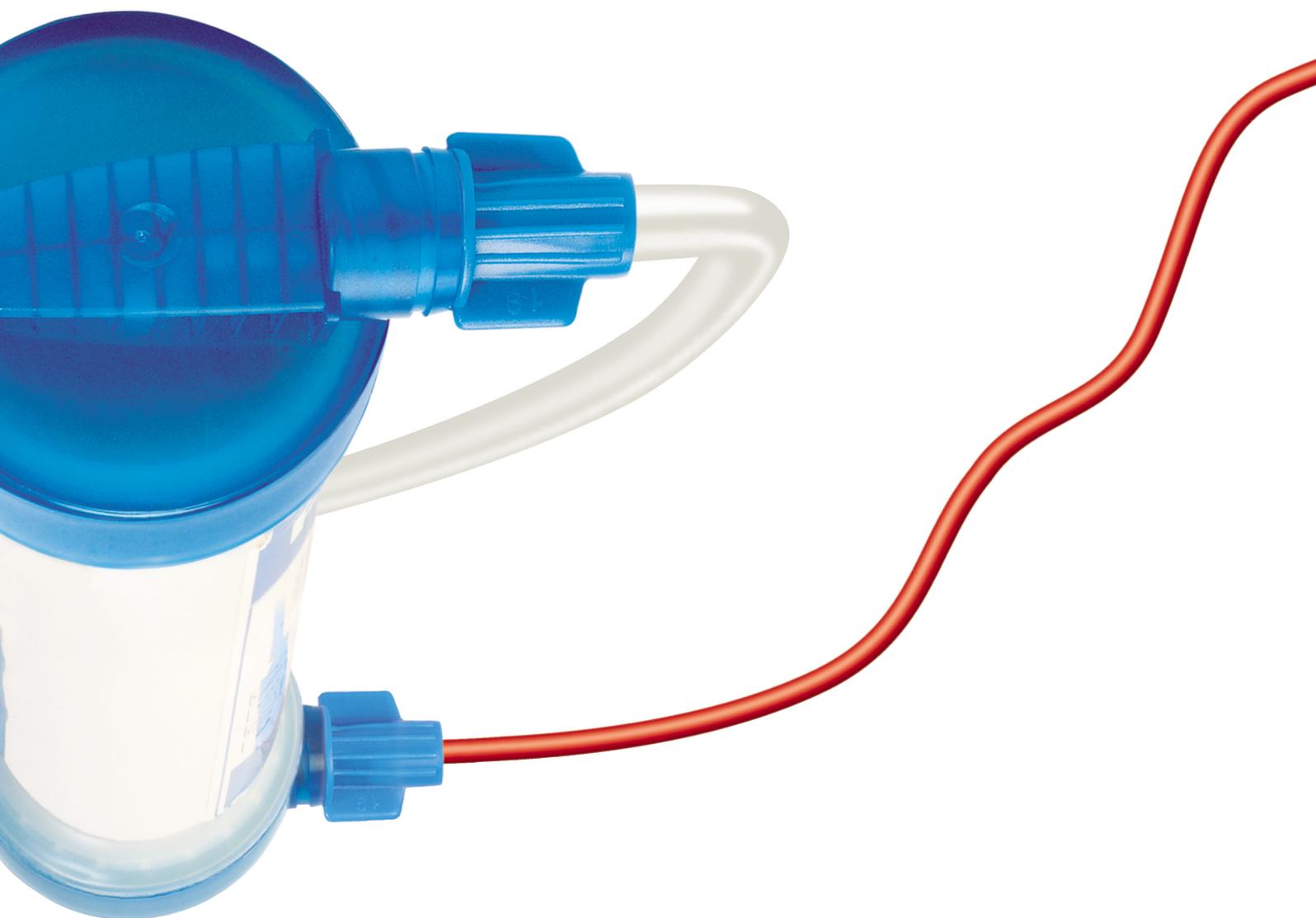


ZWISCHENBERICHT

1. Halbjahr und 2. Quartal 2005



Fresenius Medical Care

Zwischenbericht
30.06.2005

Fresenius Medical Care AG

Else-Kröner Strasse 1
61346 Bad Homburg

Inhalt

Finanzinformation

Konzernabschluss.....	3
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	3
Konzernbilanz	5
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	6
Entwicklung des Konzerneigenkapitals	7
Anmerkungen zum Konzernabschluss.....	8
Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage	20
Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken.....	42
Ausblick auf das Geschäftsjahr 2005	43
Corporate Governance	44
Kontakt und Kalender.....	45

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

2. Quartal 2005 und 2004

(ungeprüft)

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

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	1.200.647	1.127.398
Dialyseprodukte	<u>473.040</u>	<u>424.904</u>
	1.673.687	1.552.302
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	852.761	807.291
Dialyseprodukte	<u>233.903</u>	<u>219.869</u>
	1.086.664	1.027.160
Bruttoergebnis vom Umsatz	587.023	525.142
Betriebliche Aufwendungen		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	335.775	298.363
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	<u>13.143</u>	<u>14.101</u>
Operatives Ergebnis	238.105	212.678
Sonstige (Erträge) Aufwendungen		
Zinserträge	(3.709)	(2.846)
Zinsaufwendungen	<u>46.349</u>	<u>48.165</u>
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	195.465	167.359
Ertragsteuern	78.874	66.565
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	<u>587</u>	<u>227</u>
Quartalsergebnis	<u>116.004</u>	<u>100.567</u>
Gewinn je Stammaktie	<u>1,20</u>	<u>1,04</u>
Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	<u>1,19</u>	<u>1,03</u>
Gewinn je Vorzugsaktie	<u>1,22</u>	<u>1,06</u>
Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	<u>1,21</u>	<u>1,05</u>

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

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

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	2005	2004
Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	2.363.108	2.185.148
Dialyseprodukte	919.582	826.210
	3.282.690	3.011.358
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse		
Dialyседienstleistungen	1.691.107	1.573.974
Dialyseprodukte	465.591	430.284
	2.156.698	2.004.258
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.125.992	1.007.100
Betriebliche Aufwendungen		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	641.513	569.832
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	26.391	26.402
Operatives Ergebnis	458.088	410.866
Sonstige (Erträge) Aufwendungen		
Zinserträge	(5.954)	(5.720)
Zinsaufwendungen	90.881	97.742
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	373.161	318.844
Ertragsteuern	148.517	126.262
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	1.169	906
Halbjahresergebnis	223.475	191.676
Gewinn je Stammaktie	2,31	1,98
Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	2,29	1,97
Gewinn je Vorzugsaktie	2,35	2,02
Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	2,33	2,01

Konzernbilanz

zum 30. Juni 2005 und 31. Dezember 2004
(in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

Konzernbilanz

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
	(ungeprüft)	
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	57.369	58.966
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (182.140 US-\$ in 2005 and 179.917 US-\$ in 2004)	1.452.808	1.462.847
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	53.158	51.760
Vorräte	454.612	442.919
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	237.840	244.093
Latente Steuern	<u>186.453</u>	<u>185.385</u>
Summe Umlaufvermögen	2.442.240	2.445.970
Sachanlagen	1.133.455	1.181.927
Immaterielle Vermögensgegenstände	594.588	602.048
Firmenwerte	3.437.251	3.445.152
Latente Steuern	26.654	58.123
Sonstige Aktiva	<u>173.071</u>	<u>228.321</u>
Summe Aktiva	<u>7.807.259</u>	<u>7.961.541</u>
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	170.035	192.552
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	119.504	113.444
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	773.197	741.075
Kurzfristige Darlehen	417.126	419.148
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	42.684	5.766
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und der Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	255.529	230.179
Rückstellungen für Ertragsteuern	174.014	230.530
Latente Steuern	<u>14.728</u>	<u>5.159</u>
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.966.817	1.937.853
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	464.948	545.570
Sonstige Verbindlichkeiten	101.089	156.122
Pensionsrückstellungen	99.109	108.125
Latente Steuern	300.401	282.261
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.208.004	1.278.760
Anteile anderer Gesellschafter	<u>18.306</u>	<u>18.034</u>
Summe Verbindlichkeiten	4.158.674	4.326.725
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €		
53.597.700 Aktien genehmigt, 26.454.805 ausgegeben und in Umlauf	70.400	69.878
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €		
70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.754.825	2.746.473
Bilanzgewinn	743.894	657.906
Kumulierter Übriger Comprehensive Loss	<u>(150.028)</u>	<u>(68.935)</u>
Summe Eigenkapital	3.648.585	3.634.816
Summe Passiva	<u>7.807.259</u>	<u>7.961.541</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Halbjahr 2005 und 2004
(ungeprüft)
(in Tsd. US-\$)

