

Q2/2010

FRESENIUS MEDICAL CARE
Quartalsbericht / 2. Quartal 2010



Fresenius Medical Care

INHALT

ÜBERBLICK *Seite 3*

ZWISCHENLAGEBERICHT *Seite 7*

Finanz- und Ertragslage *Seite 7*

Liquidität und Mittelherkunft *Seite 21*

Vermögenslage *Seite 27*

Ausblick *Seite 27*

Neue Verlautbarungen *Seite 27*

KONZERNABSCHLUSS *Seite 28*

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung *Seite 28*

Konzern-Gesamtergebnisrechnung *Seite 29*

Konzern-Bilanz *Seite 30*

Konzern-Cash-Flow *Seite 31*

Eigenkapitalveränderungsrechnung *Seite 32*

Anmerkungen zum Konzernabschluss *Seite 34*

NACHTRAGSBERICHT *Seite 54*

CORPORATE GOVERNANCE *Seite 54*

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER *Seite 54*

KALENDER UND KONTAKT *Seite 55*

ÜBERBLICK

3 ◀

KENNZAHLEN FÜR DAS 2. QUARTAL 2010

Tabelle 1

Umsatz	2.946 Mio. US-\$	+ 7 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	465 Mio. US-\$	+ 11 %
Konzernergebnis ¹	248 Mio. US-\$	+ 12 %
Gewinn je Aktie	0,83 US-\$	+ 12 %

KENNZAHLEN FÜR DAS 1. HALBJAHR 2010

Tabelle 2

Umsatz	5.828 Mio. US-\$	+ 9 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	888 Mio. US-\$	+ 9 %
Konzernergebnis ¹	459 Mio. US-\$	+ 10 %
Gewinn je Aktie	1,53 US-\$	+ 9 %

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt

2. QUARTAL 2010

► UMSATZ

Der **Gesamtumsatz** hat sich im zweiten Quartal 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 7 % auf 2,946 Mrd. us-\$ erhöht (währungsbereinigt ebenfalls 7 %). Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 6 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg im zweiten Quartal 2010 um 8 % auf 2,224 Mrd. us-\$ (währungsbereinigt ebenfalls 8 %). Der Umsatz mit Dialyseprodukten erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 2 % auf 722 Mio. us-\$ (3 % währungsbereinigt).

In **Nordamerika** steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 8 % auf 2,027 Mrd. us-\$. Das organische Umsatzwachstum betrug 7 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen wuchs um 8 % auf 1,817 Mrd. us-\$. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung betrug im zweiten Quartal 2010 in den USA 356 us-\$ gegenüber 344 us-\$ im zweiten Quartal 2009 und 355 us-\$ im ersten Quartal 2010. Diese Entwicklung basiert hauptsächlich auf einem Anstieg der Erstattungssätze und einem höheren Medikamenteneinsatz. Der Umsatz mit Dialyseprodukten wuchs um 5 % auf 210 Mio. us-\$ aufgrund höherer Umsatzerlöse aus Einweg-Produkten für die Hämodialyse und Dialysegeräten.

Außerhalb Nordamerikas (Segment International) stieg der Umsatz um 4 % auf 919 Mio. us-\$, währungsbereinigt ergibt sich ein Wachstum von 5 %. Das organische Umsatzwachstum betrug 3 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 8 % auf 407 Mio. us-\$ (9 % währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten war mit 512 Mio. us-\$ (2 % währungsbereinigt) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu stabil. Dazu trugen höhere Umsätze mit Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse, Dialysatoren, Blutschlauchsystemen wie auch Produkten für die Akutdialyse bei.

► ERGEBNIS

Das **operative Ergebnis (EBIT)** von Fresenius Medical Care wuchs im zweiten Quartal 2010 um 11% auf 465 Mio. US-\$ im Vergleich zu 418 Mio. US-\$ im Vorjahreszeitraum. Die operative Marge (EBIT-Marge) stieg damit auf 15,8% im zweiten Quartal 2010 nach 15,1% im zweiten Quartal des Vorjahres.

In Nordamerika stieg die EBIT-Marge von 15,9% im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf 16,3% im zweiten Quartal 2010. Eine höhere durchschnittliche Vergütung pro Behandlung sowie Größenvorteile aus dem Umsatzwachstum trugen zu dieser positiven Entwicklung bei.

Außerhalb Nordamerikas (Segment International) stieg die operative Marge im zweiten Quartal 2010 auf 18,8% von 17,3% im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Für diese positive Entwicklung maßgeblich waren insbesondere Größenvorteile aus dem Umsatzwachstum, günstige Währungseffekte sowie geringere Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Gegenläufig wirkten sich höhere Abschreibungen in Folge der Erweiterung der Produktionskapazitäten aus.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im zweiten Quartal 2010 auf 68 Mio. US-\$ nach 76 Mio. US-\$ im zweiten Quartal des Vorjahres. Diese positive Entwicklung ist vornehmlich auf niedrigere kurzfristige Zinssätze zurückzuführen.

Die **Ertragssteuern** beliefen sich im zweiten Quartal 2010 auf 129 Mio. US-\$ nach 103 Mio. US-\$ im zweiten Quartal 2009. Dies entspricht einer effektiven **Steuerquote** von 32,6% nach 30,2% im Vorjahreszeitraum. Sowohl im zweiten Quartal 2009 als auch im zweiten Quartal 2010 verringerte sich der Steueraufwand aufgrund veränderter Schätzungen der zukünftigen Steuerzahlungen.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) nahm im zweiten Quartal 2010 um 12% auf 248 Mio. US-\$ zu.

Der **Gewinn je Aktie** (EPS) stieg im zweiten Quartal 2010 um 12% auf 0,83 US-\$ pro Stammaktie verglichen mit 0,74 US-\$ im zweiten Quartal des Vorjahres. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien stieg im zweiten Quartal 2010 auf rund 300,0 Mio. von 298,0 Mio. im Vorjahresquartal. Dies resultiert aus der Ausübung von Aktienoptionen in den vergangenen zwölf Monaten.

► **CASH FLOW** Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** belief sich im zweiten Quartal 2010 auf 294 Mio. US-\$. Dies entspricht etwa 10% des Umsatzes. Der Cash Flow wurde positiv beeinflusst durch einen Rückgang im Nettoumlaufvermögen und gestiegene Ergebnisse. Gegenläufig wirkten sich höhere Ertragssteuerzahlungen aus.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 119 Mio. US-\$. Der **Free Cash Flow vor Akquisitionen** betrug 175 Mio. US-\$ nach 143 Mio. US-\$ im zweiten Quartal 2009. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 68 Mio. US-\$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 107 Mio. US-\$ im Vergleich zu 98 Mio. US-\$ im zweiten Quartal des Vorjahres.

ERSTES HALBJAHR 2010

5 ◀

► UMSATZ UND ERTRAG

Der **Umsatz** wuchs im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009 um 9 % (währungsbereinigt um 8 %) auf 5,828 Mrd. US-\$. Der organische Umsatzanstieg im gleichen Zeitraum betrug 7 %.

Das **operative Ergebnis (EBIT)** stieg um 9 % auf 888 Mio. US-\$ nach 813 Mio. US-\$ im ersten Halbjahr 2009. Die EBIT-Marge betrug 15,2 % nach 15,3 % im ersten Halbjahr 2009.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im ersten Halbjahr 2010 auf 135 Mio. US-\$ nach 149 Mio. US-\$ im ersten Halbjahr 2009.

Die **Ertragssteuern** lagen im ersten Halbjahr 2010 bei 257 Mio. US-\$ gegenüber 214 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einer effektiven **Steuerquote** von 34,1 % nach 32,2 % im ersten Halbjahr 2009.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) erhöhte sich im ersten Halbjahr 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10 % auf 459 Mio. US-\$.

Der **Gewinn je Aktie** (EPS) betrug 1,53 US-\$ pro Stammaktie, ein Zuwachs um 9 %. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der Aktien lag im ersten Halbjahr 2010 bei rund 299,8 Mio..

► CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag im ersten Halbjahr 2010 bei 643 Mio. US-\$ nach 437 Mio. US-\$ im ersten Halbjahr 2009. Dies entspricht etwa 11 % des Umsatzes.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 218 Mio. US-\$. Daraus ergab sich ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 425 Mio. US-\$ nach 188 Mio. US-\$ im ersten Halbjahr 2009. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 150 Mio. US-\$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 275 Mio. US-\$ im Vergleich zu 107 Mio. US-\$ im Vorjahreszeitraum.

► **PATIENTEN – KLINIKEN – BEHANDLUNGEN** Zum 30. Juni 2010 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 202.414 **Dialysepatienten**, 6 % mehr als zum Vergleichszeitpunkt des Vorjahres. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 5 % auf 135.088. Einschließlich der 29 von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken belief sich die Zahl der Patienten in Nordamerika auf 136.884. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Segment International) stieg die Zahl der Patienten um 11 % auf 67.326.

Zum 30. Juni 2010 betrieb das Unternehmen 2.599 **Dialysekliniken** weltweit, was einem Anstieg von 5 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Davon befinden sich 1.795 in Nordamerika (1.824 inklusive der von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken) und 804 außerhalb Nordamerikas. Damit erhöhte sich die Zahl der Kliniken in Nordamerika um 4 % und außerhalb Nordamerikas um 9 %.

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten **Behandlungen** stieg im zweiten Quartal 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6 % auf etwa 15,26 Mio.. Davon entfielen 10,22 Mio. (+ 6 %) auf Nordamerika und 5,03 Mio. (+ 8 %) auf das Segment International.

► **MITARBEITER** Zum 30. Juni 2010 arbeiteten 70.096 Menschen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) bei Fresenius Medical Care (31. Dezember 2009: 67.988). Die Zunahme um rund 2.100 Mitarbeiter resultiert aus der Ausweitung der allgemeinen Geschäftstätigkeit des Unternehmens.

► **VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-RATIO)** Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) reduzierte sich vom 2,78-fachen des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) zum Ende des zweiten Quartals 2009 auf das 2,46-fache zum Ende des zweiten Quartals 2010. Ende 2009 lag der Verschuldungsgrad ebenfalls bei 2,46.

► **RATING** Die Ratingagentur Standard & Poor's beließ das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care bei 'BB'. Am 29. April 2010 hob Standard & Poor's den Ausblick von „stabil“ auf „positiv“ an. Das Rating von Moody's für Fresenius Medical Care liegt weiterhin bei 'Ba1' mit „stabilem“ Ausblick. Die Ratingagentur Fitch stuft das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care mit 'BB' und „stabilem“ Ausblick ein. Weitere Informationen zum Rating, zum Fälligkeitsprofil und zu den Finanzierungsinstrumenten von Fresenius Medical Care finden Sie auf unserer Internetseite unter www.fmc-ag.de im Bereich Investor Relations / Credit Relations.

► **AUSBLICK AUF DAS GESCHÄFTSJAHR 2010 VOLL BESTÄTIGT** Fresenius Medical Care bestätigt den Ausblick auf das Geschäftsjahr 2010 und rechnet weiterhin mit einem **Umsatz** von mehr als 12 Mrd. US-\$.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) soll im Geschäftsjahr 2010 zwischen 950 und 980 Mio. US-\$ liegen.

Für **Investitionen** sind zwischen 550 und 650 Mio. US-\$, für **Akquisitionen** bis zu 500 Mio. US-\$ vorgesehen. Ursprünglich hatte das Unternehmen für Akquisitionen bis zu 400 Mio. US-\$ eingeplant. Der **Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio)** soll am Jahresende auf einem Niveau von weniger als dem 2,5-fachen des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) sein.

ZWISCHENLAGEBERICHT

7 ◀

► **FINANZ- UND ERTRAGSLAGE** Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Entwicklung der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften (FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft) 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 2009 in der Form des 20-F enthaltenen Angaben und Erläuterungen. In diesem Bericht beinhalten „FMC-AG & Co. KGaA“ oder die „Gesellschaft“ in Abhängigkeit vom Kontext auch die Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis.

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. In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl die Gesellschaft davon überzeugt ist, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen widerspiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von aktuellen Annahmen und Einschätzungen formuliert, die die Gesellschaft nach bestem Wissen getroffen hat. 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, und auch negativer ausfallen können 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 den Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, welche die tatsächlichen Ergebnisse der Gesellschaft von den geschätzten abweichen lassen, gehören insbesondere:

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft, einschließlich der vorgeschriebenen Umstellung auf ein ausgeweitetes gebündeltes Medicare-Erstattungssystem für Dialyседienstleistungen ab 2011 in den USA;
- Rückgänge in der Verabreichung von Erythropoietin (EPO) oder der Erstattungsleistungen für EPO;
- das Ergebnis laufender staatlicher Ermittlungen;
- der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen;
- die Auswirkungen von kürzlich beschlossenen und möglichen Gesundheitsreformen;
- Produkthaftungsrisiken;
- das Ergebnis möglicherweise wesentlicher laufender Rechtsstreitigkeiten;
- Risiken aus der Integration von Akquisitionen und die Abhängigkeit der Gesellschaft von weiteren Akquisitionen;
- die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
- Änderungen der Kosten und des Verordnungsumfelds für Medikamente;
- die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit pharmazeutischen Produkten der Gesellschaft konkurrieren;
- Änderungen der Rohmaterial- und Energiekosten; sowie
- sonstige Aussagen bezüglich der Erwartungen, Annahmen, zukünftigen Pläne und Strategien, erwarteten Entwicklungen sowie sonstiger Inhalte, bei denen es sich nicht um historische Tatsachen handelt.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im vorliegenden Bericht im Abschnitt „Zwischenlagebericht“ für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2010 und 2009 und in Anmerkung 9 „Rechtliche Verfahren“ den Anmerkungen des ungeprüften Konzernabschlusses der Gesellschaft sowie im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2009 in der Form des 20-F unter anderem im Abschnitt „Risikofaktoren“ beschrieben.

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

Die im Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu Grunde liegen. Die tatsächlich angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Auswahl und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernabschluss und die im Folgenden unter „Operative Entwicklung“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind. Betreffend die Darstellung der kritischen Rechnungslegungsgrundsätze ► siehe Kapitel 5 „Darstellung und Analyse – Kritische Rechnungslegungsgrundsätze“ im Geschäftsbericht 2009 gemäß Format 20-F.

ÜBERBLICK Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen sowie aus der Produktion und dem Vertrieb von Produkten und Geräten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 65 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen weltweiten Patientenzuwachs von etwa 6% darstellt. Der Patientenzuwachs wird durch Faktoren wie die alternde Bevölkerung und die steigende Lebenserwartung, den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen, ein steigendes Aufkommen und die verbesserte Behandlung von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, sowie eine höhere Überlebensrate der von diesen Erkrankungen betroffenen Patienten, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Dialysebehandlung ermöglichen, verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum der Umsätze 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 ihre 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 beschränkt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Personal-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Ein Großteil der Dialyседienstleistungen, die die Gesellschaft in den USA erbringt, wird durch das Medicare-Programm bezahlt. Die Medicare-Zahlungen für Dialyседienstleistungen basieren auf einem Mischsatz, der einen Arzneimittelzuschlag und Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung und aufgrund von regionalen Lohnindizes enthält. Der Arzneimittelzuschlag wurde mit dem sogenannten „Medicare Prescription Drug, Improvement and Modernization Act of 2003 - Gesetz“ (MMA) eingeführt, um die Differenz zwischen der Medicare-Erstattung für separat abrechenbare Arzneimittel vor Einführung des MMA und dem im MMA vorgeschriebenen neuen, auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis basierenden Erstattungssystem zu berücksichtigen.

