzten Verpflichtungen und Rechtskosten, die sich im Zusammenhang mit dem W.R. Grace-Verfahren nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts ergeben, sowie Kosten für die Regulierung schwebender Rechtsstreitigkeiten mit bestimmten privaten Versicherungen ([siehe Anmerkung 11](#)).

Zur Abdeckung dieser Verpflichtung hat die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 172.034 \$ gebildet, die insbesondere zu zahlende Einkommen- und Ertragsteuern für die Jahre vor dem Zusammenschluss 1996 beinhalten. Die Gesellschaft hat zwar einen Entschädigungsanspruch gegen W.R. Grace, sie könnte aber wegen des Grace Chapter 11-Verfahrens von W.R. Grace schließlich zur Zahlung verpflichtet sein. Außerdem umfasst der Betrag die Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Grace Chapter 11-Verfahren der W.R. Grace entstehen könnten ([siehe Anmerkung 11](#)).

Die Gesellschaft hat in den Sonderaufwendungen einen Betrag in Höhe von 55.489 \$ einbezogen, der mögliche Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und die Abwicklung strittiger Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften umfasst.

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

Im zweiten Quartal 2003 bestätigte das für das Grace Chapter 11-Verfahren zuständige Gericht den endgültigen Vergleichsvertrag zwischen der Gesellschaft, den Asbest-Gläubigerausschüssen und W.R. Grace.

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 wurde 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 wie in dieser Anmerkung beschrieben).

Zum 30. Juni 2004 betrug die Rückstellung 136.297 \$. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Rückstellung eine ausreichende Vorsorge für alle oben beschriebenen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten darstellt. Während des 2. Quartals und des 1. Halbjahres 2004 geleistete Zahlungen in Höhe von 915 \$ und 1.857 \$ wurden zu Lasten der Rückstellung gebucht.

3 Zweckgesellschaften („Variable Interest Entities“)

Im Dezember 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board Interpretation Nr. 46R (FIN 46R) (*Consolidation of Variable Interest Entities (revised)*). FIN 46R erläutert das Konzept einer Zweckgesellschaft („Variable Interest Entity“ („VIE“)) und schreibt die Einbeziehung in den Konzernabschluss durch den Meistbegünstigten vor, wenn die Zweckgesellschaft nicht genügend Eigenkapital besitzt, um ihre Aktivitäten ohne zusätzliche nachrangige finanzielle Unterstützung Dritter zu finanzieren oder wenn den Eigenkapitalgebern bestimmte wesentliche Merkmale der Kontrolle über die finanzielle Tätigkeit der Zweckgesellschaft fehlen.

Die Gesellschaft geht verschiedene Vereinbarungen mit bestimmten Dialysekliniken ein, die Managementdienstleistungen, Finanzierungen und die Lieferung von Produkten umfassen. Einige dieser Kliniken sind VIEs. Unter FIN 46R werden diese Kliniken in den Konzernabschluss einbezogen, wenn die Gesellschaft als Meistbegünstigter betrachtet wird. Die Gesellschaft ist zudem an einem Joint Venture beteiligt, das im Perfusionsmarkt aktiv ist. Die Vereinbarungen mit dem Joint-Venture-Partner sind derart gestaltet, dass das Joint Venture als VIE und die Gesellschaft als Meistbegünstigter zu qualifizieren ist. Diese VIEs erwirtschaften jährlich ca. 146.000 \$ Umsatz.

Gemäß FIN 46R werden diese VIEs konsolidiert. Der Anteil der 16 Minderheitsanteils-eigner wird zum 30. Juni 2004 als Anteile anderer Gesellschafter ausgewiesen. Die Konsolidierung dieser VIEs hat keinen Effekt auf das Eigenkapital. Die Ergebnisse der VIEs wurden ab dem 1. April 2004 in den Konzernabschluss einbezogen.

Daneben geht die Gesellschaft Vereinbarungen mit VIEs ein, bei denen sie nicht der Meistbegünstigte ist. Dabei handelt es sich um einige Dialysekliniken deren Geschäftsumfang für die Gesellschaft nicht wesentlich ist sowie um eine Betriebsgesellschaft, mit der die Gesellschaft seit 1998 Geschäftsbeziehungen unterhält. Diese Betriebsgesellschaft erzielt etwa 10.000 \$ Umsatz. Es entsteht kein Verlustrisiko aus dieser Gesellschaft.

4 Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. Juni 2004 und 31. Dezember 2003 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

	30. Juni	31. Dezember
in Tsd. \$	2004	2003
Darlehensvertrag	835.875	912.300
Aktiviert Leasingverträge	7.075	9.919
Euro-Schuldscheindarlehen	156.192	162.296
Sonstige	122.567	117.474
	1.121.709	1.201.989
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(149.281)	(90.365)
	972.428	1.111.624

Vorrangiger Darlehensvertrag 2003

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten vorrangigen Bankvereinbarung (im Folgenden „Darlehensvertrag 2003“) mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JP Morgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), und ersetzte damit den NMC Darlehensvertrag 1996, der planmäßig zum 30. September 2003 ausgelaufen wäre. Unter den Bedingungen des Darlehensvertrages 2003 stellten die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1.500.000 \$ bereit.

Am 22. August 2003 wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend abgeändert (Ergänzung 1), dass der Gesamtbetrag von 1.500.000 \$ auf 1.400.000 \$ verringert wurde und der Zinssatz für ein neues mittelfristiges Darlehen („Loan C“) um 25 Basispunkte niedriger ist als der Zinssatz für Loan B, der zurückgezahlt wurde. Der revolvingende Kredit und Loan A aus dem Darlehensvertrag 2003 bleiben bestehen und sind von der Ergänzung nicht betroffen.

Am 7. Mai 2004, wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend abgeändert (Ergänzung 2), dass sowohl Loan A als auch der revolvingende Kredit jeweils von 500.000 \$ auf 575.000 \$ erhöht wurden und ein neues mittelfristiges Darlehen („Loan D“), siehe nachfolgend) in Höhe von 250.000 \$ ergänzt wurde. Diese zusätzlichen Beträge und die freien Mittel aus dem Forderungsverkaufsprogramm wurden zur Tilgung von Loan C verwendet.

Die Kreditfazilitäten zum 30. Juni 2004 sind:

- Ein revolvingender Kredit in Höhe von bis zu 575.000 \$, der am 31. Oktober 2007 fällig ist. Von der Gesamtsumme des revolvingenden Kredits stehen bis zu 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 (Swingline) in US-Dollar, bis zu 250.000 \$ als „competitive loan facility“ und bis zu 50.000 \$ als Kurzfristlinie (Swingline) in bestimmten Nicht-US-Dollar-Währungen zur Verfügung. Die Gesamtnutzung der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten des revolvingenden Kredits darf 575.000 \$ nicht überschreiten.
- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan A“) in Höhe von 575.000 \$, das ebenfalls am 31. Oktober 2007 zurückzuzahlen ist. Für Loan A sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Die Tilgung beginnt im dritten Quartal 2004 und erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen von 28.750 \$. Der Restwert ist am 31. Oktober 2007 fällig.
- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan D“) in Höhe von 250.000 \$, das am 21. Februar 2010, oder, falls die am 1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) nicht getilgt oder refinanziert sind oder deren Fälligkeitstermin nicht verlängert worden ist, am 31. Oktober 2007 zurückzuzahlen ist. Gemäß den Konditionen des Loan D sind ab dem 3. Quartal 2004 vierteljährliche Tilgungszahlungen von 625 \$ pro Quartal zu leisten.

Der revolvingende Kredit und der Loan A werden entweder mit LIBOR zuzüglich einer Marge oder mit einem Basiszinssatz verzinst, der dem höheren Wert von entweder der Prime Rate der Bank of America oder 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 der Gesellschaft zum EBITDA entsprechend der Festlegung im Darlehensvertrag 2003. Der Zinssatz für Loan D beträgt LIBOR zuzüglich 1,50% oder Basiszinssatz zuzüglich 0,50%.

Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten muß die ausstehende Verbindlichkeit aus dem Darlehensvertrag 2003 bei bestimmten Fällen durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen, aus Mittelzuflüssen aus durch Aktiva besicherter Finanzierung (andere als das bestehende Forderungsverkaufsprogramm der Gesellschaft) sowie aus der Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen getilgt werden.

Der Darlehensvertrag 2003 enthält marktübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen und sonstige Zahlungsbeschränkungen. Die Beschränkungen durch diese Vertragsklauseln betreffen unter anderem die Verschuldung sowie die Investitionen der Gesellschaft und verpflichten die Gesellschaft, bestimmte in der Vereinbarung festgelegte Kennzahlen einzuhalten. Zusätzlich enthält der Darlehensvertrag 2003 Beschränkungen in Bezug auf die Dividendenausschüttung, die für das Jahr 2004 bei 150.000 \$ liegen und sich in den folgenden Jahren erhöhen. Bei

Nichterfüllung ist die ausstehende Verbindlichkeit aus dem Darlehensvertrag 2003 sofort fällig und auf Verlangen der Gläubiger zu zahlen. Zum 30. Juni 2004 hat die Gesellschaft die in dem Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Euro-Schuldscheindarlehen

In 2001 gab die Gesellschaft vier Tranchen einer vorrangigen Schuldverschreibung in Höhe von insgesamt 128.500 € aus. Die erste Tranche über 80.000 € wurde mit einem festen Zinssatz von 6,16% und die zweite und dritte Tranche über 28.500 € und 15.000 € wurden mit einem variablen Zinssatz von durchschnittlich 3,45% im 1. Halbjahr 2004 bzw. 4,77% im 1. Halbjahr 2003 verzinst. Die letzte Tranche über 5.000 € wurde mit einem Festzins von 5,33% herausgegeben. Alle vier Tranchen sind am 13. Juli 2005 fällig. Beide variablen Zinssätze sind an die EURIBOR - Rate gebunden.