Konzern-Kapitalflussrechnung

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Halbjahresergebnis	223.475	191.676
Überleitung vom Halbjahresergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	121.328	113.827
Veränderung der latenten Steuern	20.546	16.029
Gewinn aus Anlagenabgängen	592	189
Personalaufwand aus Aktienoptionen	832	802
Mittelzufluss aus Kurssicherung	-	4.422
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(41.561)	(1.244)
Vorräte	(29.743)	(6.428)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	(26.504)	37.559
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	2.339	(17.993)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	36.659	9.047
Steuerrückstellungen	(39.843)	2.986
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>268.120</u>	<u>350.872</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(104.577)	(100.759)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	7.127	5.980
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(51.714)	(51.946)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	<u>(149.164)</u>	<u>(146.725)</u>
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	19.517	23.543
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(46.474)	(26.987)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	39.572	50.000
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	-	(80.000)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	50.475	111.783
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(78.267)	(205.969)
Rückgang des Forderungsverkaufsprogramms	27.235	68.002
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	8.042	1.067
Dividendenzahlungen	(137.487)	(122.106)
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	909	(113)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	<u>(116.478)</u>	<u>(180.780)</u>
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	<u>(4.075)</u>	<u>(7.270)</u>
Flüssige Mittel		
Nettoerhöhung (-abnahme) der flüssigen Mittel	(1.597)	16.097
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	58.966	48.427
Flüssige Mittel am Ende des Jahres	<u>57.369</u>	<u>64.524</u>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Entwicklung des Konzerneigenkapitals
zum 30. Juni 2005 und 2004
(ungeprüft)
(in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag			Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
Stand am 31. Dezember 2003	26.213.979	69.616	70.000.000	229.494	2.741.362	378.014	(146.246)	4.847	(33.407)	3.243.680
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	23.059	72			995					1.067
Personalaufwand aus Aktienoptionen					802					802
Dividendenzahlungen						(122.106)				(122.106)
Comprehensive Income (Loss)										
Halbjahresergebnis						191.676				191.676
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:										
Cash Flow Hedges								5.121		5.121
Währungsumrechnungsdifferenzen							(22.505)			(22.505)
Comprehensive Income										174.292
Stand am 30. Juni 2004	26.237.038	69.688	70.000.000	229.494	2.743.159	447.584	(168.751)	9.968	(33.407)	3.297.735
Stand am 31. Dezember 2004	26.296.086	69.878	70.000.000	229.494	2.746.473	657.906	(1.462)	(24.164)	(43.309)	3.634.816
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	158.719	522			7.520					8.042
Personalaufwand aus Aktienoptionen					832					832
Dividendenzahlungen						(137.487)				(137.487)
Comprehensive Income (Loss)										
Halbjahresergebnis						223.475				223.475
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:										
Cash Flow Hedges								4.568		4.568
Währungsumrechnungsdifferenzen							(85.661)			(85.661)
Comprehensive Income										142.382
Stand am 30. Juni 2005	26.454.805	70.400	70.000.000	229.494	2.754.825	743.894	(87.123)	(19.596)	(43.309)	3.648.585

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

(ungeprüft)

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

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

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

Die Gesellschaft gab bekannt, dass sie beabsichtigt ihre Rechtsform von einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht (AG) in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien nach deutschem Recht (KGaA) umzuwandeln (der „Rechtsformwechsel“). Dabei bleibt nach deutschem Recht die gleiche rechtliche Einheit bestehen, d.h. die KGaA stellt keine neue, der Aktiengesellschaft nachfolgende Gesellschaft dar. Komplementär der Gesellschaft wird die Fresenius Medical Care Management AG, eine Tochtergesellschaft der Fresenius AG. Die Fresenius AG ist die Muttergesellschaft der Fresenius Medical Care AG. Der Rechtsformwechsel bedarf der Zustimmung der Stammaktionäre der Gesellschaft. Die Abstimmung der Stammaktionäre erfolgt auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 30. August 2005.

Des Weiteren gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt ihren Vorzugsaktionären die Möglichkeit einzuräumen, ihre Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umzutauschen. Das Tauschangebot wird den Vorzugsaktionären nach der außerordentlichen Hauptversammlung der Stammaktionäre eingeräumt werden. Vorzugsaktionäre, die sich dazu entschließen, ihre Aktien einzutauschen, müssen einen Zuschlag zahlen und verlieren ihre Ansprüche auf Mehrdividenden. Das Tauschangebot der Gesellschaft bedarf der Beschlussfassung der Stammaktionäre in einer außerordentlichen Hauptversammlung sowie zusätzlich der Zustimmung der Vorzugsaktionäre im Rahmen einer gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre, die unmittelbar im Anschluss an die außerordentliche Hauptversammlung am 30. August 2005, oder, falls erforderlich, am 31. August 2005 stattfindet.

Grundlage der Darstellung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. Juni 2005 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2005 und 2004 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2004, in Form des 20F, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Diese Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen. Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2005 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005 geschlossen werden.

b) Ausweis

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

2. Geplante Akquisitionen

Am 4. Mai 2005 unterzeichnete die Gesellschaft eine endgültige Kaufvereinbarung zur Akquisition der Renal Care Group, Inc., (RCG) für einen Kaufpreis von etwa 3,5 Mrd. US-\$ in bar. Zum 31. März 2005 erbrachte RCG Dialyse- und Zusatzdienstleistungen für mehr als 30.400 Patienten in über 425 ambulanten Dialysezentren in 34 U.S.-Bundesstaaten sowie Akutdialyседienstleistungen in über 210 Krankenhäusern. Der Abschluss der Akquisition hängt noch von den staatlichen Genehmigungen (inklusive der Beendigung oder des Ablaufs der Wartefrist gemäß den derzeit geltenden Bestimmungen des Hart-Scott-Rodino-Kartellgesetzes von 1976, das „Kartellgesetz“), der Zustimmung Dritter und der Zustimmung der Aktionäre von RCG ab. Diese Abstimmung der Aktionäre von RCG ist für den 24. August 2005 vorgesehen. Am 15. Juni 2005 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie von den U.S.-Kartellbehörden eine zweite Nachfrage nach weiteren Informationen, die im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition stehen, erhalten hat. Dieses zweite Nachfrage-Gesuch wurde mit der Bekanntgabe der Akquisition erwartet. Es verlängert die Wartezeit für die kartellrechtliche Freigabe nach dem Kartellgesetz um 30 Tage, nachdem die Gesellschaft und RCG umfassend auf die Anfrage reagiert oder die beteiligten Parteien die Wartezeit freiwillig verlängert bzw. die U.S.-Kartellbehörden diese Wartezeit verkürzt haben.

In Verbindung mit der geplanten Akquisition hat die Gesellschaft eine Finanzierungszusage der Bank of America, N.A. und der Deutschen Bank AG über mittelfristige Bankdarlehen und revolvingende Kredite in Höhe von insgesamt 5 Mrd. US-\$ erhalten, die bestimmten Bestimmungen unterliegen und deren Bereitstellung auf ein Bankenkonsortium verteilt wird. Alle wesentlichen Änderungen in der Kaufvereinbarung und jeder Verzicht auf eine wesentliche mit dem Vertrag zusammenhängende Bedingung müssen von der Bank of America, N.A. sowie der Deutschen Bank AG genehmigt werden. Die Finanzierung wird der Gesellschaft zur Verfügung stehen unter anderem zur Zahlung des Kaufpreises und für Kosten, die mit der geplanten Akquisition zusammenhängen, zur Refinanzierung bestehender Kredite aus dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft (siehe Anmerkung 4), zur Refinanzierung bestimmter bestehender Schulden von RCG und für allgemeine betriebliche Zwecke. Im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition von Renal Care Group Inc. und den erwarteten variabel verzinsten Zahlungen für ihre Finanzierung hat die Gesellschaft im Juni und Juli 2005 Zinsswaps, deren Laufzeit in der Zukunft beginnt, für einen Nominalbetrag von 1.500.000 US-\$ abgeschlossen. Diese Finanzinstrumente, die als Cash Flow Hedges klassifiziert sind, wandeln die vorgesehenen variabel verzinsten Zahlungen in Festzinsszahlungen mit einem Zinssatz von durchschnittlich 4,185% zuzüglich einer Marge um. Diese auf US-Dollar lautenden Zinsswaps werden zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 2010 und 2011 fällig.

3. Vorräte

Zum 30. Juni 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte

in Tsd. US-\$	30. Juni 2005	31. Dezember 2004
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	98.240	90.268
Unfertige Erzeugnisse	32.932	36.586
Fertige Erzeugnisse	243.777	240.296
Verbrauchsmaterialien	79.663	75.769
Vorräte	454.612	442.919

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

Zum 30. Juni 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die kurzfristigen Darlehen wie folgt zusammen:

Kurzfristige Darlehen

in Tsd. US-\$	30. Juni 2005	31. Dezember 2004
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	54.126	83.383
Forderungsverkaufsprogramm	363.000	335.765
	417.126	419.148

Zum 30. Juni 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

Verbindlichkeiten

in Tsd. US-\$	30. Juni 2005	31. Dezember 2004
Darlehensvertrag	478.100	484.500
Euro-Schuldscheindarlehen	155.382	175.030
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	4.710	6.987
Sonstige	82.285	109.232
	720.477	775.749
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(255.529)	(230.179)
	464.948	545.570

5. Aktienoptionen

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aktienoptionspläne gemäß dem Rechnungslegungsgrundsatz Nr. 25 des „Accounting Principles Board“ („APB“) (Accounting for Stock Issued to Employees) und den zugehörigen Erläuterungen in SFAS Nr. 123 (Accounting for Stock-Based Compensation) in Bezug auf die Einhaltung zusätzlicher Offenlegungsvorschriften des SFAS Nr. 123 entsprechend den Ergänzungen des SFAS Nr. 148 (Accounting for Stock-Based Compensation - Transition and Disclosure - an amendment of FASB Statement Nr. 123). Danach entsteht bei der Gewährung von Aktienoptionen nur dann Personalaufwand, wenn der Kurs der Aktie zum Zeitpunkt der Bewertung über dem Ausübungskurs der Option liegt. Für die leistungsorientierten Pläne berücksichtigt die Gesellschaft Personalaufwand in den Perioden bis zur Unverfallbarkeit der Optionen. Dabei wird von den Marktwerten der zugrunde liegenden Aktien ausgegangen. Zum 30. Juni 2005 hatte die Gesellschaft 4.455.273 ausstehende Aktienoptionen.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Quartalsergebnis sowie auf den Gewinn je Aktie, falls die Gesellschaft die Vorschriften des SFAS Nr. 123 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird (Pro forma).

