

2/2007

ZWISCHENBERICHT

---



Fresenius Medical Care

**Zwischenbericht  
30.06.2007**

**Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA**

Else-Kröner-Strasse 1  
61346 Bad Homburg

---

## **Inhalt**

<b>Überblick.....</b>	<b>1</b>
<b>Konzernabschluss .....</b>	<b>7</b>
Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung.....	7
Konzernbilanz.....	8
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	9
Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	10
Anmerkungen zum Konzernabschluss.....	11
<b>Zwischenlagebericht.....</b>	<b>27</b>
Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage .....	27
Chancen- und Risikobericht .....	49
Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung.....	50
Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen .....	51
<b>Nachtragsbericht.....</b>	<b>53</b>
<b>Corporate Governance.....</b>	<b>54</b>
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter.....</b>	<b>55</b>
<b>Kontakte und Kalender .....</b>	<b>56</b>

---

## Überblick

### Kennzahlen

#### **Kennzahlen für das 2. Quartal 2007**

Umsatz	2.404 Mio. US-\$	+11%
Operatives Ergebnis (EBIT)	391 Mio. US-\$	+5%
Quartalsergebnis	179 Mio. US-\$	+38%
Gewinn je Aktie	0,6 US-\$	+37%

#### **Kennzahlen für das 1. Halbjahr 2007**

Umsatz	4.725 Mio. US-\$	+21%
Operatives Ergebnis (EBIT)	756 Mio. US-\$	+23%
Halbjahresergebnis	399 Mio. US-\$	+38%
Gewinn je Aktie	1,15 US-\$	+37%

### **Zweites Quartal 2007**

#### **Umsatz**

Der Gesamtumsatz hat sich im zweiten Quartal 2007 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11% auf 2,404 Milliarden US-Dollar erhöht (9% währungsbereinigt). Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 8%. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg um 9% auf 1,796 Milliarden US-Dollar (8% währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten wuchs im gleichen Zeitraum um 18% auf 608 Millionen US-Dollar (13% währungsbereinigt).

In Nordamerika steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 6% auf 1,660 Milliarden US-Dollar. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen wuchs um 5% auf 1,499 Milliarden US-Dollar. Ohne die Effekte aus dem Verkauf des Perfusionsgeschäfts (siehe Seite 8) stieg der Umsatz mit Dialyседienstleistungen um 6%. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung in den USA erhöhte sich im zweiten Quartal 2007 um 3% auf 327 US-Dollar gegenüber 317 US-Dollar im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg um 21% auf 161 Millionen US-Dollar, was vor allem auf den starken Absatz der Hämodialysemaschinen des Typs 2008K und des Phosphatbinders PhosLo zurückzuführen ist.

---

Außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz gegenüber dem zweiten Quartal 2006 um 23% (15% währungsbereinigt) auf 744 Millionen US-Dollar. Der Umsatz mit Dialysedienstleistungen stieg um 32% (24% währungsbereinigt) auf 296 Millionen US-Dollar. Der Umsatz mit Dialyseprodukten erhöhte sich um 17% (10% währungsbereinigt) auf 448 Millionen US-Dollar. Dazu hat vor allem ein starker Absatz von Dialysemaschinen, Produkten für die Peritonealdialyse (Bauchfelldialyse) und von Dialysatoren (künstlichen Nieren) beigetragen.

## **Ertrag**

Das operative Ergebnis (EBIT) von Fresenius Medical Care wuchs um 5% auf 391 Millionen US-Dollar nach 372 Millionen US-Dollar im zweiten Quartal 2006. Das operative Ergebnis des Vorjahresquartals beinhaltet Einmalaufwendungen in Höhe von 4 Millionen US-Dollar für Restrukturierungen und den Rechtsformwechsel von Fresenius Medical Care sowie Einmalerträge in Höhe von 39 Millionen US-Dollar, die beim Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Care Group (RCG) erzielt worden waren. Ohne diese Sondereffekte erhöhte sich das operative Ergebnis im zweiten Quartal 2007 um 16%. Die EBIT-Marge betrug 16,3% nach 15,5% im zweiten Quartal 2006.

Im Vergleich zum zweiten Quartal 2006 ist die EBIT-Marge in Nordamerika ohne Berücksichtigung von Einmaleffekten um 140 Basispunkte auf 17,2% gestiegen. Gründe für die positive Entwicklung sind gestiegene Erstattungsraten, das neue Phosphatbindergeschäft (PhosLo) und eine gestiegene Nachfrage nach Dialyseprodukten. Höhere Personalausgaben wurden dadurch mehr als kompensiert. Außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) betrug die operative Marge 17,5% und lag damit hauptsächlich aufgrund eines höheren Wachstums bei den Dialysedienstleistungen um 50 Basispunkte niedriger als im Vorjahreszeitraum.

Die Nettozinsaufwendungen beliefen sich im zweiten Quartal 2007 auf 92 Millionen US-Dollar nach 100 Millionen US-Dollar im zweiten Quartal des Vorjahres. Dieser Rückgang ist vornehmlich auf eine verringerte Verschuldung und niedrigere durchschnittliche Zinssätze zurückzuführen.

Die Ertragssteuern beliefen sich auf 113 Millionen US-Dollar gegenüber 137 Millionen US-Dollar im zweiten Quartal 2006. Dies entspricht einer effektiven Steuerquote von 38,0% nach 50,6% im Vorjahreszeitraum. Gründe für die höhere Steuerquote im zweiten Quartal 2006 waren Steueraufwendungen auf Erträge aus dem Verkauf von Dialysekliniken in den USA. Ohne diesen Effekt lag die effektive Steuerquote bei 40,2%.

Das Ergebnis von Fresenius Medical Care stieg im zweiten Quartal 2007 um 38% auf 179 Millionen US-Dollar. Ohne Berücksichtigung der im zweiten Quartal 2006 aufgetretenen Einmaleffekte wuchs das Quartalsergebnis auf vergleichbarer Basis um 30%.

Der Gewinn je Aktie (EPS) stieg im zweiten Quartal 2007 um 37% auf 0,60 US-Dollar pro Stammaktie nach 0,44 US-Dollar im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Diese Zahlen gelten auch je Stamm-ADS (American Depository Share), weil das Verhältnis zwischen Stamm-Aktie und Stamm-ADS seit dem Aktiensplit 1:1 beträgt. Die durchschnittliche, gewichtete Zahl der Aktien betrug im zweiten Quartal 2007 rund 295,4 Millionen nach 293,9 Millionen im Vorjahresquartal. Der Anstieg der Zahl ausstehender Aktien resultiert aus der Ausübung von Aktienoptionen im Jahr 2006 und im ersten Halbjahr 2007.

---

## **Cash Flow**

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit belief sich auf 225 Millionen US-Dollar. Dies entspricht etwa 9% des Umsatzes. Der starke Cash Flow beruht vor allem auf gestiegenen Erträgen.

Die Netto-Investitionen lagen bei 132 Millionen US-Dollar. Daraus ergab sich ein Free Cash Flow vor Akquisitionen von 93 Millionen US-Dollar nach 145 Millionen US-Dollar im zweiten Quartal 2006 (ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb der Renal Care Group). Für Akquisitionen gab Fresenius Medical Care 24 Millionen US-Dollar aus. Der Free Cash Flow nach Akquisitionen belief sich auf 69 Millionen US-Dollar im Vergleich zu 121 Millionen US-Dollar (ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb der Renal Care Group) im Vorjahreszeitraum.

---

## ***Erstes Halbjahr 2007***

Die Ergebnisse der Renal Care Group werden seit dem 1. April 2006 konsolidiert. Aus diesem Grund sind die Zahlen für das erste Halbjahr 2007 nicht unmittelbar mit denen des ersten Halbjahrs 2006 vergleichbar.

### **Umsatz und Ertrag**

Der Umsatz wuchs um 21% (währungsbereinigt um 19%) auf 4,725 Milliarden US-Dollar. Der organische Umsatzanstieg betrug 8%.

Das operative Ergebnis (EBIT) stieg um 23% auf 756 Millionen US-Dollar nach 616 Millionen US-Dollar im ersten Halbjahr 2006. Das operative Ergebnis des Vorjahreszeitraums beinhaltet Einmalaufwendungen in Höhe von 4 Millionen US-Dollar für Restrukturierungen und den Rechtsformwechsel von Fresenius Medical Care sowie Einmalerträge in Höhe von 39 Millionen US-Dollar, die beim Verkauf von Dialysekliniken erzielt worden waren. Ohne diese Sondereffekte erhöhte sich das operative Ergebnis im ersten Halbjahr 2007 um 30%. Die EBIT-Marge betrug 16,0% nach 14,8% im zweiten Quartal 2006.

Die Nettozinsaufwendungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2007 auf 187 Millionen US-Dollar nach 156 Millionen US-Dollar im ersten Halbjahr 2006. Dieser Anstieg resultiert mehrheitlich aus gestiegenen Zinsaufwendungen. Gegenläufig wirkte sich die Abschreibung aktivierter Finanzierungskosten im Jahr 2006 in Höhe von 15 Millionen US-Dollar im Zusammenhang mit der Kreditvereinbarung aus dem Jahr 2003 aus. Beide stehen im Zusammenhang mit der Finanzierung der RCG-Übernahme.

Die Ertragssteuern beliefen sich im ersten Halbjahr 2007 auf 216 Millionen US-Dollar gegenüber 209 Millionen US-Dollar im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einer Steuerquote von 38,0% nach 45,4% im ersten Halbjahr 2006. Gründe für die hohe Steuerquote im ersten Halbjahr 2006 waren Steueraufwendungen auf Erträge aus dem Verkauf von Dialysekliniken in den USA. Ohne diesen Effekt lag die effektive Steuerquote bei 39,2%.

Das Ergebnis im ersten Halbjahr 2007 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 38% auf 339 Millionen US-Dollar. Ohne Berücksichtigung der im ersten Halbjahr 2006 angefallenen Einmalaufwendungen wuchs das Ergebnis auf vergleichbarer Basis um 29%.

Der Gewinn je Aktie (EPS) betrug 1,15 US-Dollar pro Stammaktie, ein Zuwachs um 37%. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der Aktien lag im ersten Halbjahr 2007 bei rund 295,3 Millionen.

### **Cash flow**

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit lag im ersten Halbjahr 2007 bei 508 Millionen US-Dollar nach 312 Millionen US-Dollar auf Basis berichteter Zahlen im ersten Halbjahr 2006. Ohne Einmaleffekte betrug der Cash Flow 402 Millionen US-Dollar im ersten Halbjahr 2006. Die Zunahme resultiert hauptsächlich aus dem Ergebnisanstieg.

---

Die Netto-Investitionen lagen bei 240 Millionen US-Dollar. Daraus ergab sich ein Free Cash Flow vor Akquisitionen von 268 Millionen US-Dollar nach 152 Millionen US-Dollar im ersten Halbjahr 2006. Ohne die Steuerzahlungen auf die Gewinne beim Verkauf von Dialysekliniken belief sich der Free Cash Flow vor Akquisitionen im ersten Halbjahr 2006 auf 242 Millionen US-Dollar. Für Akquisitionen gab Fresenius Medical Care 114 Millionen US-Dollar aus.

### **Patienten – Kliniken – Behandlungen**

Zum 30. Juni 2007 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 171.687 Dialysepatienten, 6% mehr als im Vorjahr. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 2% auf 120.270. Einschließlich der 32 von Fresenius Medical Care geführten Dialysekliniken belief sich die Zahl der Patienten in den USA auf 122.199. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) stieg die Zahl der Patienten um 17% auf 51.417.

Zum 30. Juni 2007 betrieb das Unternehmen 2.209 Dialysekliniken weltweit, davon 1.581 in Nordamerika (+3%) und 628 außerhalb Nordamerikas (+17%).

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten Behandlungen stieg im ersten Halbjahr 2007 um 16% auf etwa 13,0 Millionen. Davon entfielen 9,08 Millionen (+16%) auf Nordamerika und 3,92 Millionen (+17%) auf die Regionen außerhalb Nordamerikas, den Bereich „International“.