Forderungsverkaufsprogramm

Fresenius Medical Care Holdings, Inc. ("FMCH"), eine 100%ige Tochtergesellschaft der Gesellschaft, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wobei bestimmte Forderungen an die NMC Funding Corporation, eine Zweckgesellschaft und 100%ige Tochtergesellschaft, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Im 1. Quartal 2004 wurde rückwirkend zum 1. Januar 2004 das Forderungsverkaufsprogramm dahingehend geändert, dass die NMC Funding Corporation sich das Recht vorbehält, alle im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms an die Banken abgetretenen Teilbeträge zurückzukaufen, was entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen würde.

Mit Inkrafttreten der Ergänzung zum 1. Januar 2004 weist die NMC Funding Corporation die an die Banken abgetretenen Teilbeträge unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und eine korrespondierende Verbindlichkeit für ausstehende Beträge im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms aus. Außerdem hat FMCH die NMC Funding Corporation zum 1. Januar 2004 konsolidiert, da sie als Zweckgesellschaft entsprechend der Ergänzung als nicht mehr unabhängig von FMCH betrachtet werden kann. Eine Gesellschaft kann nur dann als unabhängig angesehen werden, wenn sie nicht einseitig von dem Abtretenden aufgelöst werden kann und mindestens 10 % der Anteile von Dritten und nicht von dem Abtretenden gehalten werden. Bei Ausübung des Rückkaufsrechts durch die NMC Funding Corporation würde entsprechend der Ergänzung die Vereinbarung mit den Bankinvestoren beendet und FMCH würden alle verbleibenden Anteile zufallen.

Zum 30. Juni 2004 betragen die ausstehenden kurzfristigen Verbindlichkeiten des Forderungsverkaufsprogramms 226.000 \$. Die NMC Funding Corporation zahlt den Bankinvestoren Zinsen, die auf der Grundlage des Zinses für Geldmarktpapiere („commercial paper rate“) für die jeweils gewählten Tranchen ermittelt werden. Der effektive Zinssatz lag im 1. Halbjahr 2004 zwischen 1,94 % und 2,43%. Aufgrund des Vertrages werden neue Anteile an Forderungen in der Höhe verkauft, in der Zahlungseingänge die bereits verkauften Forderungen reduzieren. Die mit diesen Verkäufen verbundenen Aufwendungen werden periodengerecht erfasst und als Zinsaufwendungen und ähnliche Finanzierungskosten ausgewiesen.

5 Akquisitionen

Während des 1. Halbjahres 2004 erwarb die Gesellschaft verschiedene Dialysekliniken und Vertriebsgesellschaften zu einem Gesamtpreis von 60.169 \$. Davon wurden 51.946 \$ bar bezahlt.

6 Vorräte

Zum 30. Juni 2004 und 31. Dezember 2003 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte in Tsd. \$	30. Juni	31. Dezember
	2004	2003
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	90.801	86.653
Unfertige Erzeugnisse	34.322	33.778
Fertige Erzeugnisse	253.146	244.355
Verbrauchsmaterialien	70.021	79.952
Vorräte insgesamt	448.290	444.738

7 Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmen- und Geschäftswerte

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

Immaterielle Vermögensgegenstände in Tsd. \$	30. Juni		31. Dezember	
	2004		2003	
	Anschaffungs- kosten	Kumulierte Abschreibungen	Anschaffungs- kosten	Kumulierte Abschreibungen
Immaterielle Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen				
Patientenbeziehungen	268.916	(216.703)	258.408	(208.890)
Patente	22.327	(15.415)	18.178	(15.056)
Vertriebsrechte	21.999	(8.630)	23.920	(9.548)
Sonstige	171.124	(91.302)	170.320	(86.318)
	484.366	(332.050)	470.826	(319.812)
	Buchwerte		Buchwerte	
Immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen				
Markennamen	221.390		221.720	
Managementverträge	217.212		209.369	
	438.602		431.089	
Immaterielle Vermögensgegenstände insgesamt	590.918		582.103	

Die Abschreibungen für die zum 30. Juni 2004 ausgewiesenen immateriellen Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen, werden auf 16.791 \$ für den Rest des Jahres 2004, 28.807 \$ für 2005, 25.148 \$ für 2006, 17.485 \$ für 2007 und 8.657 \$ für 2008 geschätzt.

Firmen- und Geschäftswerte

Der Anstieg der bilanzierten Firmen- und Geschäftswerte ist das Ergebnis der während des 1. Halbjahres 2004 getätigten Akquisitionen in Höhe von insgesamt 60.169 \$ (siehe Anmerkung 5). Die Aufteilung nach Segmenten ist wie folgt:

Firmen- und Geschäftswerte

in Tsd. \$	Nordamerika	International	Gesamt
1. Januar 2003	2.940.326	252.325	3.192.651
Zugänge	24.925	35.813	60.738
Umbuchungen	(14.398)	(865)	(15.263)
Währungsumrechnung	–	50.222	50.222
31. Dezember 2003	2.950.853	337.495	3.288.348
Zugänge	43.814	35.332	79.146
Umbuchungen	(316)	2.957	2.641
Währungsumrechnung	–	(10.901)	(10.901)
30. Juni 2004	2.994.351	364.883	3.359.234

8 Anteile anderer Gesellschafter

Der Anstieg der Anteile anderer Gesellschafter im 1. Halbjahr 2004 basiert auf der Anwendung von FIN 46R (siehe Anmerkung 3) sowie anderen während dieses Zeitraums getätigten anteiligen Erwerben.

9 Aktienoptionen

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aktienoptionspläne gemäß dem Rechnungslegungsgrundsatz Nr. 25 des „Accounting Principles Board“ („APB“) (*Accounting for Stock Issued to Employees*) und den zugehörigen Erläuterungen in SFAS Nr. 123 (*Accounting for Stock-Based Compensation*) in Bezug auf die Einhaltung zusätzlicher Offenlegungsvorschriften des SFAS Nr. 123 entsprechend den Ergänzungen des SFAS Nr. 148 (*Accounting for Stock-Based Compensation- Transition and Disclosure- an amendment of FASB Statement Nr. 123*). Danach entsteht bei der Gewährung von Aktienoptionen nur dann Personalaufwand, wenn der Kurs der Aktie zum Zeitpunkt der Bewertung über dem Ausübungskurs der Option liegt. Für die leistungsorientierten Pläne berücksichtigt die Gesellschaft Personalaufwand in den Perioden 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 sowie auf den Gewinn je Aktie falls die Gesellschaft die Vorschriften des SFAS Nr. 123 für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird (Pro forma).

Aktionsoptionspläne	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2004	2003	2004	2003
in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				
Quartals-/Halbjahresergebnis:				
Wie berichtet:	100.567	79.351	191.676	149.362
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	426	358	802	866
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(1.992)	(2.741)	(4.001)	(5.558)
Pro Forma	99.001	76.968	188.477	144.670
Gewinn je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,04	0,82	1,98	1,54
Pro forma	1,02	0,80	1,95	1,49
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,06	0,84	2,02	1,58
Pro forma	1,04	0,82	1,99	1,53
Gewinn bei voller Verwässerung je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,03	0,82	1,97	1,54
Pro forma	1,01	0,80	1,94	1,49
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,05	0,84	2,01	1,58
Pro forma	1,03	0,82	1,98	1,53

Während des 1. Halbjahres 2004 wurden circa 103.000 Optionen an Vorstände und keine Optionen an Mitarbeiter ausgegeben. Zum 30. Juni 2004 hielten die Vorstandsmitglieder 441.850 Optionen, und Mitarbeiter hielten 3.648.411 Optionen. Im 1. Halbjahr 2004 wurden 5.636 Fresenius Medical Care Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die Fresenius AG 1.879 Stammaktien an Mitarbeiter und führte etwa 72 \$ an die Gesellschaft ab. Während des gleichen Zeitraums sind keine Rollover Plan Optionen verfallen. Die genannten Mittel wurden in die Kapitalrücklage eingestellt.

Während des 1. Halbjahres 2004 wurden 19.451 Aktienoptionen im Rahmen des Fresenius Medical Care 98 Plan 1 und keine unter dem Fresenius Medical Care 98 Plan 2 ausgeübt. Mitarbeiter führten 995 \$ an die Gesellschaft ab. Im gleichen Zeitraum sind 42.760 Aktienoptionen des Fresenius Medical Care 98 Plan 1 und keine des Fresenius Medical Care 98 Plan 2 verfallen.

Im 1. Halbjahr 2004 wurden unter dem 2001 International Stock Incentive Plan keine Wandelanleihen in Vorzugsaktien umgetauscht und 50.393 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 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 und 2003 dar.