Aktienoptionspläne

in Tsd. US-\$

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2005	2004	2005	2004
Quartals-/Halbjahresergebnis:				
Wie berichtet:	116.004	100.567	223.475	191.676
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	408	426	832	802
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(2.506)	(1.992)	(5.013)	(4.001)
Pro forma	113.906	99.001	219.294	188.477
Gewinn je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,20	1,04	2,31	1,98
Pro forma	1,18	1,02	2,27	1,95
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,22	1,06	2,35	2,02
Pro forma	1,20	1,04	2,31	1,99
Gewinn bei voller Verwässerung je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,19	1,03	2,29	1,97
Pro forma	1,17	1,01	2,25	1,94
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,21	1,05	2,33	2,01
Pro forma	1,19	1,03	2,29	1,98

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 2005 und 2004 dar.

Überleitung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung

in Tsd. US-\$

	2. Quartal	
	2005	2004
Zähler		
Quartalsergebnis	116.004	100.567
abzüglich: Dividenden auf Vorzugsaktien	496	471
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	<u>115.508</u>	<u>100.096</u>
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	<u>26.406.901</u>	<u>26.230.568</u>
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.406.901	96.230.568
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	<u>763.580</u>	<u>516.958</u>
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	97.170.481	96.747.526
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	27.170.481	26.747.526
Gewinn je Stammaktie	1,20	1,04
Vorzüge	<u>0,02</u>	<u>0,02</u>
Gewinn je Vorzugsaktie	<u>1,22</u>	<u>1,06</u>
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,19	1,03
Vorzüge	<u>0,02</u>	<u>0,02</u>
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	<u>1,21</u>	<u>1,05</u>

Überleitung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung

in Tsd. US-\$

	1. Halbjahr	
	2005	2004
Zähler		
Halbjahresergebnis	223.475	191.676
abzüglich: Dividenden auf Vorzugsaktien	1.007	960
Halbjahresergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	<u>222.468</u>	<u>190.716</u>
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	<u>26.368.725</u>	<u>26.223.134</u>
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.368.725	96.223.134
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	<u>657.368</u>	<u>409.882</u>
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	97.026.093	96.633.016
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	27.026.093	26.633.016
Gewinn je Stammaktie	2,31	1,98
Vorzüge	<u>0,04</u>	<u>0,04</u>
Gewinn je Vorzugsaktie	<u>2,35</u>	<u>2,02</u>
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	2,29	1,97
Vorzüge	<u>0,04</u>	<u>0,04</u>
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	<u>2,33</u>	<u>2,01</u>

6. Pensionspläne

Die Gesellschaft verfügt zurzeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Fresenius Medical Care Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc., („FMCH“) dem Pensionsplan den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Für 2005 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Quartal 2005 bzw. im 1. Halbjahr 2005 wurden freiwillige Zuführungen von 5.000 US-\$ bzw. 10.000 US-\$ getätigt. Für das gesamte Geschäftsjahr 2005 belaufen sich die erwarteten Zuführungen auf 20.000 US-\$.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2005 und 2004.

Leistungsorientierte Pensionspläne

in Tsd. US-\$

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2005	2004	2005	2004
Bestandteile des Pensionsaufwands				
Laufender Dienstzeitaufwand	1.286	1.008	2.616	2.048
Zinsaufwand	3.982	3.653	8.000	7.333
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(3.085)	(2.325)	(6.170)	(4.650)
Tilgung von Verlusten - netto	1.600	1.175	3.200	2.350
Pensionsaufwand	3.783	3.511	7.646	7.081

7. Rechtliche Verfahren

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

Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder Steuerforderungen, die sich ergeben würden, falls es Tatbestände gibt, welche die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses verletzen, könnten letztlich zu einer Verpflichtung für die Gesellschaft werden. Insbesondere hat W.R. Grace & Co. gegenüber der Security and Exchange Commission folgende Tatbestände

offengelegt: die Steuererklärungen der W.R. Grace & Co. für die Steuerjahre 1993 bis 1996 werden zur Zeit durch den Internal Revenue Service (US Finanzbehörde) geprüft; W.R. Grace & Co. hat den Prüfungsbericht für die Steuerjahre 1993 bis 1996 erhalten; während des genannten Zeitraums hat W.R. Grace & Co. etwa 122.100 US-\$ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI“) zuzuordnen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 US-\$ an Steuern und Zinsen im Zusammenhang mit COLI-Abzügen gezahlt, die in den Steuerjahren vor 1993 vorgenommen worden waren; ein U.S.-Bezirksgericht hat entschieden, dass Zinsabzüge eines Steuerzahlers in einer vergleichbaren Situation nicht zulässig sind. Im Oktober 2004 hat W.R. Grace & Co. die Genehmigung des Konkursgerichtes zur Beilegung ihrer Auseinandersetzungen mit dem Internal Revenue Service im Zusammenhang mit den COLI-Abzügen erhalten. Im Januar 2005 haben W.R. Grace & Co., FMCH und Sealed Air Corporation eine Vergleichsvereinbarung hinsichtlich der COLI-Ansprüche und anderer steuerlicher Ansprüche abgeschlossen.

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

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

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

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

(„Sealed Air“), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen von der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen zu den Zahlungsverpflichtungen von der Gesellschaft in Verbindung mit dem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

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

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

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

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

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

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und

Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte und Zulieferungen, auf den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Gesetze über das Verbot illegaler Provisionen, gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen, das Stark Statut sowie andere US-Bundes- und -Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden, oder Kontrollbehörden oder Gerichte können die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität erlangt. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte „Whistleblower“-Aktionen (Anzeigen durch NMC-Mitarbeiter) einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes und unter Berücksichtigung ihrer Vereinbarung zur Unternehmensintegrität („Corporate Integrity Agreement“) mit den US-Regierungsbehörden werden die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken von der Gesellschaft auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlagebeschlüssen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower“-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche u.a. nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden.

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

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf von ihr erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese

Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Gesellschaft sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 US-\$ vor Steuern gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen werden zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung der verbleibenden Angelegenheiten angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

8. Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialysedienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Labortests und Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese erbracht. Für Managementzwecke hat die Gesellschaft ihre Geschäftsaktivitäten in Mexiko zum 1. Januar 2005 aus dem Segment International in das Segment Nordamerika transferiert. Die Vergleichszahlen zu Geschäftsaktivitäten und Vermögensgegenständen für das Geschäftsjahr 2004 wurden ebenfalls umgegliedert. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich u.a. auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, 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.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2005 und 2004 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen.

Segmentberichterstattung

in Tsd- US-\$	<u>Nord- amerika</u>	<u>International</u>	<u>Konzern</u>	<u>Gesamt</u>
1. Halbjahr 2005				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.215.137	1.067.553	-	3.282.690
Transfer zwischen den Segmenten	605	25.975	(26.580)	-
Umsatzerlöse insgesamt	2.215.742	1.093.528	(26.580)	3.282.690
Abschreibungen	(68.589)	(51.764)	(975)	(121.328)
Operatives Ergebnis	303.502	174.169	(19.583)	458.088
Aktiva der Segmente	5.561.917	2.224.986	20.356	7.807.259
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	92.224	64.014	53	156.291
1. Halbjahr 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.063.017	948.341	-	3.011.358
Transfer zwischen den Segmenten	804	18.439	(19.244)	-
Umsatzerlöse insgesamt	2.063.821	966.780	(19.244)	3.011.358
Abschreibungen	(63.827)	(49.037)	(963)	(113.827)
Operatives Ergebnis	282.901	145.929	(17.965)	410.866
Aktiva der Segmente	5.501.977	2.123.392	43.967	7.669.336
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	94.691	57.860	154	152.705
2. Quartal 2005				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.126.953	546.734	-	1.673.687
Transfer zwischen den Segmenten	375	13.790	(14.165)	-
Umsatzerlöse insgesamt	1.127.328	560.524	(14.165)	1.673.687
Abschreibungen	(34.804)	(26.336)	(477)	(61.617)
Operatives Ergebnis	157.217	92.019	(11.131)	238.105
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	53.804	36.951	24	90.779
2. Quartal 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.060.416	491.886	-	1.552.302
Transfer zwischen den Segmenten	618	9.243	(9.862)	-
Umsatzerlöse insgesamt	1.061.034	501.130	(9.862)	1.552.302
Abschreibungen	(32.420)	(24.116)	(450)	(56.986)
Operatives Ergebnis	147.144	74.858	(9.324)	212.678
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	46.261	21.278	-	67.539