### **Mitarbeiter**

Zum 30. Juni 2007 arbeiteten 60.031 Menschen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) bei Fresenius Medical Care (31. Dezember 2006: 56.803). Der Anstieg um 3.228 Mitarbeiter resultiert hauptsächlich aus Akquisitionen in Asien und dem fortgesetzten organischen Wachstum in den USA.

### **Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio)**

Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) reduzierte sich vom 3,6-fachen des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) im zweiten Quartal 2006 auf 3,03 im zweiten Quartal 2007 (jeweils zum 30. Juni). Ende 2006 belief sich der Verschuldungsgrad auf 3,23.

### **Rating**

Die Ratingagentur Standard & Poor's hat im zweiten Quartal 2007 ihr Rating von Fresenius Medical Care für vorrangige gesicherte Finanzverbindlichkeiten von „BB+“ auf „BBB-“ angehoben. Standard & Poor's hat darüber hinaus den Ausblick für Fresenius Medical Care von „negativ“ auf „stabil“ heraufgesetzt.

Moody's hat den Ausblick für Fresenius Medical Care von „stabil“ auf „positiv“ erhöht.



---

### **Zehnjährige Anleihe über 500 Millionen US-Dollar begeben**

Fresenius Medical Care hat zu Beginn des dritten Quartals 2007 erstrangige, unbesicherte Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis 2017 begeben. Die Anleihe hat ein Volumen von 500 Millionen US-Dollar, der Coupon beträgt 6 7/8%. Der Erlös wurde für die Reduzierung bestehender Bankkredite und sonstiger, kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten verwendet. Die Schuldverschreibungen wurden von der FMC Finance III S.A., einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, ausgegeben und sind durch Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH garantiert.

### **Produktionsstätte in China erworben**

Fresenius Medical Care hat am 17. Juli 2007 eine Produktionsstätte im chinesischen Jiangsu von dem taiwanesischen Unternehmen Bioteque Corp. übernommen. Dort werden unter anderem Blutschlauchsysteme und andere einmal verwendbare Dialyseprodukte für den chinesischen Markt hergestellt. In dem Werk bestehen zudem hervorragende Möglichkeiten, künftig weitere Flüssig- und Einmalprodukte sowohl für den chinesischen Markt als auch für weitere Länder der Region zu produzieren. Darüber hinaus hat Fresenius Medical Care drei Verträge über die exklusive Vermarktung und den Vertrieb der Blutschlauchsysteme und Nadeln von Bioteque in Taiwan, Korea und Japan geschlossen.

### **Perfusionsgeschäft in den USA verkauft**

Fresenius Medical Care hat im zweiten Quartal 2007 das Perfusionsgeschäft der Tochtergesellschaft Fresenius Medical Care Extracorporeal Alliance (FMCEA) an die Specialty Care Services Group verkauft. Im Geschäftsjahr 2006 betrug der Umsatz des Perfusionsgeschäfts etwa 110 Millionen US-Dollar. Seit dem 9. Mai 2007 wird das Perfusionsgeschäft der FMCEA nicht mehr bei Fresenius Medical Care konsolidiert.

Mit dem Verkauf trennt sich Fresenius Medical Care von einem Geschäftsbereich, der nicht zum Kerngeschäft gehört, und konzentriert sich damit noch stärker auf den weltweiten Dialysemarkt, in dem sich höhere Margen erzielen lassen.

### **Aktiensplit im Verhältnis von 1:3 durchgeführt**

Fresenius Medical Care hat die angekündigte Neueinteilung des Grundkapitals (Aktiensplit) im Verhältnis 1:3 bei beiden Aktiengattungen (Stamm- und Vorzugsaktien) am 18. Juni 2007 durchgeführt. Das Verhältnis zwischen Stammaktie und Stamm-ADS sowie zwischen Vorzugsaktie und Vorzugs-ADS beträgt nunmehr 1:1. Das heißt, jedes Stamm- bzw. Vorzugs-ADS von Fresenius Medical Care entspricht einer Stamm- bzw. Vorzugsaktie von Fresenius Medical Care.

## Konzernabschluss

### Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung

(ungeprüft)

<b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>2. Quartal</b>		<b>1. Halbjahr</b>	
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Umsatzerlöse</b>				
Dialyседienstleistungen	1.795.544	1.651.665	3.555.898	2.924.198
Dialyseprodukte	608.669	513.767	1.168.986	988.164
	<b>2.404.213</b>	<b>2.165.432</b>	<b>4.724.884</b>	<b>3.912.362</b>
<b>Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse</b>				
Dialyседienstleistungen	1.270.916	1.179.499	2.532.256	2.106.544
Dialyseprodukte	295.910	256.888	570.890	498.483
	<b>1.566.826</b>	<b>1.436.387</b>	<b>3.103.146</b>	<b>2.605.027</b>
Bruttoergebnis vom Umsatz	837.387	729.045	1.621.738	1.307.335
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	431.772	383.487	838.091	705.158
Ertrag aus dem Verkauf von Kliniken	-	(38.975)	-	(38.975)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	14.565	12.759	27.907	25.533
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>391.050</b>	<b>371.774</b>	<b>755.740</b>	<b>615.619</b>
<b>Sonstige (Erträge) Aufwendungen</b>				
Zinserträge	(6.761)	(5.538)	(10.343)	(10.347)
Zinsaufwendungen	98.336	104.839	196.829	165.843
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	299.475	272.473	569.254	460.123
Ertragsteuern	113.781	137.911	216.347	209.044
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	7.014	5.066	13.949	5.546
<b>Ergebnis</b>	<b>178.680</b>	<b>129.496</b>	<b>338.958</b>	<b>245.533</b>
<b>Gewinn je Stammaktie</b>	<b>0,60</b>	<b>0,44</b>	<b>1,15</b>	<b>0,84</b>
<b>Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung</b>	<b>0,60</b>	<b>0,44</b>	<b>1,14</b>	<b>0,83</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

## Konzernbilanz

zum 30. Juni 2007 (ungeprüft) und zum 31. Dezember 2006

### Konzern-Bilanz

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl	2007	2006
<b>Aktiva</b>		
<b>Umlaufvermögen</b>		
Flüssige Mittel	207.026	159.010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (218.837 US-\$ in 2007 und 207.293 US-\$ in 2006)	1.926.101	1.848.695
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	106.364	143.349
Vorräte	587.843	523.929
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	496.179	443.854
Latente Steuern	304.950	293.079
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>3.628.463</b>	<b>3.411.916</b>
Sachanlagen	1.845.910	1.722.392
Immaterielle Vermögensgegenstände	666.877	661.365
Firmenwerte	7.004.112	6.892.161
Latente Steuern	71.269	62.722
Sonstige Aktiva	333.741	294.125
<b>Summe Aktiva</b>	<b>13.550.372</b>	<b>13.044.681</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	302.208	316.188
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	198.257	236.619
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.338.500	1.194.939
Kurzfristige Darlehen	466.644	331.231
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	28.629	4.575
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	154.009	160.135
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts - kurzfristiger Anteil	644.789	-
Rückstellungen für Ertragsteuern	68.635	116.059
Latente Steuern	26.947	15.959
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>3.228.618</b>	<b>2.375.705</b>
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	3.740.829	3.829.341
Sonstige Verbindlichkeiten	147.355	149.684
Pensionsrückstellungen	119.822	112.316
Rückstellungen für Ertragsteuern	118.912	-
Latente Steuern	367.403	378.487
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	627.255	1.253.828
Anteile anderer Gesellschafter	100.555	75.158
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>8.450.749</b>	<b>8.174.519</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 12.356.880 Aktien genehmigt, 3.720.822 ausgegeben und in Umlauf	4.111	4.098
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 373.436.220 Aktien genehmigt, 291.703.551 ausgegeben und in Umlauf	359.867	359.527
Kapitalrücklage	3.171.070	3.153.556
Bilanzgewinn	1.508.948	1.358.397
Kumulierter übriger Comprehensive Loss	55.627	(5.416)
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>5.099.623</b>	<b>4.870.162</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>13.550.372</b>	<b>13.044.681</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

## Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 30. Juni 2007 und 2006  
(ungeprüft)

<b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
in Tsd. US-\$		
<b>Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Jahresüberschuss	338.958	245.533
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Beilegung der Aktionärsklagen	-	(870)
Abschreibungen	170.492	141.819
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	23.326	8.343
Veränderung der latenten Steuern	8.060	(20.609)
Verlust aus Anlagenabgängen	1.086	6.123
Personalaufwand aus Aktienoptionen	10.191	7.093
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(40.657)	42.149
Vorräte	(50.363)	(54.953)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	(62.542)	(42.787)
Forderungen / Verbindlichkeiten gegen / gegenüber verbundenen Unternehmen	(6.406)	8.106
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	79.174	28.429
Steuerrückstellungen	36.412	18.656
Steuerzahlungen im Zusammenhang mit Desinvestitionen und Akquisitionen	-	(74.607)
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>507.731</b>	<b>312.425</b>
<b>Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit</b>		
Erwerb von Sachanlagen	(251.843)	(173.404)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	11.616	13.500
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, netto	(113.920)	(4.179.899)
Erlöse aus Desinvestitionen	27.450	505.386
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(326.697)</b>	<b>(3.834.417)</b>
<b>Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	31.602	43.019
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(44.528)	(49.316)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	25.258	242.111
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(1.604)	(259.843)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 85.828 US-\$ im Jahr 2006)	190.162	3.965.020
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(288.912)	(721.359)
Anstieg des Forderungsverkaufsprogramms	140.000	130.750
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	7.736	21.625
Einzahlungen aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	-	306.912
Dividendenzahlungen	(188.407)	(153.720)
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	(10.573)	(6.027)
<b>Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(139.266)</b>	<b>3.519.172</b>
<b>Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel</b>	<b>6.248</b>	<b>18.876</b>
<b>Flüssige Mittel</b>		
Nettoerhöhung der flüssigen Mittel	48.016	16.056
Flüssige Mittel am Anfang des Halbjahres	159.010	85.077
<b>Flüssige Mittel am Ende des Halbjahres</b>	<b>207.026</b>	<b>101.133</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

## Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30. Juni 2007 und 2006 (ungeprüft)

### Eigenkapitalveränderungsrechnung

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

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Kapital- rücklage	Bilanzgewinn	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag			Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Pensions- rück- stellungen	
<b>Stand am 31. Dezember 2005</b>	<b>83.286.537</b>	<b>90.740</b>	<b>210.000.000</b>	<b>270.501</b>	<b>2.779.873</b>	<b>975.371</b>	<b>(106.185)</b>	<b>18.964</b>	<b>(55.558)</b>	<b>3.973.706</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	199.971	250	523.695	650	20.725					21.625
Erlöse aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	(79.888.266)	(87.037)	79.888.266	87.037	306.912					306.912
Personalaufwand aus Aktienoptionen					7.093					7.093
Dividendenzahlungen						(153.720)				(153.720)
Beilegung der Aktionärsklagen						(870)				(870)
Comprehensive Income (Loss)						245.533				245.533
Ergebnis						245.533				245.533
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:										
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten								47.454		47.454
Währungsumrechnungsdifferenzen							40.230			40.230
Comprehensive Income										333.217
<b>Stand am 30. Juni 2006</b>	<b>3.598.242</b>	<b>3.953</b>	<b>290.411.961</b>	<b>358.188</b>	<b>3.113.733</b>	<b>1.067.184</b>	<b>(65.955)</b>	<b>66.418</b>	<b>(55.558)</b>	<b>4.487.963</b>
<b>Stand am 31. Dezember 2006</b>	<b>3.711.435</b>	<b>4.098</b>	<b>291.449.673</b>	<b>359.527</b>	<b>3.153.556</b>	<b>1.358.397</b>	<b>8.309</b>	<b>37.187</b>	<b>(50.912)</b>	<b>4.870.162</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	9.387	13	253.878	340	7.323					7.676
Personalaufwand aus Aktienoptionen					10.191					10.191
Dividendenzahlungen						(188.407)				(188.407)
Comprehensive Income (Loss)						338.958				338.958
Ergebnis						338.958				338.958
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:										
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten								11.988		11.988
Währungsumrechnungsdifferenzen							47.508			47.508
Anpassung aus Pensionsverpflichtungen									1.547	1.547
Comprehensive Income										400.001
<b>Stand am 30. Juni 2007</b>	<b>3.720.822</b>	<b>4.111</b>	<b>291.703.551</b>	<b>359.867</b>	<b>3.171.070</b>	<b>1.508.948</b>	<b>55.817</b>	<b>49.175</b>	<b>(49.365)</b>	<b>5.099.623</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss.