2. Quartal in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Zähler		
Quartalsergebnis	100.567	79.351
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	471	445
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	100.096	78.906
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.230.568	26.188.575
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.230.568	96.188.575
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	516.958	57.576
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.747.526	96.246.151
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.747.526	26.246.151
Gewinn je Stammaktie	1,04	0,82
Vorzüge	0,02	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie	1,06	0,84
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,03	0,82
Vorzüge	0,02	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,05	0,84

1. Halbjahr in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Zähler		
Halbjahresergebnis	191.676	149.362
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	960	861
Halbjahresergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	190.716	148.501
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.223.134	26.188.575
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.223.134	96.188.575
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	409.882	60.323
Summe aller ausstehenden Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	96.633.016	96.248.898
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.633.016	26.248.898
Gewinn je Stammaktie	1,98	1,54
Vorzüge	0,04	0,04
Gewinn je Vorzugsaktie	2,02	1,58
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,97	1,54
Vorzüge	0,04	0,04
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	2,01	1,58

10 Pensionspläne

Die Gesellschaft verfügt zur Zeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich sind die Pensionszusagen der Fresenius Medical Care Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. In den USA wurden die Versorgungszusagen über den "defined benefit pension plan" der National Medical Care, Inc. ("NMC") (nicht beitragsorientiert) im 1. Quartal 2002 abgewickelt. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc. ("FMCH") dem Pensionsplan den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974) ergibt. Für 2004 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den "defined benefit pension plan" vor. Die freiwilligen Zuführungen im gesamten Geschäftsjahr 2004 werden 419 \$ betragen. Im 1. Halbjahr 2004 wurden keine Zuführungen getätigt.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 und 2003.

in Tsd. \$	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2004	2003	2004	2003
Bestandteile des Pensionsaufwands:				
Laufender Dienstzeitaufwand	1.008	876	2.048	1.709
Zinsaufwand	3.653	3.358	7.333	6.680
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(2.325)	(1.922)	(4.650)	(3.844)
Tilgung des Betrags aus der erstmaligen Anwendung von SFAS 87	–	23	–	45
Tilgung von Verlusten	1.175	993	2.350	1.985
Pensionsaufwand	3.511	3.328	7.081	6.575

11 Rechtliche Verfahren

Zivilrechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der "Zusammenschluss") vom 4. Februar 1996 zwischen W.R. Grace & Co. und Fresenius AG gebildet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der W.R. Grace & Co., die W.R. Grace & Co., Conn. erhebliche potenzielle Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung, Steuerverbindlichkeiten für die Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Verbindlichkeiten, die nicht mit der NMC in Verbindung stehen, welche vor dem Zusammenschluss das Dialysegeschäft von W.R. Grace & Co. betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammen-

schluss hatte sich W.R. Grace & Co., Conn. verpflichtet, die Gesellschaft, FMCH und NMC von allen Verpflichtungen der W.R. Grace & Co. freizustellen, die sich auf Ereignisse vor oder nach dem Zusammenschluss beziehen mit Ausnahme von Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der NMC stehen. Am 2. April 2001 beantragten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts (das "Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren").

Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder Steuerforderungen, die sich ergeben würden, falls es Tatbestände gibt, welche die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses verletzen, könnten letztlich zu einer Verpflichtung für die Gesellschaft werden. Insbesondere hat W.R. Grace & Co. gegenüber der Security and Exchange Commission folgende Tatbestände offengelegt: die Steuererklärungen der W.R. Grace & Co. für die Steuerjahre 1993 bis 1996 werden zur Zeit durch den Internal Revenue Service (US Finanzbehörde) geprüft; W.R. Grace & Co. hat den Prüfungsbericht für die Steuerjahre 1993 bis 1996 erhalten; während des genannten Zeitraums hat W.R. Grace & Co. etwa 122.100 \$ 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 & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften zu, die Gesellschaft von dieser Steuerverpflichtung und von anderen Steuerverpflichtungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder von mit dem Zusammenschluss zusammenhängenden Steuerverpflichtungen freizustellen.

Vor und nach Beginn des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens wurde gegen W.R. Grace & Co. und FMCH Klage erhoben, sowohl von Klägern, die sich als Gläubiger von W.R. Grace & Co., Conn., ausgeben, als auch von Asbest-Gläubigerausschüssen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens. Dabei wird im Wesentlichen behauptet, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung gewesen sei, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstoße und eine Verschwörung darstelle. Alle Verfahren dieser Art wurden entweder zunächst ausgesetzt, an das U.S.-Bezirksgericht überwiesen oder liegen beim U.S.-Konkursgericht als Teil des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens.

Im Jahr 2003 hat die Gesellschaft eine Vereinbarung in Bezug auf die im Rahmen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängigen Angelegenheiten geschlossen. Die Vereinbarung regelt alle Ansprüche gegen die Gesellschaft im Hinblick auf den Vorwurf der betrügerischen Übertragung sowie steuerliche und andere Ansprüche gegen die Gesellschaft. Gemäß den ergänzten Regelungen der Vergleichsvereinbarung (die "Vergleichsvereinbarung") werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbest-Klägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen

künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbest Ansprüchen, sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die, bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans, nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 \$ an die W.R. Grace & Co. Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es sind keine Schuldanerkenntnisse gemacht worden, und es werden keine gemacht werden. Die Vergleichsvereinbarung wurde vom U.S.-Konkursgericht genehmigt.

Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion in Zusammenhang mit Sealed Air Corporation ("Sealed Air", früher bekannt als W.R. Grace Holdings, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit 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.

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

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potentielle Risiken

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

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte und Zulieferungen, auf den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Gesetze über das Verbot illegaler Provisionen, gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen sowie andere US-Bundes- und Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden, 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. 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 False Claims Act geltend gemacht werden.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Ver-

fahren 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 Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft 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, sofern dies angemessen war. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgend eine ihrer Tochtergesellschaften, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 \$ 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 (siehe Anmerkung 2). Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung werden gegen diese Rückstellung verrechnet. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung der verbleibenden Angelegenheiten angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

12 Finanzinstrumente

Marktrisiken

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

Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der derivativen Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat Richtlinien für Risikosteuerung und für die Kontrolle über den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Abwicklung, 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 Konzernabschluss ausgewiesene Ergebnis und ihre finanzielle Lage. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte ein, um ihre Währungsrisiken abzusichern. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

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

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante Wareneinkäufe bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatzkosten erfasst. Zum 30. Juni 2004 wurden Gewinne nach Steuern in Höhe von 697 \$ (1.094 \$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt und werden in den Jahren 2004 und 2005 erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Veränderungen des Wertes 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. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der zugrunde liegenden Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Zinsertrags oder -aufwands erfasst. Zum 30. Juni 2004 wurden Gewinne nach Steuern in Höhe von 34.734 \$ (57.336 \$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in den Jah-

ren 2004 bis 2006 zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der zugrunde liegenden Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente, vor allem Zins-Swaps, um sich insbesondere gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinslichen kurz- und langfristigen Krediten und aus variabel verzinsten Forderungsverkaufsprogrammen abzusichern, indem variable Zinssätze in Festzinssätze umgetauscht werden sowie um den Marktwert des festverzinslichen Fremdkapitals abzusichern. Im Rahmen der Zins-Swaps vereinbart die Gesellschaft für feste Zeiträume mit dem Vertragspartner Ausgleichszahlungen in Höhe der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung, wobei die Berechnung auf dem vertraglichen Nominalbetrag basiert.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Hedge dienen und bestimmte in US-Dollar zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Zum 30. Juni 2004 wurden Verluste nach Steuern in Höhe von 25.250 \$ (42.016 \$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Zudem geht die Gesellschaft auch Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Fair Value Hedge designiert sind und bestimmte in US-Dollar zu leistende Festzinszahlungen in variabel verzinsten Zahlungen umwandeln. Das Halbjahresergebnis wurde durch die Ineffektivität von Sicherungsgeschäften nur unwesentlich beeinflusst.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Hedge dienen und effektiv bestimmte in Yen zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Zum 30. Juni 2004 wurden Verluste nach Steuern in Höhe von 213 \$ (368 \$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Das Halbjahresergebnis wurde nur unwesentlich durch die Ineffektivität von Sicherungsgeschäften beeinflusst.

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

13 Segment-Berichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Laboruntersuchungen sowie im Perfusionsmarkt 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. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem operativen Ergebnis auch die Kenngröße Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der der Gesellschaft im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 vorgegebenen Kennzahlen sowie anderer Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren. Die folgende Tabelle leitet für jedes der Segmente den EBITDA über zu dem operativen Ergebnis. Die Gesellschaft hält das operative Ergebnis für die auf U.S. GAAP beruhende Kennzahl, die am direktesten mit dem EBITDA zu vergleichen ist.

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

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 und 2003 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen.

Segmentdaten

in Tsd. \$	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
1. Halbjahr 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.048.447	962.911	–	3.011.358
Umsätze zwischen den Segmenten	870	18.380	(19.250)	–
Umsatzerlöse insgesamt	2.049.317	981.291	(19.250)	3.011.358
EBITDA	345.577	196.118	(17.002)	524.693
Abschreibungen	(62.669)	(50.195)	(963)	(113.827)
Operatives Ergebnis	282.908	145.923	(17.965)	410.866
Aktiva der Segmente	5.445.172	2.180.197	43.967	7.669.336
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ¹	93.647	58.904	154	152.705
1. Halbjahr 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.884.179	781.456	–	2.665.635
Umsätze zwischen den Segmenten	872	17.766	(18.638)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.885.051	799.222	(18.638)	2.665.635
EBITDA	311.742	157.628	(11.699)	457.671
Abschreibungen	(60.883)	(43.119)	(985)	(104.987)
Operatives Ergebnis	250.859	114.509	(12.684)	352.684
Aktiva der Segmente	5.230.847	1.966.899	46.979	7.244.725
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ²	69.980	73.085	6	143.071
2. Quartal 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.052.557	499.746	–	1.552.303
Umsätze zwischen den Segmenten	651	9.214	(9.865)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.053.208	508.960	(9.865)	1.552.303
EBITDA	178.861	99.677	(8.875)	269.663
Abschreibungen	(31.709)	(24.827)	(450)	(56.986)
Operatives Ergebnis	147.152	74.850	(9.325)	212.677
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	45.864	21.675	–	67.539
2. Quartal 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	954.688	411.511	–	1.366.199
Umsätze zwischen den Segmenten	621	9.310	(9.931)	–
Umsatzerlöse insgesamt	955.309	420.821	(9.931)	1.366.199
EBITDA	158.149	83.868	(6.022)	235.995
Abschreibungen	(29.524)	(22.117)	(500)	(52.141)
Operatives Ergebnis	128.625	61.751	(6.522)	183.854
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	29.212	42.076	4	71.292

¹ In den Akquisitionen des Segments International sind für 2004 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 8.224 \$ nicht enthalten.