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

**Abstimmung der Kennzahlen zum Quartalsergebnis
vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter**

in Tsd- US-\$	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2005	2004	2005	2004
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	249.236	222.003	477.671	428.831
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(11.131)	(9.325)	(19.583)	(17.965)
Zinserträge	3.709	2.846	5.954	5.720
Zinsaufwendungen	(46.349)	(48.165)	(90.881)	(97.742)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	195.465	167.359	373.161	318.844
Abschreibungen				
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	(61.140)	(56.536)	(120.353)	(112.864)
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	(477)	(450)	(975)	(963)
Abschreibungen insgesamt	(61.617)	(56.986)	(121.328)	(113.827)

9. Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

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

Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

in Tsd. US-\$	1. Halbjahr	
	2005	2004
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	91.062	96.217
Zahlungen für Ertragsteuern	156.029	102.917
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	52.952	83.764
Übernommene Verbindlichkeiten	6.019	11.062
Minderheiten	(5.017)	-
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	-	8.224
Barzahlungen	51.950	64.478
Abzüglich erworbene Barmittel	236	12.532
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	51.714	51.946

Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2005 und 2004

Die Gesellschaft

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

Die Gesellschaft gab bekannt, dass sie beabsichtigt, ihre Rechtsform von einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht (AG) in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien nach deutschem Recht (KGaA) umzuwandeln (der „Rechtsformwechsel“). Dabei bleibt nach deutschem Recht die gleiche rechtliche Einheit bestehen, d.h. die KGaA stellt keine neue, der Aktiengesellschaft nachfolgende Gesellschaft dar. Komplementär der Gesellschaft wird die Fresenius Medical Care Management AG, eine Tochtergesellschaft der Fresenius AG. Die Fresenius AG ist die Muttergesellschaft der Fresenius Medical Care AG. Der Rechtsformwechsel bedarf der Zustimmung der Stammaktionäre der Gesellschaft. Die Abstimmung der Stammaktionäre erfolgt auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 30. August 2005.

Des Weiteren gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt, ihren Vorzugsaktionären die Möglichkeit einzuräumen, ihre Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umzutauschen. Das Tauschangebot wird den Vorzugsaktionären nach der entsprechenden außerordentlichen Hauptversammlung der Stammaktionäre im Rahmen der gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre eingeräumt werden. Vorzugsaktionäre, die sich dazu entschließen, ihre Aktien einzutauschen, müssen einen Zuschlag zahlen und verlieren ihre Ansprüche auf Mehrdividenden. Das Tauschangebot der Gesellschaft bedarf der Zustimmung der Stammaktionäre auf der außerordentlichen Hauptversammlung sowie zusätzlich der Zustimmung der Vorzugsaktionäre. Die Abstimmung der Vorzugsaktionäre erfolgt auf der gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre unmittelbar im Anschluss an die außerordentliche Hauptversammlung am 30. August 2005, oder, falls erforderlich, am 31. August 2005.

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

Finanz- und Ertragslage

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933, in geänderter Fassung, sowie Absatz 21E des Securities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934, in geänderter Fassung, auf der Grundlage der

gegenwärtigen Erwartungen, Annahmen, Schätzungen, und Prognosen der Gesellschaft über sich selbst und ihre Branche in Bezug auf u.a.:

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

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

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

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die die Gesellschaft von Zeit zu Zeit im Rahmen ihrer veröffentlichten Berichte darstellt. Veränderungen in jedem dieser Bereiche könnten dazu führen, dass die Ergebnisse der

Gesellschaft wesentlich von den Ergebnissen abweichen, die sie oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen werden.

Überblick

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

Am 8. Dezember 2003 wurde der Erlass „Medicare Prescription Drug, Modernization and Improvement Act of 2003“ (der „MMA“) verabschiedet. Dieses Gesetz hatte eine Reihe wesentlicher Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel zur Folge und sieht folgendes vor: (1) der Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen wurde zum 1. Januar 2005 um 1,6% erhöht; (2) mit Wirkung vom 1. Januar 2005 basieren Zahlungen für zehn separat abrechenbare Dialysemedikamente auf den durchschnittlichen (vom Generalinspekteur für Gesundheit und Humandienstleistungen in den USA („Generalinspekteur“) ermittelten und von den „Centers for Medicare and Medicaid

Services" („CMS") der U.S. Behörde für Gesundheit und Humandienstleistungen aktualisierten) Anschaffungskosten, und Zahlungen für die verbleibenden separat abrechenbaren Dialysemittel basieren auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis („DVP") zuzüglich 6% (DVP ist im Gesetz definiert als der DVP eines Herstellers für alle Käufer in einem Kalenderquartal pro Einheit eines jeden Medikaments, das in demselben Kalenderquartal verkauft wurde, ohne Berücksichtigung von Verkäufen, die nicht dem „besten Preis" unterliegen sowie von Verkäufen zu nominellen Preisen, und abzüglich aller Nachlässe, Rückverrechnungen und Rabatte.); (3) die Differenz zwischen der auf den festgelegten Anschaffungskosten basierenden Erstattung und dem Betrag, der nach der gegenwärtigen, auf dem durchschnittlichen Großhandelspreis basierenden („DGP-basierten") Erstattungsmethodik zu erstatten gewesen wäre, wird dem Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen zugeschlagen. Für diesen Zuschlagsbetrag ist ein Satz von 8,7% des Erstattungssatzes festgelegt worden, der jährlich auf Basis des Wachstums der Ausgaben für Medikamente aktualisiert wird. (4) Dialyseanbieter erhalten mit Wirkung vom 1. April 2005 höhere Erstattungssätze für Dialyседienstleistungen für bestimmte Patienten. Der Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen ist dabei mit einer begrenzten Zahl von bestimmten Patientenmerkmalen (wie Alter, Body-Mass-Index und Körperumfang) verknüpft; (5) mit Beginn des Jahres 2006 ist der Gesundheitsminister („der Minister") berechtigt, für alle separat abrechenbaren Dialysemittel festzulegen, ob bei der Vergütung die Anschaffungskosten oder der durchschnittliche Verkaufspreis zugrundegelegt wird; (6) der Minister soll zum 1. Januar 2006 ein dreijähriges Demonstrationsprojekt aufbauen, um den Nutzen der vollständigen Erstattung nach Fallzusammensetzung (case-mix adjusted) für Dialyседienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu untersuchen. Bei diesem Projekt würde die Erstattung von separat abrechenbaren Dialysemitteln und verbundenen Labordienstleistungen mit dem Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen gebündelt. Die an diesem Programm teilnehmenden Dialyseeinrichtungen erhalten einen um weitere 1,6% erhöhten Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen. Aufgrund der endgültigen MMA Regelungen für 2005 verzeichnet die Gesellschaft ohne den Effekt der Erhöhung des Erstattungssatzes um 1,6% gegenwärtig unwesentliche negative Auswirkungen auf ihre Medicare-Umsätze für 2005 im Vergleich zu 2004, die 2005 weiterhin anhalten werden.

Am 1. August 2005 hat die CMS Regelungsvorschläge nach MMA für 2006 bekanntgegeben, die folgendes vorsehen: (1) eine Modifizierung der geografischen und Lohnindex-basierten Anpassungen des Erstattungssatzes, (2) eine Änderung der Methode für Medikamentenerstattungen für alle separat abrechenbaren Dialysemittel von auf durchschnittlichen Anschaffungskosten basierenden Preisen auf DVP plus 6% und (3) eine Erhöhung des Anpassungszuschlags auf den Erstattungssatz von 8,7% auf 8,9%. Stellungnahmen zu den vorgeschlagenen Regelungen werden bis zum 30. September 2005 angenommen. Fresenius Medical Care analysiert zurzeit die vorgeschlagenen Regelungen sowie ihre potentiellen Auswirkungen auf das operative Ergebnis der Gesellschaft.

Im Juli 2004 hat die CMS bestimmte Änderungen bezüglich ihrer Erstattungen und Verordnungsrichtlinien für Erythropoietin („EPO") vorgeschlagen. Die Behörde ist zu dem Schluss gekommen, dass die angemessene Verordnung von EPO unter Berücksichtigung sowohl des Hämoglobin/Hämatokritwerts des Patienten als auch der Dosis überwacht werden muss, und ihr Entwurf spiegelt diesen Schluss 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 endete am 7. Oktober 2004. Die CMS hat die Richtlinien noch nicht endgültig verabschiedet. Die Verabreichung von EPO machte 2004 etwa 23% des Umsatzes der Gesellschaft mit Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika aus. Wenn die vorgesehenen Änderungen der CMS Richtlinien zu EPO-Erstattungen und -Verordnungen in Kraft tritt, könnte dies eine negative Auswirkung auf das operative Ergebnis der Gesellschaft haben.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geographisch organisiert. Dementsprechend hat die Gesellschaft drei operative Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Für Steuerungszwecke hat die Gesellschaft ab dem 1. Januar 2005 ihre Aktivitäten in Mexiko aus dem Segment International in das Segment Nordamerika umgegliedert. Die Vergleichszahlen zu Geschäftstätigkeit und Vermögenswerten für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2004 wurden ebenfalls umgegliedert. Für Berichtszwecke hat die Gesellschaft die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen, die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie das wirtschaftliche Umfeld. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständigen Vorstandsmitglieder überwachen das Management des Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S. GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand von Kenngrößen, die so gewählt sind, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

Bezüglich der Leistung unserer operativen Geschäftstätigkeit ist der Vorstand davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis ist, welches die Ertragskraft der Gesellschaft misst. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluß der Segmente.