Für 2010 haben die Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS) den Arzneimittelzuschlag für 2009 unverändert in Höhe von 20,33 US-\$ je Behandlung übernommen, während der Basisanteil des Erstattungssatzes wie vom „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008 – Gesetz“ (dem MIPPA) vorgeschrieben um 1% erhöht wurde. Daher hat sich der in Dollar konstant gebliebene Arzneimittelzuschlag 2010 auf 15% der gesamten Erstattung je Behandlung verringert. Anders als viele andere Medicare-Programme unterlag der Basisanteil des Erstattungssatzes in der Vergangenheit keiner automatischen jährlichen Anpassung. Da keine entsprechende Gesetzesänderung vorgenommen wurde, blieb dieser Teil der Gesamtvergütung entsprechend unverändert. Der Kongress hat mit dem MIPPA den Basisanteil des Erstattungssatzes für 2010 um 1% erhöht. Des Weiteren hat der Kongress eine Klausel eliminiert, nach der in der Vergangenheit an Krankenhäuser angeschlossene Einrichtungen etwas höhere Vergütungen erhielten als unabhängige (oder freistehende) Kliniken. Für 2010 wird der Basis-Erstattungssatz sowohl für unabhängige als auch für an Krankenhäuser angeschlossene Einrichtungen 135,15 US-\$ betragen und damit um 1% höher liegen als 2009. Das CMS hat die lohnindexbasierte Anpassung für Dialyseeinrichtungen aktualisiert, die sich 2008 zu 25% aus einer alten – auf den statistischen Ballungsgebieten (MSA – metropolitan statistical area) beruhenden – Anpassung und zu 75% aus einer neuen – auf den statistischen Kerngebieten (CBSA – core-based statistical area) basierenden – Anpassung berechnete. 2009 hat das CMS den Übergang von der MSA Definition auf die CBSA Definition abgeschlossen, so dass die Zahlungen an Einrichtungen nunmehr auf dem CBSA-Satz basieren. Für 2010 hat das CMS die Untergrenze für den Lohnindex von 0,70 auf 0,65 herabgesetzt. Für eine Diskussion der Erstattungssätze für Dialysebehandlungen ▶ siehe Kapitel 4.B “Business Overview – Regulatory and Legal Matters – Reimbursement“ im Geschäftsbericht 2009 gemäß Format 20-F.

Bestimmte andere Artikel und Dienstleistungen, die die Gesellschaft in ihren Dialysezentren bereitstellt bzw. erbringt, sind gegenwärtig im Erstattungssatz nicht enthalten und werden von Medicare separat erstattet. Zu den Wesentlichen gehören Medikamente wie blutbildungsanregende Substanzen (erythropoietin-stimulating agents – ESA), Vitamin-D- und Eisen-Präparate, die mit 106% des vom Hersteller an das CMS gemeldeten durchschnittlichen Verkaufspreises erstattet werden. Produkte und Nebendienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, die ihre Dialysebehandlungen zu Hause durchführen, werden ebenfalls separat erstattet. Die Erstattungsstruktur hierfür ist mit dem Erstattungssatz für Behandlungen in Dialysezentren vergleichbar. Diese Erstattungsmethoden begrenzen die zulässigen abrechenbaren Beträge je Behandlung, führen aber für die Gesellschaft zu planbaren Erlösen je Behandlung.

Mit der Einführung des MIPPA in 2008 hat der Kongress die Entwicklung eines ausgeweiteten gebündelten Erstattungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz vorgeschrieben, das für ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Dienstleistungen gültig sein soll. Am 26. Juli 2010 hat das CMS endgültige Vorschriften veröffentlicht, mit denen nach den Maßgaben des MIPPA ein gebündeltes prospektives Erstattungssystem (PES) mit Anpassungen aufgrund von Fallzusammensetzungen für Dialysezentren für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz eingeführt wird. Mit dem PES wird das CMS die Erstattungen an die Dialysezentren mit einer Zahlung pro Dialysebehandlung, und damit auch für (i) alle Produkte und Dienstleistungen, die im Erstattungssatz ent-

halten sind, (ii) oral zu verabreichende Vitamin D Präparate und oral zu verabreichendes Levocarnitin (ein Aminosäurederivat) sowie alle in der Vergangenheit nach Part B des Medicare-Programms separat erstattete und an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verabreichte blutbildungsanregende Substanzen sowie sonstige Medikamente (mit Ausnahme von Impfungen), (iii) bestimmte diagnostische Labortests und (iv) sonstige zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz an Patienten erbrachte Dienstleistungen und gelieferte Produkte vornehmen. Medikamente zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, die nur in oral zu verabreichender Form vorliegen, werden im Rahmen des PES ab Januar 2014 mit einem angepassten Vergütungsbetrag erstattet, der vom Gesundheitsministerium unter Berücksichtigung der in den Dialysezentren anfallenden zusätzlichen Kosten für die Verabreichung dieser Medikamente festgelegt wird. Der anfängliche PES Basis-Erstattungssatz wird auf 229,63 US-\$ je Dialysebehandlung festgesetzt. Die PES Basis-Erstattung wird Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung unterworfen sein, die Merkmale der einzelnen Patienten (z. B. Alter, Gewicht, Körpermassenzahl, Länge der Dialysebehandlung) sowie Sterblichkeitszusammenhänge widerspiegeln. Außerdem sollen Anpassungen aufgrund von (i) bestimmten Einzelfällen von Patienten mit extrem hohen Kosten aufgrund von außergewöhnlichen medizinisch notwendigen Versorgungserfordernissen, (ii) unverhältnismäßig hohen Kosten von Kliniken mit geringen Fallzahlen im Vergleich zu anderen Kliniken, (iii) der Durchführung von Heimdialyses Schulungen, (iv) Lohn- und Lohnnebenkosten in der Region, in der der Dienstleister angesiedelt ist und (v) einer Kombination der alten und neuen Erstattungsmethoden während der Einführungsphase des neuen Systems vorgenommen werden. Ab 2012 wird der PES Erstattungsbetrag jährlichen Anpassungen unterliegen, die auf dem Anstieg der Kosten eines „Warenkorbs“ aus bestimmten Dialyseprodukten und dienstleistungen abzüglich 1 % beruhen. Die Qualitätsstandards des PES, bei denen der Fokus auf den Bereichen Anämie-Management und Hämodialyse-Adäquanz liegt, werden ab 2012 dem leistungsorientierten Erstattungssystem zugrunde liegen. Dialysekliniken, die die festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, werden die Erstattungen um bis zu 2 % gekürzt. Das PES wird phasenweise über einen Zeitraum von vier Jahren eingeführt, so dass die Implementierung für alle Dialysezentren zum 1. Januar 2014 abgeschlossen sein wird. Dienstleister können sich jedoch im November 2010 freiwillig für eine volle Umstellung auf das neue System ab Januar 2011 entscheiden. Die Gesellschaft überprüft derzeit die Auswirkung des PES auf ihr Geschäft und ob sie die Umstellung auf das PES ab Januar 2011 vollständig oder phasenweise über den erlaubten Zeitraum von vier Jahren vornehmen wird.

Das „Patient Protection and Affordable Care Act - Gesetz“ wurde in den USA am 23. März 2010 verabschiedet und danach vom „Health Care and Educational Affordability Reconciliation Act - Gesetz“ geändert (geändertes Gesetz im Folgenden PPACA). PPACA wird weitreichende Reformen des Gesundheitssystems einführen, einschließlich (i) Bestimmungen, die allen Amerikanern den Zugang zu einer erschwinglichen Krankenversicherung ermöglichen, (ii) der Ausweitung des Medicaid-Programms, (iii) einer ab 2011 von Arzneimittelfirmen zu zahlenden und anhand des Absatzes von Marken-Medikamenten an staatliche Gesundheitsprogramme errechneten Branchenabgabe, (iv) eine Umsatzsteuer in Höhe von 2,3 % auf Umsätze der Hersteller mit medizinischen Geräten ab 2013, (v) Erhöhungen der Medicare-Rabatte für verschreibungspflichtige Medikamente zum 1. Januar 2010, (vi) Reformen des privaten Versicherungsmarktes zum Schutze der Verbraucher, wie z.B. Verbote von Lebens- und Jahresobergrenzen, Abdeckung bestehender Erkrankungen sowie Begrenzung von Wartezeiten, (vii) Bestimmungen zur Förderung der integrierten Gesundheitsversorgung, Effizienz und Abstimmung zwischen Gesundheitsdienstleistern sowie (viii) Bestimmungen zur Verringerung von Verschwendung und Betrug bei Gesundheitsprogrammen. Das PPACA beinhaltet keine Änderungen der Vorschriften des MIPPA zur Erstattung von Dialysebehandlungen. Die im PPACA enthaltene Umsatzsteuer auf medizinische Geräte, die Erhöhungen der Medicaid-Rabatte für Medikamente und die jährliche Abgabe der pharmazeutischen Industrie wird sich negativ auf das Ergebnis und die Zahlungsmittelzuflüsse des Produktgeschäfts der Gesellschaft auswirken. Die Gesellschaft erwartet, dass sich die Vorschriften des PPACA zur integrierten Gesundheitsversorgung und zum Verbraucherschutz bei privaten Versicherungen leicht positiv auswirken werden.

Am 17. Februar 2010 hat die us-Veteranenbehörde (Department of Veterans Affairs – VA) einen Regelungsentwurf für Erstattungen veröffentlicht, der die Erstattungssätze für nicht auf Verträgen basierende Dialyse-dienstleistungen auf die Medicare-Erstattungssätze absenken würde. Sofern der Entwurf wie gegenwärtig vorgesehen umgesetzt wird, erwartet die Gesellschaft Schwankungen in ihren Gesamt-VA-Erstattungssätzen sowohl für auf Verträgen basierende als auch für nicht auf Verträgen basierende Dienstleistungen. Zusätzlich kann es zu einer Verringerung der Anzahl der in den Kliniken der Gesellschaft behandelten VA-Patienten kommen.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist 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 Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin 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.

Das operative Ergebnis ist aus Sicht des Vorstands der Gesellschaft der Maßstab, der am besten dazu geeignet ist, die Ertragskraft des Unternehmens zu beurteilen. Die Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt. Daher sind Zinsaufwendungen für die Finanzierung keine Zielgröße für die Segmente. 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. Zudem wurden bestimmte Akquisitionen und immaterielle Vermögenswerte nicht den Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern unter den Zentralbereichen ausgewiesen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

OPERATIVE ENTWICKLUNG Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und ausgewählte 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 des Segments International an das Segment Nordamerika. Die Informationen sind nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, auf der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementergebnisse verarbeitet.

SEGMENTDATEN				
<i>Tabelle 3</i>				
<i>in Mio. US-\$</i>				
	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2010	2009	2010	2009
Umsatzerlöse				
Nordamerika	2.028	1.877	3.988	3.651
International	941	909	1.885	1.712
► GESAMT	2.969	2.786	5.873	5.363
Umsätze zwischen den Segmenten				
Nordamerika	1	1	2	1
International	22	21	43	39
► GESAMT	23	22	45	40
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	2.027	1.876	3.986	3.650
International	919	888	1.842	1.673
► GESAMT	2.946	2.764	5.828	5.323
Abschreibungen				
Nordamerika	71	65	143	129
International	47	43	98	83
Zentralbereiche	3	2	5	4
► GESAMT	121	110	246	216
Operatives Ergebnis (EBIT)				
Nordamerika	330	297	636	569
International	173	154	324	300
Zentralbereiche	(38)	(33)	(72)	(56)
► GESAMT	465	418	888	813
Zinserträge	8	7	14	12
Zinsaufwendungen	(76)	(83)	(149)	(161)
Ertragsteuern	(129)	(103)	(257)	(214)
Ergebnis nach Ertragsteuern	268	239	496	450
Abzüglich Anteile anderer Gesellschafter	20	18	37	31
► KONZERNERGEBNIS¹	248	221	459	419

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt

2. Quartal 2010 im Vergleich zum 2. Quartal 2009.

KONZERNABSCHLUSS

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS				
<i>Tabelle 4</i>				
	<i>2. Quartal</i>		<i>Veränderung</i>	
	2010	2009	<i>wie berichtet</i>	<i>zu konstanten Wechselkursen</i>
Anzahl der Behandlungen	7.749.584	7.314.822	6 %	–
Organisches Behandlungswachstum <i>in %</i>	4,3	4,3	–	–
Umsatz <i>in Mio. US-\$</i>	2.946	2.764	7 %	7 %
Bruttoergebnis <i>in % vom Umsatz</i>	34,3	33,7	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten <i>in % vom Umsatz</i>	17,8	17,9	–	–
Konzernergebnis ¹ <i>in Mio. US-\$</i>	248	221	12 %	–

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt

Die Gesellschaft erbrachte 7.749.584 Behandlungen im 2. Quartal 2010, dies entspricht einem Anstieg um 6 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 4 % und der Beitrag aus Akquisitionen 2 % bei.

Am 30. Juni 2010 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA) 2.599 Kliniken im Vergleich zu 2.471 Kliniken am 30. Juni 2009. Im 2. Quartal 2010 übernahm die Gesellschaft 9 Kliniken, eröffnete 27 Kliniken und schloss oder verkaufte 17 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet (ohne von der Gesellschaft geleitete aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA), stieg um 6 % von 190.081 am 30. Juni 2009 auf 202.414 am 30. Juni 2010. Einschließlich der 29 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet aber nicht konsolidiert, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 204.210.

Die Umsätze stiegen im 2. Quartal 2010 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 um 7 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich im 2. Quartal 2010 um 8 % auf 2.224 Mio. US-\$ (8 % zu konstanten Wechselkursen) gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009. Der Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Behandlungswachstum von 4 %, einen Anstieg der Erlöse je Behandlung um 3 % und den Beitrag aus Akquisitionen in Höhe von 2 %, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen 1 %.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 2 % (3 % zu konstanten Wechselkursen) auf 722 Mio. US-\$. Dieser Anstieg war hauptsächlich getragen von gestiegenen Umsätzen mit Hämodialyseprodukten, insbesondere Lösungen und Konzentraten, Blutschläuchen und Dialysatoren sowie gestiegenen Umsätzen mit Produkten für die Akutdialyse.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich aus einer Steigerung der Bruttoergebnismarge in Nordamerika, teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang im Segment International. Der Anstieg in Nordamerika beruhte auf gestiegenen Erlösen je Behandlung und günstigeren Kosten für Arzneimittel. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch einen höheren Personalaufwand. Die Verringerung im Segment International ist auf einen Rückgang der Margen im japanischen Produktgeschäft und eine Kürzung der Erstattungssätze in Taiwan zurückzuführen. Darüber hinaus wirkten sich erhöhte Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Ausbau von Produktionskapazitäten negativ aus. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch Wachstum in China.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen auf 526 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2010 von 495 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Die Vertriebs- und die allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz sanken von 17,9 % im 2. Quartal 2009 auf 17,8 % im gleichen Zeitraum 2010. Der Rückgang im Segment International resultierte im Wesentlichen aus Größenvorteilen, Kursgewinnen und niedrigeren Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Der Anstieg in Nordamerika ist zurückzuführen auf einen höheren Personalaufwand und Spenden an die US-amerikanischen Wohlfahrtsverbände für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile. Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten in den Zentralbereichen erhöhten sich aufgrund von Patentstreitigkeiten. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betragen im 2. Quartal 2010 55 Mio. US-\$ gegenüber 56 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009 und entsprachen damit 1,9 % vom Umsatz im 2. Quartal 2010 und 2,0 % im gleichen Zeitraum 2009.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen auf 21 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2010 von 19 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009 an.

Das operative Ergebnis verbesserte sich von 418 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009 auf 465 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) stieg es im 2. Quartal 2010 auf 15,8 % von 15,1 % für den gleichen Zeitraum 2009 aufgrund des angeführten Anstiegs der Bruttoergebnismarge sowie der wie vorstehend beschrieben gesunkenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz.

Der Zinsaufwand sank um 8 % von 83 Mio. US-\$ für das 2. Quartal 2009 auf 76 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund gesunkener kurzfristiger Zinssätze.

Die Ertragsteuern erhöhten sich von 103 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009 auf 129 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der effektive Steuersatz stieg von 30,2 % für das 2. Quartal 2009 auf 32,6 % im 2. Quartal 2010. Die Steigerung resultierte hauptsächlich aus der Bilanzierung eines Steuerertrags in Höhe von 16,3 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009 als Ergebnis einer Einschätzungsänderung im Zusammenhang mit einer Klage, die die Gesellschaft bei einem deutschen Finanzgericht gegen die Versagung der steuerlichen Abzugsfähigkeit bestimmter Aufwendungen eingelegt hat, welche die Gesellschaft für das Steuerjahr 1997 geltend gemacht hatte. Aufgrund einer Änderung in den Steuerstrategien, wurde dieser Effekt teilweise durch die Auflösung einer Wertberichtigung auf latente Steuern für Verlustvorträge in Höhe von 10 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2010 ausgeglichen.