² In den Akquisitionen des Segments Nordamerika und International sind für 2003 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 6.659 \$ und 1.211 \$ nicht enthalten.

	2. Quartal		1. Halbjahr	
in Tsd. \$	2004	2003	2004	2003
Abstimmung der Kennzahlen zu den Ergebnissen vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter				
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	278.539	242.017	541.695	469.370
Abschreibungen	(56.986)	(52.141)	(113.827)	(104.987)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(8.875)	(6.022)	(17.002)	(11.699)
Zinserträge	2.846	3.320	5.720	6.598
Zinsaufwendungen	(48.165)	(56.301)	(97.742)	(113.324)
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	167.359	130.873	318.844	245.958
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	222.003	190.376	428.831	365.368
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(9.325)	(6.522)	(17.965)	(12.684)
Zinserträge	2.846	3.320	5.720	6.598
Zinsaufwendungen	(48.165)	(56.301)	(97.742)	(113.324)
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	167.359	130.873	318.844	245.958
Abschreibungen				
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	56.536	51.641	112.864	104.002
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	450	500	963	985
Abschreibungen insgesamt	56.986	52.141	113.827	104.987

14 Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

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

1. Halbjahr in Tsd. \$	2004	2003
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	96.217	107.515
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	102.917	31.191
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	83.764	91.931
Übernommene Verbindlichkeiten	11.062	21.212
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG	–	3.602
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	8.224	7.870
Barzahlungen	64.478	59.247
Abzüglich erworbene Barmittel	12.532	2.010
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	51.946	57.237

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 und 2003

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 leitete die Gesellschaft 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 erwarb die Gesellschaft:

- 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 brachte die Gesellschaft alle Anteile an Fresenius USA in die Fresenius Medical Care Holdings ein, die ihr Geschäft unter dem Firmennamen Fresenius Medical Care North America betreibt und die unsere Holdinggesellschaft für alle unsere Tätigkeitsbereiche in den USA und in Kanada sowie für unsere Produktionsstätten in Mexiko ist.

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Gesellschaft sollten in Verbindung mit dem ungeprüften Konzernabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Einige der im weiteren Bericht enthaltenen Angaben, einschließlich Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in der Branche in der die Gesellschaft tätig ist oder zu den Wettbewerbsbedingungen und der Finanzlage, enthalten zukunftsbezogene Aussagen. Da solche Aussagen Risiken und Unsicherheiten enthalten, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsbezogenen Aussagen zum Ausdruck kommen oder in ihnen implizit enthalten sind.

Finanz- und Ertragslage

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933, in geänderter Fassung, sowie Absatz 21E des Secu-

urities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934, in geänderter Fassung, auf der Grundlage der gegenwärtigen Erwartungen, Annahmen, Schätzungen, und Prognosen der Gesellschaft über sich selbst und ihre Branche in Bezug auf u.a.:

- die Geschäftsentwicklung, operative Entwicklung und Finanzlage der Gesellschaft,
- ihre Erwartungen bezüglich des Wachstums der Patientenpopulation für Nierendialyseprodukte und –dienstleistungen,
- die Auswirkungen von aufsichtsbehördlichen Entwicklungen und Rechtsangelegenheiten,
- mögliche Änderungen in staatlichen Erstattungsgrundsätzen und den Erstattungsgrundsätzen privater Versicherer,
- Änderungen in den Vorgaben zur Verabreichung von Medikamenten oder in den Erstattungsgrundsätzen,
- die Fähigkeit der Gesellschaft, zusätzliche Finanzierungsquellen zu entwickeln und zu erhalten, und
- sonstige Aussagen über ihre Erwartungen, Überzeugungen, Zukunftspläne und Strategien, erwartete Entwicklungen und sonstige Angelegenheiten, die keine historischen Fakten darstellen.

In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte "erwartet", "geht davon aus", "beabsichtigt", "plant", "ist der Überzeugung", "strebt an", "schätzt" und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl die Gesellschaft davon überzeugt ist, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen wiedergespiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können, und einige möglicherweise nicht einmal vorhergesehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche finanzielle und sonstige Ergebnisse können wesentlich von denen abweichen, die in den in diesem Bericht enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellt oder vorgesehen sind. Wichtige Faktoren, die zu solchen Abweichungen beitragen können, sind im Abschnitt "Risikofaktoren" des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des 20-F und in diesem Bericht "Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage durch das Management" und [Anmerkung 11](#), "Rechtliche Verfahren" dargestellt. Diese Risiken und Unsicherheiten sind unter anderem: allgemeine wirtschaftliche, währungsbezogene und auf sonstige Marktbedingungen bezogene, rechtliche und aufsichtsbehördliche Risiken, Änderungen in staatlichen Erstattungen für die Dialyседienstleistungen und pharmazeutischen Produkte der Gesellschaft sowie Änderungen in Arzneimittelverabreichungsstrukturen.

Dieser Bericht ist im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2003 in der Form des 20-F enthaltenen Angaben und Erläuterungen zu lesen.

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

Überblick

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen und der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt Fresenius Medical Care zusätzlich klinische Labortests durch und ist im Perfusionsmarkt aktiv. Dialyse ist eine lebensrettende Behandlung für irreversibles chronisches Nierenversagen im Endstadium und erfordert lebenslang mehrere Behandlungen pro Woche. Die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten- und -geräten stellt nach Einschätzung der Gesellschaft einen weltweiten Markt von über 30 Mrd. \$ dar, mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 5-7%. Das Patientenwachstum wird durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, Verbesserung der Behandlungsqualität und sich verbessernde Lebensstandards in den Entwicklungsländern verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Umsatzwachstum ist die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Daher geht Fresenius Medical Care davon aus, dass die Anzahl der jedes Jahr durchgeführten Behandlungen ein starker Indikator für kontinuierliches Umsatzwachstum und Erfolg ist. Zusätzlich beeinflusst das Erstattungsumfeld sowie die Nutzung ergänzender Medikamente das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im allgemeinen stabile Erstattungen für Dialyседienstleistungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Dies beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern mit günstigen Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen wurden die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist begrenzt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Labor-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Am 8. Dezember 2003 wurde der Erlass "Medicare Prescription Drug, Modernization and Improvement Act of 2003" ("MMA") verabschiedet. Der MMA schreibt wesentliche Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel vor. Ein am 5. August 2004 von der "Centers für Medicare and Medicaid Services" ("CMS") veröffentlichter Regelungsentwurf zur Einführung des MMA sieht zum 1. Januar 2005 folgendes vor: (1) der Dialyseerstattungssatz wird um 1,6% erhöht, (2) Zahlungen für separat abrechenbare Dialysemedikamente werden auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis ("DVP") abzüglich 3% basieren (DVP ist im MMA definiert als der DVP eines Herstellers für alle Käufer in einem Kalenderquartal pro Einheit eines jeden Medikaments, das in demselben Kalenderquartal verkauft wurde, ohne Berücksichtigung von Verkäufen, die nicht dem "besten Preis" unterliegen sowie von Verkäufen zu nominellen Preisen, und abzüglich aller Nachlässe, Rückverrechnungen und Rabatte) und (3) die Differenz zwischen DVP abzüglich 3% und dem Betrag, der nach der bisherigen Erstattungsmethodik zu erstatten gewesen wäre, wird dem Erstattungssatz zugeschlagen. Für diesen Zuschlagsbetrag ist ein Satz von 11,3% des Erstattungssatzes vorgeschlagen worden, der jährlich auf Basis des Wachs-

tums der Ausgaben für Medikamente aktualisiert wird. Des Weiteren werden nach dem Regelungsentwurf der CMS zum 1. April 2005 die Erstattungssatzzahlungen je nach Fallzusammensetzung angepasst anhand eines Systems, das je nach Alter, Geschlecht, dem Vorliegen von peripher arteriosklerotischer Gefäßerkrankung und AIDS zu höheren Erstattungssatzzahlungen für Patienten führt. Der MMA schreibt vor, dass die Fallzusammensetzungsanpassung und der Medikamentenzuschlag auf den Erstattungssatz für Medicare kostenneutral sein muss. Stellungnahmen zu dem Regelungsentwurf werden bis zum 24. September 2004 angenommen, und die endgültige Regelung wird noch in diesem Herbst erwartet.