Operatives Ergebnis

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

Segmentdaten

	2. Quartal (ungeprüft) (in Mio. US-\$)	
	2005	2004
Umsatzerlöse		
Nordamerika	1.127	1.061
International	561	501
Gesamt	1.688	1.562
Transfer zwischen den Segmenten		
Nordamerika	-	1
International	14	9
Gesamt	14	10
Umsatzerlöse mit Dritten		
Nordamerika	1.127	1.060
International	547	492
Gesamt	1.674	1.552
Abschreibungen		
Nordamerika	35	32
International	26	25
Gesamt	61	57
Operatives Ergebnis (EBIT)		
Nordamerika	157	147
International	92	75
Zentralbereiche	(11)	(9)
Gesamt	238	213
Zinserträge	4	3
Zinsaufwendungen	(47)	(48)
Ertragsteuern	(79)	(67)
Quartalsergebnis	116	101

Segmentdaten

	1. Halbjahr (ungeprüft) (in Mio. US-\$)	
	2005	2004
Umsatzerlöse		
Nordamerika	2.216	2.064
International	1.094	966
Gesamt	3.310	3.030
Transfer zwischen den Segmenten		
Nordamerika	1	1
International	26	18
Gesamt	27	19
Umsatzerlöse mit Dritten		
Nordamerika	2.215	2.063
International	1.068	948
Gesamt	3.283	3.011
Abschreibungen		
Nordamerika	69	64
International	52	49
Zentralbereiche	-	1
Gesamt	121	114
Operatives Ergebnis (EBIT)		
Nordamerika	304	283
International	174	146
Zentralbereiche	(20)	(18)
Gesamt	458	411
Zinserträge	6	6
Zinsaufwendungen	(91)	(98)
Ertragsteuern	(149)	(126)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	(1)	(1)
Halbjahresergebnis	223	192

2. Quartal 2005 im Vergleich zum 2. Quartal 2004

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	2. Quartal, 2005	2. Quartal, 2004	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	4.884.892	4.672.151	5%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,7%	3,8%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.674	1.552	8%	6%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	35,1%	33,8%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	20,1%	19,2%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	116	101	15%	

Die Umsätze im 2. Quartal 2005 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2004 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 2. Quartal 2005 um 6% auf 1.201 Mio. US-\$ (6% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Behandlungswachstum in Kombination mit höheren Erlösen je Behandlung. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 11% auf 473 Mio. US-\$ (7% zu konstanten Wechselkursen).

Die Verbesserung der Bruttogewinnspanne resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erlössätzen in Nordamerika und Wachstum in Regionen mit höheren Bruttomargen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch höheren Personalaufwand in Nordamerika. Die Abschreibungen für das 2. Quartal 2005 betragen 61 Mio. US-\$ im Vergleich zu 57 Mio. US-\$ für den Vergleichszeitraum 2004.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 298 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2004 auf 336 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 19,2% im 2. Quartal 2004 auf 20,1% im gleichen Zeitraum 2005. Die prozentuale Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Versicherungskosten, gestiegenen Anlieferungskosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise und erhöhter Speditionskosten in Nordamerika sowie Restrukturierungskosten in Japan, teilweise ausgeglichen durch Kursgewinne im Segment International und geringeren Personalaufwand in Nordamerika.

Die Aufwendungen für Forderungsverluste für das 2. Quartal 2005 betragen 35 Mio. US-\$ im Vergleich zu 32 Mio. US-\$ für 2004, wobei beide Beträge jeweils 2,1% vom Umsatz des jeweiligen Quartals entsprechen.

Das Quartalsergebnis betrug 116 Mio. US-\$ im Vergleich zu 101 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2004.

Die Anzahl der Behandlungen im 2. Quartal 2005 stellt einen Zuwachs um 5% gegenüber dem entsprechenden Zeitraum 2004 dar, vorwiegend aufgrund des organischen Behandlungswachstums.

Zum 30. Juni 2005 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 1.645 Kliniken im Vergleich zu 1.595 Kliniken zum 30. Juni 2004. Im 2. Quartal 2005 übernahm die Gesellschaft 10 Kliniken, eröffnete 14 Kliniken und schloss oder verkaufte 12 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet stieg von etwa 122.800 am

30. Juni 2004 auf etwa 128.200 am 30. Juni 2005. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 2% von 241 US-\$ auf 246 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit erhöhten Erlössätzen je Behandlung und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

	2. Quartal, 2005	2. Quartal, 2004	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	3.355.159	3.228.405	4%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,6%	3,6%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.127	1.060	6%
Abschreibungen in Mio. US-\$	35	32	7%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	157	147	7%
Operative Marge in %	14,0%	13,9%	

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 2. Quartal 2005 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 5% von 950 Mio. US-\$ auf 1.000 Mio. US-\$ und aufgrund eines Anstiegs der Umsätze mit Dialyseprodukten um 15% von 110 Mio. US-\$ auf 127 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen um 5% ergab sich hauptsächlich aus dem organischen Behandlungswachstum von 4%, Akquisitionen von etwa 1%, einer Steigerung des Erlöses je Behandlung um etwa 1%, kompensiert durch 1% aus geschlossenen oder veräußerten Kliniken. Die Verabreichung von EPO machte im 2. Quartal 2005 bzw. 2004 ca. 24% bzw. 26% der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika aus.

Zum 30. Juni 2005 wurden etwa 88.600 Patienten in den 1.150 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 85.500 behandelten Patienten in 1.135 Kliniken zum 30. Juni 2004. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 277 US-\$ in 2004 auf 281 US-\$ in 2005. Inklusive der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der Durchschnittserlös je Behandlung im 2. Quartal von 287 US-\$ in 2004 auf 292 US-\$ in 2005 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung inklusive der Erlöse aus Laboruntersuchungen von 289 US-\$ im 2. Quartal 2004 auf 294 US-\$ im gleichen Zeitraum 2005 an. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung ist hauptsächlich auf Erhöhungen in den Erstattungssätzen für Dialysebehandlungen einschließlich des gesetzlich verordneten Anstiegs in Höhe von 1,6% für Medicare sowie auf den Übergang von Medicare Medikamentenerstattungen für separat abrechenbare Medikamente in den Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen zurückzuführen (siehe obigen Abschnitt „Überblick“).

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis erhöhte sich um 7% von 147 US-\$ Mio. für das 2. Quartal 2004 auf 157 US-\$ Mio. für den gleichen Zeitraum in 2005. Die Erhöhung beruht im Wesentlichen auf einem Anstieg der Behandlungen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen. Die operative Marge erhöhte sich von 13,9% für das 2. Quartal 2004 verglichen mit 14,0% für den gleichen Zeitraum 2005. Die Erhöhung in der operativen Marge ergibt sich hauptsächlich aus verbesserten Erlössätzen, teilweise kompensiert durch höhere Personalkosten, gestiegene Aufwendungen für Forderungsverluste, gestiegene Versicherungskosten und gestiegene Anlieferungskosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise und höherer Speditionskosten. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich von 251 US-\$ in 2004 auf 253 US-\$ in 2005.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

	2. Quartal, 2005	2. Quartal, 2004	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	1.529.733	1.443.746	6%	
Organisches Behandlungswachstum in %	7,1%	4,2%		
Umsatz in Mio. US-\$	547	492	11%	6%
Abschreibungen in Mio. US-\$	26	24	9%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	92	75	23%	
Operative Marge in %	16,8%	15,2%		

Umsatz

Der Umsatzanstieg des Segments International um 11% resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 7% zu konstanten Wechselkursen und wurde geringfügig durch Auswirkungen von Klinikverkäufen und -schließungen kompensiert. Dieser Anstieg war außerdem auf einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 5% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar in 2004 und 2005 zurückzuführen.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 10% (6% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 20% (10% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 8% (3% zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen für das gesamte Segment International stieg im Verlauf des 2. Quartals 2005 um 13% (7% zu konstanten Wechselkursen) auf 200 Mio. US-\$ in 2005 von 177 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 12%, teilweise ausgeglichen durch eine Verringerung um 5% durch Auswirkungen von Klinikverkäufen und -schließungen und erhöht um etwa 6% durch Währungsumrechnungseffekte.

Zum 30. Juni 2005 wurden etwa 39.600 Patienten in den 495 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca.