---

## **Anmerkungen zum Konzernabschluss**

(ungeprüft)

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

### **1. Die Gesellschaft und Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung**

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

#### **Grundlage der Darstellung**

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. Juni 2007 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2007 und 2006 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2006, in Form des 20-F/A, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Die Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2007 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 geschlossen werden.

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

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

Alle Angaben zu Aktien und alle Beträge je Aktie wurden aufgrund des am 15. Juni 2007 in das Handelsregister eingetragenen Aktiensplits angepasst.

Der Ausweis einzelner Posten in den Quartalsberichten des Vorjahres und des Konzernabschlusses des Vorjahres wurde dem Ausweis in der laufenden Periode angepasst. Aufgrund einer Anpassung hat sich in der Kapitalflussrechnung des Vorjahres der Mittelzufluss

---

aus laufender Geschäftstätigkeit sowie der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit um jeweils 14,6 Mio. \$ verringert.

### **Neue Verlautbarungen**

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

Die Fair Value Option

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

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

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

## **2. Pro-Forma Finanzinformation**

Am 31. März 2006 hat die Gesellschaft die Akquisition der Renal Care Group, Inc. (RCG) abgeschlossen. Die Geschäftstätigkeit der im Jahr 2006 gekauften RCG geht seit dem 1. April 2006 in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Kapitalflussrechnung der Gesellschaft ein, weshalb die Ergebnisse des aktuellen Halbjahres nicht mit denen des 1. Halbjahres 2006 vergleichbar sind.

Die nachfolgenden ungeprüften Finanzinformationen auf Pro-Forma Basis spiegeln das konsolidierte Ergebnis der Gesellschaft wider, wenn die Akquisition und der zuvor beschriebene Verkauf der Kliniken bereits zum Jahresanfang 2006 stattgefunden hätten. Die in den Pro-Forma Finanzinformationen enthaltenen Anpassungen umfassen vor allem die Eliminierung von Transaktionen zwischen der Gesellschaft und RCG, Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Akquisition sowie Ertragsteuern. Die Pro-Forma Finanzinformationen sind nicht

notwendigerweise ein Indikator für die tatsächlichen Ergebnisse des operativen Geschäftes, wenn die Akquisition der RCG in der entsprechenden Periode stattgefunden hätte.

### **Pro-Forma Finanzinformationen**

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

1. Januar bis 30. Juni 2006

Pro-Forma Umsatzerlöse	4.222.897
Pro-Forma Ergebnis	245.771
Pro-Forma Ergebnis je Stammaktie	
vor Verwässerung	0,84
bei voller Verwässerung	0,83

### **3. Vorräte**

Zum 30. Juni 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

#### **Vorräte**

in Tsd. US-\$

	<u>30. Juni 2007</u>	<u>31. Dezember 2006</u>
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	121.796	108.584
Unfertige Erzeugnisse	41.821	41.272
Fertige Erzeugnisse	332.251	269.496
Verbrauchsmaterialien	91.975	104.577
<b>Vorräte</b>	<b>587.843</b>	<b>523.929</b>

### **4. Kurzfristige Darlehen und kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen**

Zum 30. Juni 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

#### **Kurzfristige Darlehen**

in Tsd. US-\$

	<u>30. Juni 2007</u>	<u>31. Dezember 2006</u>
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	60.644	65.231
Forderungsverkaufsprogramm	406.000	266.000
<b>Kurzfristige Darlehen</b>	<b>466.644</b>	<b>331.231</b>
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	28.629	4.575
<b>Kurzfristige Darlehen einschließlich verbundener Unternehmen</b>	<b>495.273</b>	<b>335.806</b>



---

## 5. Langfristige Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. Juni 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

### Verbindlichkeiten

in Tsd. US-\$	30. Juni 2007	31. Dezember 2006
Kreditvereinbarung	3.477.305	3.564.702
Euro-Schuldscheindarlehen	270.100	263.400
Kredit von der Europäischen Investitionsbank	84.618	84.618
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	8.118	8.286
Sonstige	54.697	68.470
	<b>3.894.838</b>	<b>3.989.476</b>
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(154.009)	(160.135)
	<b>3.740.829</b>	<b>3.829.341</b>

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 30. Juni 2007 und zum 31. Dezember 2006:

### Verfügbare und in Anspruch genommener Kredit

in Tsd. US-\$	30. Juni 2007	31. Dezember 2006
<b>Kreditfazilitäten</b>		
Revolvierender Kredit	1.000.000	1.000.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan A")	1.700.000	1.760.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan B")	1.728.125	1.736.875
	<b>4.428.125</b>	<b>4.496.875</b>
<b>Inanspruchnahmen</b>		
Revolvierender Kredit	49.180	67.827
Mittelfristiges Darlehen ("Loan A")	1.700.000	1.760.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan B")	1.728.125	1.736.875
	<b>3.477.305</b>	<b>3.564.702</b>

---

Am 26. Juni 2007 hat die Gesellschaft ihre Kreditvereinbarung 2006 abgeändert, um die Höhe der erlaubten vorrangigen Verschuldung der Gesellschaft anzupassen. Dies stand im Zusammenhang mit der Emission einer Anleihe. Am 2. Juli 2007 hat die FMC Finance III S.A., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, eine vorrangige Anleihe in Höhe von 500 Millionen US-\$ mit einer Laufzeit bis 2017 und einem Coupon von 6 7/8% emittiert. Diese Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert. Der Erlös der Anleihe, der sich nach Abzug von Disagio und Bankgebühren aber ohne Berücksichtigung von anderen emissionsbezogenen Kosten ergibt, wird für die Reduzierung der Verbindlichkeiten unter der Kreditvereinbarung 2006 um 300.000 US-\$ und des Forderungsverkaufsprogramms um 184.875 US-\$ verwendet.

## **6. Eigenkapital**

### **Aktiensplit**

Der von den Aktionären der Gesellschaft auf der ordentlichen Hauptversammlung am 15. Mai 2007 beschlossene drei zu eins Aktiensplit für Stamm- und Vorzugsaktien wurde mit der Eintragung in das Handelsregister am 15. Juni 2007 wirksam. Im Zusammenhang damit hat die Gesellschaft etwa 56.961 US-\$ bzw. 727 US-\$ aus der Kapitalrücklage in Stamm- bzw. Vorzugsaktien umgebucht, um einen Nominalwert von 1 € pro Stamm- und Vorzugsaktie zu erhalten. Alle Angaben zu Aktien und alle Beträge je Aktie für die gezeigten Berichtsperioden wurden aufgrund des Aktiensplits angepasst.

## 7. Gewinn je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung im 2. Quartal und 1. Halbjahr 2007 und 2006 dar.

### Überleitung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung

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

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2007	2006	2007	2006
<b>Zähler</b>				
Ergebnis	178.680	129.496	338.958	245.533
abzüglich:				
Dividenden auf Vorzugsaktien	25	22	49	42
Ergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	<u>178.655</u>	<u>129.474</u>	<u>338.909</u>	<u>245.491</u>
<b>Nenner</b>				
Durchschnittlich ausstehende Aktien				
Stammaktien	291.645.531	290.315.025	291.548.143	290.102.824
Vorzugsaktien	<u>3.720.652</u>	<u>3.559.425</u>	<u>3.718.463</u>	<u>3.496.307</u>
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	295.366.183	293.874.450	295.266.606	293.599.131
Potentiell verwässernde Stammaktien	1.832.369	1.830.132	1.758.815	1.874.610
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	<u>150.747</u>	<u>224.886</u>	<u>152.187</u>	<u>250.665</u>
Summe ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung	293.477.900	292.145.157	293.306.958	291.977.434
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	3.871.399	3.784.311	3.870.650	3.746.972
Gewinn je Stammaktie	0,60	0,44	1,15	0,84
Vorzüge	<u>0,01</u>	<u>0,01</u>	<u>0,01</u>	<u>0,01</u>
Gewinn je Vorzugsaktie	<u>0,61</u>	<u>0,45</u>	<u>1,16</u>	<u>0,85</u>
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,60	0,44	1,14	0,83
Vorzüge	<u>0,01</u>	<u>0,00</u>	<u>0,01</u>	<u>0,01</u>
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	<u>0,61</u>	<u>0,44</u>	<u>1,15</u>	<u>0,84</u>

## 8. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft verfügt zurzeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA, der 2002 gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalles ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Gesellschaft Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc., („FMCH“) dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Jahr 2007 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Halbjahr 2007 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 565 US-\$ getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2007 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 1.195 US-\$. Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 2. Quartal und 1. Halbjahr 2007 und 2006.

### Leistungsorientierte Pensionspläne

in Tsd. US-\$	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2007	2006	2007	2006
Bestandteile des Pensionsaufwandes				
Laufender Dienstzeitaufwand	2.180	2.051	4.311	4.033
Zinsaufwand	4.600	4.218	9.166	8.392
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(4.090)	(3.840)	(8.180)	(7.680)
Tilgung von Verlusten - netto	1.273	2.119	2.546	4.323
Tilgung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand	-	53	-	103
<b>Pensionsaufwand</b>	<b>3.963</b>	<b>4.601</b>	<b>7.843</b>	<b>9.171</b>

## 9. Ertragsteuern

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

Die FMC AG & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften sind Gegenstand regelmäßiger steuerlicher Betriebsprüfungen in Deutschland und in den USA. In Deutschland ist die Betriebsprüfung für die Jahre 1998 bis 2001 im Wesentlichen abgeschlossen und alle

---

Ergebnisse dieser Prüfung wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 berücksichtigt. Derzeit findet die steuerliche Betriebsprüfung für die Jahre 2002 bis 2005 statt, das Jahr 2006 ist steuerlich noch nicht geprüft. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung der Steuerbehörden bezüglich der Nichtanerkennung von steuerlichen Abzügen für das Wirtschaftsjahr 1997 Klage erhoben und die sich für den Fall eines positiven Verfahrensausgangs ergebenden unsicheren Steuervorteile im unten angegebenen Gesamtbetrag der unsicheren Steuervorteile mit eingerechnet.

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

Neben Deutschland und den USA finden weltweit länderspezifische steuerliche Betriebsprüfungen von Tochtergesellschaften der FMC AG & Co. KGaA statt. Die Gesellschaft schätzt die Auswirkungen dieser steuerlichen Betriebsprüfungen auf den Konzernabschluss als nicht wesentlich ein.

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

## **10. Rechtliche Verfahren**

### **Zivilrechtsstreitigkeiten**

Die Gesellschaft wurde ursprünglich als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der "Zusammenschluss") vom 4. Februar 1996 zwischen W.R. Grace & Co. und Fresenius AG (jetzt: Fresenius SE) gegründet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der W.R. Grace & Co., die W.R. Grace & Co.-Conn., erhebliche Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung (einschließlich Asbestansprüchen), Steuerverbindlichkeiten für die Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Verbindlichkeiten, die nicht mit der National Medical Care, Inc.