Im Juli 2004 hat die CMS bestimmte Änderungen bezüglich ihrer Erogen-Erstattungen und Ordnungsrichtlinien vorgeschlagen. Die Behörde ist zu dem Schluss gekommen, dass die angemessene Verordnung von EPO unter Berücksichtigung sowohl des Hämoglobin/Hämatokritwerts des Patienten als auch der Dosis überwacht werden muss, und ihr Entwurf spiegelt diesen Schluss wieder. Insbesondere ist ein der Zahlung vorgelagerter Überprüfungsprozess vorgesehen, nach dem Erstattungsansprüche für EPO bei Hämoglobinwerten unter 13 (oder Hämatokrit von 39) nicht zur Überprüfung selektiert werden, Erstattungsansprüche für EPO bei Hämoglobinwerten über 13 jedoch auf der Grundlage des Hämoglobinwerts und der entsprechenden EPO Dosis überprüft werden. Des Weiteren sollen Zahlungen auf eine feste Menge EPO begrenzt werden, es sei denn, die Hämoglobinwerte sind medizinisch gerechtfertigt. Der Zeitraum für die Abgabe von Stellungnahmen zu diesem Verfahrensentwurf endet am 9. September 2004, und es wird davon ausgegangen, dass der CMS daran gelegen ist, ein neues Zahlungsverfahren für Zahlungen ab dem 1. Januar 2005 festzulegen, zeitgleich mit der Änderung in der Zahlung für EPO auf DVP abzüglich 3%.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass die 1,6%ige Erhöhung des MMA-Erstattungssatzes einen positiven Effekt auf ihr Ergebnis haben wird. Wenn die Änderungen für Medikamentenerstattungen und -verordnungen sowie die Fallzusammensetzungsanpassungen wie vorgesehen in Kraft treten, erwartet die Gesellschaft, dass sie eine negative Auswirkung auf ihr operatives Ergebnis haben würden. Wenn die neuen Erogen-Richtlinien wie vorgesehen in Kraft treten, würden sie sich negativ auf das operative Ergebnis der Gesellschaft auswirken. Wie oben erwähnt stehen die Regelungsentwürfe noch unter dem Vorbehalt der Stellungnahmen der Branche und weiterer Überprüfungen durch die CMS. Erläuterungen zum Erstattungssatz für Dialysebehandlungen finden sich in Abschnitt 4B, "Geschäftsüberblick – Aufsichtsbehördliche und Rechtliche Sachverhalte - Erstattungen" im Geschäftsbericht der Gesellschaft in der Form des 20-F.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geographisch organisiert. Dementsprechend hat die Gesellschaft drei operative Segmente identifiziert: Nordamerika, International

und Asien-Pazifik. Für Berichtszwecke hat die Gesellschaft die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment "International" zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen, die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie das wirtschaftliche Umfeld. 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 die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung ("U.S. GAAP") aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand von Kenngrößen, die so gewählt sind, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

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

Operatives Ergebnis

Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und bestimmte operative Ergebnisse der Gesellschaft nach wesentlichen Geschäftssegmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien vom Segment International an das Segment Nordamerika.

Segmentdaten	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2004	2003	2004	2003
in Mio. \$ ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Nordamerika	1.053	956	2.049	1.885
International	509	420	981	800
Gesamt	1.562	1.376	3.030	2.685
Umsätze zwischen den Segmenten				
Nordamerika	1	1	1	1
International	9	9	18	18
Gesamt	10	10	19	19
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	1.052	955	2.048	1.884
International	500	411	963	782
Gesamt	1.552	1.366	3.011	2.666
EBITDA				
Nordamerika	179	158	346	312
International	100	84	196	158
Zentralbereiche	(9)	(6)	(17)	(12)
Gesamt	270	236	525	458
Abschreibungen				
Nordamerika	32	29	63	61
International	25	22	50	43
Zentralbereiche	–	1	1	1
Gesamt	57	52	114	105
Operatives Ergebnis				
Nordamerika	147	129	283	251
International	75	62	146	115
Zentralbereiche	(9)	(7)	(18)	(13)
Gesamt	213	184	411	353
Zinserträge	3	3	6	6
Zinsaufwendungen	(48)	(56)	(98)	(113)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(67)	(51)	(126)	(96)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	–	(1)	(1)	(1)
Quartals-/Halbjahresergebnis	101	79	192	149

2. Quartal 2004 im Vergleich zum 2. Quartal 2003

**Zentrale Indikatoren
für den Konzernabschluss**

2. Quartal	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	4.672.151	4.411.201	6%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,8%	5,0%		
Umsatz in Mio. \$	1.552	1.366	14%	12%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	33,8%	32,4%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungs- kosten in % vom Umsatz	19,2%	18,0%		
Quartalsergebnis in Mio. \$	101	79	27%	24%

Die Umsätze im 2. Quartal 2004 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2003 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl für Dialyседienstleistungen als auch für Dialyseprodukte.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 2. Quartal 2004 um 15% auf 1.127 Mio. \$ (14% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Behandlungswachstum in Kombination mit Akquisitionen sowie der Einführung von FIN 46R. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 10% auf 425 Mio. \$ (5% zu konstanten Wechselkursen).

Die Bruttogewinnspanne verbesserte sich hauptsächlich aufgrund höherer Margen für Zusatzleistungen in Nordamerika, gesteigener Behandlungssätze in Nordamerika und betrieblicher Verbesserungen in Lateinamerika. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch höhere Personal-, Personalfindungs- und sonstige Kosten im Zusammenhang mit dem Mangel an Krankenpflegepersonal in Nordamerika sowie durch Preisdruck in Japan wegen der alle zwei Jahre stattfindenden Senkung der Erstattungssätze. Die Abschreibungen für das 2. Quartal 2004 betrugen 57 Mio. \$ im Vergleich zu 52 Mio. \$ für den Vergleichszeitraum 2003.

Etwa 43% des weltweiten Umsatzes der Gesellschaft in den 2. Quartalen 2004 und 2003 unterliegen den Regularien der staatlichen Gesundheitsprogramme in den USA, insbesondere Medicare und Medicaid, und werden von diesen finanziert und von US-Regierungsbehörden verwaltet.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 245 Mio. \$ im 2. Quartal 2003 auf 298 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2004. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten von 18,0% im 2. Quartal 2003 auf 19,2% im gleichen Zeitraum 2004. Die Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Personalaufwendungen in Nordamerika, Wachstum in Regionen mit höheren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und leicht gestiegenen

Forderungsabschreibungen, teilweise kompensiert durch geringere Aufwendungen aufgrund der Kontrolle der Kosteneffizienz in Lateinamerika. Das Quartalsergebnis betrug 101 Mio. \$ im Vergleich zu 79 Mio. \$ im Vergleichszeitraum 2003.

Die Anzahl der Behandlungen im 2. Quartal 2004 entspricht einem Zuwachs um 6% gegenüber 2003. Das organische Behandlungswachstum betrug 4%, während Akquisitionen zusätzlich 2% zum Wachstum beitrugen. Zum 30. Juni 2004 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 1.590 Kliniken im Vergleich zu 1.510 Kliniken zum 30. Juni 2003. Im 2. Quartal 2004 übernahm die Gesellschaft 12 Kliniken, eröffnete 9 Kliniken und legte 6 Kliniken zusammen. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet stieg von etwa 115.800 am 30. Juni 2003 auf 122.700 am 30. Juni 2004. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 222 \$ auf 241 \$, hauptsächlich aufgrund von weltweit verbesserten Erlösen je Behandlung und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

2. Quartal	2004	2003	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	3.206.418	3.078.833	4%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,4%	3,7%	
Umsatz in Mio. \$	1.052	955	10%
EBITDA in Mio. \$	179	158	13%
EBITDA-Marge in %	17,0%	16,6%	
Abschreibungen in Mio. \$	32	29	7%
Operatives Ergebnis in Mio. \$	147	129	14%
Operative Marge in %	14,0%	13,5%	

Umsatz. Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 2. Quartal 2004 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 12% von 846 Mio. \$ auf 948 Mio. \$. Dieser wurde teilweise gemindert durch einen Rückgang der Umsätze mit Dialyseprodukten um 5%.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 4%, mit organischem Behandlungswachstum von 3% und 1% aus Akquisitionen. Zusätzlich erhöhte sich der Erlös je Behandlung

um 5%. Ein Anstieg um weitere 3% ergab sich aus der Einführung von FIN 46R. Für dieses Quartal machte die Verabreichung von EPO ca. 23% der Gesamtumsätze im Segment Nordamerika aus.

Zum 30. Juni 2004 wurden etwa 84.700 Patienten in den 1.125 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 81.000 behandelten Patienten in 1.095 Kliniken zum 30. Juni 2003. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 265 \$ in 2003 auf 278 \$ in 2004. Inklusive der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der Durchschnittserlös je Behandlung im 2. Quartal von 275 \$ in 2003 auf 289 \$ in 2004 an. Der verbesserte Umsatz je Behandlung ist hauptsächlich auf die Erhöhung des Erstattungssatzes für Dialysebehandlungen in Kombination mit Steigerungen sowohl der Sätze als auch der Verordnung von Zusatzmedikamenten.

Der Dialyseproduktumsatz umfasst im 2. Quartal 2004 auch den Verkauf von Dialysegeräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Diese Geräte werden vom Dialyседienstleistungsbereich der Gesellschaft zurückgeleast. Der Umfang dieser Transaktionen wurde im 2. Quartal 2004 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2003 reduziert. Des Weiteren hat die Gesellschaft beschlossen, sich mehr auf ihre intern produzierten Produkte zu konzentrieren, und den Schwerpunkt weniger auf für Dritte vertriebene Zusatzprodukte mit niedrigen Margen zu legen. Diese beiden Faktoren führten zu einer Verringerung der Umsätze mit Dialyseprodukten um 5% von 109 Mio. \$ im 2. Quartal 2003 auf 104 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2004. Der Dialyseproduktbereich beurteilt seinen Absatzserfolg 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 den Geschäftszweig Dialyседienstleistungen (Sale und Leaseback), Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus dem Adsorbergeschäft. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes blieben im 2. Quartal 2004 gegenüber der Vergleichsperiode 2003 gleich. Im Einzelnen:

Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“

2. Quartal in Tsd. \$	2004	2003
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	104.093	109.032
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(6.945)	(11.785)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(1.094)	(783)
zuzügl. sonstiger Umsätze	–	63
Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“	96.054	96.527

EBITDA. Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 40 Basispunkte von 16,6% in 2003 auf 17,0% in 2004. Die Hauptursachen hierfür waren erhöhte Erstattungsätze von privaten Versicherungen, ein gestiegenes Behandlungsvolumen, verbesserte Margen aus Zusatzleistungen, sowie bessere Bruttogewinnspannen aus Produktumsätzen. Diese Verbesserungen werden teilweise ausgeglichen durch eine Erhöhung der Kosten je Behandlung von 241 \$ in 2003 auf 252 \$ in 2004, gestiegene Transport- und Vertriebskosten, sowie zusätzliche Verwaltungsaufwendungen in den Zentralbereichen. Die Erhöhung in den Kosten je Behandlung ergibt sich hauptsächlich aus gestiegenen Personal- und Versorgungsaufwendungen sowie Forderungsabschreibungen, teilweise gemindert durch Verringerungen von Kosten für medizinische Verbrauchsmaterialien und von sonstigen Kosten.

