

Q

U
Q2/2011

A

— FRESENIUS MEDICAL CARE —
Quartalsbericht / 2. Quartal 2011

R

T

A

L

2

2

0

1

1

2. QUARTAL 2011

ÜBERBLICK

s. 3

1

ZWISCHENLAGEBERICHT

- Finanz- und Ertragslage s. 8
- Liquidität und Mittelherkunft s. 22
- Vermögenslage s. 27
- Nachtragsbericht – Akquisitionen s. 27
- Ausblick s. 28
- Neue Verlautbarungen s. 28

2

KONZERNABSCHLUSS

- Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung s. 30
- Konzern-Gesamtergebnisrechnung s. 31
- Konzernbilanz s. 32
- Konzern-Cash-Flow-Rechnung s. 34
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung s. 36
- Anmerkungen zum Konzernabschluss s. 38

3

CORPORATE GOVERNANCE

s. 62

4

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

s. 62

5

KALENDER

s. 63

6

KONTAKTE

s. 64

ÜBERBLICK

KENNZAHLEN FÜR DAS 2. QUARTAL 2011

Tabelle 1

Umsatz	3.194 MIO US \$	+8 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	510 MIO US \$	+9 %
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt)	261 MIO US \$	+5 %
Gewinn je Aktie	0,86 US \$	+4 %

KENNZAHLEN FÜR DAS ERSTE HALBJAHR 2011

Tabelle 2

Umsatz	6.230 MIO US \$	+7 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	955 MIO US \$	+7 %
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt)	481 MIO US \$	+5 %
Gewinn je Aktie	1,59 US \$	+4 %

2. QUARTAL 2011

UMSATZ

Der **Gesamtumsatz** hat sich im zweiten Quartal 2011 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 8 % auf 3,194 MRD US \$ erhöht (währungsbereinigt 5 %). Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 3 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg im zweiten Quartal 2011 um 6 % auf 2,362 MRD US \$ (währungsbereinigt 4 %). Der Umsatz mit Dialyseprodukten wurde im gleichen Zeitraum um 15 % auf 832 MIO US \$ gesteigert (währungsbereinigt 7 %).

In **Nordamerika** erreichte Fresenius Medical Care nach Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems für Dialysebehandlungen durch das us-Gesundheitsfürsorgeprogramm Medicare einen Umsatz von 2,027 MRD US \$ im zweiten Quartal 2011. Im Vorjahresquartal lag der Umsatz gleich hoch. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen wuchs um 1 % auf 1,828 MRD US \$, während das organische Behandlungswachstum drei Prozent betrug. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung in den USA lag im zweiten Quartal 2011 bei 348 US \$ gegenüber 356 US \$ im zweiten Quartal 2010, insbesondere wegen der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems. Der Umsatz mit Dialyseprodukten sank um 5 % auf 199 MIO US \$, da ein höherer Absatz von Dialyseprodukten die gesunkenen Absatzpreise für Dialysemedikamente nicht vollständig kompensieren konnte.

Außerhalb Nordamerikas (Segment „International“) steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 26 % auf 1,163 MRD US \$. Währungsbereinigt bedeutet dies einen Umsatzanstieg von 15 %. Das organische Umsatzwachstum betrug 8 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 31 % auf 534 MIO US \$ (währungsbereinigt 20 %). Der Umsatz mit Dialyseprodukten nahm um 23 % auf 629 MIO US \$ (währungsbereinigt 11 %) gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum zu, vor allem bedingt durch Umsatzsteigerungen bei Produkten für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Produkten für die Akutversorgung und Dialysegeräten.

ERGEBNIS

Das **operative Ergebnis (EBIT)** von Fresenius Medical Care wuchs im zweiten Quartal 2011 um 9 % auf 510 MIO US \$ im Vergleich zu 467 MIO US \$ im Vorjahreszeitraum. Die operative Marge (EBIT-Marge) stieg damit im zweiten Quartal 2011 auf 16,0 % nach 15,8 % im zweiten Quartal des Vorjahres.

In Nordamerika legte die EBIT-Marge von 16,4 % im zweiten Quartal 2010 auf 17,2 % im zweiten Quartal 2011 zu. Positiv wirkten sich vor allem eine günstige Kostenentwicklung bei Dialysemedikamenten und gestiegene Erträge aus dem bestehenden Joint Venture mit Vifor Pharma aus. Die durchschnittlichen Kosten pro Behandlung in den USA gingen von 292 US \$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf 283 US \$ im zweiten Quartal 2011 zurück.

Außerhalb Nordamerikas (Segment „International“) sank die operative Marge im zweiten Quartal 2011 von 18,8 % im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf 17,5 %. Zu dieser Entwicklung trugen vor allem ungünstige Währungseffekte bei.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im zweiten Quartal 2011 auf 75 MIO US \$ nach 68 MIO US \$ im zweiten Quartal des Vorjahres, vornehmlich infolge der höheren Verschuldung.

Die **Ertragsteuern** lagen im zweiten Quartal 2011 bei 149 MIO US \$ gegenüber 129 MIO US \$ im zweiten Quartal 2010. Dies entspricht einer Erhöhung der effektiven Steuerquote von 32,4 % im Vorjahreszeitraum auf 34,2 % im zweiten Quartal 2011. Im zweiten Quartal 2010 hatte sich die Auflösung einer Wertberichtigung auf latente Steuern in Höhe von 10 MIO US \$ positiv ausgewirkt.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) von Fresenius Medical Care erhöhte sich im zweiten Quartal 2011 um 5 % auf 261 MIO US \$. Bereinigt um den positiven Steuereffekt im zweiten Quartal 2010 beträgt der Anstieg sogar 10 %.

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** stieg im zweiten Quartal 2011 um 4 % auf 0,86 US \$ pro Stammaktie verglichen mit 0,83 US \$ im zweiten Quartal des Vorjahres. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien betrug im zweiten Quartal 2011 rund 302,5 MIO nach 300,0 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 2011 auf 311 MIO US \$. Dies entspricht, wie angestrebt, etwa 10 % des Umsatzes. Der Cash Flow wurde durch das gestiegene Ergebnis positiv beeinflusst, gegenläufig wirkten sich längere Forderungslaufzeiten und ein höherer Vorratsbestand aus.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 117 MIO US \$. Der **Free Cash Flow vor Akquisitionen** betrug 194 MIO US \$ nach 175 MIO US \$ im zweiten Quartal 2010. Für **Akquisitionen und den Erwerb langfristiger Finanzanlagen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 784 MIO US \$ aus.

Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen, Erwerb langfristiger Finanzanlagen und Desinvestitionen** betrug –590 MIO US \$ im Vergleich zu –26 MIO US \$ im zweiten Quartal des Vorjahres. Dies resultiert insbesondere aus dem Finanzmittelabfluss nach Abschluss der Übernahme des Dialysedienstleistungsgeschäftes von Euromedic.

ERSTES HALBJAHR 2011

UMSATZ UND ERTRAG

Der **Umsatz** wuchs im Vergleich zum ersten Halbjahr 2010 um 7 % (währungsbereinigt 5 %) auf 6,230 MRD US \$. Der organische Umsatzanstieg im gleichen Zeitraum betrug 3 %.

Das **operative Ergebnis (EBIT)** stieg um 7 % auf 955 MIO US \$ nach 892 MIO US \$ im ersten Halbjahr 2010. Die EBIT-Marge betrug 15,3 % wie im ersten Halbjahr 2010.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im ersten Halbjahr 2011 auf 146 MIO US \$ nach 135 MIO US \$ im ersten Halbjahr 2010.

Die **Ertragsteuern** lagen im ersten Halbjahr 2011 bei 273 MIO US \$ gegenüber 257 MIO US \$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einer effektiven Steuerquote von 33,8 % nach 33,9 % im Vorjahreszeitraum.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) erhöhte sich im ersten Halbjahr 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5 % auf 481 MIO US \$.

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** betrug 1,59 US \$ pro Stammaktie, ein Zuwachs um 4 %. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der Aktien lag im ersten Halbjahr 2011 bei rund 302,4 MIO.

CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag im ersten Halbjahr 2011 bei 487 MIO US \$ nach 643 MIO US \$ im ersten Halbjahr 2010. Dies entspricht etwa 8 % des Umsatzes.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 231 MIO US \$. Daraus ergab sich ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 256 MIO US \$ nach 425 MIO US \$ im ersten Halbjahr 2010. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 1.122 MIO US \$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug –866 MIO US \$ im Vergleich zu 142 MIO US \$ im Vorjahreszeitraum.

PATIENTEN – KLINIKEN – BEHANDLUNGEN

Zum 30. Juni 2011 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 225.909 **Dialysepatienten**, 12 % mehr als zum Vergleichszeitpunkt des Vorjahres. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 4 % auf 139.906. Einschließlich der 23 von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken belief sich die Zahl der Patienten in Nordamerika auf 141.420. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Segment „International“) stieg die Zahl der Patienten um 28 % auf 86.003.

Zum 30. Juni 2011 betrieb das Unternehmen 2.838 **Dialysekliniken** weltweit, was einem Anstieg von 10 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Davon befinden sich 1.826 in Nordamerika (1.849 inklusive der von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken) und 1.012 außerhalb Nordamerikas. Damit erhöhte sich die Zahl der Kliniken in Nordamerika um 2 % und außerhalb Nordamerikas um 26 %.

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten **Behandlungen** stieg im zweiten Quartal 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9 % auf etwa 16,56 MIO. Davon entfielen 10,62 MIO (+4 %) auf Nordamerika und 5,94 MIO (+18 %) auf das Segment „International“.

MITARBEITER

Zum 30. Juni 2011 arbeiteten 77.081 Menschen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) bei Fresenius Medical Care (31. Dezember 2010: 73.452). Die Zunahme um rund 3.600 Mitarbeiter resultiert aus der Ausweitung der allgemeinen Geschäftstätigkeit des Unternehmens und Akquisitionen.

VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-RATIO)

Der Verschuldungsgrad (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg von 2,46 zum Ende des zweiten Quartals 2010 auf 2,77 zum Ende des zweiten Quartals 2011. Der Verschuldungsgrad zum Ende des Geschäftsjahrs 2010 lag bei 2,38.

RATING

Die Ratingagentur Standard & Poor's stuft das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care bei ‚BB‘ mit ‚positivem Ausblick‘ ein. Das Rating von Moody's liegt bei ‚Ba1‘ mit ‚stabilem Ausblick‘ und Fitch stuft das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care mit ‚BB+‘ und einem ‚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.

FRESENIUS MEDICAL CARE SCHLIESST ÜBERNAHME DES DIALYSEDIENSTLEISTUNGSGESCHÄFTS VON EUROMEDIC AB

Am 1. Juli 2011 hat Fresenius Medical Care den Abschluss der Übernahme des Dialyседienstleistungsgeschäfts von Euromedic zum 30. Juni 2011 bekanntgegeben. Die zuständigen Kartellbehörden haben der Transaktion zugestimmt. Ausgenommen ist Portugal, wo die Prüfung noch andauert.

ÜBERNAHME VON LIBERTY DIALYSIS HOLDINGS

Fresenius Medical Care hat eine Vereinbarung zur Übernahme von Liberty Dialysis Holdings, Inc., geschlossen, der Holdinggesellschaft der beiden us-Unternehmen Liberty Dialysis und Renal Advantage. Der Kaufpreis wird einschließlich der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten voraussichtlich rund 1,7 MRD US\$ betragen. Zuvor hatte sich Fresenius Medical Care bereits für zusätzliche rund 300 MIO US\$ an Renal Advantage beteiligt. Der Erwerb der Liberty Dialysis Holdings, Inc. bedarf noch der Zustimmung der zuständigen us-Kartellbehörden und wird voraussichtlich Anfang 2012 abgeschlossen werden. Liberty Dialysis Holdings, Inc. erwirtschaftet mit rund 260 Dialysekliniken einen Jahresumsatz von rund 1 MRD US\$. Fresenius Medical Care geht davon aus, dass Dialysekliniken veräußert werden müssen, um die behördlichen Genehmigungen zu erhalten. Die Akquisition wird aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie mit Fremdkapital finanziert und soll sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken.