---

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

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

Im Jahr 2003 hat die Gesellschaft eine Vereinbarung in Bezug auf die im Rahmen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängigen Angelegenheiten geschlossen. Die Vereinbarung regelt alle Ansprüche gegen die Gesellschaft im Hinblick auf den Vorwurf der betrügerischen Übertragung sowie steuerliche und andere Ansprüche gegen die Gesellschaft. Gemäß den ergänzten Regelungen der Vergleichsvereinbarung (die „Vergleichsvereinbarung“) werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbest-Klägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbestansprüchen sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der endgültige W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 US-\$ an die W.R. Grace & Co. Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es sind keine Schuldanerkenntnisse gemacht worden und es werden keine gemacht werden. Die Vergleichsvereinbarung wurde vom US-Konkursgericht genehmigt. Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion im Zusammenhang mit der Sealed Air Corporation (früher bekannt als W.R. Grace Holdings, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air Corporation („Sealed Air“), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen von der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen der Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft in Verbindung mit dem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

Am 4. April 2003 hat FMCH eine Feststellungsklage (Fresenius USA, Inc., et al., v. Baxter International Inc., et al.) mit der Geschäftsnr. C 03-1431 beim US-Bundesbezirksgericht für Nordkalifornien eingereicht, mit der gerichtlich festgestellt werden soll, dass FMCH keine Patente der Fa. Baxter International, Inc., ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer verbundenen Unternehmen („Baxter“) verletzt hat, dass die Patente ungültig sind und dass Baxter kein Recht

---

und keine Befugnis hat, FMCH wegen der angeblichen Verletzung von Patenten der Fa. Baxter eine Klage anzudrohen oder einen Prozess gegen FMCH zu führen. Allgemein betreffen die angeblichen Patente Touchscreens, Leitfähigkeitsmonitore, Datensicherung bei Stromausfällen sowie Bilanzkammern für Hämodialysegeräte. Baxter hat Widerklage gegen FMCH auf Schadensersatz und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass FMCH vorsätzlich die Baxter-Patente verletze. Am 17. Juli 2006 hat das Gericht der Klage von FMCH stattgegeben und festgestellt, dass die fraglichen Baxter-Patente ungültig sind. Am 13. Februar 2007 hat das Gericht Baxter's Antrag, das Urteil zugunsten von FMCH aufzuheben und bestimmte Aspekte des Falles neu zu verhandeln, stattgegeben. Die Gesellschaft wird die Entscheidung des Gerichtes anfechten. Ein nachteiliges Urteil in einem neuen Verfahren könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage haben.

Die australische Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, die Fresenius Medical Care Australia Pty Limited (im Folgenden als „Fresenius Medical Care Australien“ bezeichnet), und Gambro Pty Limited sowie Gambro AB (im Folgenden als „Gambro-Gruppe“ bezeichnet) befinden sich in einem Rechtsstreit hinsichtlich Verletzungen und Schädigungen des Gambro AB Patentes, welches das geistige Eigentum an einem System zur Herstellung von Dialyse- bzw. Ersatzflüssigkeit, dem Gambro Bicart Gerät, in Australien schützt (das „Gambro-Patent“). Als Folge der Vermarktung eines Systems zur Herstellung von Dialyseflüssigkeit basierend auf dem Fresenius Medical Care Bibag-System in Australien haben die australischen Gerichte den Schluss gezogen, dass Fresenius Medical Care Australien das Gambro-Patent verletzt habe. Die Parteien befinden sich weiterhin in rechtlichen Auseinandersetzungen darüber, welche möglichen Schäden durch eine Patentrechtsverletzung entstanden sein könnten. Da der Patentrechtsstreit ausschließlich unter der australischen Gerichtsbarkeit geführt wird, sind mögliche von der Fresenius Medical Care Australien zu übernehmende Schadensersatzzahlungen auf mögliche Schäden, die die Gambro-Gruppe durch die Patentrechtsverletzung in Australien erlitten hat, begrenzt.

### **Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken**

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

---

FMCH und ihre Tochtergesellschaften, einschließlich RCG (vor der Akquisition von RCG), haben Vorladungen der US-Justizbehörden mit Sitz in St. Louis (Missouri), die im Zusammenhang mit zivil- und strafrechtlichen Voruntersuchungen stehen, erhalten. FMCH erhielt die Vorladung im April 2005 und RCG erhielt die Vorladung im August 2005. Mit der Vorladung werden Geschäftsunterlagen im Hinblick auf FMCH's und RCG's klinische Qualitätsprogramme, Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung, Vergütungen für Klinikleiter und Beziehungen zu Ärzten, Joint Ventures, Anämie-Behandlungstherapien, RCG's Lieferunternehmen, pharmazeutische und sonstige Dienstleistungen, die RCG gegenüber Patienten erbracht hat, RCG's Beziehungen zu Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und RCG's Erwerb von Dialysegeräten von FMCH angefordert. Der Generalinspektor des amerikanischen Gesundheitsamtes sowie die Staatsanwaltschaft für das "Eastern District" von Texas haben bestätigt, dass sie sich an der Überprüfung des Anämiemanagement-Programms, welche durch die amerikanische Staatsanwaltschaft für das "Eastern District" von Missouri durchgeführt wird, beteiligen.

Am 16. Juli 2007 hat die US-Staatsanwaltschaft eine Zivilklage gegen RCG und FMCH in ihrer Eigenschaft als aktuelle Muttergesellschaft von RCG vor dem United States Bezirksgericht für das "Eastern District" von Missouri erhoben. Mit der Klage werden Schadensersatzansprüche und Strafmaßnahmen im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit der Method II Zulieferungsgesellschaft von RCG im Jahr 2005 vor dem Erwerb von RCG durch FMCH geltend gemacht. Die Klage läuft unter United States of America ex. Rel. Julie Williams et al. Vs. Renal Care Group, Renal Care Group Supply Company und FMCH. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass RCG die Leitung der Method II Zulieferungsgesellschaft im Einklang mit geltendem Recht durchgeführt hat und wird diese Position bei den Rechtsstreitigkeiten vertreten. Die Gesellschaft wird weiterhin bei den laufenden Ermittlungen kooperieren. Eine nachteilige Feststellung im Verlaufe dieser Untersuchungen oder dieses Prozesses oder ein aus den Untersuchungen oder dem Prozess resultierender Vergleich könnte zu wesentlichen Strafzahlungen führen, und jede nachteilige Feststellung in einem aus den Untersuchungen resultierenden Prozess könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

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

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



---

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

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

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

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

---

ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreich durchgesetzter Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgendeine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

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

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

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 US-\$ (vor Steuer) gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen wurden zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Mit Ausnahme der vorgeschlagenen Zahlung in Höhe von 115.000 US-\$ gemäß der Vergleichsvereinbarung sind alle in der Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten enthaltenen Sachverhalte beglichen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser verbleibenden Angelegenheit angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

## **11. Segment-Berichterstattung**

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und bietet stationäre Dialysebehandlung sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Kliniken an. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich u.a. auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die

---

Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, welches die Ertragskraft der Gesellschaft misst. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Darüber hinaus werden die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc. beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Segmente.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 2. Quartal und 1. Halbjahr 2007 und 2006 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen. Die Geschäftstätigkeit von RCG geht seit dem 1. April 2006 ein.

## Segmentberichterstattung

in Tsd- US-\$

	<b>Nord- amerika</b>	<b>International</b>	<b>Konzern</b>	<b>Gesamt</b>
<b>1. Halbjahr 2007</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.297.018	1.427.866	-	4.724.884
Transfer zwischen den Segmenten	516	39.373	(39.889)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>3.297.534</b>	<b>1.467.239</b>	<b>(39.889)</b>	<b>4.724.884</b>
Abschreibungen	(104.697)	(64.787)	(1.008)	(170.492)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>543.264</b>	<b>250.597</b>	<b>(38.121)</b>	<b>755.740</b>
Aktiva der Segmente	10.412.443	3.018.518	119.411	13.550.372
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	219.909	145.708	146	365.763
<b>1. Halbjahr 2006</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.754.155	1.158.207	-	3.912.362
Transfer zwischen den Segmenten	599	27.144	(27.743)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>2.754.754</b>	<b>1.185.351</b>	<b>(27.743)</b>	<b>3.912.362</b>
Abschreibungen	(86.528)	(54.571)	(743)	(141.842)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>447.095</b>	<b>204.468</b>	<b>(35.944)</b>	<b>615.619</b>
Aktiva der Segmente	9.985.377	2.474.021	182.985	12.642.383
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (2)	4.284.197	69.057	49	4.353.303
<b>2. Quartal 2007</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.660.445	743.768	-	2.404.213
Transfer zwischen den Segmenten	86	18.835	(18.921)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>1.660.531</b>	<b>762.603</b>	<b>(18.921)</b>	<b>2.404.213</b>
Abschreibungen	(51.651)	(33.420)	(510)	(85.581)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>284.815</b>	<b>130.019</b>	<b>(23.784)</b>	<b>391.050</b>
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	97.880	61.298	103	159.281
<b>2. Quartal 2006</b>				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.560.638	604.794	-	2.165.432
Transfer zwischen den Segmenten	418	14.558	(14.976)	-
<b>Umsatzerlöse insgesamt</b>	<b>1.561.056</b>	<b>619.352</b>	<b>(14.976)</b>	<b>2.165.432</b>
Abschreibungen	(51.513)	(28.787)	(284)	(80.584)
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>282.924</b>	<b>108.750</b>	<b>(19.900)</b>	<b>371.774</b>
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	297.260	34.799	33	332.092

(1) Im Jahr 2007 sind in den Akquisitionen des Segments International nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 5.316 US-\$ nicht enthalten.

(2) Im Jahr 2006 sind in den Akquisitionen des Segments International nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 6.684 US-\$ nicht enthalten.

Die Akquisitionen des Segments Nordamerika enthalten zum 30. Juni 2006 4.145.190 US-\$ für die Akquisition von RCG.

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

in Tsd. US-\$

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2007	2006	2007	2006
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	414.834	391.674	793.861	651.563
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(23.784)	(19.900)	(38.121)	(35.944)
Zinsaufwendungen	(98.336)	(104.839)	(196.829)	(165.843)
Zinserträge	6.761	5.538	10.343	10.347
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter</b>	<b>299.475</b>	<b>272.473</b>	<b>569.254</b>	<b>460.123</b>

## 12. Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

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

**Zusätzliche Angaben zum Cash Flow**

in Tsd. US-\$

	1. Halbjahr	
	2007	2006
<b>Zusätzliche Angaben zum Cash Flow</b>		
Zinszahlungen	206.731	123.947
Zahlungen für Ertragsteuern	166.893	222.922
Mittelzufluss aus der Ausübung von Aktienoptionen	1.416	2.263
<b>Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen</b>		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	(187.083)	(4.654.731)
Übernommene Verbindlichkeiten	44.050	355.630
Minderheiten	12.228	55.794
Als Teil des Kaufpreises aufgenommene Schulden	5.316	6.684
Barzahlungen	(125.489)	(4.236.623)
Abzüglich erworbene Barmittel	11.569	56.724
<b>Nettoauszahlungen für Akquisitionen</b>	<b>(113.920)</b>	<b>(4.179.899)</b>

## 13. Aktienoptionen

Zum 30. Juni 2007 bestehen in der Gesellschaft verschiedene auf Aktienoptionen basierende Vergütungspläne. Einschließlich der unter dem FMC AG & Co. KGaA Aktienoptionsplan für das Jahr 2006 ausgegebenen Aktienoptionen hielten zum 30. Juni 2007 die Mitglieder des Vorstands der Management AG, der persönlich haftenden Gesellschafterin der FMC-AG & Co. KGaA, 1.610.406 Aktienoptionen für Stammaktien.

---

## Zwischenlagebericht

### Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

#### a) Finanz- und Ertragslage

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

#### Zukunftsbezogene Aussagen

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

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft;
- der mögliche Rückgang in der Verabreichung von EPO oder der Erstattungsleistungen für EPO;
- die Abhängigkeit von staatlichen Erstattungszahlungen für Dialyseleistungen;
- das Ergebnis laufender staatlicher Ermittlungen;
- der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen sowie Gesundheitsreformen;

- 
- Produkthaftungsrisiken und Patentrechtsstreitigkeiten;
  - die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen; und
  - Änderungen im Verordnungsumfeld für Medikamente.

In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl die Gesellschaft davon überzeugt ist, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen widergespiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche finanzielle und sonstige Ergebnisse können wesentlich von denen abweichen, die in den in diesem Bericht enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellt oder vorgesehen sind.

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

## **Überblick**

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen und der Produktion und dem Vertrieb von Produkten und Geräten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests und sonstige Dienstleistungen durch. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und die Herstellung und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 55 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 6% darstellt. Das Patientenwachstum wird durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, ein steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, Verbesserungen bei der Behandlung anderer Erkrankungen des Patienten, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Behandlung ermöglichen, verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum der Umsätze aus Dialyседienstleistungen ist die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Daher geht die Gesellschaft davon aus, dass die Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen ein aussagefähiger Indikator für kontinuierliches Umsatzwachstum und Erfolg ist. Zusätzlich beeinflussen das Erstattungsumfeld sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für Dialysebehandlungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen

---

zu beeinflussen, ist begrenzt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Personal-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Der „Medicare Prescription Drug, Modernization and Improvement Act of 2003“ („MMA“), der am 8. Dezember 2003 als Gesetz verabschiedet wurde, hatte eine Reihe wesentlicher Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel zur Folge. Diese Änderungen spiegeln sich in den vom Centers for Medicare and Medicaid Services („CMS“) herausgegebenen Regulierungen und in den Arztgebührenregelungen für Kalenderjahre ab 2005 wider.