Das Ergebnis, das für das 2. Quartal 2010 auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt, erhöhte sich auf 248 Mio. US-\$ von 221 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Ursachen zurückzuführen.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. Juni 2010 70.096 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 66.364 Personen zum 30. Juni 2009, ein Anstieg von 5,6 % der hauptsächlich aus dem allgemeinen Wachstum der Geschäftsbereiche der Gesellschaft resultiert.

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

SEGMENT NORDAMERIKA

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

Tabelle 5

	2. Quartal		Veränderung
	2010	2009	
Anzahl der Behandlungen	5.189.159	4.945.148	5 %
Organisches Behandlungswachstum in %	4,2	3,6	–
Umsatz in Mio. US-\$	2.027	1.876	8 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	71	65	10 %
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	330	297	11 %
Operative Marge in %	16,3	15,9	–

UMSATZERLÖSE Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2010 um 5 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums von 4 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 1 %. Zum 30. Juni 2010 wurden 135.088 Patienten (5 % mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum) in den 1.795 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 129.163 behandelten Patienten in 1.731 Kliniken zum 30. Juni 2009. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im 2. Quartal 2010 349 US-\$ und 338 US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 356 US-\$ für das 2. Quartal 2010 und 344 US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg beruhte im Wesentlichen auf einer Steigerung der Umsätze mit privaten Versicherern und insgesamt gestiegenen Verordnungen von Arzneimitteln. Die Erstattungen durch Medicare hatten nur einen geringen positiven Effekt aufgrund der Erhöhung des Medicare-Erstattungssatzes um 1 % für 2010, da sich die gesunkenen Erstattungen für Arzneimittel gegenläufig auswirkten.

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 2. Quartal 2010 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 8 % auf 1.817 Mio. US-\$ von 1.677 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009 und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 5 % auf 210 Mio. US-\$ von 199 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde getragen durch ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, den Anstieg der Erlöse je Behandlung von 3 % und einen Beitrag aus Akquisitionen von 2 %, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen von 1 %. Die Verabreichung von EPO betrug im 2. Quartal 2010 ca. 20 % der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika, und im 2. Quartal 2009 ca. 21 %.

Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf einen gestiegenen Absatz von Blutschläuchen, Konzentraten, Dialysatoren und Dialysegeräten zurückzuführen.

OPERATIVES ERGEBNIS Das operative Ergebnis verbesserte sich auf 330 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2010 von 297 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Die operative Marge stieg auf 16,3 % im 2. Quartal 2010 von 15,9 % im gleichen Zeitraum 2009, im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Erlösen je Behandlung, Größenvorteilen und günstigeren Arzneimittelkosten teilweise ausgeglichen durch höheren Personalaufwand und Spen-

den an die us-amerikanischen Wohlfahrtsverbände für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Die Kosten je Behandlung stiegen im 2. Quartal 2010 auf 287 us-\$ von 284 us-\$ im gleichen Zeitraum 2009.

SEGMENT INTERNATIONAL

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL				
Tabelle 6				
	2. Quartal		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	2.560.425	2.369.674	8 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,4	6,0	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	919	888	4 %	5 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	47	43	9 %	–
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	173	154	13 %	–
Operative Marge in %	18,8	17,3	–	–

UMSATZERLÖSE Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2010 um 8 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums von 4 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 4 %. Zum 30. Juni 2010 wurden 67.326 Patienten (11 % mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum) in den 804 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 60.918 behandelten Patienten in 740 Kliniken zum 30. Juni 2009. Der Durchschnittserlös je Behandlung blieb mit 159 us-\$ unverändert. Gestiegene Erstattungssätze, die teilweise von Wachstum in Ländern mit niedrigeren Erstattungssätzen ausgeglichen wurde, führte zu einem netto Anstieg der Durchschnittserlöse um 1 us-\$. Dieser netto Anstieg wurde durch eine Abwertung der lokalen Währungen gegenüber dem us-\$ (in Höhe von 1 us-\$) ausgeglichen.

Die Umsätze des Segments International stiegen im 2. Quartal 2010 um 4 % (5 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2009 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Das organische Umsatzwachstum in diesem Quartal betrug 3 % und der Beitrag aus Akquisitionen etwa 2 %, teilweise ausgeglichen durch negative Auswirkungen durch Wechselkursänderungen in Höhe von 1 %.

Einschließlich der Akquisitionseffekte sank der Umsatz in der Region Europa um 1 % (ein Anstieg von 4 % zu konstanten Wechselkursen) und erhöhte sich in der Region Lateinamerika um 15 % (ein Anstieg von 8 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 12 % (ein Anstieg von 5 % zu konstanten Wechselkursen).

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen im Verlauf des 2. Quartals 2010 um 8 % (9 % zu konstanten Wechselkursen) auf 407 Mio. us-\$ von 377 Mio. us-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Diese Steigerung ist eine Folge des organischen Behandlungswachstums von 4 %, eines Zuwachses aufgrund von Akquisitionen in Höhe von 4 % und der positiven Auswirkungen der gestiegenen Erlöse je Behandlung von 1 %. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch negative Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Höhe von 1 %.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf des 2. Quartals 2010 leicht auf 512 Mio. us-\$ von 510 Mio. us-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf verbesserte Umsätze mit Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse,

Dialysatoren und Blutschläuchen sowie mit Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Das organische Umsatzwachstum (2 %) wurde vollständig durch negative Auswirkungen von Wechselkursänderungen (2 %) ausgeglichen.

OPERATIVES ERGEBNIS Das operative Ergebnis stieg um 13 % auf 173 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2010 von 154 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Die operative Marge stieg von 17,3 % für das 2. Quartal 2009 auf 18,8 % für den gleichen Zeitraum 2010, aufgrund von Größenvorteilen, Kursgewinnen und niedrigeren Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang der Margen in Japan und einer Kürzung der Erstattungssätze in Taiwan. Darüber hinaus wirkten sich erhöhte Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Ausbau von Produktionskapazitäten negativ aus.

1. Halbjahr 2010 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2009.

KONZERNABSCHLUSS

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS				
<i>Tabelle 7</i>				
	1. Halbjahr		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	15.258.148	14.355.996	6 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,3	4,4	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	5.828	5.323	9 %	8 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	33,9	33,7	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,9	17,6	–	–
Konzernergebnis ¹ in Mio. US-\$	459	419	10 %	–

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt

Die Gesellschaft erbrachte 15.258.148 Behandlungen im 1. Halbjahr 2010. Dies entspricht einem Anstieg um 6 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 4 % und Akquisitionen 2 % bei.

Die Umsätze stiegen im 1. Halbjahr 2010 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 um 9 % (8 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 11 % (10 % zu konstanten Wechselkursen) von 3.977 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2009 auf 4.395 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf eine Steigerung der Erlöse je Behandlung um 4 %, das organische Behandlungswachstum von 4 %, den Beitrag aus Akquisitionen in Höhe von 2 %, zusätzliche Behandlungen infolge von Unterschieden der Feiertagskalender zu Beginn der Jahre 2010 und 2009 in Höhe von 1 % sowie positive Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Höhe von 1 %. Der Anstieg wurde teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %).

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg von 1.346 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2009 um 6 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) auf 1.433 Mio. us-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Diese Erhöhung war hauptsächlich getragen von gestiegenen Umsätzen mit Hämodialyseprodukten, insbesondere Lösungen und Konzentraten, Dialysatoren und Blutschläuchen sowie Produkten für die Akutdialyse. Wechselkursänderungen trugen 2 % bei.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich aus einem Anstieg der Bruttoergebnismarge in Nordamerika, teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang im Segment International. Der Anstieg in Nordamerika beruhte auf gestiegenen Erlösen je Behandlung und günstigeren Kosten für Arzneimittel. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch einen höheren Personalaufwand. Die Verringerung im Segment International ist auf die positive Auswirkung auf das Vorjahreshalbjahr einer im gleichen Zeitraum 2009 vorgenommenen Anpassung der Vorräte und einer Kürzung der Erstattungssätze in Taiwan zurückzuführen. Darüber hinaus wirkten sich erhöhte Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Ausbau von Produktionskapazitäten negativ aus. Dies wurde teilweise durch Wachstum in China ausgeglichen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen auf 1.043 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2010 von 939 Mio. us-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Die Vertriebs- und die allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz erhöhten sich von 17,6 % im 1. Halbjahr 2009 auf 17,9 % im gleichen Zeitraum 2010. Die Steigerung ist auf einen Anstieg in Nordamerika und den Zentralbereichen zurückzuführen, der teilweise durch einen Rückgang im Segment International ausgeglichen wurde. Der Anstieg in Nordamerika resultiert aus einem höheren Personalaufwand und Spenden an die us-amerikanischen Wohlfahrtsverbände für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile. Die Steigerung in den Zentralbereichen resultiert dagegen im Wesentlichen aus negativen Auswirkungen von Wechselkursänderungen sowie Aufwendungen für Patentstreitigkeiten. Der Rückgang im Segment International beruhte im Wesentlichen auf Größenvorteilen und Kursgewinnen, teilweise ausgeglichen durch eine einmaligen Neubewertung der Bilanz des venezolanischen Geschäftsbetriebs der Gesellschaft, die durch die Abwertung der lokalen Währung, dem venezolanischen Bolivar, in Folge einer Hochinflation notwendig geworden war. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen im 1. Halbjahr 2010 116 Mio. us-\$ gegenüber 109 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2009 und entsprachen damit jeweils 2 % vom Umsatz im 1. Halbjahr 2010 und 2009.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen auf 44 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2010 von 42 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2009.

Das operative Ergebnis stieg von 813 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2009 auf 888 Mio. us-\$ im gleichen Zeitraum 2010. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) sank es im 1. Halbjahr 2010 leicht auf 15,2 % von 15,3 % für den gleichen Zeitraum 2009 aufgrund der wie vorstehend beschrieben gestiegenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz, teilweise ausgeglichen durch den oben angeführten Anstieg der Bruttoergebnismargen.

Der Zinsaufwand sank um 7 % von 161 Mio. us-\$ für das 1. Halbjahr 2009 auf 149 Mio. us-\$ für den gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund gesunkener kurzfristiger Zinssätze.

Die Ertragsteuern stiegen von 214 Mio. us-\$ im 1. Halbjahr 2009 auf 257 Mio. us-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der effektive Steuersatz erhöhte sich von 32,2 % im 1. Halbjahr 2009 auf 34,1 % für den gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus der Bilanzierung eines Steuerertrags in Höhe von 16,3 Mio. us-\$ im 2. Quartal 2009 als Ergebnis einer Einschätzungsänderung im Zusammenhang mit einer Klage, die die Gesellschaft bei einem deutschen Finanzgericht gegen die Versagung der steuerlichen Abzugsfähigkeit bestimmter Aufwendungen eingelegt hat, welche die Gesellschaft für das Steuerjahr 1997 geltend gemacht hatte. Aufgrund einer Änderung in den Steuerstrategien, wurde dieser Effekt teilweise durch die Auflösung einer

Wertberichtigung auf latente Steuern für Verlustvorträge in Höhe von 10 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2010 ausgeglichen.

Das Ergebnis, das für das 1. Halbjahr 2010 auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt, erhöhte sich auf 459 Mio. US-\$ von 419 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die oben angeführten Ursachen zurückzuführen.

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

SEGMENT NORDAMERIKA

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

Tabelle 8

	1. Halbjahr		Veränderung
	2010	2009	
Anzahl der Behandlungen	10.223.675	9.689.699	6 %
Organisches Behandlungswachstum in %	4,2	3,4	–
Umsatz in Mio. US-\$	3.986	3.650	9 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	143	129	11 %
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	636	569	12 %
Operative Marge in %	16,0	15,6	–

UMSATZERLÖSE Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2010 um 6 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums von 4 %, des Beitrags aus Akquisitionen von 1 % und der Auswirkung zusätzlicher Behandlungen infolge von Unterschieden der Feiertagskalender zu Beginn der Jahre 2010 und 2009 in Höhe von 1 %. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im 1. Halbjahr 2010 348 US-\$ und 335 US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 356 US-\$ für das 1. Halbjahr 2010 und 341 US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg beruhte im Wesentlichen auf einer Steigerung der Umsätze mit privaten Versicherern und insgesamt gestiegenen Verordnungen von Arzneimitteln. Zusätzlich wurde der Medicare-Erstattungssatz für 2010 um 1 % erhöht.

Der Umsatz des Segments Nordamerika verbesserte sich im 1. Halbjahr 2010 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 10 % auf 3.578 Mio. US-\$ von 3.254 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009 und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 3 % auf 408 Mio. US-\$ von 396 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2009.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde getragen von den um 4 % gestiegenen Erlösen je Behandlung, einem organischen Behandlungswachstum von 4 % und dem Beitrag aus Akquisitionen von 2 % sowie von Unterschieden der Feiertagskalender zu Beginn der Jahre 2010 und 2009 in Höhe von 1 %. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Die Verabreichung von EPO betrug im 1. Halbjahr 2010 und 2009 jeweils etwa 20 % der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika.

Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf einen gestiegenen Absatz von Blutschläuchen, Konzentraten und Dialysatoren zurückzuführen.

OPERATIVES ERGEBNIS Das operative Ergebnis verbesserte sich auf 636 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2010 von 569 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Die operative Marge stieg auf 16,0% im 1. Halbjahr 2010 von 15,6% im gleichen Zeitraum 2009, im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Erlösen je Behandlung und Größenvorteilen, teilweise ausgeglichen durch höheren Personalaufwand und Spenden an die us-amerikanischen Wohlfahrtsverbände für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Die Kosten je Behandlung stiegen im 1. Halbjahr 2010 auf 288 US-\$ von 283 US-\$ im gleichen Zeitraum 2009.

SEGMENT INTERNATIONAL

ZENRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL

Tabelle 9

	1. Halbjahr		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	5.034.473	4.666.297	8 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,3	6,6	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	1.842	1.673	10 %	6 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	98	83	17 %	–
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	324	300	8 %	–
Operative Marge in %	17,6	18,0	–	–

UMSATZERLÖSE Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2010 um 8 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums von 4 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 4 %. Der Durchschnittserlös je Behandlung erhöhte sich von 155 US-\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 162 US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Ein Anstieg in Höhe von 6 US-\$ war auf die Aufwertung lokaler Währungen gegenüber dem US-\$ zurückzuführen. Die verbleibende Steigerung von 1 US-\$ beruhte auf gestiegenen Erstattungssätzen, teilweise ausgeglichen durch Wachstum in Ländern mit niedrigeren Erstattungssätzen.

Die Umsätze des Segments International stiegen im 1. Halbjahr 2010 um 10 % (6 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2009 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Das organische Umsatzwachstum im 1. Halbjahr betrug 4 % und der Beitrag aus Akquisitionen etwa 2 %, während Wechselkursänderungen 4 % ausmachten.

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 7 % (5 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 20 % (9 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 16 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen im Verlauf des 1. Halbjahrs 2010 um 13 % (9 % zu konstanten Wechselkursen) auf 817 Mio. US-\$ von 723 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Diese Steigerung ist eine Folge des organischen Behandlungswachstums von 4 %, eines Zuwachses aufgrund von Akquisitionen in Höhe von 4 % und der positiven Auswirkungen der gestiegenen Erlöse je Behandlung von 1 %. Wechselkursänderungen trugen 4 % bei.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf des 1. Halbjahrs 2010 um 8 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) auf 1.025 Mio. US-\$ von 950 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf verbesserte Umsätze mit Dialysatoren, mit Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Blutschläuchen und Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Wechselkursänderungen trugen 4 % bei.