ÜBERNAHME VON AMERICAN ACCESS CARE

Fresenius Medical Care hat eine Vereinbarung zur Übernahme des us-Unternehmens American Access Care Holdings, LLC (AAC) abgeschlossen. Der Kaufpreis wird 385 Mio US\$ betragen. AAC betreibt 28 Zentren, die auf die ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten spezialisiert sind. Fresenius Medical Care betreibt derzeit bereits 13 solcher Zentren. Die Übernahme bedarf noch der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden in den USA und wird voraussichtlich im vierten Quartal 2011 abgeschlossen. Die Akquisition würde jährlich rund 175 Mio US\$ zum Umsatz von Fresenius Medical Care beitragen und sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken. Die Transaktion wird aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und mit Fremdkapital finanziert.

Mit der Übernahme von AAC stärkt Fresenius Medical Care seine Position im Bereich der Versorgung von Gefäßzugängen entscheidend. Die Akquisition hat für Fresenius Medical Care wegen der erwarteten Größenvorteile und Effizienzsteigerungen in diesem Bereich zudem eine hohe strategische Bedeutung. Dies gilt um so mehr, als die us-Regierung in einem Gesetzesentwurf vorsieht, die Qualitätskriterien im Leistungskatalog des neuen Pauschalvergütungssystems zu erweitern. Die Höhe der Kostenerstattung für die Dialyse soll ab dem Jahr 2014 demnach auch von der Art und Qualität der bei den Patienten gelegten Gefäßzugängen und der Häufigkeit dort auftretender Infektionen abhängen.

UMSATZ- UND ERGEBNISAUSBLICK FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011 BESTÄTIGT

Fresenius Medical Care bestätigt den Umsatz- und Ergebnisausblick für das Geschäftsjahr 2011.

Das Unternehmen rechnet weiterhin mit einem **Umsatz** von mehr als 13 MRD US\$.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) soll im Geschäftsjahr 2011 zwischen 1,070 MRD und 1,090 MRD US\$ liegen.

Für **Investitionen** sind im laufenden Geschäftsjahr weiterhin rund 5 % des Umsatzes vorgesehen, für **Akquisitionen** nun rund 1,9 MRD US\$. Zuvor hatte Fresenius Medical Care 1,2 MRD US\$ für Akquisitionen eingeplant.

Der **Verschuldungsgrad** (Debt/EBITDA-Verhältnis) soll sich zum Ende des Geschäftsjahres 2011 auf einem Niveau von unter 3,0 bewegen, zuvor sollte er bei 2,8 oder darunter liegen.

ZWISCHENLAGEBERICHT

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 2010 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. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche Ergebnisse, finanzieller und anderer Art, können wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen, die an anderer Stelle in diesem Bericht dargestellt oder in Betracht gezogen werden, abweichen. 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 das gesamte Produkt- und Dienstleistungsangebot der Gesellschaft, einschließlich des ausgeweiteten Medicare-Erstattungssystems für Dialysedienstleistungen in den USA;
- ▶ Änderungen des Verordnungsumfelds sowie der Beschaffungskosten für Medikamente;
- ▶ 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 wesentlicher laufender Rechtsstreitigkeiten;
- ▶ Risiken aus der Integration von Akquisitionen und die Abhängigkeit der Gesellschaft von weiteren Akquisitionen;
- ▶ die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
- ▶ die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit pharmazeutischen Produkten der Gesellschaft konkurrieren;

- ▶ Änderungen der Rohmaterial- und Energiekosten und
- ▶ die finanzielle Stabilität und Liquidität unserer staatlichen und privaten Versicherungsträger.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im folgenden Abschnitt und in Anmerkung 13 im Anhang des ungeprüften Konzernabschlusses der Gesellschaft sowie im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2010 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 angewandten 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 4.1 „Darstellung und Analyse – Kritische Rechnungslegungsgrundsätze“ im Geschäftsbericht 2010 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 und bietet eine ambulante Rundumversorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 69 MRD US\$ mit einem erwarteten jährlichen weltweiten Wachstum von etwa 4% 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 mehr Patienten 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 nach der Einführung des Pauschalvergütungssystems (PVS) mit Anpassungen aufgrund von Fall-Zusammensetzungen in den USA 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 in der Vergangenheit begrenzt. Es zeichnet sich seitens staatlicher Stellen ein Trend zur Bündelung von bisher separat erstatteten Dialyседienstleistungen ab. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist beschränkt.

Ein Großteil der Dialyседienstleistungen, die die Gesellschaft in den USA erbringt, wird durch das Medicare-Programm bezahlt. Die Medicare-Zahlungen für vor dem 1. Januar 2011 erbrachte Dialyседienstleistungen basierten auf einem Mischsatz, der einen Arzneimittelzuschlag und Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung und aufgrund von regionalen Lohnindizes enthielt. 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 auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis basierenden Erstattungssystem zu berücksichtigen.

Bis zum 1. Januar 2011 waren bestimmte andere Artikel und Dienstleistungen, die die Gesellschaft in ihren Dialysezentren bereitstellte bzw. erbrachte, nicht im Erstattungssatz enthalten und wurden von Medicare separat erstattet. Zu den Wesentlichen gehörten Medikamente wie blutbildungsanregende Substanzen (erythropoietin-stimulating agents, ESA), Vitamin-D- und Eisen-Präparate, die mit 106 % des vom Hersteller an die Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS) gemeldeten durchschnittlichen Verkaufspreises erstattet wurden. Produkte und Nebendienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, die ihre Dialysebehandlungen zu Hause durchführen, wurden ebenfalls separat erstattet. Die Erstattungsstruktur hierfür war mit dem Erstattungssatz für Behandlungen in Dialysezentren vergleichbar.

Mit der Einführung des „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008“-Gesetzes (MIPPA) in 2008 hat der Kongress die Entwicklung eines Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz vorgeschrieben, das für ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Dienstleistungen gültig sein soll. Am 26. Juli 2010 haben die CMS endgültige Vorschriften erlassen, mit denen nach den Maßgaben des MIPPA das PVS für Dialysezentren für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz eingeführt wird. Mit dem PVS nehmen die CMS die Erstattungen an die Dialysezentren mit einer Zahlung pro Dialysebehandlung, und damit auch für (i) alle Produkte und Dienstleistungen, die im Erstattungssatz enthalten waren, (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 erstatteten und an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verabreichten blutbildungsanregenden Substanzen sowie sonstigen Medikamente (mit Ausnahme von Impfungen), (iii) die meisten diagnostischen Labortests und (iv) sonstige zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz an Patienten erbrachte Dienstleistungen und gelieferte Produkte vor. Medikamente zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, die nur in oral zu verabreichender Form vorliegen, werden im Rahmen des PVS ab Januar 2014 mit einem angepassten Vergütungsbetrag erstattet, der vom Gesundheitsministerium unter Berücksichtigung der in den Dialysezentren für die Verabreichung dieser Medikamente zusätzlich anfallenden Kosten festgelegt wird. Der PVS Basis-Erstattungssatz für 2011 beträgt 229,63 US \$ je Dialysebehandlung. Dies entspricht 98 % der geschätzten nach dem früheren Erstattungssystem berechneten Kosten des Medicare-Programms für Dialyседienstleistungen für 2011. Dieser Basis-Erstattungssatz ist Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung unterworfen, die Merkmale der einzelnen Patienten (z. B. Alter, Größe der Körperoberfläche, Körpermassenzahl, Länge der Dialysebehandlung) sowie Sterblichkeitszusammenhänge widerspiegeln. Außerdem werden 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) einem Übergangsfaktor zur Sicherstellung eines budgetneutralen Übergangs auf das neue Vergütungssystem (Transition-Adjuster) vorgenommen. Die CMS hatten die Basis-Zahlungen für 2011 ursprünglich um 3,1 % nach unten angepasst, um einen budgetneutralen Übergang zu gewährleisten. Diese Anpassung basierte auf der Annahme der CMS, dass sich 2011 nur 43 % der Kliniken vollständig für das PVS entscheiden würden. In der Folge wurde die Anpassung zum 1. April 2011 für den Rest des Jahres 2011 aufgehoben. Für das Jahr 2011 sind keine weiteren Transition-Adjuster geplant. Am 1. Juli 2011 haben die CMS einen Regelungsentwurf veröffentlicht, der eine Erhöhung der PVS Basis-Erstattung für 2012 um 1,8 % auf 233,76 US \$ je Behandlung vorsieht. Des Weiteren sieht der Entwurf der CMS für 2012 einen zusätzlichen Budgetneutralitäts-Anpassungsfaktor

auf Basis eines Lohnindex in Höhe von 1,001126 für den PVS Basis-Erstattungssatz vor, so dass der angepasste PVS Basis-Erstattungssatz für 2012 234,02 US \$ betragen würde.

Die Qualitätsstandards des PVS, bei denen der Fokus im ersten Jahr auf den Bereichen Anämie-Management (mit Hämoglobinwerten innerhalb einer Zielbandbreite von 10–12 g/dl) und Hämodialyse-Adäquanz liegt, werden ab dem 1. Januar 2012 dem leistungsbasierten Erstattungssystem zugrunde liegen (sog. Qualitätssteigerungsprogramm, QSP). Für Dialysekliniken, die die festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, werden die Erstattungen für 2012 um bis zu 2 % gekürzt. Diese Qualitätsstandards wurden auf der Grundlage des Jahres 2010 als erstem Leistungszeitraum ermittelt. Der Regelungsentwurf der CMS vom 1. Juli 2011 sieht außerdem Änderungen bestimmter Vorschriften des QSP vor. Nach dem Entwurf würde (i) ab 2013 die Erstattungskürzung für Patienten-Hämoglobinwerte von unter 10 g/dl wegfallen und (ii) ab 2014 das QSP um Qualitätsmaßstäbe bezüglich der Nutzung von arterio-venösen (AV) Fisteln für den Gefäßzugang bei Patienten, Gefäßzugangsentzündungsraten, Kennziffern zu Patienten-Hospitalisierungsraten, Berichterstattung über Infektionen im Zusammenhang mit der Dialyse, Durchführung von Patientenumfragen zu deren Erfahrungen mit der Behandlung sowie der monatlichen Überwachung von Phosphor- und Kalziumwerten bei Patienten erweitert werden.

Das PVS wird phasenweise über einen Zeitraum von vier Jahren eingeführt, so dass die Implementierung für alle Dialysezentren zum 1. Januar 2014 abgeschlossen sein wird. Dienstleister konnten sich jedoch im November 2010 freiwillig für eine volle Umstellung auf das neue System ab Januar 2011 entscheiden. Fast alle US-amerikanischen Kliniken der Gesellschaft haben sich entschieden, ab dem 1. Januar 2011 ohne Einschränkungen dem PVS zu unterliegen.

Das PVS führte zu niedrigeren durchschnittlichen Erstattungssätzen. Die Pläne der Gesellschaft, die Auswirkungen des PVS zu begrenzen, umfassten drei Maßnahmen. Erstens hat die Gesellschaft mit anderen Anbietern, den CMS und dem US-Kongress an einer Überarbeitung der Berechnung des Übergangsfaktors für 2011 zu ihren Gunsten gearbeitet. Mit Wirkung zum 1. April 2011 stellte das CMS den Transition Adjuster für das verbleibende Jahr 2011 ein. Zweitens arbeitet die Gesellschaft mit Klinikleitungen und behandelnden Ärzten an einer Änderung der Abläufe bei der Behandlung der Patienten und verhandelt über Kosteneinsparungen beim Arzneimittelkauf. Abschließend führt die Gesellschaft mit dem Ziel, Effizienzsteigerungen und verbesserte Patientenbehandlungserfolge zu erreichen, neue Initiativen zur Verbesserung der Patientenversorgung bei Dialysebeginn, zur Steigerung des Anteils der Heimdialysepatienten und zur Generierung von weiteren Kosteneinsparungen in ihren Kliniken ein.