In durch das MMA verordneten und 2005 eingeführten Regulierungen hat das CMS festgelegt, dass im Zusammenhang mit Dialyседienstleistungen verabreichte und von Dialyseeinrichtungen in Krankenhäusern sowie in unabhängigen Praxen separat abgerechnete Arzneimittel wie 2006 eingeführt mit einem durchschnittlichen Verkaufspreis plus 6% („DVP+6%“) erstattet werden. Zweitens betrug der Arzneimittelzuschlag auf den Erstattungssatz für 2006 14,5%. Das CMS hat diesen Zuschlag für das erste Quartal des Kalenderjahres 2007 auf 15,1% angehoben. Seit dem 1. April 2007 beträgt der Zuschlag 14,9%. Der Arzneimittelzuschlag war eingeführt worden, um den durch den MMA verursachten Änderungen der Erstattungsmethodik für Arzneimittel Rechnung zu tragen. Drittens wurde im Rahmen der vom MMA vorgeschriebenen Übergangsphase auf eine neue Berechnung des Lohnindexes für Dialyseeinrichtungen die lohnindexbasierte Anpassung des Erstattungssatzes dergestalt aktualisiert, dass dieser sich nunmehr zu 50% aus einem auf statistischen Ballungsgebieten beruhenden zusammengesetzten Satz und zu 50% aus einem auf statistischen Kerngebieten („CBSA“ – core-based statistical area) basierenden Satz berechnet. Letzterer wurde für das Kalenderjahr 2007 durch das Office of Management and Budget überarbeitet.

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

Im Jahr 2005 hat das CMS eine neue US-amerikanische Überwachungsrichtlinie hinsichtlich der Erstattungsansprüche für Epogen und Aranesp bekannt gegeben, die für in Dialyseeinrichtungen behandelte Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz gilt. Wie in den Geschäftsberichten der vergangenen Jahre beschrieben, trat die neue Richtlinie zum 1. April 2006 in Kraft. Aufgrund dieser neuen Richtlinie schreibt das CMS eine Reduzierung der Epogen- oder Aranespdosis für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz von 25% pro Monat vor, deren Hämatokritwert 39,0 übersteigt (oder deren Hämoglobinwert 13,0 übersteigt). Wird die Dosis nicht um 25% pro Monat verringert, werden die Zahlungen für die verabreichte Dosis um 25% gekürzt. Gegen diese Zahlungskürzung kann im Rahmen des normalen Verfahrens Einspruch eingelegt werden. Zusätzlich hat das CMS mit Wirkung zum 1. April 2006 die Erstattungen für Epogen und Aranesp



---

auf eine monatliche Höchstmenge pro Patient von 500.000 IU für Epogen und 1.500 µg für Aranesp beschränkt. Die Abrechnungsrichtlinien der Gesellschaft für Erythropoese-Stimulanzien entsprechen den Richtlinien des CMS. Im März 2007 hat der Hersteller von Epogen und Aranesp auf Verlangen der FDA seinen Dosierungsanweisungen auf dem Verpackungsetikett eine schwarz gerahmte Sicherheitswarnung (die höchste Stufe der von der FDA vorgeschriebenen Sicherheitswarnungen) hinzugefügt. Im April 2007 hat die US-amerikanische National Kidney Foundation ihre Richtlinien zur Behandlung von Blutarmut abgeändert („K/DOQI“). Die Gesellschaft empfiehlt den behandelnden Ärzten, bei der Entscheidungsfindung im Rahmen der Behandlung von Blutarmut den Zusatz auf den Verpackungsetiketten und die K/DOQI Richtlinien zu lesen und zu verstehen. Es ist gegenwärtig nicht möglich, mit Sicherheit vorauszusagen, ob Ärzte aufgrund der Änderungen der Verpackungsetiketten für Epogen oder der Änderungen der K/DOQI-Richtlinien ihre Verordnungspraxis für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz ändern werden. Eine wesentliche Senkung des Gesamtvolumens von in unseren Kliniken verabreichtem Epogen aufgrund solcher Änderungen würde wesentliche negative Auswirkungen auf die Umsätze, Ergebnisse und Finanzlage der Gesellschaft haben.

Im Juli 2007 gab das CMS eine weitere Änderung der US-amerikanischen Überwachungsrichtlinie bekannt, die zum 1. Januar 2008 in Kraft treten soll. Die Änderung verringert erstens die monatliche maximale Gesamtdosis von 500.000 IU für Epogen und 1.500 µg für Aranesp auf 400.000 IU für Epogen und 1.200 µg für Aranesp. Zweitens wird für den Fall, dass der Hämoglobinwert eines Patienten drei Monate lang 13 übersteigt, die Kostenerstattung für die im dritten Monat verabreichte Dosis um 50% der gemeldeten Dosis verringert. Diese Änderungen unterliegen noch der Kommentierung durch die Öffentlichkeit und könnten daher vor ihrer Einführung möglicherweise noch modifiziert werden.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geografisch in drei operativen Segmenten organisiert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik für Berichtszwecke zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen, die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie das wirtschaftliche Umfeld. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständigen Vorstandsmitglieder überwachen das Management des jeweiligen Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S.-GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand einer Zielgröße, die so gewählt ist, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhaltet, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

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

---

Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern separat in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

### **Operative Entwicklung**

Die folgenden Tabellen fassen den finanziellen Erfolg und bestimmte operative Entwicklungen der Gesellschaft nach wesentlichen Geschäftssegmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien vom Segment International an das Segment Nordamerika. Die Gesellschaft hat die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung des Managements disaggregiert. Das Geschäft der RCG wird ab dem 1. April 2006 in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung und die Konzernkapitalflussrechnung der Gesellschaft einbezogen. Daher sind die Ergebnisse für das erste Halbjahr 2007 sowohl auf Konzernbasis als auch für das Segment Nordamerika der Gesellschaft nicht direkt vergleichbar mit den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2006.

---

**Segmentdaten**

in Mio. US-\$, ungeprüft

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2007	2006	2007	2006
<b>Umsatzerlöse</b>				
Nordamerika	1.660	1.561	3.297	2.754
International	763	618	1.468	1.186
<b>Gesamt</b>	<b>2.423</b>	<b>2.179</b>	<b>4.765</b>	<b>3.940</b>
<b>Transfer zwischen den Segmenten</b>				
Nordamerika	-	-	-	-
International	19	14	40	28
<b>Gesamt</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>40</b>	<b>28</b>
<b>Umsatzerlöse mit Dritten</b>				
Nordamerika	1.660	1.561	3.297	2.754
International	744	604	1.428	1.158
<b>Gesamt</b>	<b>2.404</b>	<b>2.165</b>	<b>4.725</b>	<b>3.912</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Nordamerika	52	51	105	86
International	33	29	65	55
<b>Gesamt</b>	<b>85</b>	<b>80</b>	<b>170</b>	<b>141</b>
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>				
Nordamerika	285	283	543	447
International	130	109	251	205
Zentralbereiche	(24)	(20)	(38)	(36)
<b>Gesamt</b>	<b>391</b>	<b>372</b>	<b>756</b>	<b>616</b>
Zinserträge	7	5	10	10
Zinsaufwendungen	(99)	(105)	(197)	(166)
Ertragsteuern	(113)	(137)	(216)	(208)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	(7)	(5)	(14)	(6)
<b>Ergebnis</b>	<b>179</b>	<b>130</b>	<b>339</b>	<b>246</b>

## 2. Quartal 2007 im Vergleich zum 2. Quartal 2006

### Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	2. Quartal, 2007	2. Quartal, 2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	6.587.685	6.160.236	7%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,1%	3,6%		
Umsatz in Mio. US-\$	2.404	2.165	11%	9%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,8%	33,7%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	18,0%	17,7%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	179	130	38%	

Die Anzahl der Behandlungen im 2. Quartal 2007 stellt einen Zuwachs um 7% gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 dar. Das organische Behandlungswachstum trug hierzu etwa 4% bei, und 4% ergaben sich aus sonstigen Akquisitionen, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%).

Zum 30. Juni 2007 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 2.209 Kliniken im Vergleich zu 2.078 Kliniken zum 30. Juni 2006. Im 2. Quartal 2007 übernahm die Gesellschaft 11 Kliniken, eröffnete 16 Kliniken und legte 12 Kliniken zusammen oder schloss diese. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet (ohne von der Gesellschaft geleitete Kliniken in den USA) stieg um 6% auf 171.687 am 30. Juni 2007 von 161.675 am 30. Juni 2006. Einschließlich der 32 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 173.616. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 268 US-\$ auf 273 US-\$ aufgrund von Erhöhungen sowohl im Segment Nordamerika als auch im Segment International. Die Umsätze im 2. Quartal 2007 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2006 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 2. Quartal 2007 um 9% auf 1.796 Mio. US-\$ (8% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Wachstum von 7% (bestehend aus organischem Behandlungswachstum (4%) und höheren Erlösen je Behandlung (3%)), Akquisitionen (2%), und Währungsumrechnungseffekte (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%).

Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 18% auf 608 Mio. US-\$ (13% zu konstanten Wechselkursen), im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Umsätzen mit Hämodialysegeräten und Dialysatoren.

Das Wachstum der Bruttogewinnspanne ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Erlössätze je Behandlung und Wachstum in Regionen mit höheren Bruttogewinnspannen.

---

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen auf 432 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2007 von 383 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz erhöhten sich auf 18,0% im 2. Quartal 2007 von 17,7% im 2. Quartal 2006, im Wesentlichen aufgrund gestiegener Personalkosten. Das 2. Quartal 2006 war beeinflusst durch die Auswirkungen einmaliger Aufwendungen in Höhe von 4 Mio. US-\$ (0,1%) im Zusammenhang mit der Integration der RCG Akquisition und dem Rechtsformwechsel der Gesellschaft. Die Aufwendungen für Forderungsverluste betrugen im 2. Quartal 2007 51 Mio. US-\$ oder 2,1% vom Umsatz gegenüber 48 Mio. US-\$ oder 2,2% für den Vergleichszeitraum 2006.

Das operative Ergebnis erhöhte sich auf 391 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2007 von 372 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2006, während die operative Marge auf 16,3% im 2. Quartal 2007 von 17,2% im gleichen Zeitraum 2006 sank. Die Verringerung der Marge resultierte aus den Auswirkungen eines Gewinns von 39 Mio. US-\$ (1,8%) in 2006 aus dem Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der RCG Akquisition („die akquisitionsbezogenen Verkäufe“) und dem vorstehend erläuterten Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz, teilweise ausgeglichen durch die vorstehend erläuterten erhöhten Bruttogewinnspannen. Ohne den Gewinn aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und den Kosten der Integration und des Formwechsels erhöhte sich die operative Marge auf 16,3% im 2. Quartal 2007 von 15,5% im gleichen Zeitraum 2006.

Der Zinsaufwand sank um 6% von 105 Mio. US-\$ für das 2. Quartal 2006 auf 99 Mio. US-\$ für das 2. Quartal 2007, hauptsächlich aufgrund der gesunkenen Kreditverbindlichkeiten kombiniert mit niedrigeren Durchschnittszinssätzen in 2007. Die Gesellschaft wird im 3. Quartal 2007 aufgrund einer Abschreibung der abgegrenzten Gebühren für die vorzeitig getilgten mittelfristigen Darlehen aus der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft einen zusätzlichen Zinsaufwand von 5 Mio. US-\$ verbuchen.

Die Ertragssteuern verringerten sich auf 113 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2007 von 137 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2006, im Wesentlichen aufgrund der Auswirkung in 2006 der Steuern auf den Ertrag aus dem Verkauf der Kliniken in den USA in 2006. Der effektive Steuersatz für das 2. Quartal 2007 betrug 38,0%, verglichen mit 50,6% für den gleichen Zeitraum 2006. Ohne die Auswirkung des Verkaufs hätte der effektive Steuersatz für 2006 40,2% betragen.