37.300 behandelten Patienten in 460 Kliniken zum 30. Juni 2004. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 123 US-\$ auf 131 US-\$ (124 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge von gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, zum Teil ausgeglichen durch das Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 2. Quartal 2005 um 10% (5% zu konstanten Wechselkursen) auf 346 Mio. US-\$.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 23% auf 92 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge stieg von 15,2% auf 16,8%. Die Hauptgründe für den Anstieg der Marge lagen in Kursgewinnen, einer Erstattungssatzerhöhung in der Türkei, geringeren Aufwendungen für Forderungsverluste und geringeren Abschreibungen in Prozent vom Umsatz, zum Teil kompensiert durch Restrukturierungskosten in Japan.

Zentralbereiche

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

Der gesamte operative Aufwand für die Zentralbereiche lag im 2. Quartal 2005 bei 11 Mio. US-\$ im Vergleich zu einem operativen Aufwand von 9 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen

Der Zinsaufwand für das 2. Quartal 2005 verringerte sich um 4% auf 47 Mio. US-\$ im Vergleich zu 48 Mio. US-\$ in der gleichen Periode 2004 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse verringerten Schuldenniveaus und gesunkener Zinssätze in Folge der Änderungen des Darlehensvertrages 2003.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz für das 2. Quartal 2005 betrug 40,4%, verglichen mit 39,8% für den gleichen Zeitraum 2004.

1. Halbjahr 2005 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2004

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Halbjahr, 2005	1. Halbjahr, 2004	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	9.601.674	9.241.639	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,6%	3,9%		
Umsatz in Mio. US-\$	3.283	3.011	9%	7%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,3%	33,4%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	19,5%	18,9%		
Halbjahresergebnis in Mio. US-\$	223	192	17%	

Die Umsätze stiegen im 1. Halbjahr 2005 um 9% gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2004 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Halbjahr 2005 um 8% auf 2.363 Mio. US-\$ (7% zu konstanten Wechselkursen). Das Wachstum ist hauptsächlich zurückzuführen auf höhere Erlössätze, Akquisitionen und das Ergebnis einer Bilanzierungsänderung aufgrund der Einführung der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation Nr. 46R ("FIN 46R"), die im Dezember 2003 verabschiedet wurde und ab dem 31. März 2004 anzuwenden war, und wurde teilweise ausgeglichen durch die Auswirkungen eines fehlenden Behandlungstags in Nordamerika im 1. Quartal 2005. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 11% auf 920 Mio. US-\$ (7% zu konstanten Wechselkursen).

Die Bruttogewinnspanne verbesserte sich auf 34,3% für das 1. Halbjahr 2005 gegenüber 33,4% für 2004. Die Verbesserung resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erlössätzen und Wachstum in Regionen mit höheren Bruttomargen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch höheren Personalaufwand und einen fehlenden Behandlungstag in Nordamerika. Die Abschreibungen für das 1. Halbjahr 2005 betragen 121 Mio. US-\$ im Vergleich zu 114 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2004.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 570 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2004 auf 642 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 18,9% in 1. Halbjahr 2004 auf 19,5% im gleichen Zeitraum 2005. Die Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Versicherungskosten, Kursverlusten, gestiegenen Anlieferungskosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise und höherer Speditionskosten in Nordamerika sowie Restrukturierungskosten in Japan. Die Erhöhung wurde teilweise ausgeglichen durch geringere Aufwendungen für Forderungsverluste in Prozent vom Umsatz im Segment International, einmalige Auswirkungen einer Entschädigung für die Kündigung einer Vertriebsvereinbarung in Japan und eines Vergleichs in einem Patentrechtsstreit sowie Fremdwährungsgewinne im Segment International. Das Halbjahresergebnis betrug 223 Mio. US-\$ im Vergleich zu 192 Mio. US-\$ in 2004.

Die Aufwendungen für Forderungsverluste für das 1. Halbjahr 2005 betragen 65 Mio. US-\$, 2,0% vom Umsatz, im Vergleich zu 63 Mio. US-\$ für 2004 oder 2,1% vom Umsatz.

Im 1. Halbjahr 2005 wurden 9,6 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Zuwachs um 4% gegenüber 2004. Das organische Behandlungswachstum betrug etwa 5%,

während Akquisitionen zusätzlich 1% zum Wachstum beitrugen, reduziert um 1% aus Klinikverkäufen und -schließungen und 1% durch Auswirkungen eines fehlenden Behandlungstags in Nordamerika. Im 1. Halbjahr 2005 übernahm die Gesellschaft 20 Kliniken, eröffnete 37 Kliniken und schloss oder verkaufte 20 Kliniken. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 236 US-\$ auf 246 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit verbesserten Erstattungsätzen und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

	1. Halbjahr, 2005	1. Halbjahr, 2004	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	6.605.269	6.398.493	3%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,7%	3,2%	
Umsatz in Mio. US-\$	2.215	2.063	7%
Abschreibungen in Mio. US-\$	69	64	7%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	304	283	7%
Operative Marge in %	13,7%	13,7%	

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 1. Halbjahr 2005 um 7% aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 6% von 1.849 Mio. US-\$ auf 1.969 Mio. US-\$ und aufgrund eines Anstiegs der Umsätze mit Dialyseprodukten um 15% auf 246 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen um 6% im 1. Halbjahr 2005 ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um etwa 3%, des Erlössatzes je Behandlung um etwa 2% und etwa 1% aus einer Bilanzierungsänderung (Einführung von FIN 46R). Das Behandlungswachstum von 3% ergab sich hauptsächlich aus einem organischen Behandlungswachstum von 4% und 1% aus Akquisitionen. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch Verringerungen um etwa 1% wegen eines fehlenden Behandlungstags und 1% aufgrund von Klinikverkäufen und -schließungen. Für das 1. Halbjahr 2005 machte die Verabreichung von EPO ca. 24% der Gesamtumsätze im Segment Nordamerika aus, verglichen mit 26% im Vorjahr.

Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 275 US-\$ in 2004 auf 280 US-\$ in 2005. Inklusive der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der Durchschnittserlös je Behandlung im 1. Halbjahr von 286 US-\$ in 2004 auf 291 US-\$

in 2005 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung inklusive der Erlöse aus Laboruntersuchungen von 287 US-\$ im 1. Halbjahr 2004 auf 293 US-\$ im 1. Halbjahr 2005 an.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis erhöhte sich um 7% von 283 US-\$ Mio. für das 1. Halbjahr 2004 auf 304 US-\$ Mio. aufgrund eines Anstiegs der Behandlungen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen. Die operative Marge blieb im 1. Halbjahr 2005 stabil gegenüber dem gleichen Zeitraum 2004, hauptsächlich wegen gestiegener Erlössätze, kompensiert durch höhere Personalkosten, höhere Versicherungskosten, gestiegene Aufwendungen für Forderungsverluste, höhere Betriebskosten, Währungsverluste, einen fehlenden Behandlungstag im 1. Quartal 2005 und gestiegene Anlieferungskosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise und höherer Speditionskosten. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich von 250 US-\$ in 2004 auf 253 US-\$ in 2005.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

	1. Halbjahr, 2005	1. Halbjahr, 2004	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	2.996.405	2.843.146	5%	
Organisches Behandlungswachstum in %	6,5%	5,5%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.068	948	13%	7%
Abschreibungen in Mio. US-\$	52	49	6%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	174	146	19%	
Operative Marge in %	16,3%	15,4%		

Umsatz

Der Umsatzanstieg des Segments International um 13% resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 6% zu konstanten Wechselkursen. Akquisitionen und Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R trugen etwa 1% bei. Dieser Anstieg war außerdem auf einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 6% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im Verlauf des 1. Halbjahrs 2005 um 17% (11% zu konstanten Wechselkursen) auf 394 Mio. US-\$ in 2005 von 336 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums von 10%, des Zuwachses um 1% aufgrund von Akquisitionen, des Beitrags von 3% aus Erstkonsolidierungen aufgrund einer Bilanzierungsänderung (Einführung von FIN 46R), teilweise kompensiert durch eine Verringerung um 3% aufgrund von Klinikverkäufen oder -schließungen sowie erhöht um ca. 6% durch Währungsumrechnungseffekte.

Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im 1. Halbjahr 2005 von 118 US-\$ auf 132 US-\$ (125 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Dieser Anstieg war hauptsächlich eine Folge von

gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, was zum Teil ausgeglichen wurde durch Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen sowie die Auswirkungen von verlorenen Ausschreibungen und einer Vertragsverletzung.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 1. Halbjahr 2005 um 10% (5% zu konstanten Wechselkursen) auf 673 Mio. US-\$.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 13% (7% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 28% (19% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 3% (eine Abnahme von 2% zu konstanten Wechselkursen).

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg von 146 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2004 auf 174 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. Die operative Marge erhöhte sich von 15,4% für das 1. Halbjahr 2004 auf 16,3% für den gleichen Zeitraum 2005. Die Margenerhöhung wurde hauptsächlich verursacht durch Kursgewinne, niedrigere Abschreibungen in Prozent vom Umsatz, Erstattungssatzerhöhungen in der Türkei, geringere Aufwendungen für Forderungsverluste und die einmaligen Auswirkungen von Erträgen im Zusammenhang mit der Kündigung einer Vertriebsvereinbarung sowie aus einem Vergleich in einem Patentrechtsstreit, teilweise kompensiert durch Restrukturierungskosten in Japan, Kursverluste aus ungesicherten Forderungen und einer Erstattungssatzsenkung in Taiwan.