Operatives Ergebnis. Der Anstieg der Marge des operativen Geschäfts wurde verursacht durch die weiter oben für den EBITDA genannten Gründe und, in Prozent vom Umsatz, niedrigere Abschreibungen aufgrund des Auslaufens der Abschreibung auf das im Rahmen der Fusion 1996 zugegangene Anlagevermögen sowie auf 1997 zugegangene Patientenbeziehungen.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

2. Quartal	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	1.465.733	1.332.368	10%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,6%	8,1%		
Umsatz in Mio. \$	500	411	21%	15%
EBITDA in Mio. \$	100	84	19%	13%
EBITDA-Marge in %	20,0%	20,4%		
Abschreibungen in Mio. \$	25	22	12%	8%
Operatives Ergebnis in Mio. \$	75	62	21%	14%
Operative Marge in %	15,0%	15,0%		

Umsatz. Der Umsatzanstieg des Segments International resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 18 Mio. \$ (4%) bei, während Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R ca. 3% beitrugen. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 8% (33 Mio. \$) zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg wurde verstärkt durch einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 27 Mio. \$ (6%) aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem Dollar in 2003 und 2004.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im Verlauf des 2. Quartals 2004

um 35% (28% zu konstanten Wechselkursen) auf 179 Mio. \$ in 2004 von 133 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 8 Mio. \$, des Zuwachses aufgrund von Akquisitionen um 18 Mio. \$, 10 Mio. \$ aus Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R sowie ca. 10 Mio. \$ aus Währungsumrechnungseffekten.

Zum 30. Juni 2004 wurden etwa 38.000 Patienten in den 465 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt, verglichen mit 34.800 behandelten Patienten in 415 Kliniken zum 30. Juni 2003. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 100 \$ auf 122 \$ (115 \$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge der gegenüber dem US Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, was zum Teil durch das Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen kompensiert wurde.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 2. Quartal 2004 um 15% (9% zu konstanten Wechselkursen) auf 321 Mio. \$.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 65 Mio. \$ oder 22% (14% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 17 Mio. \$ oder 38% (38% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 6 Mio. \$ oder 9% (3% zu konstanten Wechselkursen) zu.

EBITDA. Die EBITDA-Marge sank von 20,4% auf 20,0%, hauptsächlich als Folge von Preisdruck in Japan aufgrund der alle zwei Jahre stattfindenden Senkung der Erstattungssätze, teilweise ausgeglichen durch operative Verbesserungen in Lateinamerika wie z.B. Erhöhungen der Erstattungssätze in Argentinien und Venezuela und einer verbesserten Kostenkontrolle in ganz Lateinamerika.

Operatives Ergebnis. Die Marge des operativen Ergebnisses blieb unverändert bei 15,0% aufgrund der oben angeführten für die Verringerung der EBITDA-Marge verantwortlichen Faktoren, teilweise kompensiert durch, in Prozent vom Umsatz, geringere Abschreibungen.

Lateinamerika. Die Tochtergesellschaften von Fresenius Medical Care in Lateinamerika trugen im 2. Quartal 2004 etwa 4% zum weltweiten Gesamtumsatz und 3% zum operativen Ergebnis der Gesellschaft bei. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung fast aller lokaler lateinamerikanischer Währungen im Jahre 2002 betroffen, die inzwischen Anzeichen einer Erholung zeigen. Im 2. Quartal 2004 erhöhten sich die Umsätze in Lateinamerika um 38% (38% zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von vermehrten Behandlungen, Erhöhungen der Erstattungssätze und gesteigener Umsätze aus dem Vertrieb von Produkten. Das operative Ergebnis stieg um 5 Mio. \$ oder 561% (535% zu konstanten Wechselkursen), was zurückzuführen war auf die gleichen Faktoren wie bei den Umsatzsteigerungen sowie auf eine verbesserte Kostenkontrolle in

ganz Lateinamerika. 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 bei der Berechnung des operativen Ergebnisses und des EBITDA der operativen Segmente nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Diese Kosten der Zentralbereiche beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc.

Der gesamte operative Verlust für die Zentralbereiche lag im 2. Quartal 2004 bei (9) Mio. \$ im Vergleich zu (7) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen. Der Nettozinsaufwand für das 2. Quartal 2004 verringerte sich um 14% im Vergleich zur gleichen Periode 2003 auf Grund eines verringerten Schuldenniveaus und der Umwandlung eines Teils der Darlehen von festen zu variablen Zinssätzen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag. Der effektive Steuersatz für das 2. Quartal 2004 betrug 39,8% verglichen mit 39,0% für die gleiche Periode in 2003. Dieser Anstieg wurde durch höhere Steuerrückstellungen verursacht.

1. Halbjahr 2004 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2003

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

1. Halbjahr	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	9.241.639	8.656.518	7%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,9%	4,8%		
Umsatz in Mio. \$	3.011	2.666	13%	10%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	33,4%	32,3%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	18,9%	18,1%		
Halbjahresergebnis in Mio. \$	192	149	28%	24%

Die Umsätze im 1. Halbjahr 2004 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2003 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl für Dialyседienstleistungen als auch für Dialyseprodukte.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Halbjahr 2004 um 14% auf 2.185 Mio. \$ (12% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf höhere Erstattungssätze, Akquisitionen, die Einführung von FIN 46R und die Auswirkungen von zwei zusätzlichen Behandlungstagen in 2004. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 11% auf 826 Mio. \$ (4% zu konstanten Wechselkursen).

Die Bruttogewinnspanne verbesserte sich auf 33,4% für das 1. Halbjahr 2004 gegenüber 32,3% für den Vergleichszeitraum 2003. Die Bruttogewinnspanne verbesserte sich hauptsächlich aufgrund gestiegener Behandlungssätze, höherer Margen für Zusatzdienstleistungen in Nordamerika, eines erhöhten Anteils von Behandlungen wegen zweier zusätzlicher Behandlungstage in Nordamerika und operativer Verbesserungen in Lateinamerika. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch höhere Personal- und Personalfindungskosten im Zusammenhang mit dem Mangel an Krankenpflegepersonal in Nordamerika. Die Abschreibungen für das 1. Halbjahr 2004 betragen 114 Mio. \$ im Vergleich zu 105 Mio. \$ für den Vergleichszeitraum 2003.

Etwa 43% des weltweiten Umsatzes der Gesellschaft in den 1. Halbjahren 2004 und 2003 unterliegen den Regularien der staatlichen Gesundheitsprogramme in den USA, insbesondere Medicare und Medicaid, und werden von diesen finanziert und von US-Regierungsbehörden verwaltet.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 483 Mio. \$ im ersten Halbjahr 2003 auf 570 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2004. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten von 18,1% im 1. Halbjahr 2003 auf 18,9% im gleichen Zeitraum 2004. Die Erhöhung beruht vornehmlich auf gestiegenen Personal- und Marketingaufwendungen, höheren Forderungsabschreibungen und Wachstum in Regionen mit höheren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten, teilweise kompensiert durch geringere Aufwendungen in Lateinamerika aufgrund einer verbesserten Kontrolle der Kosteneffizienz. Das Halbjahresergebnis betrug 192 Mio. \$ im Vergleich zu 149 Mio. \$ im Vergleichszeitraum 2003.

Im 1. Halbjahr 2004 wurden 9,2 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Anstieg von 7% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2003. Das organische Behandlungswachstum betrug 4%, während Akquisitionen zusätzlich 2% und die zusätzlichen Behandlungstage 1% zum Wachstum beitrugen. Im 1. Halbjahr 2004 übernahm die Gesellschaft 19 Kliniken, eröffnete 23 Kliniken und legte 13 Kliniken zusammen. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen

gen erhöhte sich von 222 \$ auf 236 \$, hauptsächlich aufgrund von weltweit verbesserten Erstattungssätzen und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

1. Halbjahr	2004	2003	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	6.355.720	6.051.428	5%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,1%	3,5%	
Umsatz in Mio. \$	2.048	1.884	9%
EBITDA in Mio. \$	346	312	11%
EBITDA-Marge in %	16,9%	16,5%	
Abschreibungen in Mio. \$	63	61	3%
Operatives Ergebnis in Mio. \$	283	251	13%
Operative Marge in %	13,8%	13,3%	

Umsatz. Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 1. Halbjahr 2004 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze aus Dialyседienstleistungen um 11% von 1.669 Mio. \$ auf 1.846 Mio. \$. Dieser wurde teilweise gemindert durch einen Rückgang der Umsätze mit Dialyseprodukten um 6%.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 5%, mit organischem Behandlungswachstum von 3%, 1% aus zwei zusätzlichen Dialysetagen in 2004 und 1% aus Akquisitionen. Zusätzlich erhöhte sich der Erlös je Behandlung um 4%. Ein Anstieg um weitere 2% ergab sich aus der Einführung von FIN 46R. Für das 1. Halbjahr 2004 machte die Verabreichung von EPO ca. 24% der Gesamtumsätze im Segment Nordamerika aus.

Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 266 \$ in 2003 auf 276 \$ in 2004. Inklusiv der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der Durchschnittserlös je Behandlung im 1. Halbjahr von 277 \$ in 2003 auf 287 \$ in 2004 an. Der verbesserte Umsatz je Behandlung ist hauptsächlich auf die Erhöhung des Erstattungssatzes für Dialysebehandlungen in Kombination mit Steigerungen sowohl der Sätze als auch der Verordnung von Zusatzmedikamenten.

Der Umsatz aus Dialyseprodukten im 1. Halbjahr 2004 und 2003 umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Die Geräte werden von unserem Dialyседienstleistungsbereich zurückgeleast. Der Umfang dieser Transaktionen wurde im 1. Halbjahr 2004 im Vergleich zum gleichen Zeitraum

2003 reduziert. Des weiteren hat die Gesellschaft beschlossen, sich mehr auf seine intern produzierten Produkte zu konzentrieren, und den Schwerpunkt weniger auf für Dritte vertriebene Zusatzprodukte mit niedrigen Margen zu legen. Diese beiden Faktoren führten zu einer Verringerung der Umsätze mit Dialyseprodukten um 6% von 215 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2003 auf 202 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2004. Der Dialyseproduktbereich beurteilt 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 den Geschäftszweig Dialyседienstleistungen (Sale und Leaseback), Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus dem Adsorbergeschäft. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes blieben im 1. Halbjahr 2004 gegenüber der Vergleichsperiode 2003 gleich. Im Einzelnen:

Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“		
1. Halbjahr in Tsd. \$	2004	2003
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	202.258	214.763
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(8.207)	(22.674)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(2.179)	(783)
zuzügl. sonstiger Umsätze	–	29
Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“	191.872	191.335

EBITDA. Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 40 Basispunkte von 16,5% in 2003 auf 16,9% in 2004. Die Hauptursachen hierfür waren erhöhte Erstattungssätze von privaten Versicherungen, ein gestiegenes Behandlungsvolumen, verbesserte Margen aus Zusatzleistungen, zusätzliche Erträge aufgrund von zwei zusätzlichen Dialysetagen, sowie bessere Bruttogewinnspannen aus Produktumsätzen. Diese Verbesserungen werden teilweise gemindert durch eine Erhöhung der Kosten je Behandlung von 243 \$ in 2003 auf 251 \$ in 2004, gestiegene Transport- und Vertriebskosten, sowie zusätzliche Verwaltungsaufwendungen in den Zentralbereichen. Die Erhöhung in den Kosten je Behandlung ergibt sich hauptsächlich aus gestiegenen Personal- und Versorgungsaufwendungen sowie Forderungsabschreibungen, teilweise gemindert durch Verringerungen von Kosten für medizinische Verbrauchsmaterialien und von sonstigen Kosten.

Operatives Ergebnis. Der Anstieg der Marge des operativen Geschäfts wurde verursacht durch die weiter oben für den EBITDA genannten Gründe und, in Prozent vom Umsatz, niedrigere Abschreibungen hauptsächlich aufgrund des Auslaufens der Abschreibung auf das im Rahmen der Fusion 1996 zugegangene Anlagevermögen sowie auf 1997 zugegangene Patientenbeziehungen.

Segment International

Zentrale Indikatoren
für das Segment International

1. Halbjahr	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	2.885.919	2.605.090	11%	
Organisches Behandlungswachstum in %	5,7%	8,0%		
Umsatz in Mio. \$	963	782	23%	13%
EBITDA in Mio. \$	196	158	24%	13%
EBITDA-Marge in %	20,4%	20,2%		
Abschreibungen in Mio. \$	50	43	16%	6%
Operatives Ergebnis in Mio. \$	146	115	27%	16%
Operative Marge in %	15,2%	14,7%		

Umsatz. Der Umsatzanstieg des Segments International resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 30 Mio. \$ (4%) bei, während Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R etwa 1% beitrugen. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 8% (58 Mio. \$) zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg wurde verstärkt durch einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 83 Mio. \$ (10%) aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem Dollar in 2003 und 2004.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im Verlauf des 1. Halbjahrs 2004 um 34% (23% zu konstanten Wechselkursen) auf 339 Mio. \$ in 2004 von 253 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 21 Mio. \$, des Zuwachses aufgrund von Akquisitionen um 26 Mio. \$, 10 Mio. \$ aus Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R sowie ca. 29 Mio. \$ aus Währungsumrechnungseffekten.

Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im 1. Halbjahr 2004 von 97 \$ auf 117 \$ (108 \$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge der gegenüber dem US Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, was zum Teil durch das Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen kompensiert wurde.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 1. Halbjahr 2004 um 18% (8% zu konstanten Wechselkursen) auf 624 Mio. \$.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 136 Mio. \$ oder 24% (12% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 26 Mio. \$ oder 31% (26% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 19 Mio. \$ oder 14% (6% zu konstanten Wechselkursen) zu.

EBITDA. Die EBITDA-Marge stieg von 20,2% auf 20,4%, hauptsächlich als Folge von operativen Verbesserungen in Lateinamerika, wie z.B. Erstattungssatzerhöhungen in Argentinien und Venezuela und einer verbesserten Kostenkontrolle in ganz Lateinamerika, teilweise kompensiert durch Preisdruck in Japan, ausgelöst durch die alle zwei Jahre stattfindende Senkung der Erstattungssätze.

Operatives Ergebnis. Die Marge des operativen Ergebnisses stieg von 14,7% auf 15,2% aufgrund der oben angeführten für die Steigerung der EBITDA-Marge verantwortlichen Faktoren in Verbindung mit, in Prozent vom Umsatz, geringeren Abschreibungen.

Lateinamerika. Die Tochtergesellschaften von Fresenius Medical Care in Lateinamerika trugen im 1. Halbjahr 2004 etwa 4% zum weltweiten Gesamtumsatz und 3% zum operativen Ergebnis der Gesellschaft bei. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung fast aller lokaler Währungen in dieser Region im Jahre 2002 betroffen, die inzwischen Anzeichen einer Erholung zeigen. Im 1. Halbjahr 2004 erhöhten sich die Umsätze in Lateinamerika um 31% (26% zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von vermehrten Behandlungen, Erhöhungen der Erstattungssätze und gestiegener Umsätze aus dem Vertrieb von Produkten. Das operative Ergebnis stieg um 10 Mio. \$ oder 609% (565% zu konstanten Wechselkursen), was auf die gleichen Faktoren wie bei den Umsatzsteigerungen zurückzuführen war sowie auf eine verbesserte Kostenkontrolle in ganz Lateinamerika. 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 bei der Berechnung des operativen Ergebnisses und des EBITDA der operativen Segmente nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Diese Kosten der Zentralbereiche beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen, etc.

Der gesamte operative Verlust für die Zentralbereiche lag im 1. Halbjahr 2004 bei (18) Mio. \$ im Vergleich zu (13) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen. Der Nettozinsaufwand für das 1. Halbjahr 2004 verringerte sich um 14% im Vergleich zur gleichen Periode 2003 auf Grund eines verringerten Schuldenniveaus und der Umwandlung eines Teils der Darlehen von festen zu variablen Zinssätzen.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag. Der effektive Steuersatz für das 1. Halbjahr 2004 betrug 39,6% verglichen mit 38,9% für die gleiche Periode in 2003. Dieser Anstieg wurde durch höhere Steuerrückstellungen verursacht.

Liquidität und Mittelherkunft

1. Halbjahr 2004 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2003

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit. Fresenius Medical Care erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 351 Mio. \$ für das 1. Halbjahr 2004 und 300 Mio. \$ für die Vergleichsperiode 2003. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 17% gegenüber dem Vorjahr. Die Mittelzuflüsse beruhten vornehmlich auf einer Erhöhung des Halbjahresergebnisses. Der Zahlungsmittelzufluss aus dem Forderungsverkaufsprogramm in Höhe von 68 Mio. \$ wird als Finanzierungstätigkeit eingestuft.

Investitionstätigkeit. Die Ausgaben für Investitionstätigkeiten stiegen von 135 Mio. \$ auf 147 Mio. \$, hauptsächlich wegen erhöhter Zahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen, teilweise kompensiert durch geringere Zahlungen für Akquisitionen. Im 1. Halbjahr 2004 zahlte die Gesellschaft etwa 52 Mio. \$ (36 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 16 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2003 zahlten wir etwa 57 Mio. \$ (19 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 38 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Außerdem betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 95 Mio. \$ im 1. Halbjahr 2004 und 78 Mio. \$ in 2003. In 2004 betragen die Investitionen in das Anlagevermögen 57 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 38 Mio. \$ im Segment International. In 2003 betragen die Investitionen in das Anlagevermögen 46 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 32 Mio. \$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung von bestehenden Kliniken, die Ausrüstung von neuen Kliniken sowie für die Erweiterung der Produktionskapazitäten in Deutschland und Nordamerika verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 3% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit. Im 1. Halbjahr 2004 wurden Mittel in Höhe von 181 Mio. \$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 164 Mio. \$ im gleichen Zeitraum in 2003. Der externe Finanzierungsbedarf der Gesellschaft verringerte sich als Folge von höheren Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit, die teilweise durch höhere Zahlungen für Investitionen und höhere Ausschüttungen kompensiert wurden. Die liquiden Mittel betragen 65 Mio. \$ zum 30. Juni 2004 im Vergleich zu 77 Mio. \$ zum 30. Juni 2003.