Die Minderheitenanteile am Ergebnis stiegen wegen der Akquisition mehrerer Gesellschaften in Asien-Pazifik, die sich nicht vollständig im Besitz der Gesellschaft befinden um 2 Mio. US-\$.

Das Quartalsergebnis stieg auf 179 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2007 von 130 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Das 2. Quartal 2006 war beeinflusst durch die Nach-Steuer-Auswirkungen eines Verlustes von 5 Mio. US-\$ aus den akquisitionsbezogenen Klinikverkäufen, 2 Mio. US-\$ Integrationskosten im Zusammenhang mit der RCG Akquisition sowie 1 Mio. US-\$ Kosten des Rechtsformwechsels der Gesellschaft.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. Juni 2007 60.031 Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) im Vergleich zu 56.803 zum 31. Dezember 2006. Dies entspricht einer Zunahme von 5,7%, die im Wesentlichen durch Akquisitionen in Asien-Pazifik und organisches Wachstum in den USA verursacht wurde.

---

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

## Segment Nordamerika

### Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

---

	2. Quartal, 2007	2. Quartal, 2006	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	4.596.264	4.462.618	3%
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8%	1,6%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.660	1.561	6%
Abschreibungen in Mio. US-\$	52	51	0%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	285	283	1%
Operative Marge in %	17,2%	18,1%	

---

### Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2007 um 3% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich verursacht durch das organische Behandlungswachstum (3%) sowie Akquisitionen (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Zum 30. Juni 2007 wurden 120.270 Patienten (2% mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum) in den 1.581 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 117.830 behandelten Patienten in 1.540 Kliniken zum 30. Juni 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im 2. Quartal von 314 US-\$ in 2006 auf 323 US-\$ in 2007 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 317 US-\$ im 2. Quartal 2006 auf 327 US-\$ im 2. Quartal 2007. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung beruht hauptsächlich auf verbesserten Sätzen von privaten Versicherern, der Erhöhung des Medicare Erstattungssatzes um 1,6%, und einer Erhöhung des Arzneimittelzuschlags.

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 2. Quartal 2007 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 5% auf 1.499 Mio. US-\$ von 1.428 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 21% auf 161 Mio. US-\$ von 133 Mio. US-\$.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen um 5% ergab sich aus einem organischen Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (2%). Zusätzlich verbesserte sich der Erlös je Behandlung um 3%. Die Verabreichung von EPO betrug im 2. Quartal 2007 bzw. im 2. Quartal 2006 ca. 21% bzw. 22% der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika.

Die Erhöhung der Produktumsätze wurde hauptsächlich durch ein stärkeres Absatzvolumen bei Hämodialysegeräten und den Umsätzen mit dem Phosphat-Binder PhosLo® verursacht, der Ende 2006 erworben wurde.

## Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 1% auf 285 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2007 von 283 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die operative Marge sank auf 17,2% im 2. Quartal 2007 von 18,1% im gleichen Zeitraum 2006, aufgrund der Auswirkungen des Ertrags in Höhe von 39 Mio. US-\$ aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen in 2006, teilweise ausgeglichen durch einmalige Aufwendungen in 2006 in Höhe von 3 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit der Integration der RCG Akquisition. Ohne den Gewinn aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und den Kosten der Integration erhöhte sich die operative Marge auf 17,2% im 2. Quartal 2007 von 15,5% im gleichen Zeitraum 2006, im Wesentlichen aufgrund von höheren Erlössätzen je Behandlung, PhosLo® Umsätzen, und einem höheren Produktabsatzvolumen, teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich auf 267 US-\$ in 2007 von 263 US-\$ in 2006.

## Segment International

### Zentrale Indikatoren für das Segment International

	2. Quartal, 2007	2. Quartal, 2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	1.991.421	1.697.618	17%	
Organisches Behandlungswachstum in %	7,3%	7,9%		
Umsatz in Mio. US-\$	744	604	23%	15%
Abschreibungen in Mio. US-\$	33	29	16%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	130	109	20%	
Operative Marge in %	17,5%	18,0%		

## Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2007 um 17% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (7%) und Akquisitionen (11%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Zum 30. Juni 2007 wurden 51.417 Patienten (17% mehr als in dem entsprechenden Vorjahreszeitraum) in den 628 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 43.845 behandelten Patienten in 538 Kliniken zum 30. Juni 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg auf 149 US-\$ von 132 US-\$. Der Anstieg war eine Folge von Erstattungssatzerhöhungen (7 US-\$) und der Abwertung des US-Dollar gegenüber lokalen Währungen (10 US-\$).

Der Umsatzanstieg des Segments International auf 744 Mio. US-\$ für das 2. Quartal 2007 gegenüber 604 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006 resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 5% bei. Das organische Wachstum betrug im 2. Quartal 10% zu konstanten Wechselkursen.

Einschließlich der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 19% (11% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 25% (16% zu konstanten

---

Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 38% (36% zu konstanten Wechselkursen) zu.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen für das Segment International stieg im Verlauf des 2. Quartals 2007 um 32% (24% zu konstanten Wechselkursen) auf 296 Mio. US-\$ in 2007 von 224 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Behandlungswachstums (7%), des Zuwachses aufgrund von Akquisitionen (11%), einer Erhöhung des Erlöses je Behandlung (6%) und von Währungsumrechnungseffekten (8%).

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 2. Quartal 2007 um 17% (10% zu konstanten Wechselkursen) auf 448 Mio. US-\$. Dieser Anstieg war hauptsächlich auf höhere Absatzzahlen bei Geräten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse sowie bei Dialysatoren zurückzuführen.

### ***Operatives Ergebnis***

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 20% auf 130 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen, in Akquisitionen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge sank auf 17,5% von 18,0%. Die Verringerung der Marge ergab sich hauptsächlich aus einem verstärkten Wachstum im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, der geringere Margen aufweist.



## 1. Halbjahr 2007 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2006

### Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Halbjahr, 2007	1. Halbjahr, 2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	12.998.037	11.182.080	16%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,0%	4,3%		
Umsatz in Mio. US-\$	4.725	3.912	21%	19%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,3%	33,4%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,7%	18,0%		
Halbjahresergebnis in Mio. US-\$	339	246	38%	

Die Gesellschaft erbrachte im 1. Halbjahr 2007 12.998.037 Behandlungen, ein Anstieg um 16% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstums 4%, die RCG Akquisition, ohne die akquisitionsbezogenen Verkäufe, 9%, sowie zusätzliches Wachstum aus sonstigen Akquisitionen 4% bei, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%).

In den ersten sechs Monaten 2007 übernahm die Gesellschaft 84 Kliniken, eröffnete 34 Kliniken und schloss oder verkaufte 17 Kliniken. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 262 US-\$ auf 274 US-\$ aufgrund von Erhöhungen sowohl im Segment Nordamerika als auch im Segment International. Die Umsätze im 1. Halbjahr 2007 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten sowie der Netto-Auswirkungen der RCG Akquisition.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 1. Halbjahr 2007 um 22% auf 3.556 Mio. US-\$ (21% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf die RCG Akquisition abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe (11%), das organische Behandlungswachstum (4%), höhere Erlöse je Behandlung (4%), sonstige Akquisitionen (3%), und Währungsumrechnungseffekte (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%).

Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 18% auf 1.169 Mio. US-\$ (13% zu konstanten Wechselkursen), im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Umsätzen mit Geräten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse und mit Dialysatoren.

Die Verbesserung der Bruttogewinnspanne resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erlössätzen, teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten und überproportionales Wachstum in Regionen in Lateinamerika und Asien-Pazifik mit geringeren Bruttogewinnspannen sowie durch gesunkene Geräteumsätze in Deutschland durch vorgezogene Käufe in 2006 aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007.

---

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen auf 838 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2007 von 705 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz verringerten sich auf 17,7% im 1. Halbjahr 2007 von 18,0% im gleichen Zeitraum 2006, im Wesentlichen aufgrund von höheren Umsätzen im Segment International, teilweise ausgeglichen durch gestiegene Personalkosten und höhere Aufwendungen für Forderungsverluste. Das 1. Halbjahr 2006 war beeinflusst durch die Auswirkungen einmaliger Aufwendungen in Höhe von 4 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit der Integration der RCG Akquisition und dem Rechtsformwechsel der Gesellschaft. Die Aufwendungen für Forderungsverluste betragen im 1. Halbjahr 2007 100 Mio. US-\$ oder 2,1% vom Umsatz gegenüber 78 Mio. US-\$ oder 2,0% für den Vergleichszeitraum 2006. Dieser Anstieg ergab sich aus Eingängen bereits abgeschriebener Forderungen in 2006.

Das operative Ergebnis stieg auf 756 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2007 von 616 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die operative Marge erhöhte sich auf 16,0% für das 1. Halbjahr 2007 von 15,7% für den gleichen Zeitraum 2006. Dies war zurückzuführen auf die wie oben beschrieben gestiegene Bruttogewinnspanne und die oben angeführte Verringerung der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz, teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten und die Auswirkungen eines Ertrags von 39 Mio. US-\$ in 2006 aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen. Ohne den Ertrag aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und die Kosten der Integration und des Formwechsels erhöhte sich die operative Marge auf 16,0 % im 1. Halbjahr 2007 von 14,8% im gleichen Zeitraum 2006.

Der Zinsaufwand erhöhte sich um 19% auf 197 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2007 von 166 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2006, hauptsächlich aufgrund der im Zuge der RCG Akquisition vom Ende März 2006 aufgenommenen zusätzlichen Kreditverbindlichkeiten. Das 1. Halbjahr 2006 wurde in Höhe von 15 Mio. US-\$ beeinflusst durch die vollständige Abschreibung abgegrenzter Gebühren für die Kreditvereinbarung 2003 der Gesellschaft, die im Zuge der Akquisition von RCG durch die Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft ersetzt wurde. Die Gesellschaft wird im 3. Quartal 2007 aufgrund einer Abschreibung der abgegrenzten Gebühren für die vorzeitig getilgten mittelfristigen Darlehen aus der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft einen zusätzlichen Zinsaufwand von 5 Mio. US-\$ verbuchen.

Die Ertragssteuern erhöhten sich auf 216 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2007 von 208 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2006. Der effektive Steuersatz für das 1. Halbjahr 2007 betrug 38,0%, verglichen mit 45,4% für den gleichen Zeitraum 2006, eine Verringerung hauptsächlich als Folge des Ertragsteueraufwands auf den Gewinn aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen.

Die Minderheitenanteile stiegen um 8 Mio. US-\$ aufgrund mehrerer im Rahmen der RCG Akquisition in 2006 und weiterer Akquisitionen in Asien-Pazifik in 2007 erworbener Gesellschaften, die sich nicht vollständig im Besitz der Gesellschaft befinden.

Das Halbjahresergebnis stieg auf 339 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2007 von 246 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Das 1. Halbjahr 2006 war beeinflusst durch die Nach-Steuer-Auswirkungen von Aufwendungen in Höhe von 9 Mio. US-\$ aus der vollständigen Abschreibung von abgegrenzten Gebühren für die Kreditvereinbarung 2003 der Gesellschaft, eines Verlustes von 5 Mio. US-\$ aus den akquisitionsbezogenen Klinikverkäufen, 2 Mio. US-\$ Integrationskosten im Zusammenhang mit der RCG Akquisition sowie 1 Mio. US-\$ Kosten des Rechtsformwechsels der Gesellschaft.

---

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

## Segment Nordamerika

### Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

---

	1. Halbjahr, 2007	1. Halbjahr, 2006	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	9.077.341	7.838.524	16%
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8%	2,0%	
Umsatz in Mio. US-\$	3.297	2.754	20%
Abschreibungen in Mio. US-\$	105	86	21%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	543	447	22%
Operative Marge in %	16,5%	16,2%	

---

### Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2007 um 16% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund der RCG Akquisition (12%), des organischen Behandlungswachstums (3%) sowie sonstiger Akquisitionen (1%). Der Durchschnittserlös je Behandlung für das 1. Halbjahr 2007 erhöhte sich auf 324 US-\$ von 311 US-\$ in 2006. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 314 US-\$ im 1. Halbjahr 2006 auf 328 US-\$ im 1. Halbjahr 2007 an. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung beruht hauptsächlich auf verbesserten Sätzen von privaten Versicherern, einer Erhöhung des Medicare Erstattungssatzes um 1,6%, einer Erhöhung des Arzneimittelzuschlags sowie der Auswirkungen der RCG Akquisition.