Zentralbereiche

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

Der gesamte operative Aufwand für die Zentralbereiche lag im 1. Halbjahr 2005 bei 20 Mio. US-\$ im Vergleich zu 18 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen

Der Zinsaufwand für das 1. Halbjahr 2005 verringerte sich um 7% auf 91 Mio. US-\$ von 98 Mio. US-\$ in der gleichen Periode 2004 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse verringerten Schuldenniveaus und gesunkener Zinssätze in Folge der Änderungen des Darlehensvertrages 2003.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz 1. Halbjahr 2005 betrug 39,8% verglichen mit 39,6% im gleichen Zeitraum 2004.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

1. Halbjahr 2005 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2004

Cash Flow

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities). Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und durch ihr Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 72% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2005 resultierten etwa 37% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von Fresenius Medical Care erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Fresenius Medical Care haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Der obige Abschnitt „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen. Die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit sind außerdem von der Einziehung der Forderungen abhängig. Fresenius Medical Care könnte bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen können längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben.

Der Forderungsbestand zum 30. Juni 2005 bzw. 31. Dezember 2004 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 83 bzw. 84 Nettotagesumsätzen. Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach operativen Segmenten dar.

Entwicklung der Forderungslaufzeiten

	<u>30. Juni</u> <u>2005</u>	<u>31. Dezember</u> <u>2004</u>
Nordamerika	65	67
International	<u>123</u>	<u>119</u>
Total	<u>83</u>	<u>84</u>

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkäufe im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolving Kredit und durch die mittelfristigen Darlehen im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe der Euro Schuldscheindarlehen und der genussscheinähnlichen

Wertpapiere (Trust Preferred Securities) entstanden. Fresenius Medical Care ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten, die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit, sonstige kurzfristige Finanzierungsquellen und die Zugangsmöglichkeiten zu den Kapitalmärkten zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft ausreichen (Siehe „Ausblick – Geplante Akquisition“).

Zum 30. Juni 2005 hatte Fresenius Medical Care ausstehende Stand-by Letters of Credit von etwa 80 Mio. US-\$ und es standen ihr etwa 641 Mio. US-\$ an Kreditkapazität aus dem revolving Teil des Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

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

Der ergänzte Darlehensvertrag 2003 und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft enthalten weitere Klauseln, die unter anderem die Möglichkeiten von Fresenius Medical Care einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen (beschränkt auf 200 Mio. US-\$ im Jahr 2006, im Jahr 2005 wurden 137 Mio. US-\$ ausgeschüttet), und sonstige limitierte Zahlungen vorzunehmen, Verpfändungen durchzuführen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer Vertragsverletzung des Darlehensvertrages 2003 oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities) zugrunde liegenden Anleihebedingungen führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung ist der ausstehende Saldo des ergänzten Darlehensvertrages 2003 auf Verlangen der Gläubiger unter diesem Darlehensvertrag fällig. Zum 30. Juni 2005 hat die Gesellschaft alle in dem Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die Gesellschaft hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wobei bestimmte Forderungen an die NMC Funding, eine Zweckgesellschaft und 100-prozentige Tochtergesellschaft, verkauft werden. Anschließend tritt die NMC Funding im Rahmen eines Verkaufs Eigentumsanteile an den Forderungen an bestimmte Bankinvestoren ab. Da die Gesellschaft das Recht hat, die ausstehenden Teilbeträge jederzeit zurückzukaufen, verbleiben die Forderungen in der Konzernbilanz und die Einnahmen aus dem Verkauf der Teilbeträge werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Das Forderungsverkaufsprogramm steht bis zum 20. Oktober 2005 zur Verfügung und wird üblicherweise jährlich verlängert; der Rückkauf der abgetretenen Teilbeträge würde entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen.

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

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (siehe Anmerkung 7, „Rechtliche Verfahren“) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplans der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor. Die Rückstellung, die im Jahr 2001 zur Abdeckung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebucht wurde, beinhaltet die Zahlung von 115 Mio. US-\$.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland, sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft ficht bestimmte Festsetzungen an, soweit notwendig auch durch das Einlegen von Einsprüchen. Die Gesellschaft könnte im Zusammenhang mit noch laufenden Betriebsprüfungen weitere nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Wenn die Einwendungen und etwaigen letztinstanzlichen Einsprüche der Gesellschaft gegen Prüfungsbescheide nicht erfolgreich sind, kann das für die Gesellschaft zu Steuernachzahlungen führen. Bezüglich der Anpassungen und Nichtanerkennungen, die die Gesellschaft gegenwärtig anführt, wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben würde. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potentiellen Steuernachzahlungen zu bestimmen. Sollten alle potentiellen Steuernachzahlungen und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreicht.

Laufende Geschäftstätigkeit

Fresenius Medical Care erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 268 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2005 und 351 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2004. Dies entspricht einer Verringerung von etwa 24% gegenüber dem Vorjahr. Der Cash Flow wurde hauptsächlich beeinflusst durch um 53 Mio. US-\$ höhere Steuerzahlungen in 2005, einen Anstieg der Vorräte sowie einer Verringerung der Forderungslaufzeiten um einen Tag im 1. Halbjahr 2005 verglichen mit einer Verringerung um drei Tage im 1. Halbjahr 2004.

Investitionstätigkeit

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich leicht von 147 US-\$ auf 149 US-\$. Im 1. Halbjahr 2005 zahlte die Gesellschaft etwa 52 Mio. US-\$ (40 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 12 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die hauptsächlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2004 zahlte die Gesellschaft etwa 52 Mio. US-\$ (36 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 16 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Die Investitionen in das Sachanlagevermögen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 97 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2005 und 95 Mio. US-\$ in 2004. In 2005 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 50 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 47 Mio. US-\$ im Segment International. Im Jahr 2004 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen

58 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 37 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung von bestehenden Kliniken, die Ausrüstung von neuen Kliniken sowie für die Erweiterung der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Frankreich, Italien, Deutschland und Nordamerika, verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 3,0% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2005 wurden Mittel in Höhe von 116 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 181 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Im 1. Halbjahr 2005 wurden Dividenden in Höhe von 137 Mio. US-\$ für das Geschäftsjahr 2004 gezahlt, verglichen mit einer entsprechenden Zahlung von 122 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2004 für 2003. Der externe Finanzierungsbedarf der Gesellschaft verringerte sich als Folge von Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit, die nur teilweise von Zahlungen für Investitionstätigkeiten ausgeglichen wurden. Die liquiden Mittel betragen 57 Mio. US-\$ zum 30. Juni 2005 im Vergleich zu 65 Mio. US-\$ zum 30. Juni 2004.

Ausblick

Geplante Akquisition

Am 4. Mai 2005 unterzeichnete die Gesellschaft eine endgültige Kaufvereinbarung zur Akquisition der Renal Care Group, Inc., (RCG) für einen Kaufpreis von etwa 3,5 Mrd. US-\$ in bar. Zur Finanzierung der geplanten Akquisition hat die Gesellschaft eine Finanzierungszusage der Bank of America, N.A. und der Deutschen Bank AG Niederlassung New York über vorrangige Bankdarlehen in Höhe von 5 Mrd. US-\$ erhalten. Die im Rahmen der Kreditvereinbarung gewährten vorrangigen Bankdarlehen stehen der Gesellschaft zur Verfügung zur Zahlung des Kaufpreises und für Kosten, die mit der geplanten Akquisition zusammenhängen, zur Refinanzierung der bestehenden Kredite aus dem aktuellen Darlehensvertrag 2003 der Gesellschaft und bestimmter bestehender Schulden von RCG und für allgemeine betriebliche Zwecke. Die vorrangigen Bankdarlehen werden sich aus einem revolving Kredit in Höhe von 1 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren, einem mittelfristigen Darlehen ("Loan A") in Höhe von 2,0 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren sowie einem mittelfristigen Darlehen ("Loan B") in Höhe von 2,0 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 7 Jahren zusammensetzen. Die Gesellschaft kann entscheiden, ob die vorrangigen Bankdarlehen mit dem LIBOR zuzüglich einer Marge oder einem Basiszinssatz, der dem höheren Wert der Prime Rate der Bank of America oder der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5%, jeweils zuzüglich einer entsprechenden Marge, verzinst werden. Die anzuwendende Marge ist variabel und hängt von dem Verhältnis der Konzernfinanzverbindlichkeiten zum konsolidierten EBITDA der Gesellschaft ab.