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 ACA). Das ACA 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) einer 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 Verwaltungskosten und Wartezeiten, (vii) Bestimmungen zur Förderung der integrierten Gesundheitsversorgung, Effizienz und Abstimmung zwischen Gesundheitsdienstleistern sowie (viii) Bestimmungen zur Verringerung von Verschwendung und Betrug bei Gesundheitsprogrammen. Die im ACA 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 den Cash Flow des Produktgeschäftes der Gesellschaft auswirken. Die Gesellschaft erwartet, dass sich die Vorschriften des ACA zur integrierten Gesundheitsversorgung und zum Verbraucherschutz bei privaten Versicherungen leicht positiv auswirken werden.

Mit Wirkung zum 15. Februar 2011 hat die us-Veteranenbehörde (Department of Veterans Affairs, VA) Regelungen erlassen, die die Erstattungssätze für nicht auf Verträgen basierende Dialyседienstleistungen auf die Medicare-Erstattungssätze absenken. Aufgrund der Verabschiedung dieser neuen Regelungen 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.

Im Juni 2011 hat die us Food and Drug Administration (FDA) Änderungen der Verschreibungsinformationen für die Verabreichung von Epogen an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz genehmigt. Die geänderte Epogen-Kennzeichnung rät Ärzten, eine ESA-Therapie zu beginnen, wenn der Hämoglobinwert des Patienten unter 10 g/dl fällt, und die Dosis zu verringern oder zu unterbrechen, wenn das Hämoglobin sich einem Wert von 11 g/dl annähert oder diesen Wert überschreitet. Diese Leitlinie ersetzt die vorher in der Kennzeichnung enthaltene Empfehlung zur Einhaltung einer Hämoglobin-Zielbandbreite von 10–12 g/dl. Zusätzlich wurde der Kennzeichnung ein Hinweis darauf hinzugefügt, dass die Anwendung von ESAs zur Steigerung des Hämoglobinwerts auf über 11 g/dl mit einem erhöhten Risiko schwerer negativer Herz-Kreislaufreaktionen verbunden ist. Die Gesellschaft überarbeitet derzeit ihre empfohlenen Dosierungsalgorithmen für das Anämie-Management im Hinblick auf diese neuen Leitlinien.

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. Seit dem 1. Januar 2011 wird die Herstellung von Produkten, die Steuerung des optimalen Einsatzes der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf durch zentral gesteuerte weltweite Produktionsaktivitäten verwaltet. 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 folgenden Tabellen fassen 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. Die Informationen sind nach dem Managementansatz aufbereitet, d. h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementergebnisse verarbeitet.

SEGMENTDATEN				
<i>Tabelle 3</i>				
<i>in MIO US \$</i>				
	<i>2. Quartal</i>		<i>1. Halbjahr</i>	
	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse				
Nordamerika	2.029	2.028	4.009	3.988
International	1.163	919	2.217	1.842
Zentralbereiche	4	–	8	–
GESAMT	3.196	2.947	6.234	5.830
Umsätze zwischen den Segmenten				
Nordamerika	2	1	4	2
International	–	–	–	–
GESAMT	2	1	4	2
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	2.027	2.027	4.005	3.986
International	1.163	919	2.217	1.842
Zentralbereiche	4	–	8	–
GESAMT	3.194	2.946	6.230	5.828
Abschreibungen				
Nordamerika	67	63	135	127
International	43	33	83	70
Zentralbereiche	26	25	54	49
GESAMT	136	121	272	246
Operatives Ergebnis (EBIT)				
Nordamerika	348	332	661	640
International	203	173	374	324
Zentralbereiche	(41)	(38)	(80)	(72)
GESAMT	510	467	955	892
Zinserträge	16	8	26	14
Zinsaufwendungen	(91)	(76)	(172)	(149)
Ertragsteuern	(149)	(129)	(273)	(257)
Ergebnis nach Ertragsteuern	286	270	536	500
Auf Anteile anderer Gesellschafter entfallendes Ergebnis	(25)	(22)	(55)	(41)
KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	261	248	481	459

2. Quartal 2011 im Vergleich zum 2. Quartal 2010.

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

Tabella 4

	2. Quartal		Veränderung	
	2011	2010	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	8.384.473	7.749.584	8 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	3,9	4,3	–	–
Umsatz in MIO US \$	3.194	2.946	8 %	5 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	35,1	34,3	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	18,6	17,8	–	–
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) in MIO US \$	261	248	5 %	–

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2011 gegenüber dem 2. Quartal 2010 um 8 % an. Hierzu trugen Akquisitionen (5 %) und das organische Behandlungswachstum (4 %) bei. Dies wurde teilweise wieder ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %).

Am 30. Juni 2011 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete, aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA) 2.838 Kliniken im Vergleich zu 2.586 Kliniken am 30. Juni 2010. Im 2. Quartal 2011 übernahm die Gesellschaft 68 Kliniken, eröffnete 7 Kliniken und schloss oder verkaufte 6 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 12 % von 202.414 am 30. Juni 2010 auf 225.909 am 30. Juni 2011. Einschließlich der 23 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet, aber nicht konsolidiert, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 227.423.

Die Umsätze stiegen im 2. Quartal 2011 gegenüber dem 2. Quartal 2010 um 8 % (5 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 6 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) von 2.224 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 2.362 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Der Anstieg ist hauptsächlich auf ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, dem Beitrag aus Akquisitionen von 3 % und einem positiven Währungsumrechnungseffekt von 2 % zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Erlöse je Behandlung (2 %) und Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 15 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) von 722 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 832 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Die Erhöhung ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse zurückzuführen, hauptsächlich infolge der Akquisition des Peritonealdialyse-Geschäfts von Gambro und Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse und Geräten sowie Lösungen und Konzentraten. Gegenläufig wirkten sich sinkende Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen aus.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich aus einem Anstieg der Bruttoergebnismarge in Nordamerika. Der Anstieg in Nordamerika resultiert aus Kosteneinsparungen bei Medikamenten, hauptsächlich durch einen geringeren Verbrauch von EPO im 2. Quartal 2011 im Vergleich zum 2. Quartal 2010. Dies wurde teilweise durch niedrigere Durchschnittserlöse je Behandlung aufgrund des neuen Pauschalvergütungssystems sowie gestiegene Personalkosten ausgeglichen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 526 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 594 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 17,8 % im 2. Quartal 2010 auf 18,6 % im 2. Quartal 2011. Dies ist auf einen Anstieg in den beiden Segmenten Nordamerika und International zurückzuführen. Der Anstieg in Nordamerika resultierte aus niedrigeren Durchschnittserlösen je Behandlung in Folge des neuen Pauschalvergütungssystems, höheren Fracht- und Vertriebskosten aufgrund gestiegener Kraftstoffpreise und eines größeren Frachtaufkommens sowie gestiegenen Personalkosten. Der Anstieg im Segment International beruht im Wesentlichen auf niedrigeren Kursgewinnen und höheren Kursverlusten sowie Wachstum in Geschäftsbereichen mit niedrigeren Margen. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betragen im 2. Quartal 2011 57 MIO US \$ gegenüber 55 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 und entsprachen damit 1,8 % bzw. 1,9 % vom Umsatz im 2. Quartal 2011 bzw. 2010.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen von 21 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 27 MIO US \$ im 2. Quartal 2011, infolge der erstmaligen Konsolidierung einer im 2. Quartal 2010 getätigten Akquisition.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg von 2 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 9 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Der Anstieg ist auf das Ergebnis aus der Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. (Vifor), einem Gemeinschaftsunternehmen für Medikamente zur Nierentherapie, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis erhöhte sich von 467 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 510 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) stieg es von 15,8 % im 2. Quartal 2010 auf 16,0 % für das 2. Quartal 2011 aufgrund des, wie vorstehend beschriebenen, Anstiegs der Bruttoergebnismarge und des Anstiegs des Ergebnisses assoziierter Unternehmen in Prozent vom Umsatz. Dies wurde teilweise durch den wie vorstehend beschriebenen Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz ausgeglichen.

Der Zinsaufwand stieg um 18 % von 76 MIO US \$ auf 91 MIO US \$ für das 2. Quartal 2010 bzw. 2011, hauptsächlich aufgrund eines höheren Schuldenniveaus. Die Zinserträge stiegen von 8 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 16 MIO US \$ im 2. Quartal 2011, aufgrund von Zinserträgen aus einem nachrangigen Darlehen, das von der Gesellschaft im 1. Quartal 2011 an Dritte gewährt wurde — siehe Anmerkung 5.

Die Ertragsteuern erhöhten sich von 129 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 149 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Der effektive Steuersatz stieg von 32,4 % im 2. Quartal 2010 auf 34,2 % für das 2. Quartal 2011 als Ergebnis aus einem positiven Effekt im 2. Quartal 2010 aus der Auflösung einer Wertberichtigung von 10 MIO US \$ für latente Steuern auf Verlustvorträge aufgrund von Anpassungen in der Geschäftstätigkeit der entsprechenden Gesellschaften. Dies wurde teilweise durch den Anstieg des steuerfreien Ergebnisses assoziierter Unternehmen im 2. Quartal 2011 ausgeglichen.

Das Ergebnis, das für das 2. Quartal 2011 auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt, erhöhte sich von 248 MIO US \$ auf 261 MIO US \$. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. Juni 2011 77.081 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 70.096 Personen zum 30. Juni 2010, ein Anstieg von 10 %, der hauptsächlich aus dem allgemeinen Wachstum der Geschäftsbereiche der Gesellschaft und Akquisitionen 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

Umsatzerlöse

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

Tabelle 5

	2. Quartal		Veränderung
	2011	2010	
Anzahl der Behandlungen	5.379.508	5.189.159	4 %
Organisches Behandlungswachstum in %	3,2	4,2	–
Umsatz in MIO US \$	2.027	2.027	0 %
Abschreibungen in MIO US \$	67	63	6 %
Operatives Ergebnis in MIO US \$	348	332	5 %
Operative Marge in %	17,2	16,4	–

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2011 um 4 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 3 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 1 %. Zum 30. Juni 2011 wurden 139.906 Patienten (4 % mehr als zum 30. Juni 2010) in den 1.826 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 135.088 behandelten Patienten in 1.782 Kliniken zum 30. Juni 2010. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im 2. Quartal 2011 340 US \$ und 349 US \$ im 2. Quartal 2010. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 348 US \$ für das 2. Quartal 2011 im Vergleich zu 356 US \$ im 2. Quartal 2010. Der Rückgang beruhte im Wesentlichen auf dem Effekt aus der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz.

Der Umsatz des Segments Nordamerika blieb im 2. Quartal 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 unverändert, aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 1 % von 1.817 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 1.828 MIO US \$, der vollständig ausgeglichen wurde durch einen Rückgang der Umsätze mit Dialyseprodukten um 5 % von 210 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 199 MIO US \$ im 2. Quartal 2011.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde von einem organischen Behandlungswachstum von 3 % und einem Beitrag aus Akquisitionen von 1 % getragen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Erlöse je Behandlung (2 %) und Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatzrückgang aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war auf einen Rückgang der Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen zurückzuführen. Dieser Rückgang resultierte im Wesentlichen aus gesunkenen durchschnittlichen Erlösen für Venofer®. Dies wurde teilweise durch gestiegene Umsätze mit Produkten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich von 332 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 348 MIO US \$ im gleichen Zeitraum 2011. Die operative Marge stieg von 16,4 % im 2. Quartal 2010 auf 17,2 % im 2. Quartal 2011, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs der Kosten je Behandlung in den USA von 292 US \$ im 2. Quartal 2010 auf 283 US \$ im 2. Quartal 2011 und einem gestiegenen Ergebnis assoziierter Unternehmen aufgrund des Ergebnisses aus dem Gemeinschaftsunternehmen Vifor. Dies wurde zum Teil durch die Auswirkungen des neuen Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz, höheren Personalaufwand sowie höhere

Fracht- und Vertriebskosten aufgrund gestiegener Kraftstoffpreise und einem größeren Frachtaufkommen ausgeglichen. Die Kosten je Behandlung in Nordamerika sanken von 287 US \$ im 2. Quartal 2010 auf 277 US \$ im gleichen Zeitraum 2011.