---

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 1. Halbjahr 2007 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialysedienstleistungen um 20% auf 2.983 Mio. US-\$ von 2.487 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 18% auf 314 Mio. US-\$ von 267 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialysedienstleistungen um 20% wurde verursacht durch einen Anstieg um 13% als Auswirkung der RCG Akquisition abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe, ein organisches Behandlungswachstum von 3% und 1% aus sonstigen Akquisitionen, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Zusätzlich verbesserte sich der Erlös je Behandlung um 4%. Die Verabreichung von EPO betrug im 1. Halbjahr 2007 und im 1. Halbjahr 2006 ca. 23% der Gesamtumsätze aus Dialysedienstleistungen im Segment Nordamerika.

Die Erhöhung der Produktumsätze wurde hauptsächlich durch ein stärkeres Absatzvolumen bei Hämodialysegeräten, Blutschläuchen, Konzentraten und den Umsätzen mit dem Phosphat-Binder PhosLo® verursacht, der Ende 2006 erworben wurde.

### ***Operatives Ergebnis***

Das operative Ergebnis stieg um 22% auf 543 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2007 von 447 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die operative Marge erhöhte sich auf 16,5% im 1. Halbjahr 2007 von 16,2% im gleichen Zeitraum 2006, im Wesentlichen aufgrund von höheren Erlössätzen je Behandlung, PhosLo® Umsätzen, und einem höheren Produktabsatzvolumen, teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten, die Auswirkungen des Gewinns von 39 Mio. US-\$ in 2006 aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und Aufwendungen von 3 Mio. US-\$ in 2006 im Zusammenhang mit der Integration der RCG Akquisition. Ohne den Gewinn aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und die Kosten der Integration erhöhte sich die operative Marge auf 16,5% im 1. Halbjahr 2007 von 14,9% im gleichen Zeitraum 2006. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich auf 270 US-\$ in 2007 von 263 US-\$ in 2006.

---

## Segment International

### Zentrale Indikatoren für das Segment International

---

	1. Halbjahr, 2007	1. Halbjahr, 2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	3.920.696	3.343.556	17%	
Organisches Behandlungswachstum in %	6,8%	9,1%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.428	1.158	23%	16%
Abschreibungen in Mio. US-\$	65	55	19%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	251	205	23%	
Operative Marge in %	17,6%	17,7%		

---

### Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2007 um 17% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (7%) und Akquisitionen (11%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg auf 146 US-\$ von 131 US-\$. Der Anstieg war eine Folge von Erstattungssatzerhöhungen (7 US-\$) und der Abwertung des US-Dollar gegenüber lokalen Währungen (8 US-\$).

Der Umsatzanstieg des Segments International für das 1. Halbjahr 2007 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 6% bei, und das organische Wachstum betrug im 1. Halbjahr 10% zu konstanten Wechselkursen. Währungsumrechnungseffekte trugen weitere 7% bei.

Einschließlich der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 19% (10% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 22% (17% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 44% (42% zu konstanten Wechselkursen) zu. Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen für das Segment International stieg im Verlauf des 1. Halbjahres 2007 um 31% (24% zu konstanten Wechselkursen) auf 573 Mio. US-\$ von 437 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Behandlungswachstums von 7% und eines Zuwachses aufgrund von Akquisitionen von 12%. Eine Erhöhung der Erlöse je Behandlung trug 5% und Währungsumrechnungseffekte etwa 7% bei.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 1. Halbjahr 2007 um 19% (11% zu konstanten Wechselkursen) auf 855 Mio. US-\$, hauptsächlich aufgrund eines gestiegenen Absatzvolumens von Dialysatoren und Produkten für die Peritonealdialyse sowie eines gestiegenen Absatzes von Hämodialysegeräten. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch einen geringeren Geräteabsatz in Deutschland durch vorgezogene Käufe im Vorjahr aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung in Deutschland zum 1. Januar 2007.

---

## **Operatives Ergebnis**

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 23% auf 251 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen, in Akquisitionen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge verringerte sich leicht auf 17,6% von 17,7%, was hauptsächlich zurückzuführen ist auf ein verstärktes Wachstum im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, der unterdurchschnittliche Margen aufweist, sowie auf ein geringeres Absatzvolumen in Deutschland durch vorgezogene Käufe in 2006 aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007, teilweise ausgeglichen durch die mit den Umsatzsteigerungen verbundenen Größenvorteile.

## **Liquidität und Mittelherkunft**

### *1. Halbjahr 2007 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2006*

#### **Liquidität**

Die Gesellschaft benötigt Liquidität vornehmlich zur Entwicklung und Akquisition von eigenständigen Dialysezentren, zum Erwerb von Grundstücken für neue Dialysezentren und Produktionsstätten sowie von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialyse- und Produktionszentren, und zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens. Zum 30. Juni 2007 hatte die Gesellschaft ein Nettoumlaufvermögen von 400 Mio. US-\$ und liquide Mittel von 207 Mio. US-\$. Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug 1,1. Das Nettoumlaufvermögen der Gesellschaft hat sich im 1. Halbjahr 2007 von 1 Mrd. US-\$ zum 31. Dezember 2006 auf etwa 400 Mio. US-\$ verringert. Dies wurde hauptsächlich verursacht durch die Umgliederung von im Februar 2008 verbindlich abzulösenden genussscheinähnlichen Wertpapieren in Höhe von 645 Mio. US-\$ von den langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten. Im Juli 2007 gab die Gesellschaft erstrangige Schuldverschreibungen mit einem Gesamtvolumen von 500 Mio. US-\$ und einem Coupon von 6 7/8% heraus, und verwendete den Reinerlös zur untenstehend beschriebenen vorzeitigen Ablösung von Kreditverbindlichkeiten aus der Kreditvereinbarung 2006 und dem Forderungsverkaufsprogramm der Gesellschaft. Nach der Durchführung dieser Maßnahmen geht die Gesellschaft davon aus, dass ihr aus ihren Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie aus der verfügbaren Liquidität aus dem Forderungsverkaufsprogramm und den revolvingierenden Kreditfazilitäten aus der Kreditvereinbarung 2006 genügend Liquidität zur Ablösung der 645 Mio. US-\$ genussscheinähnlichen Wertpapiere bei deren Fälligkeit in 2008 zur Verfügung stehen werden.

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Aktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren („Trust Preferred Securities“). Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und durch ihr Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 75% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2007 resultierten etwa 37% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von

der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Der Abschnitt „Finanz- und Ertragslage-Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen. Des Weiteren hängen die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit von der Einziehung der Forderungen ab. Die Gesellschaft könnte bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen können längere Zahlungszyklen haben. Sollte sich der Zahlungszyklus verlängern, könnte dies einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben.

Die Forderungsbestände zum 30. Juni 2007 bzw. zum 31. Dezember 2006 entsprachen nach Wertberichtigungen etwa 75 bzw. 76 Nettotagesumsätzen. Diese positive Entwicklung ist im Wesentlichen zurückzuführen auf die Ausweitung eines elektronischen Fakturierungsprogramms, günstigere Zahlungsbedingungen in Verträgen in der USA und Bemühungen des Managements, die Forderungslaufzeiten zu reduzieren.

Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach operativen Segmenten dar.

**Entwicklung der Forderungslaufzeiten**

	<b>30. Juni 2007</b>	<b>31. Dezember 2006</b>
Nordamerika	58	59
International	112	119
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>76</b>

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

Am 26. Juni 2007 hat die Gesellschaft ihre Kreditvereinbarung 2006 abgeändert, um die Höhe der erlaubten vorrangigen Verschuldung der Gesellschaft anzupassen. Dies stand im Zusammenhang mit der Emission einer Anleihe. Am 2. Juli 2007 hat die FMC Finance III S.A., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, eine vorrangige Anleihe in Höhe von 500 Mio. US-\$ mit einer Laufzeit bis 2017 und einem Coupon von 6 7/8% emittiert. Diese Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert. Der Erlös der Anleihe, der sich nach Abzug von Disagio und Bankgebühren aber ohne

---

Berücksichtigung von anderen emissionsbezogenen Kosten ergibt, wird für die Reduzierung der Verbindlichkeiten unter der Kreditvereinbarung 2006 um 300 Mio. US-\$ und des Forderungsverkaufsprogramms um 185 Mio. US-\$ verwendet.

Die Kreditvereinbarung 2006, die Kreditvereinbarungen mit der EIB, das Euro-Schuldscheindarlehen und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren enthalten Verpflichtungen, die der Gesellschaft die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Die Kreditvereinbarung 2006 verpflichtet die Gesellschaft, eine konzernbezogene Mindestdeckung der fixen Kosten einzuhalten (Verhältnis des konsolidierten EBITDAR (Summe aus EBITDA und Mietaufwendungen für Leasingverträge) zu konzernbezogenen fixen Kosten gemäß der Definition in der Kreditvereinbarung 2006) sowie eine maximale Konzern-Leverage-Kennziffer einzuhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung 2006). Weitere Verpflichtungen in einem oder mehreren der genannten Verträge sowie in den neuen erstrangigen Schuldverschreibungen der Gesellschaft beschränken die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Verwendung von Vermögensgegenständen, zum Eingehen von Verbindlichkeiten sowie der Zahlung von Dividenden. Darüber hinaus ist die Gesellschaft Beschränkungen unterworfen, bestimmte Zahlungen vorzunehmen und Belastungen einzugehen. Zusätzlich ist die Gesellschaft in der Höhe des jährlichen Betrages der Investitionen in Sachanlagen beschränkt (600 Mio. US-\$ in 2007).

Die Verletzung einer dieser Klauseln könnte zu einer Verletzung der Kreditvereinbarung 2006, der Kreditvereinbarungen mit der EIB, dem Euro-Schuldscheindarlehen oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren zugrunde liegenden Verträgen und damit zu der Kündigung dieser Verträge führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung kann der ausstehende Saldo der Kreditvereinbarung 2006 auf Verlangen der Gläubiger aus dieser Vereinbarung fällig gestellt werden. Zum 30. Juni 2007 hat die Gesellschaft alle in der Kreditvereinbarung 2006 und sonstigen Kreditvereinbarungen festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (siehe Anmerkung 10 des Konzernanhangs) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das US-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplans der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor. Die Rückstellung, die im Jahr 2001 zur Abdeckung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebucht wurde, beinhaltet die Zahlung von 115 Mio. US-\$. Die Zahlungsverpflichtung ist unverzinslich.