Die vorrangigen Bankdarlehen werden von der Gesellschaft, der FMCH sowie einigen ihrer Tochtergesellschaften garantiert. Zudem werden sie durch die Verpfändung von Anteilen an bestimmten wesentlichen Tochtergesellschaften der Gesellschaft besichert. Die Kreditnehmer und die Garantiegeber räumen Pfandrechte in Bezug auf ihre gesamten beweglichen Aktiva sowie auf ihren wesentlichen Grundbesitz ein, falls das Rating der besicherten vorrangigen Verbindlichkeiten der Kreditnehmer unter ein bestimmtes Niveau fällt und die Gewährung von Pfandrechten nach einer Kosten-Nutzen-Analyse als angemessen erachtet wird. Der Abschluss der Kreditvereinbarung hängt ab unter anderem von der Verhandlung und dem Abschluss der endgültigen Dokumente, dem Nicht-Eintreten schwerwiegender negativer Ereignisse in Bezug auf

RCG sowie der Refinanzierung der Verbindlichkeiten unter dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft und der Refinanzierung bestimmter mit RCG übernommener Schulden. Alle wesentlichen Änderungen in der Kaufvereinbarung und jeder Verzicht auf eine wesentliche mit dem Vertrag zusammenhängende Bedingung müssen von der Bank of America, N.A. sowie der Deutschen Bank AG genehmigt werden. Am 15. Juni 2005 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie von den U.S.-Kartellbehörden eine zweite Nachfrage nach weiteren Informationen, die im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition stehen, erhalten hat. Dieses zweite Nachfrage-Gesuch wurde mit der Bekanntgabe der Akquisition erwartet. Es verlängert die Wartezeit für die kartellrechtliche Freigabe nach dem Kartellgesetz um 30 Tage, nachdem die Gesellschaft und RCG auf die Anfrage reagiert oder die beteiligten Parteien die Wartezeit freiwillig verlängert bzw. die U.S.-Kartellbehörden diese Wartezeit verkürzt haben.

Im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition von RCG. und den erwarteten variabel verzinsten Zahlungen für ihre Finanzierung hat die Gesellschaft im Juni und Juli 2005 Zinsswaps für einen Nominalbetrag von 1,5 Mrd. US-\$ abgeschlossen, deren Laufzeit in der Zukunft beginnt. Diese Finanzinstrumente, die als Cash Flow Hedges klassifiziert sind, wandeln die vorgesehenen variabel verzinsten Zahlungen in Festzinsszahlungen mit einem Zinssatz von durchschnittlich 4,185% zuzüglich einer Marge um. Diese auf US-Dollar lautenden Zinsswaps werden zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 2010 und 2011 fällig. Zum 30. Juni 2005 wurden die Marktwertänderungen aus diesen Cash Flow Hedges erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt.

Wir gehen davon aus, dass die geplante Akquisition Ende 2005 durchgeführt wird und sich im Geschäftsjahr 2006 neutral bis leicht positiv und ab 2007 positiv auf das Ergebnis auswirken wird.

Investitionstätigkeit

Die Gesellschaft plant Akquisitionen in Höhe von 150 bis 200 Mio. US-\$, einschließlich der bis heute bereits durchgeführten und ohne die vorstehend beschriebene geplante Akquisition. Dies entspricht einer Verringerung von etwa 50 Mio. US-\$ gegenüber den ursprünglich von der Gesellschaft geplanten 200 bis 250 Mio. US-\$ in 2005. Fresenius Medical Care erwartet weiterhin Investitionsausgaben in Höhe von 350 bis 400 Mio. US-\$ einschließlich der bis heute bereits durchgeführten. Dies entspricht dem ursprünglichen Plan der Gesellschaft.

Jahresüberschuss

Fresenius Medical Care erwartet ein Wachstum im Jahresüberschuss von 12-15% vor erwarteten einmaligen Kosten des Rechtsformwechsels und des Umtauschs der Vorzugsaktien in Stammaktien in Höhe von 10 Mio. US-\$. Dies entspricht einer Erhöhung gegenüber der ursprünglich geplanten Steigerung des Jahresüberschusses um mehr als 10%.

EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im 1. Halbjahr 2005 etwa 579 Mio. US-\$ oder 17,7% vom Umsatz und 525 Mio. US-\$ oder 17,4% vom Umsatz im 1. Halbjahr 2004. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen des Darlehensvertrags 2003 und der Euro Schuldscheindarlehen vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach U.S. GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Außerdem stehen nicht alle

durch das EBITDA dargestellten Mittel dem Vorstand zur freien Verfügung. Beispielsweise unterliegt ein wesentlicher Teil solcher Mittel wie im Geschäftsbericht 2004 der Gesellschaft in der Form des 20-F beschriebenen vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und von Zeit zu Zeit sonstige Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist. Im Folgenden wird eine Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit dargestellt:

Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit

in Tsd. US-\$

	1. Halbjahr, 2005	1. Halbjahr, 2004
EBITDA	579.416	524.693
Zinsaufwendungen, netto	(84.927)	(92.022)
Ertragssteuern	(148.517)	(126.262)
Veränderung der latenten Steuern	20.546	16.029
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(98.653)	23.927
Mittelzufluss aus Kurssicherung	-	4.422
Sonstiges	255	85
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	268.120	350.872

Neue Verlautbarungen und Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im Dezember 2004 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board seinen endgültigen Standard zu aktienbasierten Vergütungen, SFAS Nr. 123R (Share-Based Payment (revised)). Der neue Standard erfordert die aufwandswirksame Erfassung der Kosten aus Mitarbeiteraktioptionen und ähnlichen Vergütungssystemen. SFAS Nr. 123R erfordert, dass die Bewertung zum Zeitwert im Zeitpunkt der Zusage erfolgt. Hierzu ist eine Annahme über die Unverfallbarkeit der Optionen zu treffen. Der verbuchte Aufwand darf nicht nachträglich korrigiert werden, wenn die Optionen unausgeübt auslaufen. Der Zeitwert der aktienbasierten Vergütungen wird über ein Optionspreismodell ermittelt, das die spezifischen Gegebenheiten und die wirtschaftliche Substanz der aktienbasierten Vergütungen entsprechend widerspiegelt. Der Personalaufwand aus den aktienbasierten Vergütungen, der gemäß dem deutschen Steuerrecht steuerlich nicht abzugsfähig ist, wird bis zur Unverfallbarkeit der Optionen zeitanteilig erfasst.

Die Gesellschaft kann zwischen drei alternativen Überleitungsmethoden wählen, die jeweils zu unterschiedlichen Auswirkungen in der Berichterstattung führen. Die Vorschrift gilt ab den ersten Interimsperioden und Geschäftsjahren, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen. Am 14. April 2005 hat die Securities and Exchange Commission (SEC) die Anerkennung einer neuen Regel bekannt gegeben, die den Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung von SFAS Nr. 123R abändert. Die neue Regel der SEC erlaubt den Gesellschaften, SFAS Nr. 123R erstmalig zu Beginn ihres nächsten Geschäftsjahres anzuwenden, anstatt zur ersten Berichtsperiode, die nach dem 15. Juni 2005 beginnt. Die Gesellschaft diskutiert die verschiedenen Überleitungsmethoden und untersucht die potenziellen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im März 2005 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die Interpretation Nr. 47 ("FIN 47"), welche klarstellt, dass sich der Begriff "conditional asset retirement obligation" wie er in SFAS Nr. 143, Accounting for Asset Retirement Obligations, verwendet

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

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Im Zusammenhang mit der vorgesehenen Akquisition von Renal Care Group Inc. und den erwarteten variabel verzinsten Zahlungen für ihre Finanzierung hat die Gesellschaft im Juni und Juli 2005 Zinsswaps, deren Laufzeit in der Zukunft beginnt, für einen Nominalbetrag von 1.500.000 US-\$ abgeschlossen. Diese Finanzinstrumente, die als Cash Flow Hedges klassifiziert sind, wandeln die vorgesehenen variabel verzinsten Zahlungen in Festzinsszahlungen mit einem Zinssatz von durchschnittlich 4,185% zuzüglich einer Marge um. Diese auf US-Dollar lautenden Zinsswaps werden zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 2010 und 2011 fällig. Zum 30. Juni 2005 wurden die Auswirkungen dieser Cash Flow Hedges im übrigen Comprehensive Income erfasst. Der Zeitwert dieser Instrumente betrug am 30. Juni 2005 0,044 Mio. US-\$.

Zusätzliche Informationen befinden sich im Abschnitt 11 "Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken" des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des 20-F.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2005

Aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs in den ersten sechs Monaten erwartet Fresenius Medical Care beim Jahresüberschuss nun ein Wachstum zwischen 12% und 15%. In dieser Prognose sind Einflüsse durch die Akquisition der Renal Care Group und einmalige Aufwendungen für das Gesamtjahr 2005 nicht berücksichtigt, die in Verbindung mit dem Rechtsformwechsel des Unternehmens und der Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien stehen. Für das Gesamtjahr rechnet das Unternehmen mit einmaligen Aufwendungen in Höhe von etwa 10 Millionen US-Dollar. Bereinigt um Währungseffekte erwartet das Unternehmen auch weiterhin ein Umsatzwachstum zwischen 6% und 9%.

Corporate Governance

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

Kontakt und Kalender

Kontakt

Fresenius Medical Care AG

D - 61342 Bad Homburg

Tel. +49 6172 609 0

Investor Relations

Oliver Maier

Tel. +49 6172 609 2525

Fax +49 6172 609 2301

e-mail: ir-fms@fmc-ag.com

Nordamerika

Investor Relations

Heinz Schmidt

Tel. +1 781 402 45 18

Fax +1 781 402 97 41

e-Mail: ir-fmcna@fmc-ag.com

Kalender 2005

Außerordentliche Hauptversammlung Frankfurt am Main

30. August 2005

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2005

03. November 2005