Segment International

Umsatzerlöse

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL				
<i>Tabelle 6</i>				
	<i>2. Quartal</i>		<i>Veränderung</i>	
	2011	2010	<i>wie berichtet</i>	<i>zu konstanten Wechselkursen</i>
Anzahl der Behandlungen	3.004.965	2.560.425	17 %	–
Organisches Behandlungswachstum <i>in %</i>	5,2	4,4	–	–
Umsatz <i>in MIO US \$</i>	1.163	919	26 %	15 %
Abschreibungen <i>in MIO US \$</i>	43	33	28 %	–
Operatives Ergebnis <i>in MIO US \$</i>	203	173	17 %	–
Operative Marge <i>in %</i>	17,5	18,8	–	–

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2011 um 17 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen von 13 % und des organischen Behandlungswachstums von 5 %. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen. Zum 30. Juni 2011 wurden 86.003 Patienten (28 % mehr als zum 30. Juni 2010) in den 1.012 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 67.326 behandelten Patienten in 804 Kliniken zum 30. Juni 2010. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 159 US \$ im 2. Quartal 2010 auf 178 US \$ im 2. Quartal 2011 in Folge von gestiegenen Erstattungssätzen und Änderungen im Ländermix (3 US \$) sowie der Aufwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (16 US \$).

Die Umsätze des Segments International stiegen im 2. Quartal 2011 um 26 % (15 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum 2. Quartal 2010 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Der Anstieg wurde getragen durch ein organisches Umsatzwachstum von 8 %, Akquisitionen in Höhe von 7 % und positive Währungsumrechnungseffekte von 11 %.

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 24 % (11 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 24 % (17 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien Pazifik um 38 % (27 % zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen um 31 % (20 % zu konstanten Wechselkursen) von 407 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 534 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Zur Steigerung trugen Akquisitionen (12 %) und ein organisches Behandlungswachstum (5 %) sowie gestiegene Erlöse je Behandlung (3 %) und ein positiver Währungsumrechnungseffekt (11 %) bei.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf des 2. Quartals 2011 um 23 % (11 % zu konstanten Wechselkursen) von 512 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 629 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, hauptsächlich aus dem Kauf des Peritonealdialyse-Geschäfts von Gambro und Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse und Geräten sowie Lösungen und Konzentraten und gestiegene Umsätze mit Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen

zurückzuführen. Währungsumrechnungseffekte trugen weitere 12 % bei.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 17 % von 173 MIO US \$ im 2. Quartal 2010 auf 203 MIO US \$ im 2. Quartal 2011. Die operative Marge sank von 18,8 % für das 2. Quartal 2010 auf 17,5 % für das 2. Quartal 2011 aufgrund ungünstiger Fremdwährungseffekte und des Wachstums in Geschäftsbereichen mit niedrigeren Margen.

Die Erörterung des operativen Ergebnisses des Segments International für das 2. Quartal 2011 beinhaltet nicht die Effekte der Euromedic Akquisition, die am 30. Juni 2011 abgeschlossen wurde.

1. Halbjahr 2011 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2010.

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS				
<i>Tabelle 7</i>				
	<i>1. Halbjahr</i>		<i>Veränderung</i>	
	2011	2010	<i>wie berichtet</i>	<i>zu konstanten Wechselkursen</i>
Anzahl der Behandlungen	16.559.315	15.258.148	9 %	–
Organisches Behandlungswachstum <i>in %</i>	4,1	4,3	–	–
Umsatz <i>in MIO US \$</i>	6.230	5.828	7 %	5 %
Bruttoergebnis <i>in % vom Umsatz</i>	34,6	33,9	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten <i>in % vom Umsatz</i>	18,7	17,9	–	–
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) <i>in MIO US \$</i>	481	459	5 %	–

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 um 9 % an. Hierzu trugen Akquisitionen (5 %) und das organische Behandlungswachstum (4 %) bei.

Die Umsätze stiegen im 1. Halbjahr 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 um 7 % (5 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 6 % (5 % zu konstanten Wechselkursen) von 4.395 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 4.647 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2011. Der Anstieg ist hauptsächlich auf ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, den Beitrag aus Akquisitionen von 3 % und positive Währungsumrechnungseffekte von 1 % zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Erlöse je Behandlung (2 %) ausgeglichen.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 10 % (6 % zu konstanten Wechselkursen) von 1.433 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 1.584 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2011. Die Erhöhung ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, hauptsächlich aus dem Kauf des Peritonealdialyse-Geschäfts von Gambro und Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse sowie Lösungen und Konzentraten als auch Blutschläuchen zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsätze mit Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen ausgeglichen.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Bruttoergebnismarge in Nordamerika. Der Anstieg in Nordamerika resultiert aus Kosteneinsparungen bei Medikamenten, hauptsächlich durch einen geringeren Verbrauch von EPO im 1. Halbjahr 2011 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2010. Dies wurde teilweise durch niedrigere Durchschnittserlöse je Behandlung aufgrund des neuen Pauschalvergütungssystems und durch gestiegene Personalkosten ausgeglichen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 1.043 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 1.166 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2011. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 17,9% im 1. Halbjahr 2010 auf 18,7% im 1. Halbjahr 2011. Dies ist auf einen Anstieg sowohl im Segment Nordamerika als auch im Segment International und auf höhere Kosten in den Zentralbereichen zurückzuführen. Der Anstieg in Nordamerika resultierte aus niedrigeren Durchschnittserlösen je Behandlung in Folge des neuen Pauschalvergütungssystems, höheren Fracht- und Vertriebskosten aufgrund gestiegener Kraftstoffpreise und höherem Frachtaufkommen. Dies wurde teilweise durch geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen. Der Anstieg im Segment International ist auf Wechselkurseffekte und gestiegene Kosten im Zusammenhang mit Akquisitionen zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch die einmalige Neubewertung der Bilanz des venezolanischen Geschäftsbetriebs der Gesellschaft im 1. Quartal 2010, die durch die Abwertung des venezolanischen Bolivar in Folge einer Hochinflation notwendig geworden war, ausgeglichen. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betragen im 1. Halbjahr 2011 110 MIO US\$ gegenüber 116 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 und entsprachen damit 1,8% bzw. 2,0% vom Umsatz im 1. Halbjahr 2011 bzw. 2010.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen von 44 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 53 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2011.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg von 4 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 16 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2011. Der Anstieg ist auf das Ergebnis aus der Vifor Renal Pharma Ltd. (Vifor), einem Gemeinschaftsunternehmen für Medikamente zur Nierentherapie, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis erhöhte sich von 892 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 955 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2011. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) blieb es konstant bei 15,3% im 1. Halbjahr 2010 und im 1. Halbjahr 2011 aufgrund des wie vorstehend beschriebenen Anstiegs der Bruttoergebnismarge und des Anstiegs des Ergebnisses assoziierter Unternehmen in Prozent vom Umsatz, der durch den oben beschriebenen Anstieg der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz ausgeglichen wurde.

Der Zinsaufwand stieg um 15% von 149 MIO US\$ für das 1. Halbjahr 2010 auf 172 MIO US\$ für den gleichen Zeitraum 2011, hauptsächlich aufgrund eines höheren Schuldenniveaus. Die Zinserträge stiegen von 14 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 26 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2011, aufgrund von Zinserträgen aus einem nachrangigen Darlehen, das von der Gesellschaft im 1. Quartal 2011 an Dritte gewährt wurde — siehe Anmerkung 5.

Die Ertragsteuern stiegen von 257 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2010 auf 273 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2011. Der effektive Steuersatz sank von 33,9% im 1. Halbjahr 2010 auf 33,8% im 1. Halbjahr 2011. Wesentliche Gründe für den Rückgang waren der Anstieg des steuerfreien Ergebnisses assoziierter Unternehmen sowie der nicht besteuerten Anteile anderer Gesellschafter in Nordamerika. Zusätzlich waren im 1. Quartal 2010 die nicht abzugsfähigen Verluste in Venezuela als Ergebnis der inflationsbereinigten Rechnungslegung mit einbezogen. Dies wurde durch die Auflösung einer Wertberichtigung von 10 MIO US\$ für latente Steuern auf Verlustvorträge aufgrund von Anpassungen in der Geschäftstätigkeit der entsprechenden Gesellschaften im zweiten Quartal 2010 teilweise ausgeglichen.

Das Ergebnis, das im 1. Halbjahr 2011 auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt, erhöhte sich von 459 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2010 auf 481 MIO US\$. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Gründe 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
	2011	2010	
Anzahl der Behandlungen	10.621.160	10.223.675	4 %
Organisches Behandlungswachstum in %	3,5	4,2	-
Umsatz in MIO US \$	4.005	3.986	0 %
Abschreibungen in MIO \$	135	127	6 %
Operatives Ergebnis in MIO US \$	661	640	3 %
Operative Marge in %	16,5	16,1	-

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2011 um 4 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 3 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 1 %. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im 1. Halbjahr 2011 340 US \$ und 348 US \$ im 1. Halbjahr 2010. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 348 US \$ für das 1. Halbjahr 2011 im Vergleich zu 356 US \$ im 1. Halbjahr 2010. Der Rückgang beruhte im Wesentlichen auf dem Effekt aus der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz.

Der Umsatz des Segments Nordamerika verbesserte sich im 1. Halbjahr 2011 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 1 % von 3.578 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 3.610 MIO US \$. Dieser wurde teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang der Umsätze mit Dialyseprodukten um 3 % von 408 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 395 MIO US \$.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde von einem organischen Behandlungswachstum von 3 % und einem Beitrag aus Akquisitionen von 1 % getragen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Erlöse je Behandlung (2 %) und Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatzrückgang aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf einen Rückgang der Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen zurückzuführen. Dieser Rückgang resultierte im Wesentlichen aus gesunkenen durchschnittlichen Erlösen für Venofer®. Der Rückgang wurde teilweise durch gestiegene Umsätze mit Produkten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich von 640 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 661 MIO US \$ im gleichen Zeitraum 2011. Die operative Marge stieg von 16,1 % im 1. Halbjahr 2010 auf 16,5 % im 1. Halbjahr 2011, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs der Kosten je Behandlung in den USA von 294 US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 285 US \$ im 1. Halbjahr 2011. Der Rückgang ist auf gesunkene Kosten für Arzneimittel zur Behandlung von Nierenerkrankungen, einem gestiegenen Ergebnis assoziierter Unternehmen aufgrund des Ergebnisses aus dem Gemeinschaftsunternehmen Vifor sowie niedrigeren Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen zurückzuführen. Dies wurde zu einem Großteil durch das neue Pauschalvergütungssystem bei terminaler Niereninsuffizienz, gestiegene Personalkosten und höhere Fracht- und Vertriebskosten aufgrund

gestiegener Kraftstoffpreise sowie eines größeren Frachtaufkommens ausgeglichen. Die Kosten je Behandlung für Nordamerika sind von 288 US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 279 US \$ im 1. Halbjahr 2011 gesunken.

Segment International

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL

Tabelle 9

	1. Halbjahr		Veränderung	
	2011	2010	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	5.938.155	5.034.473	18 %	–
Organisches Behandlungswachstum <i>in %</i>	5,4	4,3	–	–
Umsatz <i>in MIO US \$</i>	2.217	1.842	20 %	14 %
Abschreibungen <i>in MIO US \$</i>	83	70	19 %	–
Operatives Ergebnis <i>in MIO US \$</i>	374	324	15 %	–
Operative Marge <i>in %</i>	16,9	17,6	–	–

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2011 um 18 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen von 13 % und des organischen Behandlungswachstums von 5 %. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 162 US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 175 US \$ im 1. Halbjahr 2011 in Folge von gestiegenen Erstattungssätzen und Änderungen im Ländermix (4 US \$) sowie der Aufwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (9 US \$).