OPERATIVES ERGEBNIS Das operative Ergebnis stieg um 8 % auf 324 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2010 von 300 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. Die operative Marge sank von 18,0 % für das 1. Halbjahr 2009 auf 17,6 % für den gleichen Zeitraum 2010, vorwiegend aufgrund der positiven Auswirkung auf das Vorjahreshalbjahr einer im 1. Halbjahr 2009 vorgenommenen Anpassung der Vorräte und aufgrund der einmaligen Neubewertung der Bilanz des venezolanischen Geschäftsbetriebs der Gesellschaft, die durch die dortige Hochinflation und die dadurch verursachte Abwertung der lokalen Währung notwendig geworden war, teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile und günstige Währungseffekte.

HOCHINFLATIONSBIANZIERUNG Da die Gesellschaft Fremdwährungsrisiken ausgesetzt ist, überwacht sie die wirtschaftlichen Bedingungen der Länder, in denen sie ihr Geschäft betreibt. Ab dem 1. Januar 2010 wird der Geschäftsbetrieb in Venezuela als in einem Hochinflationsland angesiedelt betrachtet, da die venezolanische Wirtschaft im 4. Quartal 2009 eine über drei Jahre kumulative Inflationsrate von 100 % überschritten hat. Die Gesellschaft verwendet bei der Beurteilung, ob es sich bei Venezuela um ein Hochinflationsland handelt, eine Mischung aus dem nationalen Lebenshaltungskostenindex und dem Lebenshaltungskostenindex. Daher wurden die Abschlüsse der in Venezuela tätigen Tochtergesellschaften der Gesellschaft so neu bewertet, als sei der US-Dollar ihre funktionale Währung. Alle sich aus der Neubewertung der Vermögenswerte und Schulden ergebenden Gewinne und Verluste wurden in der laufenden Periode ergebniswirksam erfasst.

Des Weiteren hat die venezolanische Regierung am 8. Januar 2010 mit Wirkung zum 11. Januar 2010 ein offizielles zweistufiges Wechselkurssystem eingeführt, wobei der offizielle Wechselkurs des Bolivars gegenüber dem US-\$ abgewertet wurde. Der Kurs hatte bis dahin bei 2,15 Bolivar für 1 US-\$ gelegen. Für essentielle Produkte wie Medikamente, Nahrungsmittel und Schwermaschinen wurde ein „Prioritätskurs“ von 2,6 Bolivar für 1 US-\$ festgelegt. Alle anderen, nicht essentiellen Produkte werden mit dem „Ölkurs“ von 4,3 Bolivar für 1 US-\$ eingeführt. Daher hat die Gesellschaft im Jahr 2010 einen einmaligen Verlust vor Steuern in Höhe von etwa 11,6 Mio. US-\$ bilanziert, der im Wesentlichen aus der Neubewertung der Bilanz entstanden ist. Auf Konzernbasis machte Venezuela 2009 weniger als 1 % des Gesamtumsatzes aus, daher ist die Auswirkung auf das Konzernergebnis für das Jahr 2010 minimal.

► LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

1. Halbjahr 2010 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2009.

LIQUIDITÄT Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, aus Darlehen von Dritten und von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Aktien und Anleihen. Die Gesellschaft benötigt diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und der Entwicklung von eigenständigen Dialysezentren, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysezentren und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und für Dividendenausschüttungen.

Zum 30. Juni 2010 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von 573 Mio. US-\$ und kurzfristige Termingeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als drei Monaten in Höhe von 123 Mio. US-\$. Für Informationen über die Nutzung und Verfügbarkeit der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft ► *siehe auch Anmerkung 6* „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“ im Konzernabschluss an anderer Stelle in diesem Bericht.

LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT Im 1. Halbjahr 2010 bzw. 2009 hat die Gesellschaft Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 643 Mio. US-\$ bzw. 437 Mio. US-\$ generiert. Die Cash Flows aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft, die Entwicklung ihres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands, und Zahlungsabflüsse aufgrund verschiedener Einzelsachverhalte (insbesondere Zahlungen aufgrund von nicht anerkannten steuerlichen Abzügen und Rechtsstreitigkeiten). Der Anstieg 2010 im Vergleich zu 2009 ergab sich im Wesentlichen aus Verbesserungen von Bestandteilen des Nettoumlaufvermögens, sinkenden Lagerbeständen und einem gestiegenen Ergebnis. Diese Steigerungen wurden teilweise ausgeglichen durch höhere Ertragsteuerzahlungen. Zusätzlich entwickelten sich die Forderungslaufzeiten im 1. Halbjahr 2010 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2009 günstig.

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 2010 resultierten etwa 32 % 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 oder eine Verringerung des Leistungsumfangs 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. In der Vergangenheit blieben die Erstattungssätze für ihre Dialysebehandlungen im Allgemeinen stabil und die Gesellschaft erwartet dies auch in der Zukunft. Das umfasst auch den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Der Abschnitt „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen, einschließlich der Vorschriften zur Implementierung eines gebündelten Erstattungssystems ab dem 1. Januar 2011.

Das Nettoumlaufvermögen war zum 30. Juni 2010 negativ in Höhe von 94 Mio. US-\$, eine Verringerung gegenüber 2.118 Mio. US-\$ am 31. Dezember 2009. Ursache war hauptsächlich die Umgliederung von langfristigen Verbindlichkeiten in kurzfristige Verbindlichkeiten, sowie ein Anstieg der Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten, teilweise ausgeglichen durch einen Anstieg sowohl der flüssigen Mittel als auch der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte. Da die revolvingende Kreditfazilität und das Darlehen A am 31. März 2011 und die genusscheinähnlichen Wertpapiere der Gesellschaft am 15. Juni 2011 fällig sind, wurden diese Beträge in die kurzfristigen Verbindlichkeiten umgliedert. Hierbei wurden im 1. Quartal 2010 für die revolvingende Kreditfazilität und das Darlehen A 1.386 Mio. US-\$ und im 2. Quartal 2010 für die genusscheinähnlichen Wertpapiere 592 Mio. US-\$ umgliedert. Für Details zur Inanspruchnahme der revolvingenden Kreditfazilität und des Darlehens A zum 30. Juni 2010 ► siehe Anmerkung 6 „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“ im Konzernabschluss an anderer Stelle in diesem Bericht. Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug zum 30. Juni 2010 1,0.

Die Finanzierungsaktivitäten der Gesellschaft werden in den nächsten Jahren darauf ausgerichtet sein, nachrangige Finanzierungsinstrumente gegebenenfalls mit vorrangigen Anleihen zu ersetzen. Die Gesellschaft schloss zu Beginn des Jahres eine Finanzierung durch die Ausgabe von vorrangigen Anleihen mit einem Nominalbetrag von 250 Mio. € ab (siehe auch nachstehenden Abschnitt „Finanzierungstätigkeit“). Im Hinblick auf fällig werdende langfristige Verbindlichkeiten beabsichtigt die Gesellschaft die Kreditvereinbarung 2006 in der zweiten Jahreshälfte zu verlängern oder zu erneuern, sowie die Anfang 2011 fällig werdenden Verbindlichkeiten zu refinanzieren oder hierfür eine zusätzliche Finanzierung zu arrangieren. Mit den nur teilweise genutzten Kreditlinien sowie ihrem Forderungsverkaufsprogramm verfügt die Gesellschaft kurzfristig über

ausreichende finanzielle Ressourcen, die sie mit Hilfe der Verlängerung oder Erneuerung der Kreditvereinbarung 2006 sowie durch die Erlangung von zusätzlichen Finanzierungen auch in den kommenden Jahren beibehalten wird. Hierbei wird eine Zielgröße von zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten von mindestens 300 Mio. US-\$ bis 500 Mio. US-\$ angestrebt.

Die Cash Flows aus der laufenden Geschäftstätigkeit hängen von der Einziehung der Forderungen ab. Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Forderungslaufzeiten. Eine Verlängerung dieser Forderungslaufzeiten könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben. Des Weiteren könnte die Gesellschaft bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. Juni 2010 bzw. 31. Dezember 2009 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 71 Nettotagesumsätzen.

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

ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN		
<i>in Tagen</i>	<i>Tabelle 10</i>	
	30. Juni 2010	31. Dezember 2009
Nordamerika	51	52
International	113	110
► GESAMT	71	72

Die Forderungslaufzeiten im Segment Nordamerika haben sich zum 30. Juni 2010 gegenüber dem 31. Dezember 2009 verringert, vorwiegend aufgrund der fortgesetzten Fokussierung auf strukturelle Veränderungen bei den Abrechnungsstellen sowie der fortlaufenden Anstrengungen zur Prozessverbesserung mit dem Ziel, die Forderungseingänge zu forcieren. Die Erhöhung der Forderungslaufzeiten im Segment International spiegelt im Wesentlichen leichte durchschnittliche Zahlungsverzögerungen bei staatlichen und privaten Stellen wider, die von der weltweiten Finanzmarktkrise betroffen sind. Da die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherungsgesellschaften erhält, geht sie davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch in unmittelbarer Zukunft möglicherweise im Segment International etwas langsamer, insbesondere in den am stärksten von der globalen Finanzkrise betroffenen Ländern. Zins- und Ertragsteuerzahlungen haben ebenfalls einen wesentlichen Einfluss auf die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Die Gesellschaft hat mehrere steuerliche und andere Sachverhalte identifiziert, die ihre Cash Flows aus der laufenden Geschäftstätigkeit in unmittelbarer Zukunft wie folgt beeinflussen werden oder beeinflussen könnten:

Die Gesellschaft hat gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der von der Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) in den Steuererklärungen für Vorjahre der FMCH geltend gemachten zivilrechtlichen Vergleichszahlungen durch den Internal Revenue Service (IRS) Anträge auf Erstattung eingereicht. Aufgrund einer Vergleichsvereinbarung der Gesellschaft mit dem IRS erhielt die Gesellschaft im September 2008 eine Erstattung in Höhe von 37 Mio. US-\$ inklusive Zinsen. Mit dem Vergleich bleibt der Gesellschaft das Recht vorbehalten, vor den US-amerikanischen Bundesgerichten weiterhin das Ziel einer Erstattung für alle anderen nicht anerkannten Abzüge zu verfolgen. Am 22. Dezember 2008 hat die Gesellschaft beim US-Bundesbezirksgericht

für Massachusetts eine Klage auf vollständige Erstattung mit der Bezeichnung Fresenius Medical Care Holdings, Inc. v United States eingereicht. Am 24. Juni 2010 hat das Gericht den Antrag der FMCH auf ein Urteil im abgekürzten Verfahren abgelehnt. Dieser Rechtsstreit wird vor Gericht fortgeführt.

Die Gesellschaft hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf den Buchwert einer ihrer Tochtergesellschaften vorgenommen, deren steuerliche Anerkennung als Aufwand im Jahr 2003 im Abschluss der für die Jahre 1996 und 1997 durchgeführten Betriebsprüfung versagt wurde. Die Gesellschaft hat vor dem zuständigen deutschen Finanzgericht Klage erhoben, um die Entscheidung der Finanzbehörde anzufechten.

Die steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 wurde nunmehr abgeschlossen. Der IRS hat die Abzugsfähigkeit für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital in diesem Prüfungszeitraum nicht anerkannt. Die Gesellschaft hat gegen die Nichtanerkennung der Abzüge Einspruch eingelegt und wird alle Rechtsmittel nutzen. Ein nachteiliger Ausgang bezüglich der Nichtanerkennung der Abzugsfähigkeit für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital könnte erhebliche negative Auswirkungen auf das Ergebnis sowie die Finanzlage der Gesellschaft haben. Zusätzlich schlug die IRS weitere Anpassungen vor, welche im Konzernabschluss Berücksichtigung fanden.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen, einschließlich der vorstehend beschriebenen, Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft hat unter anderem Einsprüche gegen diese Festsetzungen eingelegt. Wenn die Einwände und Einsprüche der Gesellschaft nicht erfolgreich sein sollten, könnte die Gesellschaft gezwungen sein, zusätzliche Steuerzahlungen zu leisten, einschließlich Zahlungen an us-bundesstaatliche Behörden, die das Ergebnis der Anpassungen unserer Steuererklärungen in den USA sind. Im Hinblick auf andere mögliche Anpassungen und Versagungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden für die nur vorläufige Vereinbarungen getroffen wurden, oder die zukünftigen Prüfungen unterliegen wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben könnte. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potentiellen Steuernachzahlungen zu bestimmen.

Am 2. April 2001 beantragten die w.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des us-amerikanischen Konkursrechts (das Grace Chapter 11 - Insolvenzverfahren). Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der w.R. Grace & Co.-Konkursmasse (► siehe Anmerkung 9 "Rechtliche Verfahren") 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.

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 Kreditvereinbarung sowie andere Liquiditätsquellen zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreichen.

INVESTITIONSTÄTIGKEIT Aus der Investitionstätigkeit der Gesellschaft ergaben sich im 1. Halbjahr 2010 bzw. im 1. Halbjahr 2009 Mittelabflüsse in Höhe von 501 Mio. us-\$ bzw. 280 Mio. us-\$.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 218 Mio. US-\$ für das 1. Halbjahr 2010 und 249 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Im 1. Halbjahr 2010 betragen die Investitionen in Sachanlagen 129 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 89 Mio. US-\$ im Segment International. Die Investitionen in Sachanlagen im 1. Halbjahr 2009 betragen 147 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 102 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Ausrüstung neuer Kliniken, die Instandhaltung und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Nordamerika und Deutschland sowie für die Aktivierung von Geräten, die Kunden, vorwiegend im Segment International, zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten im 1. Halbjahr 2010 bzw. im 1. Halbjahr 2009 etwa 4 % bzw. 5 % des Gesamtumsatzes aus.

Für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden, investierte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2010 Mittel in Höhe von etwa 158 Mio. US-\$ (50 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika, 102 Mio. US-\$ im Segment International und 6 Mio. US-\$ in den Zentralbereichen), im Vergleich zu 82 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009 (36 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 46 Mio. US-\$ im Segment International). Während des 1. Halbjahrs 2010 investierte die Gesellschaft 133 Mio. US-\$ (100 Mio. €) in kurzfristige Termingeldanlagen mit Banken. Des Weiteren verzeichnete die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2010 bzw. im 1. Halbjahr 2009 Einzahlungen von 8 Mio. US-\$ bzw. 51 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit Veräußerungen.

Für 2010 sind Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 550 Mio. US-\$ bis 650 Mio. US-\$ sowie Akquisitionen im Umfang von bis zu 500 Mio. US-\$ vorgesehen. Siehe nachstehenden Abschnitt „Ausblick“.

FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT Aus der Finanzierungstätigkeit ergaben sich im 1. Halbjahr 2010 Mittelzuflüsse in Höhe von 170 Mio. US-\$ verglichen mit Mittelabflüssen in Höhe von 155 Mio. US-\$ im 1. Halbjahr 2009.

Im 1. Halbjahr 2010 ergaben sich die Mittelzuflüsse hauptsächlich durch den revolvingierenden Kredit, die Begebung einer vorrangigen 5,50 % Anleihe im Januar 2010 und Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm. Ein Teil dieser Mittel wurde zur Zahlung von Dividenden verwendet. Im 1. Halbjahr 2009 wurden die Mittel hauptsächlich für die Zahlung von Dividenden verwendet.

Am 11. Mai 2010 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2009 von 0,61 € je Stammaktie (2009 für 2008 gezahlt: 0,58 €) und von 0,63 € je Vorzugsaktie (2009 für 2008 gezahlt: 0,60 €) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 183 Mio. € (232 Mio. US-\$), im Vergleich zu 173 Mio. € (232 Mio. US-\$), die 2009 für 2008 gezahlt wurden.

Am 17. Februar 2010 wurde im Rahmen der Vereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank (EIB) aus dem Jahre 2009 ein Darlehen in Höhe von 50 Mio. € (61,4 Mio. US-\$ zum 30. Juni 2010) ausgereicht (Darlehen 2009). Das Darlehen ist 2014 fällig. Des Weiteren hat die Gesellschaft am 15. März 2010 die verbleibenden 80,8 Mio. US-\$ aus der 2005 von der EIB bereitgestellten revolvingierenden Kreditlinie (Revolvierende Kreditlinie 2005) in Anspruch genommen. Das Darlehen ist 2013 fällig. Die Verzinsung beider Darlehens ist variabel und an den EURIBOR bzw. den LIBOR mit einem Aufschlag gebunden. Die Zinssätze werden alle drei Monate angepasst.