Im 3. Quartal 2006 haben die deutschen Steuerbehörden ihre Betriebsprüfung der Steuerjahre 1998-2001 im Wesentlichen abgeschlossen. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie die noch ausstehenden Punkte auf der Betriebsprüfungsebene gelöst hat, vorbehaltlich der Überprüfung und Zustimmung seitens der entsprechenden Ebenen innerhalb des Finanzamts. Bis auf die nachfolgend erläuterten Klagen hat der Internal Revenue Service (IRS) die Überprüfung der Steuererklärungen von FMCH für die Jahre 1997 bis 2001 abgeschlossen, und FMCH hat die Zustimmung zum formellen Abschluss der Betriebsprüfung durch Steuerbescheide erklärt (Consent to Assessment of Tax). Als Ergebnis der Versagung der steuerlichen Abzüge, die FMCH für zivilrechtliche Vergleichszahlungen im Zusammenhang mit den Beschlüssen des OIG und den Untersuchungen der US-Strafverfolgungsbehörde aus dem Jahr 2000 vorgenommen hat und der Versagung von einigen anderen Abzügen durch den IRS, leistete die Gesellschaft im 3. Quartal



---

2006 eine Steuerzahlung einschließlich Zinsen an den IRS in Höhe von etwa 99 Mio. US-\$. Die Gesellschaft hat im Rahmen ihres Vorgehens gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der zivilrechtlichen Vergleichszahlungen Anträge auf Erstattung eingereicht, und beabsichtigt, die Wiedererlangung der Steuer- und der mit der Versagung im Zusammenhang stehenden Zinszahlungen im Rahmen eines Rechtsbehelfs bei der IRS und, soweit notwendig, vor den Bundesgerichten für Steuerangelegenheiten, zu verfolgen. Ein nachteiliger Ausgang dieser Rechtsstreitigkeit könnte zu erheblichen negativen Auswirkungen auf die Ertragssteuern, das Ergebnis sowie das Ergebnis je Aktie haben.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft ficht diese Entscheidungen unter anderem durch das Einlegen von Einsprüchen gegen diese Festsetzungen an. Wenn die Einwände und Einsprüche der Gesellschaft nicht erfolgreich sein sollten, könnte die Gesellschaft gezwungen sein, zusätzliche Bundes- und Bundesstaat-Steuerzahlungen zu leisten, einschließlich Zahlungen an bundesstaatliche Behörden, die das Ergebnis der Anpassungen der Bundes-Steuererklärungen der Gesellschaft sind. Im Hinblick auf andere mögliche Anpassungen und Versagungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden oder für die nur vorläufige Vereinbarungen getroffen wurden, wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben würde. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potentiellen Steuernachzahlungen zu bestimmen. Sollten alle potentiellen Steuernachzahlungen und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreicht.

### ***Dividenden***

Im Mai 2007 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2006 von 1,41 € je Stammaktie (2005: 1,23 €) und von 1,47 € je Vorzugsaktie (2005: 1,29 €) durch die Aktionäre der Gesellschaft auf der Hauptversammlung beschlossen und gezahlt. Die Dividendenausschüttung betrug insgesamt etwa 188 Mio. US-\$ (139 Mio. €). Im Jahr 2006 erfolgte eine Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2005 von 154 Mio. US-\$ (120 Mio. €). Die Kreditvereinbarung 2006 beschränkt die Dividendenausschüttung und bestimmte andere Transaktionen der Gesellschaft im Zusammenhang mit ihren Eigenkapitalpapieren im Jahr 2008 auf insgesamt 260 Mio. US-\$.

### **Cash Flow**

#### ***Laufende Geschäftstätigkeit***

Die Gesellschaft erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 508 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2007 und 312 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2006. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 63% gegenüber dem Vorjahr. Die Mittelzuflüsse beruhen vornehmlich auf einer Erhöhung des Halbjahresergebnisses und wurden durch Zahlungsverzögerungen seitens staatlicher Gesundheitsprogramme der US Bundesstaaten negativ beeinflusst, die durch die Einführung neuer Erstattungsformulare verursacht wurden.

---

Zahlungen im Zusammenhang mit der RCG Akquisition, sowohl von 74 Mio. US-\$ für Steuern als auch von 15 Mio. US-\$ für sonstige Kosten, hatten sich negativ auf die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit in 2006 ausgewirkt. Siehe vorstehenden Abschnitt „Operative Entwicklung“. Die Mittelzuflüsse wurden im Wesentlichen für Investitionen (Sachanlagen und Akquisitionen) sowie zur Tilgung von Darlehen verwendet.

### ***Investitionstätigkeit***

Die Ausgaben für Investitionstätigkeiten betragen 327 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2007 verglichen mit 3.834 Mio. US-\$ (einschließlich der RCG Akquisition) im 1. Halbjahr 2006. Im 1. Halbjahr 2007 zahlte die Gesellschaft etwa 114 Mio. US-\$ (65 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 49 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. Die Gesellschaft hatte außerdem Einzahlungen von 27 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit Veräußerungen. Im gleichen Zeitraum 2006 zahlte die Gesellschaft etwa 4.180 Mio. US-\$ für Akquisitionen: 4.170 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika, wovon 4.145 Mio. US-\$ für die RCG Akquisition gezahlt wurden, teilweise ausgeglichen durch Zahlungseingänge von 505 Mio. US-\$ für die akquisitionsbezogenen Verkäufe und 10 Mio. US-\$ für Dialysekliniken im Segment International.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 240 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2007 und 160 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2006. Im 1. Halbjahr 2007 betragen die Investitionen in Sachanlagen 148 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 92 Mio. US-\$ im Segment International. 2006 betragen die Investitionen in Sachanlagen 107 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 53 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung neuer Kliniken, die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Instandhaltung und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Nordamerika, Deutschland und Japan, und die Aktivierung von Geräten, die, vorwiegend in Europa, aber auch in Asien-Pazifik und Lateinamerika, Kunden zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten etwa 5% des Gesamtumsatzes aus.

### ***Finanzierungstätigkeit***

Im 1. Halbjahr 2007 wurden Mittel in Höhe von 139 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit durch Finanzierungstätigkeiten generierten Mitteln in Höhe von 3.519 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2006. In 2007 wurden die Mittel für die Zahlung von Dividenden im 1. Halbjahr sowie für die Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen verwendet, teilweise ausgeglichen durch Zahlungseingänge aus einer Erhöhung des Forderungsverkaufsprogramms der Gesellschaft. Im Jahr 2006 wurden die für die RCG Akquisition benötigten Mittel in Höhe von 3.941 Mio. US-\$ durch zusätzliche Darlehen aus der Kreditvereinbarung 2006 bereitgestellt. 307 Mio. US-\$ wurden durch die Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien erzeugt. Die liquiden Mittel betragen 207 Mio. US-\$ zum 30. Juni 2007 im Vergleich zu 101 Mio. US-\$ zum 30. Juni 2006.

## Angabe zu Verpflichtungen aus Finanzverbindlichkeiten - EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im 1. Halbjahr 2007 etwa 926 Mio. US-\$ oder 19,6% vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 und des Euro-Schuldscheindarlehens vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach U.S.-GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Außerdem steht nicht das gesamte EBITDA dem Vorstand zur freien Verfügung. Beispielsweise unterliegt ein wesentlicher Teil solcher Mittel, wie an anderer Stelle in dem Geschäftsbericht der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 ausführlicher beschrieben, vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und von Zeit zu Zeit sonstige Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist. Eine Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit stellt sich wie folgt dar:

### Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit

in Tsd. US-\$

	1. Halbjahr 2007	1. Halbjahr 2006
EBITDA	926.232	757.461
Beilegung von Aktionärsklagen	-	(870)
Zinsaufwendungen, netto	(186.486)	(155.496)
Ertragssteuern, netto	(216.347)	(209.044)
Veränderung der latenten Steuern, netto	8.060	(20.609)
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(44.382)	(400)
Steuerzahlungen im Zusammenhang mit Desinvestitionen und Akquisitionen	-	(74.607)
Personalaufwand	10.191	7.093
Sonstiges, Netto	10.463	8.897
<b>Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>507.731</b>	<b>312.425</b>

## b) Vermögenslage

Die Bilanzsumme zum 30. Juni 2007 blieb mit 13.6 Millionen US-\$ nahezu unverändert im Vergleich zu 13.0 Millionen US-Dollar am 31. Dezember 2006. Der Anteil des Umlaufvermögens und des Anlagevermögens am Gesamtvermögen zum 30. Juni 2007 blieb mit 27% bzw. 73% nahezu unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2006. Die Eigenkapitalquote stieg von 37% am 31. Dezember 2006 auf 38% am 30. Juni 2007. Der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme erhöhte sich von 18% am 31. Dezember 2006 auf 24% am 30. Juni 2007, da die Anfang 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts von den langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert wurden.

---

## Chancen- und Risikobericht

### a) Chancenbericht

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

### b) Risikobericht

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

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

## Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung

Basierend auf der sehr guten Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2007 hebt Fresenius Medical Care den Ausblick für das Geschäftsjahr 2007 an und rechnet nun mit einem Umsatz von mehr als 9,5 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Anstieg von mindestens 12% im Vergleich zum Vorjahr. Ursprünglich hatte das Unternehmen mit einem Umsatz von etwa 9,4 Milliarden US-Dollar gerechnet. Der Jahresüberschuss soll 2007 zwischen 685 und 705 Millionen US-Dollar liegen. Dies entspräche einem Zuwachs von 19% bis 23% gegenüber 2006 auf vergleichbarer Basis unter Berücksichtigung von Einmalaufwendungen. Auf berichteter Basis würde der Anstieg zwischen 28% und 31% betragen. Ursprünglich war das Unternehmen von einem Jahresüberschuss zwischen 675 und 695 Millionen US-Dollar ausgegangen. Für Investitionen und Akquisitionen sind 2007 weiterhin insgesamt etwa 650 Millionen US-Dollar vorgesehen. Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) soll bis zum Jahresende weniger als das 3,0-fache des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) betragen.

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

### Ausblick

	2007	2008
Umsatz	12% auf 9,5 Mrd. US-\$	6% - 9%
Jahresüberschuss	685 -705 Mio. US-\$	
Steigerung Jahresüberschuss	28 - 31%	> 10%
Steigerung korrigierter Jahresüberschuss*	19 - 23 %	> 10%
Investitionen und Akquisitionen	rund 650 Mio. US-\$	rund 650 Mio. US-\$
Steuerquote	rund 38% - 39%	rund 38% - 39%
Debt/EBITDA-Verhältnis	unter 3,0	unter 3,0
Dividende	kontinuierlicher Anstieg	kontinuierlicher Anstieg

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

### Überleitung

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

---

## **Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen**

### **a) Dienstleistungsvereinbarungen**

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE, der alleinigen Aktionärin der persönlich haftenden Gesellschafterin, der Management AG, sowie mit mehr als 36% der stimmberechtigten Aktien größten Aktionärin der Gesellschaft, und mit einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE Vereinbarungen über die Bereitstellung von Dienstleistungen geschlossen. Sie umfassen u.a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Für das 1. Halbjahr 2007 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage der Dienstleistungsvereinbarungen 22.336 US-\$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius SE und bestimmte Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die u.a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Die Gesellschaft stellte der Fresenius SE für an diese erbrachte Dienstleistungen im 1. Halbjahr 2007 4.963 US-\$ in Rechnung.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, die mit der Fresenius SE abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2007 9.298 US-\$. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft 2016 aus und enthält Verlängerungsoptionen.

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftender Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG im 1. Halbjahr 2007 insgesamt 4,136 US-\$.

### **b) Produkte**

Die Gesellschaft verkaufte im 1. Halbjahr 2007 Produkte im Wert von 17.769 US-\$ an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften. Im 1. Halbjahr 2007 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften in Höhe von 26.362 US-\$.

### **c) Von der Fresenius SE erhaltene Darlehen**

Die Gesellschaft erhält kurzfristige Darlehen von der Fresenius SE. Der ausstehende Betrag am 30. Juni 2007 betrug 28.629 US-\$.

### **d) Sonstiges**

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

Der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates der Gesellschaft ist Mitglied des Aufsichtsrates der Fresenius SE und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der

---

persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft. Er ist auch Partner einer Anwaltskanzlei, die für die Gesellschaft tätig war. Die Gesellschaft hat dieser Anwaltskanzlei im ersten Halbjahr 2007 etwa 333 US-\$ für die Inanspruchnahme von Rechtsberatungsleistungen gezahlt.

---

## **Nachtragsbericht**

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



---

## **Corporate Governance**

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

---

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

“Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Fresenius Medical Care-Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.”

Bad Homburg, 31. August 2007

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin  
Fresenius Medical Care Management AG

Der Vorstand

Dr. Ben Lipps  
Lawrence A. Rosen

Roberto Fusté  
Dr. Rainer Runte

Dr. Emanuele Gatti  
Mats Wahlstrom

Rice Powell

---

## Kontakte und Kalender

### ***Kontakt***

Fresenius Medical Care  
61346 Bad Homburg  
Tel. +49 6172 609 0  
www.fmc-ag.de

**Oliver Maier**  
**Leiter Investor Relations &  
Corporate Communications**  
Tel. +49 6172 609 2525  
Fax +49 6172 609 2301  
E-Mail: [ir@fmc-ag.de](mailto:ir@fmc-ag.de)

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

### ***Kalender 2007***

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2007

31. Oktober 2007