Die Umsätze des Segments International stiegen im 1. Halbjahr 2011 um 20 % (14 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum 1. Halbjahr 2010 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Der Anstieg wurde getragen durch ein organisches Umsatzwachstum von 7 %, Akquisitionen in Höhe von 7 % und positive Währungsumrechnungseffekte von 6 %.

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 16 % (10 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 19 % (14 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 37 % (28 % zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen um 27 % (20 % zu konstanten Wechselkursen) von 817 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 1.037 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2011. Zur Steigerung trugen Akquisitionen (11 %) und ein organisches Behandlungswachstum (5 %) sowie der positive Effekt aus gestiegenen Erlösen je Behandlung (4 %) und ein positiver Währungsumrechnungseffekt (7 %) bei.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf des 1. Halbjahrs 2011 um 15 % (9 % zu konstanten Wechselkursen) von 1.025 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 1.181 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2011. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, hauptsächlich aus dem Kauf des Peritonealdialyse-Geschäfts von Gambro, und für die Hämodialyse, insbesondere dem Vertrieb von Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Lösungen und Konzentraten, Blutschläuchen und Geräten zurückzuführen. Währungsumrechnungseffekte trugen weitere 6 % bei.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 15 % von 324 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010 auf 374 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2011. Die operative Marge sank von 17,6 % für das 1. Halbjahr 2010 auf 16,9 % für das 1. Halbjahr 2011 aufgrund ungünstiger Fremdwährungseffekte und Kosten im Zusammenhang mit Akquisitionen. Dies wurde teilweise durch den negativen Einfluss der Abwertung des venezolanischen Bolivars im 1. Quartal 2010 ausgeglichen.

Die Erörterung des operativen Ergebnisses des Segments International für das 1. Halbjahr 2011 beinhaltet nicht die Effekte der am 30. Juni 2011 abgeschlossenen Euromedic Akquisition.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

1. Halbjahr 2011 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2010.

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Darlehen von Dritten und von verbundenen Unternehmen sowie die Ausgabe von Aktien und Anleihen. Die Gesellschaft benötigt diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und Gemeinschaftsunternehmen, zur 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 2011 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von 449 us \$. Für Informationen über die Nutzung und Verfügbarkeit der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft — siehe auch Anmerkung 7.

Laufende Geschäftstätigkeit

Die Gesellschaft hat im 1. Halbjahr 2011 bzw. 2010 einen Netto Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 487 MIO US \$ bzw. 643 MIO US \$ generiert. Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft, die Entwicklung ihres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands, und des Cash Flows aufgrund verschiedener Einzelsachverhalte (insbesondere Zahlungen aufgrund von nicht anerkannten steuerlichen Abzügen und Rechtsstreitigkeiten) beeinflusst. Der Rückgang des Cash Flows im 1. Halbjahr 2011 im Vergleich zu dem Cash Flow im 1. Halbjahr 2010 ergab sich im Wesentlichen aus der im nachfolgenden diskutierten ungünstigen Entwicklung der Forderungslaufzeiten im 1. Halbjahr 2011 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2010, einer Verlängerung der Lagerreichweiten sowie Mittelabflüssen aus Sicherungsgeschäften für konzerninterne Finanzierungen.

Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 75 % der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialyседienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2011 resultierten etwa 31 % des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen us-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil der von der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfanges könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Cash Flow zu erzeugen. In der Vergangenheit blieben die Erstattungssätze für Dialysebehandlungen im Allgemeinen stabil und die Gesellschaft erwartet dies nach der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems in den USA im Jahr 2011 für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz 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 Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen, einschließlich der Vorschriften zur Implementierung des Pauschal-

vergütungssystem für Dialysebehandlungen von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz ab dem 1. Januar 2011. Siehe auch die vorstehende Beschreibung der operativen Entwicklung für das Segment Nordamerika hinsichtlich der Auswirkungen der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz auf die Durchschnittserlöse je Behandlung der Gesellschaft in den USA im Kapitel „Operative Entwicklung“.

Das Nettoumlaufvermögen stieg von 1.363 MIO US \$ zum 31. Dezember 2010 auf 1.829 MIO US \$ zum 30. Juni 2011 hauptsächlich durch die Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere zum 15. Juni 2011 — siehe auch Anmerkung 11 und dem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte und der Vorräte sowie durch Wechselkurseffekte. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch die Umgliederung eines Teils des Darlehens (Loan B) aus den langfristigen Verbindlichkeiten in die kurzfristigen Verbindlichkeiten, einen Anstieg der kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen, der Rückstellungen, der kurzfristigen Darlehen, sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und einem Rückgang der flüssigen Mittel. Das Verhältnis von kurzfristigen Vermögenswerten zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug zum 30. Juni 2011 1,5.

Die Gesellschaft beabsichtigt ihren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, bestehenden und zukünftigen Kreditvereinbarungen sowie der Ausgabe von Anleihen zu bestreiten. Mit den nur teilweise genutzten Kreditlinien sowie dem Forderungsverkaufprogramm verfügt die Gesellschaft über ausreichend finanzielle Ressourcen, um ihren finanziellen Bedarf in absehbarer Zukunft zu decken. Zusätzlich geht die Gesellschaft davon aus, die für Akquisitionen, wie im Kapitel „Nachtragsbericht – Akquisitionen“ beschrieben, oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen zu sichern, wie z. B. durch die Ausgabe von vorrangigen Anleihen in Höhe von 1.062 MIO US \$ am 3. Februar 2011, siehe im folgenden Kapitel „Finanzierungstätigkeit“. Der finanzielle Spielraum soll mit einer Zielgröße von mindestens 300 MIO US \$ bis 500 MIO US \$ an zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten auch weiterhin aufrechterhalten werden.

Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit hängt auch 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 Cash Flow haben. Des Weiteren könnte die Gesellschaft bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. Juni 2011 bzw. 31. Dezember 2010 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 82 bzw. 76 Nettotagesumsätzen

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

ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN		
<i>in Tagen</i>	<i>Tabelle 10</i>	
	30. Juni 2011	31. Dezember 2010
Nordamerika	59	54
International	121	116
GESAMT	82	76

Der Anstieg der Forderungslaufzeiten (DSO) im Segment Nordamerika zwischen dem 31. Dezember 2010 und dem 30. Juni 2011 ist auf Verzögerungen bei der Bearbeitung von Rechnungen durch die Anpassung des Abrechnungssystems an das neue Pauschalvergütungssystem bei terminaler Niereninsuffizienz und auf Verzögerungen bei der Koordinierung des Versicherungsschutzes zwischen der us-amerikanischen Bundesregierung und den Regierungen der Bundesstaaten zurückzuführen. Die DSO für das Segment International stiegen zwischen dem 31. Dezember 2010 und dem 30. Juni 2011, in Folge von leichten Zahlungsverzögerungen insbesondere in Ländern mit Haushaltsdefiziten. 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 im Segment International etwas langsamer.

Die Gesellschaft hat mehrere steuerliche und andere Sachverhalte identifiziert, die ihren Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in 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 der von der Gesellschaft mit dem IRS geschlossenen Vergleichsvereinbarung hat die Gesellschaft im September 2008 eine Teilerstattung in Höhe von 37 Mio 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. vs. United States bei dem us-Bezirksgericht 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 steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 ist abgeschlossen. Der IRS hat die geltend gemachten Abzüge 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 der geltend gemachten Abzüge 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 hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf den Buchwert einer ihrer Tochtergesellschaften vorgenommen, deren steuerliche Anerkennung als Aufwand im Jahr 2003 im Rahmen 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 Finanzbehörden anzufechten. Im Januar 2011 wurde ein Vergleich mit den Steuerbehörden erzielt, wonach die endgültige Veranlagung, Schätzungen zur Folge, günstiger ausfällt als der bisher berücksichtigte Steuervorteil. Der voraussichtlich zusätzliche Steuerertrag aus diesem Sachverhalt wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2011 erfasst.

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, 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 potenziellen 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 13* 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. Im Januar und Februar 2011 hat das US-Konkursgericht die Bestätigung des Gesamtreorganisations- und Sanierungsplans angeordnet. Diese Bestätigungsanordnungen sind vor dem US-Bezirksgericht anhängig. Die Zahlung der 115 Mio US \$ wurde in die Rückstellung, die die Gesellschaft im Jahr 2001 zur Abdeckung ihrer Verpflichtungen aus den mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebildet hat, mit aufgenommen — *siehe Anmerkung 13*. Die Zahlungsverpflichtung ist unverzinslich.

Sollten alle oben dargestellten potenziellen Steuernachzahlungen und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die Kreditvereinbarung sowie andere Liquiditätsquellen zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreichen.

Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendete die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2011 bzw. 2010 Cash Flow in Höhe von 1.353 Mio US \$ bzw. 501 Mio US \$.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 231 Mio US \$ im 1. Halbjahr 2011 und 218 Mio US \$ für den gleichen Zeitraum 2010. Im 1. Halbjahr 2011 betragen die Investitionen in Sachanlagen 104 Mio US \$ im Segment Nordamerika, 72 Mio US \$ im Segment International und 55 Mio US \$ in den Zentralbereichen. Die Investitionen in Sachanlagen betragen im 1. Halbjahr 2010 94 Mio US \$ im Segment Nordamerika, 69 Mio US \$ im Segment International und 55 Mio US \$ in den Zentralbereichen. 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 Dialysegeräte, die Kunden, überwiegend im Segment International, zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten im 1. Halbjahr 2011 bzw. 2010 jeweils etwa 4 % der Umsatzerlöse aus.

Vor allem durch die Akquisition der International Dialysis Centers, dem Dialyседienstleistungsgeschäft der Euromedic International — *siehe Anmerkung 2*, einem Darlehen an die Renal Advantage Partners LLC, der Muttergesellschaft der Renal Advantage Inc., einem Anbieter von Dialyседienstleistungen, — *siehe Anmerkung 5* und Investitionen in Gemeinschaftsunternehmen an denen die Gesellschaft Mehrheitsbeteiligungen hält, investierte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2011 Mittel in Höhe von etwa 1.122 Mio US \$ (358 Mio US \$ im Segment Nordamerika, 759 Mio US \$ im Segment International und 5 Mio US \$ in den Zentralbereichen). Im 1. Halbjahr 2010 investierte die Gesellschaft 158 Mio US \$ (50 Mio US \$ im Segment Nordamerika, 102 Mio US \$ im Segment International und 6 Mio US \$ in den Zentralbereichen). Zusätzlich investierte die Gesellschaft während des 1. Halbjahrs 2010 133 Mio US \$ (100 Mio €) in kurzfristige Termingeldanlagen bei Banken. Im 1. Halbjahr 2011 nahm die Gesellschaft keine Veräußerungen von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen vor. Im 1. Halbjahr 2010 verzeichnete die Gesellschaft Einzahlungen von 8 Mio US \$ im Zusammenhang mit solchen Veräußerungen.

Für 2011 sind Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 5 % des Umsatzes sowie Akquisitionen im Umfang von rund 1.900 Mio US \$ vorgesehen, einschließlich aller bis zu diesem Zeitpunkt getätigten Akquisitionen — *siehe Anmerkungen und nachstehendes Kapitel "Ausblick"*.

Finanzierungstätigkeit

Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit, betrug im 1. Halbjahr 2011 742 MIO US \$ verglichen mit 170 MIO US \$ im 1. Halbjahr 2010.

Im 1. Halbjahr 2011 wurden Mittel durch die Begebung vorrangiger Anleihen in Höhe von 1.062 MIO US \$ im Februar 2011, Ziehungen aus der revolvingierenden Kreditfazilität, kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten von verbundenen Unternehmen sowie aus Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm generiert. Dies wurde teilweise durch die Tilgung der genussscheinähnlichen Wertpapiere, die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und die Zahlung von Dividenden ausgeglichen. Siehe nachstehend weitere Informationen über die Ausgabe der Anleihen in Höhe von 1.062 MIO US \$ im Jahr 2011. Im 1. Halbjahr 2010 wurden die Mittel im Wesentlichen durch den revolvingierenden Kredit, die Begebung einer vorrangigen 5,50% Anleihe in Höhe von 250 MIO € im Januar 2010 und Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm generiert.