Am 20. Januar 2010 hat die FMC Finance VI S.A. (Finance VI), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft eine vorrangige, unbesicherte Anleihe (die 5,50 % Anleihe) in Höhe von 250 Mio. € (353,3 Mio. US-\$ zum Zeitpunkt der Platzierung) mit einem Coupon von 5,50 % und einem Ausgabekurs von 98,6636 % platziert. Die 5,50 % Anleihe wird am 15. Juli 2016 fällig; die Rückzahlungsrendite liegt bei 5,75 %. Der Emissionserlös wird zur Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten und für allgemeine Geschäftszwecke verwendet. Die 5,50 % Anleihe wird durch Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert.

Die in der nachstehenden Übersicht aufgeführten Ratingagenturen vergeben Unternehmensratings, die auf der Einschätzung der Finanzstrategie, Ressourcen sowie der Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft basieren. Die Ratings beeinflussen indirekt die Fremdkapitalkosten der Gesellschaft. Die folgende Tabelle zeigt die Ratings und Ausblick zum 3. August 2010:

RATINGS			
<i>Tabelle 11</i>			
	<i>Standard & Poor's</i>	<i>Moody's</i>	<i>Fitch</i>
Unternehmensrating	BB	Ba1	BB
Ausblick	positiv	stabil	positiv

ANGABE ZUR FINANZKENNZAHL – EBITDA EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im 1. Halbjahr 2010 etwa 1.134 Mio. US-\$ oder 19,4 % vom Umsatz, und im gleichen Zeitraum 2009 1.029 Mio. US-\$ oder 19,3 % vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006, des Euro-Schuldscheindarlehens und der Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit der vorrangigen 6 7/8 % Anleihe, der vorrangigen 5,50 % Anleihe und den genusscheinähnlichen Wertpapieren. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach US-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 diesem Bericht ausführlicher beschrieben, vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und von Zeit zu Zeit sonstige, an anderer Stelle in diesem Bericht in weiteren Einzelheiten beschriebene Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist. Eine Überleitung des EBITDA auf den Cash Flow der laufenden Geschäftstätigkeit, welches nach Auffassung der Gesellschaft die am direktesten vergleichbare Finanzkennzahl unter US-GAAP ist, stellt sich wie folgt dar:

ÜBERLEITUNG DES EBITDA ZUM CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		
<i>Tabelle 12</i>		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>1. Halbjahr</i>	
	<i>2010</i>	<i>2009</i>
► EBITDA	1.133.532	1.029.321
Zinsaufwendungen, netto	(135.649)	(149.524)
Ertragsteuern, netto	(256.603)	(213.749)
Veränderung der latenten Steuern, netto	747	29.281
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(108.844)	(273.002)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	13.712	14.991
Sonstiges, netto	(1.938)	(1)
► CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	643.463	437.317

► **VERMÖGENSLAGE** Zum 30. Juni 2010 erhöhte sich die Bilanzsumme auf 16,0 Mrd. US-\$ im Vergleich zu 15,8 Mrd. US-\$ zum 31. Dezember 2009. Das Umlaufvermögen stieg leicht im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 31 % zum 30. Juni 2010 gegenüber dem 31. Dezember 2009 mit 30 %. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, sank von 44 % am 31. Dezember 2009 auf 43 % am 30. Juni 2010.

► **AUSBLICK** Die Gesellschaft erhöhte die erwarteten Ausgaben für Akquisitionen von bis zu 400 Mio. US-\$ auf bis zu 500 Mio. US-\$ und bestätigte ansonsten den in der folgenden Übersicht dargestellten Wachstumsausblick für das Geschäftsjahr 2010:

AUSBLICK	
<i>Tabelle 13</i>	
<i>in Mio. US-\$, mit Ausnahme des Verschuldungsgrads</i>	2010
Umsatz	>12.000
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	950 – 980
Verschuldungsgrad	< 2,5
Investitionen	~ 550 – 650
Akquisitionen	bis zu 500

► **NEUE VERLAUTBARUNGEN** Im Juli 2010 verabschiedete das FASB Accounting Standards Update 2010-20 (ASU 2010-20), Disclosures about the Credit Quality of Financing Receivables and the Allowance for Credit Losses. ASU 2010-20 ist eine Aktualisierung von ASC Topic 310, Receivables und erfordert erweiterte Angabepflichten auf disaggregierter Basis über:

- die Art des dem Portfolio von Finanzforderungen inhärenten Kreditrisikos
- die Art und Weise, wie dieses Risiko im Rahmen der Ermittlung der Wertberichtigungen auf Kreditverluste analysiert und bewertet wird
- die Veränderungen der Wertberichtigungen auf Kreditverluste unter Angabe der Gründe für die Veränderungen.

Die von ASU 2010-20 erforderten Angaben zum Ende der Berichtsperiode sind für Perioden und Geschäftsjahre anzugeben, die am oder nach dem 15. Dezember 2010 enden. Angaben zu Aktivitäten während der Berichtsperiode sind für Perioden und Geschäftsjahre anzugeben, die am oder nach dem 15. Dezember 2010 beginnen. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkungen von ASU 2010-20 auf den Konzernabschluss.

KONZERNABSCHLUSS

28 ◀

► KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

Tabelle 14

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2010	2009	2010	2009
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	2.224.321	2.054.104	4.395.105	3.977.425
Dialyseprodukte	721.878	709.465	1.433.223	1.345.954
► GESAMT	2.946.199	2.763.569	5.828.328	5.323.379
Umsatzkosten				
Dialyседienstleistungen	1.554.649	1.474.043	3.096.330	2.870.850
Dialyseprodukte	379.942	357.814	756.098	658.512
► GESAMT	1.934.591	1.831.857	3.852.428	3.529.362
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.011.608	931.712	1.975.900	1.794.017
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	525.557	495.119	1.043.271	938.686
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	21.373	18.956	44.462	41.852
► OPERATIVES ERGEBNIS	464.678	417.637	888.167	813.479
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge	(8.244)	(7.899)	(14.083)	(12.173)
Zinsaufwendungen	76.468	83.133	149.732	161.697
Ergebnis vor Ertragsteuern	396.454	342.403	752.518	663.955
Ertragsteuern	129.075	103.369	256.603	213.749
► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	267.379	239.034	495.915	450.206
Abzüglich Anteile anderer Gesellschafter	19.110	17.921	36.530	30.987
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC-AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	248.269	221.113	459.385	419.219
► ERGEBNIS JE STAMMAKTIE	0,83	0,74	1,53	1,41
► ERGEBNIS JE STAMMAKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG	0,82	0,74	1,52	1,41

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

► KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG				
<i>in Tsd. US-\$, ungeprüft</i>	<i>Tabelle 15</i>			
	<i>2. Quartal</i>		<i>1. Halbjahr</i>	
	2010	2009	2010	2009
► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	267.379	239.034	495.915	450.206
(Verlust) Gewinn aus Cash Flow Hedges	(55.489)	15.785	(72.951)	15.846
Versicherungsmathematische Gewinne aus leistungsorientierten Pensionsplänen	1.220	1.218	2.410	2.436
Währungsumrechnungsdifferenzen	(184.969)	113.274	(309.906)	28.261
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income	14.271	(7.636)	19.152	(8.718)
Übriges Comprehensive (Loss) Income, netto	(224.967)	122.641	(361.295)	37.825
► GESAMTERGEBNIS	42.412	361.675	134.620	488.031
Auf andere Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	19.325	19.807	35.630	31.894
► AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC-AG & CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS	23.087	341.868	98.990	456.137

Siehe die beigelegten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

► KONZERN-BILANZ

KONZERN-BILANZ		30. Juni (ungeprüft)	31. Dezember (geprüft)
Tabelle 16		2010	2009
<i>in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i>			
Aktiva			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Flüssige Mittel		572.851	301.225
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (272.872 US-\$ in 2010 und 266.449 US-\$ in 2009)		2.259.355	2.285.909
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		109.799	272.886
Vorräte		810.016	821.654
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		888.388	729.306
Latente Steuern		311.434	316.820
► SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		4.951.843	4.727.800
Sachanlagen		2.332.580	2.419.570
Immaterielle Vermögenswerte		635.078	859.195
Firmenwerte		7.734.442	7.511.434
Latente Steuern		84.305	64.749
Sonstige Aktiva		261.316	238.567
► SUMME AKTIVA		15.999.564	15.821.315
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		362.512	362.407
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		113.351	277.429
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.592.630	1.335.553
Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten		410.057	316.344
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen		8.893	10.440
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		1.866.410	157.634
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts, kurzfristiger Anteil		592.478	-
Rückstellungen für Ertragsteuern		75.787	116.978
Latente Steuern		24.100	32.930
► SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		5.046.218	2.609.715
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		2.948.899	4.427.921
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten		288.210	307.112
Pensionsrückstellungen		135.090	147.327
Rückstellungen für Ertragsteuern		215.867	215.921
Latente Steuern		435.827	427.530
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts		-	656.096
► SUMME VERBINDLICHKEITEN		9.070.111	8.791.622
Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA			
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 12.356.880 Aktien genehmigt, 3.908.683 ausgegeben und in Umlauf		4.375	4.343
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 373.436.220 Aktien genehmigt, 296.478.496 ausgegeben und in Umlauf		366.656	365.672
Kapitalrücklage		3.427.806	3.389.111
Bilanzgewinn		3.338.948	3.111.530
Kumuliertes übriges Comprehensive (Loss) Income		(410.119)	(49.724)
► SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC-AG & CO. KGAA		6.727.666	6.820.932
Anteile anderer Gesellschafter		201.787	208.761
Summe Eigenkapital		6.929.453	7.029.693
► SUMME PASSIVA		15.999.564	15.821.315

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

► KONZERN-CASH-FLOW

KONZERN-CASH-FLOW			
<i>in Tsd. US-\$, ungeprüft</i>	<i>Tabelle 17</i>		
		1. Halbjahr	
		2010	2009
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		495.915	450.206
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen		245.365	215.842
Veränderung der latenten Steuern, netto		(747)	29.281
(Gewinn) aus Investitionsabgängen		(1.852)	(652)
(Gewinn) Verlust aus Anlageabgängen		(86)	651
Personalaufwand aus Aktienoptionen		13.712	14.991
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto		(94.298)	(59.116)
Vorräte		(33.482)	(129.724)
Sonstige Vermögenswerte		(87.687)	(102.714)
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		128.263	(3.361)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		(133.600)	301
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		129.381	36.358
Steuerrückstellungen		(17.421)	(14.746)
► CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		643.463	437.317
Cash Flow aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen		(226.635)	(253.865)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		8.582	4.321
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen, Beteiligungen und dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen, netto		(291.247)	(81.483)
Erlöse aus Desinvestitionen		7.867	50.918
► CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		(501.433)	(280.109)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten		1.052.674	40.518
Tilgung kurzfristiger Darlehen und sonstiger Finanzverbindlichkeiten		(1.045.870)	(95.179)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen		–	15.994
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen		–	(17.251)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 10.218 US-\$ im Jahr 2010)		828.735	589.613
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		(495.003)	(258.034)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		86.000	(190.000)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		28.084	12.745
Dividendenzahlungen		(231.967)	(231.940)
Ausschüttung entfallend auf Anteile anderer Gesellschafter		(67.562)	(28.174)
Kapitaleinlagen anderer Gesellschafter		14.850	7.013
► CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		169.941	(154.695)
► WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL		(40.345)	5.554
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung der flüssigen Mittel		271.626	8.067
Flüssige Mittel am Anfang der Periode		301.225	221.584
► FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE		572.851	229.651

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

► EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

Tabelle 18

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der
Aktienanzahl, ungeprüft

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Anzahl der Aktien	Betrag in US-\$	Anzahl der Aktien	Betrag in US-\$
► STAND AM 31. DEZEMBER 2008	3.810.540	4.240	293.932.036	363.076
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	73.788	103	1.814.599	2.596
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-
Dividendenzahlungen	-	-	-	-
Erwerb / Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Ergebnis nach Ertragsteuern	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-
► STAND AM 31. DEZEMBER 2009	3.884.328	4.343	295.746.635	365.672
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	24.355	32	731.861	984
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-
Dividendenzahlungen	-	-	-	-
Erwerb / Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Ergebnis nach Ertragsteuern	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-
► STAND AM 30. JUNI 2010	3.908.683	4.375	296.478.496	366.656

Siehe die beigegefügt Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Aktienanzahl, ungeprüft

Tabelle 18

	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Kumuliertes Übriges Comprehen- sive Income (Loss)	Summe Eigen- kapital der Anteilseigner der FMC-AG& Co. KGaA	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt
► STAND AM 31. DEZEMBER 2008	3.293.918	2.452.332	(151.284)	5.962.282	160.504	6.122.786
Eröse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	64.585	–	–	67.284	–	67.284
Personalaufwand aus Aktienoptionen	33.746	–	–	33.746	–	33.746
Dividendenzahlungen	–	(231.940)	–	(231.940)	(61.499)	(293.439)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	(3.138)	–	–	(3.138)	25.477	22.339
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	–	–	–	–	8.393	8.393
Ergebnis nach Ertragsteuern	–	891.138	–	891.138	74.082	965.220
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	–	101.560	101.560	1.804	103.364
Gesamtergebnis	–	–	–	992.698	75.886	1.068.584
► STAND AM 31. DEZEMBER 2009	3.389.111	3.111.530	(49.724)	6.820.932	208.761	7.029.693
Eröse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	25.850	–	–	26.866	–	26.866
Personalaufwand aus Aktienoptionen	13.712	–	–	13.712	–	13.712
Dividendenzahlungen	–	(231.967)	–	(231.967)	(58.740)	(290.707)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	(867)	–	–	(867)	10.123	9.256
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	–	–	–	–	6.013	6.013
Ergebnis nach Ertragsteuern	–	459.385	–	459.385	36.530	495.915
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	–	(360.395)	(360.395)	(900)	(361.295)
Gesamtergebnis	–	–	–	98.990	35.630	134.620
► STAND AM 30. JUNI 2010	3.427.806	3.338.948	(410.119)	6.727.666	201.787	6.929.453

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

► ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

Ungeprüft. In Tsd., mit Ausnahme der Beträge je Aktie.

1. DIE GESELLSCHAFT, GRUNDLAGE DER DARSTELLUNG, WESENTLICHE GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG UND DIE US-AMERIKANISCHE GESUNDHEITSREFORM

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

GRUNDLAGE DER DARSTELLUNG Der beigefügte Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, den „United States Generally Accepted Accounting Principles“ (U.S. GAAP) aufgestellt.

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. Juni 2010 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2010 und 2009 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2009, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Die Erstellung eines Konzernabschlusses 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. Solche 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 2010 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2010 geschlossen werden.

ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG - FLÜSSIGE MITTEL UND KURZFRISTIGE TERMINGELDANLAGEN Die Flüssigen Mittel enthalten hoch liquide Termingeldanlagen, die mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger sofort umwandelbar in die entsprechend angelegten Geldbeträge sind. Termingeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als drei Monaten und einer Restlaufzeit von unter einem Jahr werden als kurzfristige Termingeldanlagen klassifiziert. Kurzfristige Termingeldanlagen, die zur Veräußerung (available-for-sale) gehalten werden, werden zum Marktwert bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden entsprechend bis zu ihrer Realisierung erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Kurzfristige Termingeldanlagen, die bis zur Endfälligkeit (held-to-maturity) gehalten werden, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese Termingeldanlagen sind in der Bilanz unter den Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Zum 30. Juni 2010 besitzt die Gesellschaft kurzfristige Termingeldanlagen in Höhe von 122.710 US-\$ (100.000 €), die bis zur Endfälligkeit gehalten werden. Die Bewertung der Termingeldanlagen erfolgt zum Buchwert, der aufgrund der relativ kurzfristigen Fälligkeit eine angemessene Schätzung des Marktwertes darstellt.