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Bankvereinbarung 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. Am 22. August 2003 wurde der Darlehensver-

trag 2003 dahingehend geändert, dass der Gesamtbetrag von 1,5 Mrd. \$ auf 1,4 Mrd. \$ verringert wurde und der Zinssatz für ein neues mittelfristiges Darlehen ("Loan C") um 25 Basispunkte niedriger ist als der aktuelle Zinssatz für Loan B, der zurückgezahlt wurde. Die Mittel aus diesem neuen Darlehensvertrag wurden für die Refinanzierung der offenen Kredite des vorherigen Darlehensvertrages und für die Rückführung von 287 Mio. \$ des Forderungsverkaufsprogramms genutzt. Am 7. Mai 2004 wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend geändert, dass Loan C zurückgezahlt wurde, und ein neues Darlehen ("Loan D") hinzugefügt wurde. Für die endgültige Tilgung von Loan C wurde Loan D zusammen mit Erhöhungen des revolvingenden Kredits und des Loan A sowie Mittel aus dem Forderungsverkaufsprogramm der Gesellschaft verwendet. Der Gesamtbetrag des Darlehensvertrags 2003 blieb unverändert.

Am 28. März 2003 löste FMCH ihre gesamten ausstehenden Anteile der Class D Vorzugsaktien mit einem Gesamt-Zahlungsmittelabfluss von etwa 9 Mio. \$ ab.

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus laufenden Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities). Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und durch ihr Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 73% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2004 resultierten etwa 43% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von Fresenius Medical Care erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Fresenius Medical Care haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit von der Bezahlung der Forderungen ab. Fresenius Medical Care könnte bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen können längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben.

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkauf im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolvingenden Kredit und durch die mittelfristigen Darlehen im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe der genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) entstanden. Fresenius Medical Care ist davon über-

zeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft ausreichen.

Zum 30. Juni 2004 standen Fresenius Medical Care etwa 506 Mio. \$ an Kreditkapazität aus dem revolvingierenden Teil des neuen Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

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

Der Darlehensvertrag 2003 und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft enthalten weitere Klauseln, die unter anderem die Möglichkeiten von Fresenius Medical Care einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen und sonstige Zahlungen vorzunehmen (limitiert auf 150 Mio. \$ in 2004), Verpfändungen vorzunehmen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer Vertragsverletzung des Darlehensvertrages 2003 oder der Euro-Notes führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung ist der ausstehende Saldo des Darlehensvertrages 2003 auf Verlangen der Gläubiger fällig. Zum 30. Juni 2004 hat die Gesellschaft die in dem Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die langfristige Finanzierung mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren beginnt im Februar 2008 fällig zu werden. Allerdings sieht der abgeänderte Darlehensvertrag 2003 vor, dass der Loan D am 31. Oktober 2007 fällig wird, falls die am 1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere nicht bis zu diesem Termin getilgt oder refinanziert sind oder deren Fälligkeit verlängert worden sind.

Die Gesellschaft hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das "Forderungsverkaufsprogramm"), wobei bestimmte Forderungen an die NMC Funding Corporation, eine Zweckgesellschaft und 100%ige Tochtergesellschaft, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Zum 1. Januar 2004 wurde das Forderungsverkaufsprogramm dahingehend geändert, dass NMC Funding Corporation sich das Recht vorbehält, alle im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms an die Banken abgetretenen Teilbeträge zurückzukaufen, was entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen würde. Die Gesellschaft hat NMC Funding mit Beginn zum 1. Januar 2004 voll in den Konzernabschluss einbezogen, da die Zweckgesellschaft unter den Bedingungen der Rahmenvereinbarung nicht mehr nachweislich von der Gesellschaft abgrenzbar ist.

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

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (Vgl. [Anmerkung 11](#), "Rechtliche Verfahren") sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplan der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. \$ vor.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit einer steuerlichen Betriebsprüfung durch die deutsche Finanzbehörde, die zu Steuernachzahlungen führen kann. Die möglichen Zahlungen wären ergebnisneutral, da für Steuerrisiken ausreichende Rückstellungen gebildet wurden. Fresenius Medical Care ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese Zahlungen zu bestimmen, die in 2004 fällig werden könnten.

Neuere Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

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 derivativ-finanzinstrumente, einschließlich bestimmter derivativer Finanzinstrumente, die in andere Kontrakte eingebettet sind (kollektiv als Derivate bezeichnet), 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. Die Anwendung des SFAS Nr. 149 hatte keine Auswirkungen auf unseren 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 und für bereits bestehende Finanzinstrumente ab der ersten Interimsperiode, die nach dem 15. Juni 2003 beginnt. Die Anwendung des SFAS Nr. 150 hatte keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Dezember 2003 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation Nr. 46R (*Consolidation of Variable Interest Entities (revised)*) ("FIN 46R"). Diese behandelt, wie ein Unternehmen prüfen soll, ob es einen beherrschenden Einfluss in einer Einheit aufgrund von anderen Mitteln als durch Stimmrechte ausübt und dementsprechend diese Einheit konsolidieren sollte. FIN 46R ersetzte die ursprüngliche

Vorschrift FIN 46 (*Consolidation of Variable Interest Entities*), die im Januar 2003 veröffentlicht wurde.

Die Gesellschaft ist verpflichtet, die Bestimmungen von FIN 46R für einzeln definierte Zweckgesellschaften ("Special Purpose Entities") ab dem 31. Dezember 2003 anzuwenden und für alle anderen Variable Interest Entities ("VIEs") ab dem 31. März 2004. Die Gesellschaft ist an keinen Special Purpose Entities im Sinne des FIN 46R beteiligt, welche eine Konsolidierung zum 31. Dezember 2003 verlangen. Dem folgend wendet die Gesellschaft FIN 46R für alle VIEs ab dem 31. März 2004 an.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Inflation

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

Management von Währungs- und Zinssatzrisiken

Die Gesellschaft ist hauptsächlich Marktrisiken aus der Veränderung von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Wechselkurs- und Zinssatzschwankungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Die Gesellschaft geht keine Kontrakte über Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke ein.

Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat 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 2004 hat die Gesellschaft Zins-Swap-Vereinbarungen für einen Nominalbetrag in Höhe von 1.400 Mio. \$ abgeschlossen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Umfang der Absicherung der Zinssatzrisiken in der unmittelbaren Zukunft angemessen ist.

Fremdwährungsrisiken

Die Gesellschaft betreibt das Geschäft weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen, obwohl ihre Geschäftstätigkeit hauptsächlich in Deutschland und in den USA stattfindet. Für Zwecke der Rechnungslegung hat sie sich für den US-Dollar als Berichtswährung entschieden. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der internationalen Geschäftsbereiche geführt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und die finanzielle Lage der Gesellschaft. (Siehe "Operatives Ergebnis – Segment International"). Die Gesellschaft hat bei der Konsolidierung der Bilanzen der nicht auf Dollarbasis geführten Geschäftseinheiten die Umrechnung

in US-Dollar zum Wechselkurs am Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs der Betrachtungsperiode umgerechnet.

Die Marktrisiken in Bezug auf Wechselkursänderungen ergeben sich aus Transaktionen wie Verkäufe und Einkäufe, Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Die Gesellschaft verkauft in erheblichem Umfang Produkte ihrer Produktionsstätten in Deutschland an die anderen internationalen Geschäftseinheiten. Im Allgemeinen werden die 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. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte und Optionen ein, um die Währungsrisiken abzusichern. Es ist die konsequent verfolgte Unternehmenspolitik, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen. Die Gesellschaft hat solche Instrumente für keine anderen Zwecke als die Risikoabsicherung genutzt.

Im 1. Halbjahr 2004 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 2003 der Gesellschaft in Form 20-F in Abschnitt 11 "Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken", "Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 1(h). Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungs-führung – Derivative Finanzinstrumente" und "Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 21 "Finanzinstrumente".

Änderungen im Aufsichtsrat

Auf der Hauptversammlung am 27. Mai 2004 wurde Dr. Ulf M. Schneider, Vorstandsvorsitzender der Fresenius AG, mit großer Mehrheit in den Aufsichtsrat gewählt.

Dr. Ulf M. Schneider ist der Nachfolger von Dr. Theo Spettmann der mit Wirkung zum November 2003 sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats der Fresenius Medical Care AG niedergelegt hat.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2004

Aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs im 1. Halbjahr 2004 erhöht Fresenius Medical Care seinen Ausblick für das Gesamtjahr 2004. Bereinigt um Währungseffekte erwartete das Unternehmen bislang einen Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich und prognostiziert nun ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich. Beim Jahresüberschuss ging das Unternehmen bislang von einer Steigerung im niedrigen zweistelligen Prozentbereich aus und erwartet nun ein Wachstum von etwa 15%.

Corporate Governance

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

Kontakt

Fresenius Medical Care AG

D - 61342 Bad Homburg
Tel. +49 6172 609 0

Investor Relations

Oliver Maier
Tel. +49 6172 609 2525
Fax +49 6172 609 2301
e-mail: ir-fms@fmc-ag.com

Nordamerika

Investor Relations

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

Finanzkalender 2004/2005

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2004 02. November 2004

Veröffentlichung zum GJ 2004 24. Februar 2005

Veröffentlichung zum 1. Quartal 2005 04. Mai 2005

Hauptversammlung Frankfurt 24. Mai 2005

Dividendenzahlung 25. Mai 2005

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2005 04. August 2005

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2005 03. November 2005

Dieser Zwischenbericht erscheint auch in englischer Sprache.

This interim report is also available in English.

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

Besuchen Sie uns unter: 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



Fresenius Medical Care