Am 13. Mai 2011 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2010 von 0,65 € je Stammaktie (2010 für 2009 gezahlt: 0,61 €) und von 0,67 € je Vorzugsaktie (2010 für 2009 gezahlt: 0,63 €) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 197 MIO € (281 MIO US \$) im Vergleich zu 183 MIO € (232 MIO US \$), die 2010 für 2009 gezahlt wurden.

Am 3. Februar 2011 haben die 100 %-igen Tochtergesellschaften der Gesellschaft Fresenius Medical Care US Finance, Inc. und die FMC Finance VII S.A. vorrangige, unbesicherte Anleihen in Höhe von 650 MIO US \$ und 300 MIO € platziert (entsprechend etwa 412 MIO US \$ am Ausgabebetrag). Die Anleihen werden am 15. Februar 2021 fällig. Der Coupon der von der Fresenius Medical Care US Finance, Inc. begebenen Anleihe beträgt 5,75 %. Bei einem Ausgabekurs von 99,060 % liegt die Rückzahlungsrendite bei 5,875 %. Die Anleihe der FMC Finance VII S.A. hat einen Coupon von 5,25 % und wurde zum Nennwert ausgegeben. Der Emissionserlös wurde zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten unter dem Forderungsverkaufsprogramm und der Kreditvereinbarung 2006 verwendet. Außerdem erfolgte die Verwendung für Akquisitionen einschließlich der Übernahme der International Dialysis Centers und für allgemeine Geschäftszwecke. Die Anleihen der Fresenius Medical Care US Finance, Inc. und der FMC Finance VII S.A. werden durch die Gesellschaften FMC AG & CO. KGAA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert.

Angabe zur Finanzkennzahl EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im 1. Halbjahr 2011 etwa 1.227 MIO US \$ oder 19,7% vom Umsatz, und im gleichen Zeitraum 2010 1.137 MIO US \$ oder 19,5% 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 Anleihen. 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, 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

in MIO US \$ Tabelle 11

	1. Halbjahr	
	2011	2010
EBITDA	1.227	1.137
Zinsaufwendungen, netto	(146)	(135)
Ertragsteuern, netto	(273)	(257)
Veränderung der latenten Steuern, netto	53	(1)
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(388)	(112)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	15	14
Sonstiges, netto	(1)	(3)
CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	487	643

VERMÖGENSLAGE

Zum 30. Juni 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme auf 19,1 MRD US \$ im Vergleich zu 17,1 MRD US \$ zum 31. Dezember 2010. Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 31 % zum 30. Juni 2011 gegenüber dem 31. Dezember 2010 mit 30 %. Die Eigenkapitalquote sank von 44 % zum 31. Dezember 2010 auf 42 % zum 30. Juni 2011.

NACHTRAGSBERICHT – AKQUISITIONEN

Liberty Dialysis

Am 2. August 2011 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt das us-Unternehmen Liberty Dialysis Holdings, Inc. (Liberty Dialysis) vollständig zu übernehmen. Die Übernahme umfasst neben dem Geschäft von Liberty Dialysis auch die von Liberty Dialysis gehaltenen 51 % der Anteile am us-Unternehmen Renal Advantage, Inc., an dem die Gesellschaft derzeit mit 49 % beteiligt ist. Der Kaufpreis wird einschließlich der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft rund 1,7 MRD US \$ betragen. Die Transaktion bedarf noch der Zustimmung der zuständigen us-Kartellbehörden und wird voraussichtlich Anfang 2012 abgeschlossen. Durch die Übernahme würde das bestehende Kliniknetz der Gesellschaft in den USA um rund 260 weitere Dialysezentren für die ambulante Versorgung erweitert. Der Umsatz der Gesellschaft würde sich vor Veräußerung einzelner Zentren, die im Rahmen der Transaktion vorgesehen ist, jährlich um rund 1 MRD US \$ erhöhen. Die Akquisition wird aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie mit Fremdkapital finanziert und soll sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken.

American Access Care

Am 2. August 2011 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt das us-Unternehmen American Access Care Holdings, LLC (AAC) für einen Kaufpreis in Höhe von 385 MIO US \$ vollständig zu übernehmen. AAC betreibt 28 Zentren in zwölf us-Bundesstaaten, die auf die ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten spezialisiert sind. Die Übernahme bedarf noch der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden in den USA und wird voraussichtlich im vierten Quartal 2011 abgeschlossen. Die Akquisition würde jährlich rund 175 MIO US \$ zum Umsatz der Gesellschaft beitragen und sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken. Die Transaktion soll aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und vorhandenen Kreditlinien finanziert werden.

AUSBLICK

Die Gesellschaft hat sowohl ihr Debt/EBITDA-Verhältnis nach oben korrigiert von kleiner gleich 2,8 auf kleiner 3,0 als auch ihren erwarteten Akquisitionsaufwand für 2011 von rund 1.200 MIO US \$ auf rund 1.900 MIO US \$. Ansonsten bestätigt die Gesellschaft den in der folgenden Übersicht dargestellten Wachstumsausblick für das Geschäftsjahr 2011:

AUSBLICK	
<i>in MIO US \$, mit Ausnahme des Verschuldungsgrads</i>	
<i>2011</i>	
Umsatz	> 13.000
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt)	1.070 – 1.090
Debt/EBITDA-Verhältnis (Verschuldungsgrad)	< 3,0
Erwerb von Sachanlagen <i>in % vom Umsatz</i>	~ 5 %
Akquisitionen	~ 1.900

NEUE VERLAUTBARUNGEN

Im Mai 2011 verabschiedete das FASB Accounting Standards Update 2011-04 (ASU 2011-04), Amendments to Achieve Common Fair Value Measurement and Disclosure Requirements in U.S. GAAP and IFRSS. ASU 2011-04 ist eine Aktualisierung von ASC Topic 820, Fair Value Measurement. Die Neuerungen gemäß ASU 2011-04 führen zu einer Vereinheitlichung der Fair Value Bewertungen und Offenlegungsvorschriften nach US-GAAP und IFRSS.

Die Neuerungen klären die Anwendung des Konzepts der bestmöglichen Nutzung und des der untergeordneten Bewertungsmaßnahme als auch die Bewertung zum Marktwert eines im Eigenkapital klassifizierten Instruments des berichterstattenden Unternehmens. Des Weiteren stellt der Standard die Offenlegungsvorschriften der Fair Value Bewertung klar. ASU 2011-04 ändert außerdem die Bewertungs- und Offenlegungsvorschriften sowohl im Zusammenhang mit der Fair Value Bewertung von Finanzinstrumenten, die innerhalb eines Portfolios verwaltet werden als auch im Zusammenhang mit der Behandlung von Agien und Disagien bei der Fair Value Bewertung. Des Weiteren weitet der Standard die Offenlegungsvorschriften der Fair Value Bewertung aus.

Die von ASU 2011-04 geforderten Angaben sind für Perioden und Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 15. Dezember 2011 beginnen. Eine frühere Anwendung ist für öffentliche Unternehmen nicht gestattet. Die Gesellschaft wird ASU 2011-04 ab dem 1. Januar 2012 anwenden.

Im Juni 2011 verabschiedete das FASB Accounting Standards Update 2011-05 (ASU 2011-05), Comprehensive Income (Topic 220): Presentation of Comprehensive Income. Die Änderungen gemäß ASU 2011-05 erfordern, dass alle Veränderungen des Eigenkapitals der Nicht-Anteilseigner entweder in einer fortgeführten Gesamtergebnisrechnung gezeigt werden oder in zwei gesonderten aber aufeinanderfolgenden Tabellen. Im Zwei-Tabellen-Ansatz weist die erste Tabelle das Ergebnis nach Ertragsteuern und dessen Bestandteile aus. Die darauffolgende zweite Tabelle zeigt das übrige Comprehensive Income, die Bestandteile des übrigen Comprehensive Income und das Gesamtergebnis.

Die von ASU 2011-05 geforderten Angaben sind rückwirkend für alle Perioden und Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 15. Dezember 2011 beginnen. Eine frühere Anwendung ist gestattet. Die Gesellschaft erfüllt bereits die geänderten Anforderungen des ASU 2011-05, da sie schon zwei gesonderte aber aufeinanderfolgende Tabellen für die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Gesamtergebnisrechnung darstellt.

Im Juli 2011 verabschiedete das FASB Accounting Standards Update 2011-06 (ASU 2011-06), Other Expenses (Topic 720): Fees Paid to the Federal Government by Health Insurers. Die Änderungen gemäß ASU 2011-06 befassen sich mit dem Ansatz und dem Ausweis der einkommensabhängigen Gebühren, die durch den „Health Care and Educational Affordability Reconciliation Act“ erlassen wurden. Die Änderungen fordern, dass ein Unternehmen für das Kalenderjahr, in dem es Krankenversicherungen anbietet und somit verpflichtet ist die Gebühr zu zahlen, die anfallende Gebühr sofort schätzt und diese in voller Höhe ausweist. Dementsprechend hat das Unternehmen eine Abgrenzung zu bilden, die linear abzuschreiben ist, es sei denn eine andere Art der planmäßigen Abschreibung spiegelt die Zahlung der Gebühr über das Kalenderjahr besser wider. Zusätzlich sagen die Änderungen aus, dass die Gebühr nicht die Kriterien von Akquisitionskosten erfüllen.

Die von ASU 2011-06 geforderten Angaben sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2013 beginnen, sobald die Einführung der Gebühr wirksam wird. Die Gesellschaft wird ASU 2011-06 zum 1. Januar 2014 anwenden.

Im Juli 2011 verabschiedete das FASB Accounting Standards Update 2011-07 (ASU 2011-07), Health Care Entities (Topic 954): Presentation and Disclosure of Patient Service Revenue, Provision for Bad Debts and the Allowance for Doubtful Accounts for Certain Health Care Entities. Die Änderungen gemäß ASU 2011-07 haben zum Ziel, die Transparenz der Netto-Umsatzerlöse sowie Wertberichtigungen für von Unternehmen des Gesundheitswesens durchgeführten Behandlungen, für die Abschlussadressaten zu erhöhen. Die Änderungen zielen auf Unternehmen des Gesundheitswesens ab, die wesentliche Umsatzerlöse aus der Behandlung von Patienten erzielen und diese direkt nach Erbringung der Leistung ansetzen, ohne die Patienten auf deren Zahlungsfähigkeit hin zu überprüfen. ASU 2011-07 fordert, dass die für eventuelle Zahlungsunfähigkeiten gebildeten Wertberichtigungen auf Forderungen direkt von den Umsatzerlösen aus den Behandlungen (abzüglich vertraglicher Wertberichtigungen und Rabatte) abzuziehen sind und somit die gebildete Rückstellung für die Wertberichtigungen auf Forderungen nicht mehr als betrieblicher Aufwand ausgewiesen wird, sondern als abzugsfähiger Betrag von den Umsatzerlösen. Darüber hinaus verlangt ASU 2011-07 erweiterte Angaben zu den Grundsätzen zur Umsatzrealisierung und der Bewertung von ausstehenden Forderungen der Unternehmen des Gesundheitswesens. Des Weiteren fordert ASU 2011-07 sowohl Angaben zu den Umsatzerlösen aus Behandlungen (abzüglich vertraglicher Wertberichtigungen und Rabatte) als auch qualitative und quantitative Informationen über Änderungen der Wertberichtigungen.

Die von ASU 2011-07 geforderten Angaben sind für alle Perioden und Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 15. Dezember 2011 beginnen. Die Angaben sind verpflichtend für Aktiengesellschaften. Eine frühere Anwendung ist gestattet. Die Änderungen des ASU 2011-07 müssen rückwirkend für alle dargestellten Perioden angewendet werden. Die Gesellschaft analysiert zurzeit die Auswirkungen des Standards auf den Konzernabschluss.