US-AMERIKANISCHE GESUNDHEITSREFORM Das „Patient Protection and Affordable Care Act - Gesetz“ wurde in den USA am 23. März 2010 verabschiedet und danach vom „Health Care and Educational Affordability Reconciliation Act - Gesetz“ geändert (das geänderte Gesetz wird im Folgenden PPACA abgekürzt). PPACA wird weitreichende Reformen des Gesundheitssystems einführen, einschließlich (i) Bestimmungen, die allen Amerikanern den Zugang zu einer erschwinglichen Krankenversicherung ermöglichen, (ii) der Ausweitung des Medicaid-Programms, (iii) einer ab 2011 von Arzneimittelfirmen zu zahlenden und anhand des Absatzes von Marken-Medikamenten an staatliche Gesundheitsprogramme errechneten Branchenabgabe, (iv) eine Umsatzsteuer in Höhe von 2,3 % auf Umsätze der Hersteller mit medizinischen Geräten ab 2013, (v) Erhöhungen der Medicaid-Rabatte für verschreibungspflichtige Medikamente zum 1. Januar 2010, (vi) Reformen des privaten Versicherungsmarktes zum Schutze der Verbraucher, wie z.B. Verbote von Lebens- und Jahresobergrenzen, Abdeckung bestehender Erkrankungen sowie Begrenzung von Wartezeiten, (vii) Bestimmungen zur Förderung der integrierten Gesundheitsversorgung, Effizienz und Abstimmung zwischen Gesundheitsdienstleistern sowie (viii) Bestimmungen zur Verringerung von Verschwendung und Betrug bei Gesundheitsprogrammen. Das PPACA beinhaltet keine Änderungen der Vorschriften des MIPPA zur Erstattung von Dialysebehandlungen. Die im PPACA enthaltene Umsatzsteuer auf medizinische Geräte, die Erhöhungen der Medicaid-Rabatte für Medikamente und die jährliche Abgabe der pharmazeutischen Industrie wird sich negativ auf das Ergebnis und die Zahlungsmittelzuflüsse des Produktgeschäfts der Gesellschaft auswirken. Die Gesellschaft erwartet, dass sich die Vorschriften des PPACA zur integrierten Gesundheitsversorgung und zum Verbraucherschutz bei privaten Versicherungen leicht positiv auf ihr Geschäft auswirken werden.

2. GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

A) DIENSTLEISTUNGSVEREINBARUNGEN UND MIETVERTRÄGE Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE, der alleinigen Aktionärin der Fresenius Medical Care Management AG (im Folgenden: Management AG) sowie mit einem 36 %-igen Anteil der stimmberechtigten Aktien größten Aktionärin der Gesellschaft, und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die nicht auch Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA sind (im Folgenden einheitlich als Fresenius SE bezeichnet), 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 2010 und 2009 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage dieser Dienstleistungsvereinbarungen 32.099 US-\$ und 32.139 US-\$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius SE, die u.a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Für das 1. Halbjahr 2010 und 2009 nahm die Fresenius SE Dienstleistungen der Gesellschaft in Höhe von 3.269 US-\$ und 9.206 US-\$ in Anspruch.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, die mit der Fresenius SE abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2010 und 2009 9.689 US-\$ bzw. 9.766 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 2010 und 2009 insgesamt 4.983 US-\$ bzw. 3.619 US-\$.

B) PRODUKTE Die Gesellschaft verkaufte im 1. Halbjahr 2010 und im 1. Halbjahr 2009 Produkte in Höhe von 7.184 US-\$ bzw. 7.332 US-\$ an die Fresenius SE. Im 1. Halbjahr 2010 und 2009 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius SE in Höhe von 22.553 US-\$ und 22.303 US-\$.

Zusätzlich zu den oben angeführten Einkäufen bezieht die Gesellschaft momentan Heparin über einen Beschaffungsverband von der APP Inc. Im September 2008 kaufte die Fresenius Kabi AG, die eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fresenius SE ist, sämtliche Anteile an der APP Inc. Die Gesellschaft hat keinen direkten Liefervertrag mit APP Inc. und bestellt nicht direkt bei APP Inc. Im 1. Halbjahr 2010 und 2009 bezog die „Fresenius Medical Care Holdings, Inc.“, (FMCH) über den zu marktüblichen Konditionen abgeschlossenen Vertrag mit dem Beschaffungsverband Heparin von APP Inc. im Wert von etwa 15.591 US-\$ bzw. 17.421 US-\$. Der Vertrag wurde von dem Beschaffungsverband und im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt.

C) ERHALTENE UND GEWÄHRTE DARLEHEN VON FRESENIUS SE Während des 2. Quartals 2010 hat die Gesellschaft im Rahmen der Cash Pooling Vereinbarungen liquide Mittel in Höhe von insgesamt 161.800 € (198.545 US-\$ zum 30. Juni 2010) bei der Fresenius SE angelegt, der Zinssatz beträgt 1,02 %. Der gesamte Betrag war am 31. Juli 2010 fällig. Für den noch ausstehenden Betrag zum 31. Juli 2010 in Höhe von 143.178 US-\$ (109.900 €) wurde die Fälligkeit auf den 31. August 2010 verlängert. Der Zinssatz für diese Anlage beträgt 1,09 %. Am 30. Juni 2009 legte die Gesellschaft im Rahmen der Cash Pooling Vereinbarungen bei der Fresenius SE 25.159 US-\$ zu einem Zinssatz von 1,16 % an. Der Betrag wurde am 6. Juli 2009 zurückgezahlt.

Während des 2. Quartals 2009 reklassifizierte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Fresenius SE in Höhe von 77.745 € (109.885 US-\$ zum 30. Juni 2009) von „Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen“ in „Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen“. Der Betrag entspricht der Gewerbesteuerverbindlichkeit der Jahre 1997-2001. Innerhalb dieser Periode zahlte die Fresenius SE die Gewerbesteuer im Namen der Gesellschaft. Von diesem Betrag standen zum 30. Juni 2010 5.747 € aus (7.052 US-\$ zum 30. Juni 2010) und werden im Jahr 2010 zu einem Zinssatz von 6 % zurückgezahlt.

Am 19. August 2009 lieh sich die Gesellschaft 1.500 € (1.841 US-\$ zum 30. Juni 2010), zu einem Zinssatz von 1,335 % von der alleinigen Gesellschafterin. Der Betrag wurde am 19. August 2010 zurückgezahlt.

Am 7. November 2008 gewährte die Gesellschaft der Fresenius SE ein Darlehen in Höhe von 50.000 US-\$, zu einem Zinssatz von 6,45 % welches am 30. April 2009 fällig und zurückgezahlt wurde.

3. VORRÄTE Zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

VORRÄTE		
<i>Tabelle 19</i>		
<i>in Tsd. US-\$</i>		
	30. Juni 2010	31. Dezember 2009
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	143.424	154.599
Unfertige Erzeugnisse	63.516	63.683
Fertige Erzeugnisse	491.483	481.047
Verbrauchsmaterialien	111.593	122.325
► VORRÄTE	810.016	821.654

4. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND FIRKENWERTE Am 1. April 2010 erhielt die Gesellschaft vom Bundesstaat New York die Genehmigung, Eigentum an Kliniken in diesem Bundesstaat zu halten. Dies war zuvor durch bundesstaatliche Gesetze untersagt. Aufgrund dieses Verbotes verwendete die Gesellschaft in der Vergangenheit eine Kombination von Verwaltungsdienstleistungsverträgen, Vereinbarungen über die Option zum Erwerb von Anteilen und Käufen einzelner Vermögensgegenstände, um solche Kliniken nach den ursprünglich als Emerging Issues Task Force 97-2 Application of FASB Statement No. 94 and APB Opinion No. 16 to Physicians Practice Management Entities and Certain Other Entities with Contractual Management Arrangements herausgegebenen und nunmehr im FASB Accounting Standards Codification Topic 810-10 Consolidation: Overall enthaltenen Vorschriften konsolidieren zu können. Im Rahmen derartiger Transaktionen wurde ein Teil des Kaufpreises den identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten zugeordnet, während der als immaterieller Vermögenswert „Administrative Services Agreement“ klassifizierte verbleibende Teil als Äquivalent zum Goodwill behandelt und in der Bilanz der Gesellschaft zum 31. Dezember 2009 innerhalb der immateriellen Vermögenswerte in der Position Managementverträge ausgewiesen wurde. Mit der nunmehr erfolgten regulatorischen Genehmigung hat die Gesellschaft Eigentum an diesen Kliniken erhalten und daher, übereinstimmend mit der Behandlung anderer Klinikakquisitionen, bei denen die Gesellschaft die Beherrschung durch den Erwerb des rechtlichen Eigentums erlangt hat, mit Wirkung zum 1. April 2010 im Segment Nordamerika 214.706 Mio. US-\$ (161.786 Mio. €) des immateriellen Vermögenswertes „Administrative Services Agreements“ von der Position „Managementverträge“ im Bilanzposten Immaterielle Vermögenswerte in Firmenwerte umgegliedert.

5. KURZFRISTIGE DARLEHEN, SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE DARLEHEN VON VERBUNDENEN UNTERNEHMEN Zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten sowie die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

KURZFRISTIGE DARLEHEN		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 20</i>	
	30. Juni 2010	31. Dezember 2009
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	101.373	95.720
Forderungsverkaufsprogramm	300.000	214.000
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	8.684	6.624
Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten	410.057	316.344
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen ▶ <i>siehe Anmerkung 2c</i>	8.893	10.440
▶ KURZFRISTIGE DARLEHEN, SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE DARLEHEN VON VERBUNDENEN UNTERNEHMEN	418.950	326.784

6. LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN Zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 21</i>	
	30. Juni 2010	31. Dezember 2009
Kreditvereinbarung 2006	3.375.326	3.522.040
6 7/8 % Anleihe	493.788	493.344
5,50 % Anleihe	302.938	–
Euro-Schuldscheindarlehen	245.420	288.120
Kredit von der Europäischen Investitionsbank	336.412	213.460
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	15.461	17.600
Sonstige	45.964	50.991
	4.815.309	4.585.555
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(1.866.410)	(157.634)
► GESAMT	2.948.899	4.427.921

KREDITVEREINBARUNG 2006 Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahme aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009:

VERFÜGBARER UND IN ANSPRUCH GENOMMENER KREDIT				
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 22</i>			
	<i>Kreditfazilitäten</i>		<i>Inanspruchnahmen</i>	
	30. Juni 2010	31. Dezember 2009	30. Juni 2010	31. Dezember 2009
Revolvierender Kredit	1.000.000	1.000.000	514.933	594.714
Darlehen (Loan A)	1.314.557	1.373.418	1.314.557	1.373.418
Darlehen (Loan B)	1.545.836	1.553.908	1.545.836	1.553.908
► GESAMT	3.860.393	3.927.326	3.375.326	3.522.040

Zusätzlich hatte die Gesellschaft zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009 Letters of Credit in Höhe von 121.518 US-\$ bzw. 97.287 US-\$ genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolving Kredits entsprechend reduzieren.

7. ERGEBNIS JE AKTIE Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie vor und bei voller Verwässerung im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2010 und 2009 dar:

ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG				
<i>in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i>	<i>Tabelle 23</i>			
	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2010	2009	2010	2009
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseiger der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	248.269	221.113	459.385	419.219
Abzüglich Dividenden auf Vorzugsaktien	25	26	51	50
► ERGEBNIS, DAS FÜR ALLE AKTIENGATTUNGEN ZUR VERFÜGUNG STEHT	248.244	221.087	459.334	419.169
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien:				
Stammaktien	296.104.554	294.163.999	295.926.583	294.048.658
Vorzugsaktien	3.899.075	3.827.962	3.894.560	3.819.676
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	300.003.629	297.991.961	299.821.143	297.868.334
Potentiell verwässernde Stammaktien	1.775.499	–	1.594.139	71.033
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	49.206	65.260	46.919	70.715
Summe ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung	297.880.053	294.163.999	297.520.722	294.119.691
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	3.948.281	3.893.222	3.941.479	3.890.391
Ergebnis je Stammaktie	0,83	0,74	1,53	1,41
Vorzüge	–	0,01	0,02	0,01
Ergebnis je Vorzugsaktie	0,83	0,75	1,55	1,42
Ergebnis je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,82	0,74	1,52	1,41
Vorzüge	0,01	0,01	0,02	0,01
Ergebnis je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,83	0,75	1,54	1,42

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 nachträglich gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Gesellschaft Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt FMCH, die maßgebliche us-amerikanische Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, 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.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2010 und 2009.

LEISTUNGSORIENTIERTE PENSIONSPLÄNE				
<i>in Tsd. US-\$</i>		<i>Tabelle 24</i>		
	<i>2. Quartal</i>		<i>1. Halbjahr</i>	
	2010	2009	2010	2009
Bestandteile des Pensionsaufwands				
Laufender Dienstzeitaufwand	1.915	1.966	3.965	3.868
Zinsaufwand	5.521	5.359	11.188	10.644
Erwartete Erträge des Planvermögens	(4.366)	(3.965)	(8.732)	(7.930)
Tilgung von versicherungsmathematischen Verlusten, netto	1.221	1.218	2.411	2.436
► PENSIONS-AUFWAND	4.291	4.578	8.832	9.018

9. RECHTLICHE VERFAHREN

RECHTLICHE VERFAHREN Die FMC-AG & Co. KGaA ist regelmäßig in zahlreiche Klagen, Rechtsstreitigkeiten, behördliche und steuerbehördliche Prüfungen, Ermittlungen und sonstige Rechtsangelegenheiten involviert, die sich größtenteils aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Erbringung von Dienstleistungen und Lieferung von Produkten im Gesundheitswesen ergeben. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich Resultate ergeben, die von der Einschätzung der Gesellschaft abweichen. Die Gesellschaft ist überzeugt, stichhaltige Einwände gegen die in anhängigen Rechtsangelegenheiten geltend gemachten Ansprüche oder Vorwürfe zu besitzen und wird sich vehement verteidigen. Dennoch ist es möglich, dass die Entscheidung einer oder mehrerer derzeit anhängiger oder drohender rechtlicher Angelegenheiten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnten.

ZIVILRECHTSSTREITIGKEITEN Die Gesellschaft wurde ursprünglich als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan vom 4. Februar 1996 zwischen w.R. Grace & Co. und Fresenius SE (vormals: Fresenius AG) gegründet (der Zusammenschluss). 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, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (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 Sammelklage 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 werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbestklägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potentiellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit w.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbestansprüchen sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des w.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft w.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der w.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 us-\$ ohne Zinsen an die w.R. Grace & Co.-Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es wurden keine Schuldanerkenntnisse erklärt, und es werden keine Schuldanerkenntnisse erklärt 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 (Sealed Air, früher bekannt als Grace Holding, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air, um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen 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 Firma Baxter International, Inc., ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer verbundenen Unternehmen (Baxter) verletzt, dass die Patente ungültig sind und dass Baxter kein Recht und keine Befugnis hat, FMCH wegen der angeblichen Verletzung von Patenten der Firma Baxter eine Klage anzudrohen oder einen Prozess gegen FMCH zu führen. Allgemein betreffen die angeblichen Patente die Verwendung von Touchscreen-Schnittstellen für Hämodialysegeräte. Baxter hat Widerklage gegen FMCH auf Schadensersatz in Höhe von über 140.000 us-\$ und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass FMCH vorsätzlich die Baxter-Patente verletzte. Am 17. Juli 2006 hatte das Gericht der Klage von FMCH durch Geschworenenurteil stattgegeben und festgestellt, dass die fraglichen Baxter-Patente offensichtlich ungültig und/oder angesichts des Stands der Technik dispositiv sind.