KONZERNABSCHLUSS

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TSD US\$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie, ungeprüft

Tabelle 13

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	2.361.563	2.224.321	4.646.879	4.395.105
Dialyseprodukte	832.489	721.878	1.583.561	1.433.223
GESAMT	3.194.052	2.946.199	6.230.440	5.828.328
Umsatzkosten				
Dialyседienstleistungen	1.651.399	1.554.649	3.317.593	3.096.330
Dialyseprodukte	420.726	379.942	755.821	756.098
GESAMT	2.072.125	1.934.591	4.073.414	3.852.428
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.121.927	1.011.608	2.157.026	1.975.900
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	594.480	525.584	1.165.928	1.043.321
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	26.783	21.373	52.932	44.462
Ergebnis assoziierter Unternehmen	(8.880)	(1.914)	(16.462)	(3.627)
OPERATIVES ERGEBNIS	509.544	466.565	954.628	891.744
Zinsergebnis				
Zinserträge	(15.579)	(8.244)	(26.000)	(14.083)
Zinsaufwendungen	90.183	76.468	172.169	149.732
Ergebnis vor Ertragsteuern	434.940	398.341	808.459	756.095
Ertragsteuern	148.856	129.075	273.260	256.603
Ergebnis nach Ertragsteuern	286.084	269.266	535.199	499.492
Auf andere Gesellschafter entfallendes Ergebnis	25.323	20.997	53.737	40.107
KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	260.761	248.269	481.462	459.385
ERGEBNIS JE STAMMAKTIE	0,86	0,83	1,59	1,53
ERGEBNIS JE STAMMAKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG	0,86	0,82	1,58	1,52

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Tabelle 14

in TSD US \$,
ungeprüft

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2011	2010	2011	2010
ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	286.084	269.266	535.199	499.492
Gewinn (Verlust) aus Cash Flow Hedges	(1.855)	(55.489)	2.129	(72.951)
Versicherungsmathematische Gewinne aus leistungsorientierten Pensionsplänen	1.782	1.220	3.565	2.410
Gewinn (Verlust) aus Währungsumrechnungsdifferenzen	47.405	(184.969)	166.358	(309.906)
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income	(4.696)	14.271	(8.847)	19.152
ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS), NETTO	42.636	(224.967)	163.205	(361.295)
GESAMTERGEBNIS	328.720	44.299	698.404	138.197
Auf andere Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	26.080	21.212	54.762	39.207
AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS	302.640	23.087	643.642	98.990

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERNBILANZ

KONZERNBILANZ

Tabelle 15

in TSD US \$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie

	30. Juni (ungeprüft) 2011	31. Dezember (geprüft) 2010
Aktiva		
Kurzfristige Vermögenswerte		
Flüssige Mittel	449.253	522.870
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen (284.171 US \$ in 2011 und 277.139 US \$ in 2010)	2.947.033	2.573.258
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	114.873	113.976
Vorräte	976.893	809.097
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	985.154	783.231
Latente Steuern	348.731	350.162
SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	5.821.937	5.152.594
Sachanlagen	2.656.984	2.527.292
Immaterielle Vermögenswerte	696.707	692.544
Firmenwerte	8.902.372	8.140.468
Latente Steuern	91.284	93.168
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	344.986	250.373
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Finanzanlagen	538.364	238.222
SUMME AKTIVA	19.052.634	17.094.661

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERNBILANZ

Tabelle 16

in TSD US\$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie

	30. Juni (ungeprüft) 2011	31. Dezember (geprüft) 2010
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	490.799	420.637
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	135.836	121.887
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.687.871	1.537.423
Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten	760.957	670.671
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	161.363	9.683
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	606.177	263.982
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts, kurzfristiger Anteil	–	625.549
Rückstellungen für Ertragsteuern	120.877	117.542
Latente Steuern	29.774	22.349
SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	3.993.654	3.789.723
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	5.585.103	4.309.676
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	273.255	294.015
Pensionsrückstellungen	211.099	190.150
Rückstellungen für Ertragsteuern	180.931	200.581
Latente Steuern	580.866	506.896
SUMME VERBINDLICHKEITEN	10.824.908	9.291.041
Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	306.723	279.709
Eigenkapital der Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 12.356.880 Aktien genehmigt, 3.963.293 ausgegeben und in Umlauf	4.449	4.440
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 373.436.220 Aktien genehmigt, 298.964.667 ausgegeben und in Umlauf	369.986	369.002
Kapitalrücklage	3.368.938	3.339.781
Bilanzgewinn	4.058.893	3.858.080
Kumuliertes übriges Comprehensive (Loss) Income	(31.865)	(194.045)
SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA	7.770.401	7.377.258
Anteile anderer Gesellschafter ohne Put-Optionen	150.602	146.653
Summe Eigenkapital	7.921.003	7.523.911
SUMME PASSIVA	19.052.634	17.094.661

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-CASH-FLOW-RECHNUNG

KONZERN-CASH-FLOW-RECHNUNG

Tabelle 17

in TSD US \$,
ungeprüft

	2. Quartal	
	2011	2010
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis nach Ertragsteuer	535.199	499.492
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuer auf den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	272.273	245.365
Veränderung der latenten Steuern, netto	53.336	(747)
(Gewinn) Verlust aus Desinvestitionen	(115)	(1.852)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen	(818)	(86)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	14.631	13.712
Mittelabfluss aus Devisenkursicherung	(58.581)	–
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(263.509)	(94.298)
Vorräte	(120.325)	(33.482)
Sonstige Vermögenswerte	(78.091)	(91.264)
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	(2.164)	128.263
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	6.108	(133.600)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	155.153	129.381
Steuerrückstellungen	(26.534)	(17.421)
CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	486.563	643.463
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(238.384)	(226.635)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	8.088	8.582
Erwerb von Anteilen an verbundenen und assoziierten Unternehmen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen	(1.122.458)	(291.247)
Erlöse aus Desinvestitionen	–	7.867
CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(1.352.754)	(501.433)

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-CASH-FLOW-RECHNUNG

Tabelle 18

in TSD US \$,
ungeprüft

	1. Halbjahr	
	2011	2010
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten	69.252	72.674
Tilgung kurzfristiger Darlehen und sonstiger Finanzverbindlichkeiten	(99.760)	(65.870)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	146.494	–
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme und sonstigen Kosten aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 72.926 US \$ in 2011 und 10.218 US \$ in 2010)	1.660.189	828.735
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(211.568)	(495.003)
Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren	(653.760)	–
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms	130.000	86.000
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	31.741	28.084
Dividendenzahlungen	(280.649)	(231.967)
Ausschüttung entfallend auf Anteile anderer Gesellschafter	(61.735)	(67.562)
Kapitaleinlagen anderer Gesellschafter	12.290	14.850
CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	742.494	169.941
WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	50.080	(40.345)
Flüssige Mittel		
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel	(73.617)	271.626
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	522.870	301.225
FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE	449.253	572.851

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD US\$, mit Ausnahme
der Anzahl je Aktie, ungeprüft

Tabelle 19

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Kapital- rücklage
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	
STAND AM 31. DEZEMBER 2009	3.884.328	4.343	295.746.635	365.672	3.243.466
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	72.840	97	2.532.366	3.330	98.819
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-	27.981
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-	(6.263)
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	-	-	-	-	-
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	-	-	-	-	(24.222)
Ergebnis nach Ertragsteuer	-	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-	-
STAND AM 31. DEZEMBER 2010	3.957.168	4.440	298.279.001	369.002	3.339.781
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	6.125	9	685.666	984	29.196
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-	14.631
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-	596
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	-	-	-	-	-
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	-	-	-	-	(15.266)
Ergebnis nach Ertragsteuer	-	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-	-
STAND AM 30. JUNI 2011	3.963.293	4.449	298.964.667	369.986	3.368.938

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

Tabella 20

in TSD US\$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie, ungeprüft

	Bilanzgewinn	Kumuliertes übriges Com- prehensive Income (Loss)	Summe Eigen- kapital der Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA	Anteile anderer Gesellschafter ohne Put- Optionen	Summe Eigenkapital
STAND AM 31. DEZEMBER 2009	3.111.530	(49.724)	6.675.287	123.103	6.798.390
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	–	–	102.246	–	102.246
Personalaufwand aus Aktienoptionen	–	–	27.981	–	27.981
Dividendenzahlungen	(231.967)	–	(231.967)	0	(231.967)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	–	–	(6.263)	17.295	11.032
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	–	–	–	(54.225)	(54.225)
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	–	–	(24.222)	–	(24.222)
Ergebnis nach Ertragsteuer	978.517	–	978.517	58.040	1.036.557
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	(144.321)	(144.321)	2.440	(141.881)
Gesamtergebnis	–	–	834.196	60.480	894.676
STAND AM 31. DEZEMBER 2010	3.858.080	(194.045)	7.377.258	146.653	7.523.911
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	–	–	30.189	–	30.189
Personalaufwand aus Aktienoptionen	–	–	14.631	–	14.631
Dividendenzahlungen	(280.649)	–	(280.649)	0	(280.649)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	–	–	596	(7.071)	(6.475)
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	–	–	–	(23.787)	(23.787)
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	–	–	(15.266)	–	(15.266)
Ergebnis nach Ertragsteuer	481.462	–	481.462	34.328	515.790
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	162.180	162.180	479	162.659
Gesamtergebnis	–	–	643.642	34.807	678.449
STAND AM 30. JUNI 2011	4.058.893	(31.865)	7.770.401	150.602	7.921.003

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss..

ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

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

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

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“ (US-GAAP) aufgestellt.

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. Juni 2011 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2011 und 2010 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2010 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. Die Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die diesem Zwischenbericht zugrunde liegen, entsprechen sofern nicht anders angegeben denen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 angewendet wurden. Der Konzernabschluss ist Bestandteil des Geschäftsberichts der Gesellschaft zum 31. Dezember 2010.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2011 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011 geschlossen werden.

Der Ausweis bestimmter Posten in den Vergleichsperioden wurde dem Ausweis in der laufenden Periode angepasst.

2. Akquisitionen

Am 4. Januar 2011 gab die Gesellschaft die Unterzeichnung eines Kaufvertrages zum Erwerb der International Dialysis Centers (IDC) von Euromedic International (Euromedic) für 529.214 € (circa 764.873 US\$ zum 30. Juni 2011) bekannt. Der Anstieg gegenüber dem ursprünglichen Kaufpreis von 485.000 € spiegelt die Anpassungen an den endgültigen Stand der flüssigen Mittel und der Verschuldung des Verkäufers bei Abschluss der Akquisition sowie die Verzögerung des Abschlusses durch das Genehmigungsverfahren wider. IDC betreibt das Dialyседienstleistungsgeschäft von Euromedic und behandelt mehr als 8.200 Hämodialysepatienten in insgesamt 70 Kliniken in 9 Ländern überwiegend in Mittel- und Osteuropa. Mit Ausnahme der Zustimmung der portugiesischen Kartellbehörde, deren Untersuchung noch andauert, erfolgte die Übernahme am 30. Juni 2011 nach abschließender Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden unter der

Auflage, dass fünf der übernommenen Kliniken veräußert werden müssen. Da es der Gesellschaft aufgrund des späten Akquisitionszeitpunktes nicht möglich war, eine vorläufige Bewertung durchzuführen, um eine erste Kaufpreisallokation zu ermitteln, erfasste die Gesellschaft die übernommenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu ihren Buchwerten zum 30. Juni 2011. Der Unterschiedsbetrag zwischen Kaufpreis und Buchwert der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von schätzungsweise 455.631 € (658.523 US \$ zum 30. Juni 2011) wurde von der Gesellschaft als Firmenwert erfasst. Die Gesellschaft geht davon aus, die Kaufpreisallokation bis zum Jahresende 2011 abzuschließen.