Am 13. Februar 2007 hat das Gericht dem Antrag von Baxter, das zugunsten von FMCH ergangene Urteil aufzuheben, stattgegeben, die Patente wieder in Kraft gesetzt und deren Verletzung festgestellt. In Folge einer im Rahmen des Verfahrens im Hinblick auf Schadensersatz erfolgten Verhandlung hat das Gericht am 6. November 2007 Baxter durch Geschworenenurteil 14.300 us-\$ zuerkannt. Am 4. April 2008 hat das Gericht Baxters Antrag auf ein neues Verfahren abgelehnt. Für den seit dem 7. November 2007 fortgesetzten Verkauf der mit Touchscreens ausgerüsteten FMCH-Hämodialysegeräte 2008K setzte das Gericht die Zahlung einer Lizenzgebühr an Baxter in Höhe von 10 % des Verkaufspreises sowie für zugehörige Einwegartikel, Ersatzteile und Wartung in Höhe von 7 % des Verkaufspreises fest und untersagte den Verkauf des Geräts 2008K ab dem 1. Januar 2009. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung des Gerichts bei dem Bundesberufungsgericht Rechtsmittel eingelegt. Die Gesellschaft hat im Oktober 2008 die Durchführung konstruktiver Veränderungen an dem Gerät 2008K abgeschlossen, die das Risiko weiterer, auf der ursprünglichen bezirksgerichtlichen

Entscheidung basierender Ansprüche auf Lizenzzahlungen beseitigen. Am 10. September 2009 hob das Berufungsgericht die Entscheidung des Bezirksgerichts auf und stellte die Unwirksamkeit der behaupteten Ansprüche hinsichtlich zwei der drei strittigen Patente fest. Hinsichtlich des dritten Patents bestätigte das Berufungsgericht die Entscheidung des Bezirksgerichts, jedoch hob es die Untersagung des Verkaufs und die Zubilligung von Schadensersatz auf. Diese Streitpunkte wurden zur nochmaligen Überprüfung im Lichte der Entscheidung über die Unwirksamkeit der meisten Ansprüche an das Bezirksgericht zurückverwiesen. Demzufolge besteht für FMCH kein Erfordernis mehr, Zahlungen auf das gerichtlich anerkannte Treuhandkonto zu leisten, das zur Hinterlegung der durch das Bezirksgericht angeordneten Lizenzgebühren eingerichtet worden war. Bereits einbezahlte Beträge bleiben jedoch bis zur abschließenden Entscheidung über den Fall hinterlegt. Am 18. März 2010 haben das US-Patent- und Markenamt (USPTO) und das US Board of Patent Appeals and Interferences (Beschwerdekammer) in einem separaten Prüfungsverfahren (Re-examination) das verbliebene Baxter-Patent für unwirksam erklärt.

Am 28. April 2008 hat Baxter bei dem US-Bundesbezirksgericht für Nord-Illinois, Eastern Division (Chicago), eine Klage (Baxter International, Inc. and Baxter Healthcare Corporation v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. and Fresenius USA, Inc., Geschäftsnr. CV 2389) eingereicht, in der die Verletzung von vier 2007 und 2008 erteilten Patenten durch Hämodialysemaschinen von FMCH behauptet wird. Sämtliche dieser Patente basieren auf einem der Patente, das bereits durch den vorab beschriebenen Rechtsstreit mit Baxter vom April 2003 streitgegenständlich ist. Die neuen Patente laufen im April 2011 aus und beziehen sich auf Trendkurven, deren Anzeige auf Touchscreen-Schnittstellen erfolgt, sowie auf der Erfassung von Ultrafiltrations-Profilen (Ultrafiltration meint die Entziehung von Flüssigkeiten aus dem Körper eines Patienten durch osmotischen Druck). Das Gericht hat das Verfahren zurzeit ausgesetzt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre Hämodialysemaschinen keine gültigen Patentansprüche dieser Patente von Baxter verletzen. Alle geltend gemachten Patente sind nun in dem anhängigen separaten Überprüfungsverfahren (Re-examination) vor dem USPTO abgewiesen.

Am 17. Oktober 2006 haben Baxter und die DEKA Products Limited Partnership (DEKA) bei dem US-Bundesbezirksgericht für Ost-Texas eine Klage mit der Bezeichnung Baxter Healthcare Corporation and DEKA Products Limited Partnership v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. d/b/a Fresenius Medical Care North America and Fresenius USA, Inc., Geschäftsnr. CV438 TJW eingereicht, die im weiteren Verlauf an den Gerichtsbezirk Nordkalifornien übertragen wurde. In der Klageschrift wurde behauptet, der Liberty™ Cycler der FMCH verletze neun von Baxter gehaltene oder an Baxter lizenzierte Patente. Während und nach dem Beweisverfahren (Discovery) wurden sieben der geltend gemachten Patente als Klagegegenstand fallengelassen. Zum Abschluss der Verhandlung am 28. Juli 2010 hat die Jury in einem Urteil zugunsten von FMCH befunden, dass der Liberty™ Cycler keine der geltend gemachten Ansprüche aus den Baxter Patenten verletzt.

In Deutschland war eine Patentrechtsstreitigkeit zwischen Gambro Industries (Gambro) auf der einen Seite und der Fresenius Medical Care Deutschland GmbH (FMC D-GmbH) sowie der FMC-AG & Co. KGaA auf der anderen Seite anhängig. Gambro behauptete darin Verletzungen eines Patents betreffend eine Einrichtung zur Vorbereitung medizinischer Lösungen durch die Gesellschaft. Das Landgericht Mannheim hat mit Urteil vom 27. Juni 2008 der Klage von Gambro stattgegeben, die Patentverletzung festgestellt, die Gesellschaft diesbezüglich zu Schadensersatzleistungen verurteilt (die noch im Rahmen eines separaten Gerichtsverfahrens, das Gambro angestrengt hat, zu bestimmen sind; nach einem ersten Verhandlungstermin im Februar 2010 hat das Gericht im Mai 2010 angeordnet, dass das Verfahren solange ruht, bis ein abschließendes Urteil über die Nichtigkeit des Patents ergangen ist) und die Verpflichtung ausgesprochen, den Vertrieb der vermeintlich patentverletzenden Technologie in der ursprünglichen Form in Deutschland zu unterlassen. Die Fresenius Medical Care Deutschland GmbH hatte zunächst bei dem „Bundespatentgericht“ (BPatG) Nichtigkeitsklage gegen das Patent von Gambro erhoben. Dieses Verfahren befindet sich zwischenzeitlich in der Berufungsinstanz bei dem Bundesgerichtshof. Ferner hat die Gesellschaft gegen das stattgebende Urteil des

Landgerichts Berufung eingelegt. Am 5. Januar 2009 hat Gambro dieses Urteil gegen Sicherheitsleistung vorläufig vollstreckt. Im Vorfeld zu einer solchen vorläufigen Vollstreckung hatte die Gesellschaft jedoch bereits konstruktive Veränderungen entwickelt, die eine technische Alternative darstellen; inzwischen wurde die vermeintlich patentverletzende Technologie in allen betroffenen Geräten ausgetauscht. Vor dem Hintergrund sowohl der bereits anhängigen Berufung gegen die Entscheidung des BPatG als auch der Berufung gegen das Urteil des Landgerichts ist die Gesellschaft der Auffassung, dass die vermeintlich patentverletzende Technologie gegen keine gültigen Patentansprüche von Gambro verstößt. Das Patent ist im Mai 2010 erloschen, was bedeutet, dass die Anordnung der vorläufigen Vollstreckung bezüglich der Unterlassung nicht mehr länger wirksam ist.

SONSTIGE RECHTSSTREITIGKEITEN UND POTENZIELLE RISIKEN „Renal Care Group, Inc.“ (RCG) ist als Beklagte in einer Klage mit der Bezeichnung Indiana State District Council of Laborers and Hod Carriers Pension Fund v. Gary Brukardt et al. benannt, die ursprünglich am 13. September 2006 beim Chancery Court für den Bundesstaat Tennessee, Zwanzigster Gerichtsbezirk in Nashville eingereicht wurde. In Folge der Klageabweisung durch das erstinstanzliche Gericht, der Einlegung der teilweisen Berufung durch den Kläger sowie der teilweisen Aufhebung durch das Berufungsgericht, hat der Klagegegenstand den Anspruch einer Sammelklage im Namen der ehemaligen Aktionäre von RCG und ist auf Schadensersatz ausschließlich gegen einzelne frühere Mitglieder des Board of Directors von RCG gerichtet. Die jeweiligen Beklagten könnten jedoch Ansprüche auf Freistellung und Aufwandsentschädigung gegenüber der Gesellschaft haben. Die Gesellschaft rechnet damit, dass sie das Verfahren, welches zur Verhandlung bei dem Chancery Court fortgeführt wird, als Beklagte fortsetzen wird, und geht davon aus, dass die Beklagten obsiegen werden.

Am 17. Juli 2007 hat die us-Staatsanwaltschaft, resultierend aus einem im Jahr 2005 begonnenen Ermittlungsverfahren, eine Zivilklage gegen Renal Group, Inc., ihre Tochtergesellschaft RCG Supply Company 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 im Jahr 2006 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. Am 11. August 2009 hat das Bezirksgericht in Missouri dem Antrag der RCG stattgegeben, gemäß dem der Verhandlungsort an das us-Berufsgericht für den „Middle District“ von Tennessee (Nashville) verlegt wird. Am 22. März 2010 hat das Bezirksgericht Tennessee ein Urteil über ca. 23 Mio. us-\$ Schadensersatz und Zinsen bezüglich des Klagepunktes der ungerechtfertigten Bereicherung gegen die Beklagten erlassen, aber alle sechs in der Klageschrift geltend gemachten Klagebegehren nach dem False Claims Act abgelehnt. Die Gesellschaft legte beim us-Berufungsgericht für den Sechsten Bezirk Rechtsmittel gegen die Entscheidung des Bezirksgerichts Tennessee ein und erwirkte einen Aufschub der Vollstreckung der Entscheidung für die Dauer des Berufungsverfahrens. Die us-Staatsanwaltschaft hat Anschlussberufung eingelegt, jedoch das Gericht zusätzlich um eine vorläufige oder ergänzende Entscheidung ersucht. Am 23. Juni 2010 erließ das Bezirksgericht Tennessee die vorläufige Entscheidung, ein Urteil gegen die Gesellschaft in Höhe von 104 Mio. us-\$ auf Grundlage des False Claims Act zu erlassen, sofern das Verfahren an das Bezirksgericht zurückverwiesen wird. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass RCG die Leitung der Method II Zulieferungsgesellschaft im Einklang mit geltendem Recht durchgeführt hat, dass eine Stattgabe der von den Vereinigten Staaten geltend gemachten Klagebegehren nicht zu erwarten ist und dass sie ihre Position im Verfahren am Ende durchsetzen wird.

Am 27. November 2007 hat das Bundesbezirksgericht für den „Western District“ von Texas (El Paso) zwei Anzeigen, die zuvor versiegelt durch eine so genannte qui tam-Anzeigeerstatlerin, eine frühere Angestellte einer dortigen Klinik der FMCH, eingereicht worden waren, entsiegelt und deren Zustellung zugelassen. Im Rahmen des ersten Verfahrens wurde behauptet, ein Nephrologe habe in seiner Praxis zum Zwecke der Behandlung von Patienten unrechtmäßigerweise einen Assistenten beschäftigt, der hierfür nicht approbiert

gewesen sei. Abrechnungen des Nephrologen und der FMCH gegenüber Medicare hätten daher gegen das Gesetz betreffend unberechtigte Forderungen (False Claims Act) verstoßen. Im Rahmen des zweiten Verfahrens wurde behauptet, FMCH habe sich gegenüber der Anzeigerstatterin unrechtmäßig verhalten, indem ihr Arbeitsverhältnis durch eine vom Arbeitgeber durch dessen Verhalten herbeigeführte arbeitnehmerseitige Kündigung beendet worden sei. Die Staatsanwaltschaft des „Western District“ of Texas lehnte es ab, sich in das Verfahren einzuschalten und den Vorgang im Namen der Vereinigten Staaten zu verfolgen. Am 30. März 2010 hat das Bezirksgericht auf Grundlage einer Juryentscheidung vom 25. Februar 2010 und Entscheidungen des Gerichts von Rechts wegen während der Verhandlung ein endgültiges Urteil zu Gunsten der Beklagten in allen Klagepunkten erlassen. Die Klägerin hat beim Bezirksgericht Berufung gegen das Urteil eingelegt.

Am 25. Juni 2009 hat FMCH eine Vorlageverfügung der US-Justizbehörden, des us-Bundesanwalts für den Bezirk Massachusetts erhalten. Mit der Vorlageverfügung werden Informationen hinsichtlich der Ergebnisse bestimmter Labortests angefordert, die in den Jahren 2004 bis 2009 für Patienten vorgenommen wurden, die in Dialyseeinrichtungen der FMCH in Behandlung waren. Das Unternehmen beabsichtigt, im Rahmen der Ermittlungen vollumfänglich zu kooperieren.

Die Gesellschaft hat gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der von der Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) in den Steuererklärungen für Vorjahre der FMCH geltend gemachten zivilrechtlichen Vergleichszahlungen durch den Internal Revenue Service (IRS) Anträge auf Erstattung eingereicht. Aufgrund der von der Gesellschaft mit dem IRS geschlossenen Vergleichsvereinbarung hat die Gesellschaft im September 2008 eine Teilerstattung in Höhe von 37.000 us-\$, einschließlich Zinsen erhalten und sich das Recht bewahrt, die Erstattung aller anderen nicht anerkannten Abzüge auf dem Klagewege vor den us-Gerichten weiter zu verfolgen. Am 22. Dezember 2008 hat die Gesellschaft in dem Verfahren Fresenius Medical Care Holdings, Inc. v United States bei dem us-Beriksgericht für den Bezirk von Massachusetts eine Klage auf vollständige Erstattung eingereicht. Am 24. Juni 2010 lehnte das Gericht den Antrag von FMCH auf ein Urteil im beschleunigten Verfahren ab und der Rechtsstreit wird vor Gericht weitergeführt.

Die Gesellschaft hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf eine ihrer Tochtergesellschaften vorgenommen, deren steuerliche Anerkennung als Aufwand im Jahr 2003 im Abschluss der für die Jahre 1996 und 1997 durchgeführten Betriebsprüfung versagt wurde. Die Gesellschaft hat vor dem zuständigen deutschen Finanzgericht Klage erhoben, um die Entscheidung der Finanzbehörde anzufechten.

Die steuerliche Betriebsprüfung durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 wurde nunmehr abgeschlossen. Der IRS hat die Abzugsfähigkeit für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital in diesem Prüfungszeitraum nicht anerkannt. Die Gesellschaft hat gegen die Nichtanerkennung der Abzüge Einspruch eingelegt. Sie wird alle Rechtsmittel nutzen. Ein nachteiliger Ausgang hinsichtlich der Abzugsfähigkeit des konzerninternen genussrechtsähnlichen Kapitals könnte erhebliche negative Auswirkungen auf das Ergebnis sowie die Finanzlage der Gesellschaft haben. Zusätzlich schlug die IRS weitere Anpassungen vor, welche im Konzernabschluss Berücksichtigung fanden.

Im Nachgang zur ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 7. Mai 2009 haben zwei Aktionäre Anfechtungsklage gegen die von der Hauptversammlung gefassten Beschlüsse zur (i) Entlastung der persönlich haftenden Gesellschafterin und zur (ii) Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats erhoben. Das Unternehmen war der Ansicht, dass die Klagen in der Sache unbegründet waren und verteidigte sich mit allen Mitteln gegen diese. Einer der Kläger nahm seine Klage im März 2010 zurück. Die verbleibende Klägerin nahm ihre Klage Anfang Mai 2010 zurück. Daher sind die gefassten Beschlüsse über die Entlastung der persönlich haftenden Gesellschafterin und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008 endgültig bestandskräftig geworden.

Die Gesellschaft ist im normalen Geschäftsverlauf Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten, Gerichtsverfahren und Ermittlungen hinsichtlich verschiedenster Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit. Die Gesellschaft analysiert regelmäßig entsprechende Informationen und bildet die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten einschließlich der geschätzten Rechtsberatkungskosten.

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. Im Mai 2009 wurde der Anwendungsbereich des False Claim Act erweitert und enthält nun zusätzliche Schutzmaßnahmen für sogenannte Whistleblower sowie Verfahrensbestimmungen, die einen Whistleblower darin unterstützen, in einem Fall nach dem False Claims Act vorzugehen. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes werden die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken der Gesellschaft auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlagebeschlüssen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für Whistleblower-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

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

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

schaften, 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 Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

RÜCKSTELLUNG FÜR SONDERAUFWENDUNGEN FÜR RECHTSANGELEGENHEITEN Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 us-\$ (vor Steuern) gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen wurden zulasten dieser Rückstellung gebucht. Mit Ausnahme der vorgeschlagenen Zahlung in Höhe von 115.000 us-\$ gemäß der Vergleichsvereinbarung in dem Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren sind alle in der Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten enthaltenen Sachverhalte beglichen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibende Rückstellung die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser verbleibenden Angelegenheit angemessen widerspiegelt. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

10. FINANZINSTRUMENTE Als weltweiter Anbieter von Dienstleistungen und Produkten für Menschen mit chronischem Nierenversagen in mehr als 115 Ländern ist die Gesellschaft einer Konzentration von Kreditrisiken ausgesetzt, die in der Natur der Erstattungssysteme liegt. Diese Erstattungssysteme werden vorwiegend durch die Regierungen der Länder bestimmt, in denen die Gesellschaft operiert. Änderungen der Erstattungssätze oder des Leistungsumfangs könnten 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. In der Vergangenheit erhielt die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für ihre 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. Da die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und private Versicherungsgesellschaften erhält, geht die Gesellschaft davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch im Bereich International in unmittelbarer Zukunft etwas langsamer, vor allem in Ländern, die von der aktuellen weltweiten Finanzkrise am schwersten betroffen sind.

NICHT-DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Nicht-Derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009 dargestellt.

NICHT-DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE				
<i>in Tsd. US-\$</i>	Tabelle 25			
	30. Juni 2010		31. Dezember 2009	
	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Aktiva				
Flüssige Mittel	572.851	572.851	301.225	301.225
Kurzfristige Termingeldanlagen	122.710	122.710	–	–
Forderungen	2.369.154	2.369.154	2.558.795	2.558.795
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten	475.863	475.863	639.836	639.836
Kurzfristige Darlehen	410.057	410.057	316.344	316.344
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	8.893	8.893	10.440	10.440
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Kreditvereinbarung 2006, Euro-Schuldscheindarlehen und vorrangige Anleihen)	397.837	397.837	282.051	282.051
Kreditvereinbarung 2006	3.375.326	3.300.894	3.522.040	3.429.470
Genussscheinähnliche Wertpapiere	592.478	612.765	656.096	688.026
Euro-Schuldscheindarlehen	245.420	253.626	288.120	299.621
Vorrangige Anleihen	796.726	822.512	493.344	498.750

Die Buchwerte in der Tabelle sind Bestandteil der angezeigten Bilanzposition beziehungsweise im Falle der Langfristigen Verbindlichkeiten wie in Anmerkung 6 Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der Marktwerte von Nicht-Derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Flüssige Mittel werden zu ihrem Nominalwert angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

Kurzfristige Finanzinstrumente, wie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Termingeldanlagen, sowie kurzfristige Darlehen werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwertes darstellt.

Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzinstrumente werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzinstrumente, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der Marktwert der anderen langfristigen Finanzinstrumente ergibt sich als Barwert der entsprechenden zukünftigen Zahlungsströme. Für die Ermittlung dieser Barwerte werden die am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze und Kreditmargen der Gesellschaft berücksichtigt.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Zinssatz- und Wechselkursänderungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in verschie-

dene Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, diese derivativen Finanzinstrumente ausschließlich zur Absicherung der Währungs- und Zinsrisiken einzusetzen.

In gewissen Fällen schließt die Gesellschaft Derivate ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke.

MANAGEMENT DES WÄHRUNGSRIKOS Die Gesellschaft führt ihre Geschäfte weltweit in verschiedenen Währungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichterstattung ist der US-\$ die Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-\$ und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, die im Konzernabschluss dargestellte Finanz- und Ertragslage.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Käufen und Verkäufen in fremder Währung. Die Gesellschaft fakturiert die Verkäufe von in ihren europäischen Produktionsstätten hergestellten Produkten an internationale Geschäftseinheiten überwiegend in Euro und fakturiert in geringem Umfang Verkäufe von Produkten in anderen nicht-funktionalen Währungen. Dadurch werden die Tochtergesellschaften der Gesellschaft Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen ausgesetzt, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Zur Sicherung der bestehenden oder zu erwartenden Transaktionsrisiken setzt die Gesellschaft Devisentermingeschäfte und in geringem Umfang Devisenoptionen ein. Zum 30. Juni 2010 waren keine Devisenoptionen im Bestand.

Marktwertänderungen von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe bestimmt und designiert sind, werden erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt.

Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenwappeschäfte. Dadurch wird sichergestellt, dass aus konzerninternen Darlehen in fremder Währung keine Wechselkursrisiken entstehen. Sofern für diese Derivate Hedge Accounting angewandt wird, werden deren Marktwertänderungen ebenfalls erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung bei Devisenterminkontrakten als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten erfasst. Der Nominalwert aller Kontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 859.555 US-\$ und 1.076.217 US-\$ zum 30. Juni 2010 bzw. 31. Dezember 2009. Die Gesellschaft geht auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährung ein, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch, wie oben definiert, zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). In diesen Fällen werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Die Nominalwerte der Kontrakte für die kein Hedge Accounting angewandt wird, betrugen 893.978 US-\$ und 750.812 US-\$ zum 30. Juni 2010 bzw. 31. Dezember 2009.

MANAGEMENT DES ZINSRIKOS Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und im gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen Zinsänderungsrisiken abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert. Der Großteil der Zinsswaps dient dazu, einen wesentlichen Teil der in US-\$ zu leistenden variablen Zinszahlungen, die im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 fällig sind, in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Die anderen Zinsswaps wurden im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger Verbindlichkeiten abgeschlossen.

Die Nominalwerte der Zinsswaps betragen 3.175.000 US-\$ und 2.400.000 US-\$ zum 30. Juni 2010 bzw. 31. Dezember 2009.

BEWERTUNG DER DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTE Die folgende Tabelle zeigt die derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE				
in Tsd. US-\$	Tabelle 26			
	30. Juni 2010		31. Dezember 2009	
	Aktiva ²	Passiva ²	Aktiva ²	Passiva ²
Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate¹				
Kurzfristig				
Fremdwährungskontrakte	1.755	(118.000)	8.899	(9.251)
Zinskontrakte (Dollar)	–	(68.753)	–	(305)
Zinskontrakte (Yen)	–	(1)	–	–
Langfristig				
Fremdwährungskontrakte	18	(1.055)	5.284	(830)
Zinskontrakte (Dollar)	–	(90.074)	–	(105.810)
Zinskontrakte (Yen)	–	–	–	(3)
► GESAMT	1.773	(277.883)	14.183	(116.199)
Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate¹				
Kurzfristig				
Fremdwährungskontrakte	2.283	(28.055)	7.696	(6.217)
Langfristig				
Fremdwährungskontrakte	8	–	9	–
► GESAMT	2.291	(28.055)	7.705	(6.217)

¹ Zum 30. Juni 2010 und zum 31. Dezember 2009 erfolgte die Bewertung von Derivaten der Gesellschaft basierend auf signifikanten sonstigen beobachtbaren Werten (Level 2) in Übereinstimmung mit der Marktwert-Hierarchie der U.S. GAAP.

² Derivative Finanzinstrumente werden in jeder Berichtsperiode zum Marktwert bewertet, demzufolge entspricht der Buchwert zum Berichtstermin auch dem Marktwert.

Der kurzfristig fällige Teil der Zinssicherungsgeschäfte und der Devisenkontrakte, der in der vorhergehenden Tabelle als Aktiva bzw. Passiva gezeigt ist, wird in der Bilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. unter Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der als Aktiva bzw. Passiva ausgewiesene langfristig fällige Teil ist in den sonstigen Aktiva bzw. in den Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten enthalten.

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Bei Zinsswaps erfolgt die Bewertung durch Abzinsung der zukünftigen Zahlungsströme auf Basis der am Bilanzstichtag für die Restlaufzeit der Kontrakte geltenden Marktzinssätze. Für die Ermittlung der Marktwerte von Devisentermingeschäften wird der kontrahierte Terminkurs mit dem Terminkurs des Bilanzstichtags für die Restlaufzeit des jeweiligen Kontrakts verglichen. Der daraus resultierende Wert wird unter Berücksichtigung aktueller Marktzinssätze der entsprechenden Währung auf den Bilanzstichtag diskontiert.

Die Gesellschaft bezieht bei der Ermittlung der Marktwerte der als Verbindlichkeiten bilanzierten derivativen Finanzinstrumente das eigene Kreditrisiko ein. Für die Bewertung der als Vermögenswerte bilanzierten derivativen Finanzinstrumente wird das Kreditrisiko der Vertragspartner einbezogen.

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG					
in Tsd. US-\$		Tabelle 27			
		Im kumulierten übrigen Comprehensive Income angesetztter Gewinn/ (Verlust) aus Derivaten		Ausweis des (Gewinns)/ Verlusts nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis	Im Ergebnis angesetztter (Gewinn)/ Verlust nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income
		(Effektiver Anteil)		(Effektiver Anteil)	(Effektiver Anteil) für das 1. Halbjahr
		30. Juni 2010	30. Juni 2009		2010 2009
Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate					
Zinskontrakte (Dollar)	(52.711)	24.532		Zinsertrag/-aufwand	– (33)
Zinskontrakte (Yen)	1	5		Zinsertrag/-aufwand	– –
Fremdwährungskontrakte	(22.130)	(5.159)		Umsatzkosten	1.889 (3.499)
► GESAMT	(74.840)	19.378			1.889 (3.532)

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG					
in Tsd. US-\$		Tabelle 27			
		Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns) / Verlusts		Im Ergebnis aus Derivaten angesetztter (Gewinn) / Verlust 1. Halbjahr	
				2010 2009	
Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate					
Fremdwährungskontrakte		Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		42.864	(3.795)
		Zinsertrag/-aufwand		(9.247)	(690)
► GESAMT				33.617	(4.485)

Die Gesellschaft geht davon aus, in den kommenden 12 Monaten einen Verlust in Höhe von 15.413 US-\$ zum 30. Juni 2010 aus dem kumulierten übrigen Comprehensive Income als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Zum 30. Juni 2010 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 29 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 26 Monaten im Bestand.

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 steuert. 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 Erbringung von Dienstleistungen sowie 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. Zusätzlich werden manche Akquisitionen und immateriellen Vermögenswerte nicht den einzelnen Segmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Segmente.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2010 und 2009 nach Segmenten enthält die folgende Tabelle.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG					
in Tsd. US-\$	Tabelle 28				
	Nordamerika	International	Summe Segmente	Konzern	Gesamt
2. Quartal 2010					
Umsatzerlöse mit Dritten	2.026.582	919.524	2.946.106	93	2.946.199
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.263	22.053	23.316	(23.316)	–
► UMSATZERLÖSE	2.027.845	941.577	2.969.422	(23.223)	2.946.199
Abschreibungen	(71.221)	(47.348)	(118.569)	(2.338)	(120.907)
► OPERATIVES ERGEBNIS	330.209	173.095	503.304	(38.626)	464.678
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	86.955	106.361	193.316	135.086	328.402
2. Quartal 2009					
Umsatzerlöse mit Dritten	1.876.347	887.071	2.763.418	151	2.763.569
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	769	21.467	22.236	(22.236)	–
► UMSATZERLÖSE	1.877.116	908.538	2.785.654	(22.085)	2.763.569
Abschreibungen	(64.762)	(43.420)	(108.182)	(2.189)	(110.371)
► OPERATIVES ERGEBNIS	297.495	153.548	451.043	(33.406)	417.637
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen	106.149	80.318	186.467	315	186.782
1. Halbjahr 2010					
Umsatzerlöse mit Dritten	3.986.270	1.841.747	5.828.017	311	5.828.328
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.828	43.152	44.980	(44.980)	–
► UMSATZERLÖSE	3.988.098	1.884.899	5.872.997	(44.669)	5.828.328
Abschreibungen	(142.924)	(97.718)	(240.642)	(4.723)	(245.365)
► OPERATIVES ERGEBNIS	636.426	324.025	960.451	(72.284)	888.167
Aktiva der Segmente	11.281.830	3.948.045	15.229.875	769.689	15.999.564
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ¹	179.806	199.144	378.950	138.932	517.882
1. Halbjahr 2009					
Umsatzerlöse mit Dritten	3.650.159	1.672.914	5.323.073	306	5.323.379
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.233	38.993	40.226	(40.226)	–
► UMSATZERLÖSE	3.651.392	1.711.907	5.363.299	(39.920)	5.323.379
Abschreibungen	(128.455)	(83.173)	(211.628)	(4.214)	(215.842)
► OPERATIVES ERGEBNIS	569.431	300.335	869.766	(56.287)	813.479
Aktiva der Segmente	11.051.728	3.913.502	14.965.230	369.845	15.335.075
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen ²	182.600	151.978	334.578	770	335.348

¹ In den Akquisitionen des Segments International und Konzern sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 8.884 US-\$ und 2.125 US-\$ in 2010 nicht enthalten.

² In den Akquisitionen des Segments International sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 1.828 US-\$ in 2009 nicht enthalten.

12. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUM KONZERN-CASH-FLOW Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf den Konzern-Cash-Flow:

ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUM CASH FLOW		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 29</i>	
	1. Halbjahr	
	2010	2009
Zusätzliche Angaben zum Konzern-Cash-Flow		
Zinszahlungen	143.222	166.520
Zahlungen für Ertragsteuern ¹	261.695	214.724
Mittelzufluss aus der Ausübung von Aktienoptionen	2.378	2.386
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(186.560)	(97.004)
Übernommene Verbindlichkeiten	11.303	6.227
Anteile anderer Anteilseigner	5.741	13.585
Als Teil des Kaufpreises aufgenommene Schulden	11.009	1.828
► BARZAHLUNGEN	(158.507)	(75.364)
Abzüglich erworbene Barmittel	1.678	4.005
► NETTOAUSZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(156.829)	(71.359)

¹ Abzüglich Steuererstattung

NACHTRAGSBERICHT

54 ◀

Seit Ende des 2. Quartals sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen.

CORPORATE GOVERNANCE

Die persönlich haftende Gesellschafterin vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG und der Aufsichtsrat der FMC-AG & Co. KGaA haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechungserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite www.fmc-ag.de dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Wir versichern nach bestem Wissen, 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.“

3. August 2010
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin
Fresenius Medical Care Management AG
Der Vorstand

Dr. B. Lipps

R. Powell

M. Brosnan

R. Fusté

Dr. E. Gatti

Dr. R. Runte

K. Wanzek

KALENDER UND KONTAKT

► KALENDER 2010

1. – 2. SEPTEMBER 2010

Kapitalmarkttag

2. NOVEMBER 2010

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2010

► KALENDER 2011

23. FEBRUAR 2011

Veröffentlichung zum Geschäftsjahr 2010

4. MAI 2011

Veröffentlichung zum 1. Quartal 2011

12. MAI 2011

Hauptversammlung

13. MAI 2011

Dividendenzahlung

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

2. AUGUST 2011

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2011

2. NOVEMBER 2011

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2011

Änderungen vorbehalten.

► KONTAKT

FRESENIUS MEDICAL CARE AG & CO. KGAA

INVESTOR RELATIONS

Else-Kröner-Str. 1

61352 Bad Homburg, Deutschland

Internet: www.fmc-ag.de

OLIVER MAIER

Tel: + 49 6172 609 26 01

Fax: + 49 6172 609 23 01

E-Mail: ir@fmc-ag.de

NORDAMERIKA

TERRY L. MORRIS

Tel: + 1 800 948 25 38

Fax: + 1 615 345 56 05

E-Mail: ir@fmc-ag.de

Dieser Zwischenbericht erscheint auch in englischer Sprache.

Geschäftsberichte, Zwischenberichte und weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar. Besuchen Sie uns unter www.fmc-ag.de

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Investor Relations