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

a) Dienstleistungsvereinbarungen und Mietverträge

Das Mutterunternehmen der Gesellschaft, Fresenius SE & Co. KGaA, ist eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, die aus einer formwechselnden Umwandlung zum 28. Januar 2011 der Fresenius SE, einer Europäischen Gesellschaft (Societas Europaea, SE), hervorging, die vor dem 13. Juli 2007 als deutsche Aktiengesellschaft unter Fresenius AG firmierte. In diesem Konzernabschluss bezeichnet „Fresenius SE“ sowohl die vorgenannte, seit dem 28. Januar 2011 als Kommanditgesellschaft auf Aktien geführte Gesellschaft, als auch die Gesellschaft vor und nach der Umwandlung der Fresenius AG in eine Europäische Gesellschaft. Die Fresenius SE ist die alleinige Aktionärin der Fresenius Medical Care Management AG (Management AG), der persönlich haftenden Gesellschafterin, und ist mit einer Beteiligung von 35,7 % der stimmberechtigten Aktien der Gesellschaft zum 30. Juni 2011 deren größte Anteilseignerin. Im August 2008 gab eine 100 % mittelbare Tochtergesellschaft der Fresenius SE Pflichtwandelanleihen zu einem Gesamtbetrag von 554.400 € aus, die am 14. August 2011 fällig sind. Am Fälligkeitstag werden die Anleihen rechtsverbindlich gegen Stammaktien der Gesellschaft umgetauscht. Der Emittent ist dazu verpflichtet, eine bestimmte Anzahl der Stammaktien der Gesellschaft den Anteilsbesitzern zurückzugeben. Als Folge könnte der von der FSE gehaltene Anteil an den Stammaktien der Gesellschaft auf schätzungsweise 30 % - 31 % sinken.

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die nicht auch Tochtergesellschaften der FMC AG & CO. KGAA sind (im Folgenden einheitlich als Fresenius SE Gesellschaften bezeichnet), Dienstleistungsvereinbarungen geschlossen. Sie umfassen u.a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Im 1. Halbjahr 2011 und 2010 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage dieser Dienstleistungsvereinbarungen 34.251 US \$ und 32.099 US \$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius SE Gesellschaften, die u.a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf und Lagerung umfassen. Im 1. Halbjahr 2011 und 2010 nahmen die Fresenius SE Gesellschaften Dienstleistungen der Gesellschaft in Höhe von 3.144 US \$ und 3.269 US \$ in Anspruch.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, einschließlich Mietverträge für die Konzernzentrale in Bad Homburg v. d. H. (Deutschland) und für die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) die mit Fresenius SE Gesellschaften abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2011 und 2010 an die Fresenius SE Gesellschaften 12.910 US \$ bzw. 9.689 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 2011 und 2010 insgesamt 6.108 US \$ bzw. 4.983 US \$.

b) Produkte

Die Gesellschaft verkaufte im 1. Halbjahr 2011 und 2010 Produkte in Höhe von 9.812 US \$ bzw. 7.184 US \$ an die Fresenius SE Gesellschaften. Im 1. Halbjahr 2011 und 2010 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei Fresenius SE Gesellschaften in Höhe von 25.989 US \$ bzw. 22.553 US \$.

Zusätzlich hat die Gesellschaft Lieferverträge mit assoziierten Unternehmen über die Bereitstellung von Produkten und Medikamenten zur Nierentherapie abgeschlossen. Im Rahmen dieser Vereinbarungen verkaufte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2011 Produkte in Höhe von 3.332 US \$ an assoziierte Unternehmen.

Zusätzlich zu den oben angeführten Einkäufen bezieht die Gesellschaft momentan Heparin über einen unabhängigen Beschaffungsverband von der APP Pharmaceuticals Inc. (APP Inc.). APP Inc. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fresenius Kabi AG, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Fresenius SE. Die Gesellschaft hat keinen direkten Liefervertrag mit APP Inc. und bestellt nicht direkt bei APP Inc. Im 1. Halbjahr 2011 und 2010 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 12.869 US \$ bzw. 15.591 US \$. Der Vertrag wurde von dem Beschaffungsverband und im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt.

c) Erhaltene und gewährte Darlehen von der Fresenius SE und von der persönlich haftenden Gesellschafterin

Am 30. Juni 2011 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE 104.400 € (150.889 US \$ zum 30. Juni 2011) zu einem Zinssatz von 2,45 %. Der Betrag war am 31. Juli 2011 fällig. Am 31. Juli 2011 wurde der Betrag zu einem Zinssatz von 2,558 % auf 109.300 € (155.682 US \$ zum 31. Juli 2011) erhöht und die Laufzeit auf den 31. August 2011 verlängert.

Im Januar 2011 wurde ein Vergleich mit den Steuerbehörden für eine in 1997 auf den Buchwert einer Tochtergesellschaft vorgenommenen Abschreibung, die steuerlich nicht anerkannt wurde, erzielt. Die Gesellschaft bildete in den Jahren von 1997 bis 2001 mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE eine gewerbesteuerliche Organschaft. Aus diesem Grund hatten die Gesellschaft und die Fresenius SE eine Vereinbarung geschlossen, wie nach Beendigung des Rechtsstreits über die Nichtanerkennung der Teilwertabschreibung die Gewerbesteuer aus der Organschaft inklusive Zinsen auf geleistete Gewerbesteuervorauszahlungen auf beide Parteien umzulegen ist. Nach Abschluss des Vergleichs erfasste die Gesellschaft 2.560 € (3.592 US \$ zum 30. Juni 2011) als Steueraufwand für Zinsverbindlichkeiten gegenüber der Fresenius SE im Jahr 2011.

Im Laufe des Jahres 2010 hat die Gesellschaft im Rahmen der Cash Pooling Vereinbarung liquide Mittel bei der Fresenius SE angelegt. Der am 31. Dezember 2010 ausstehende Betrag in Höhe von 24.600 € (35.554 US \$ zum 31. Dezember 2010), der mit einem Zinssatz von 1,942 % verzinst wurde, wurde am 3. Januar 2011 vollständig zurückgezahlt.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein Darlehen in Höhe von 1.500 € (2.168 US \$ zum 30. Juni 2011) zu einem Zinssatz von 1,335 %, das ursprünglich am 19. August 2010 fällig war. Die Laufzeit wurde auf den 19. August 2011 verlängert.

Im Jahr 2009 reklassifizierte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Fresenius SE in Höhe von 77.745 € 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 2011 5.747 € (8.306 US \$ zum 30. Juni 2011) aus. Diese werden zu 6 % verzinst und im Jahr 2011 zurückgezahlt.

4. Vorräte

Zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

VORRÄTE		
<i>Tabelle 21</i>		
<i>in TSD US \$</i>		
	30. Juni 2011	31. Dezember 2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	167.437	158.163
Unfertige Erzeugnisse	73.639	56.345
Fertige Erzeugnisse	620.132	475.641
Verbrauchsmaterialien	115.685	118.948
VORRÄTE	976.893	809.097

In Abhängigkeit vom Ausgang der Neuverhandlungen bestimmter Lieferverträge hat die Gesellschaft Eventualverbindlichkeiten in Höhe von bis zu 70.771 US \$.

5. Sonstige langfristige Vermögenswerte und Finanzanlagen

Während des 1. Quartals 2011 gewährte die Gesellschaft der Renal Advantage Partners LLC, der Muttergesellschaft der Renal Advantage, Inc., einem Anbieter von Dialysedienstleistungen, ein Darlehen in Höhe von 294.000 US \$. Das Darlehen beinhaltet ein Wandlungsrecht auf eine Minderheitsbeteiligung von 49 % am Kapital der Renal Advantage Partners LLC in Höhe von 60.000 US \$. Das Wandlungsrecht wurde ausgeübt und zum 1. Mai 2011 wirksam. Das Darlehen wird in dem Bilanzposten „Sonstige langfristige Vermögenswerte und Finanzanlagen“ ausgewiesen und die Beteiligung, die aus der Ausübung des Wandlungsrechts erworben wurde, wird in dem Bilanzposten „Beteiligungen an assoziierten Unternehmen“ ausgewiesen. Darüber hinaus hat die Gesellschaft Verträge über die Bereitstellung von Produkten und Medikamenten zur Nierentherapie sowie anderer Dienstleistungen mit der Renal Advantage Partners LLC und der Liberty Dialysis, Inc. abgeschlossen. Am 2. August 2011 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt das us-Unternehmen Liberty Dialysis Holdings, Inc. (Liberty Dialysis) vollständig zu übernehmen. Die Übernahme umfasst neben dem Geschäft von Liberty Dialysis auch die von Liberty Dialysis gehaltenen verbleibenden 51 % der Anteile am us-Unternehmen Renal Advantage, Inc. — siehe Anmerkung 17.

6. Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten sowie kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen

Zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten sowie die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

KURZFRISTIGE DARLEHEN		
<i>Tabelle 22</i>		
<i>in TSD US \$</i>		
	30. Juni 2011	31. Dezember 2010
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	111.841	131.791
Forderungsverkaufsprogramm	640.000	510.000
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	9.116	28.880
KURZFRISTIGE DARLEHEN UND SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN	760.957	670.671
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen, siehe Anmerkung 3c	161.363	9.683
KURZFRISTIGE DARLEHEN, SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE DARLEHEN VON VERBUNDENEN UNTERNEHMEN	922.320	680.354

7. Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN		
<i>Tabelle 23</i>		
<i>in TSD US \$</i>		
	30. Juni 2011	31. Dezember 2010
Kreditvereinbarung 2006	3.474.088	2.953.890
Anleihen	1.929.959	824.446
Euro-Schuldscheindarlehen	289.060	267.240
Kredite von der Europäischen Investitionsbank	366.960	351.686
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	15.652	15.439
Sonstige	115.561	160.957
	6.191.280	4.573.658
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteile	(606.177)	(263.982)
GESAMT	5.585.103	4.309.676

Kreditvereinbarung 2006

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010.

VERFÜGBARER UND IN ANSPRUCH GENOMMENER KREDIT				
<i>Tabelle 24</i>				
<i>in TSD US \$</i>				
	<i>Kreditfazilitäten</i>		<i>Inanspruchnahmen</i>	
	30. Juni 2011	31. Dezember 2010	30. Juni 2011	31. Dezember 2010
Revolvierender Kredit	1.200.000	1.200.000	669.397	81.126
Darlehen (Loan A)	1.275.000	1.335.000	1.275.000	1.335.000
Darlehen (Loan B)	1.529.691	1.537.764	1.529.691	1.537.764
GESAMT	4.004.691	4.072.764	3.474.088	2.953.890

Zusätzlich hatte die Gesellschaft zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010 Letters of Credit in Höhe von 180.766 US \$ bzw. 121.518 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.

Platzierte Anleihen Februar 2011

Am 3. Februar 2011 haben die Fresenius Medical Care us Finance, Inc. (us Finance) und die FMC Finance VII S.A., beides hundertprozentige Tochtergesellschaften der Gesellschaft, vorrangige, unbesicherte Anleihen in Höhe von 650.000 US \$ und 300.000 € platziert. Die Anleihen werden am 15. Februar 2021 fällig. Der Coupon der von der Fresenius Medical Care us Finance, Inc. begebenen Anleihe beträgt 5,75 %. Bei einem Ausgabekurs von 99,060 % lag die Rückzahlungsrendite bei 5,875 %. Die Anleihe der FMC Finance VII S.A. hat einen Coupon von 5,25 % und wurde zum Nennwert ausgegeben. Die Emittenten haben jederzeit das Recht, die Anleihen zu 100 %

des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Anleihegläubiger haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch die Emittenten zu 101 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel zu einer Herabstufung des Ratings der jeweiligen Anleihen kommt. Der Emissionserlös in Höhe von rund 1.035.000 US \$ wurde zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten unter dem Forderungsverkaufsprogramm und der Kreditvereinbarung 2006 verwendet. Außerdem erfolgt die Verwendung für Akquisitionen einschließlich der am 4. Januar 2011 verkündeten Übernahme von International Dialysis Centers — siehe Anmerkung 2 und für allgemeine Geschäftszwecke. Die Anleihen der Fresenius Medical Care US Finance, Inc. und der FMC Finance VII S.A. werden durch die FMC AG & CO. KGAA, die Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) und die Fresenius Medical Care Deutschland GmbH (D-GmbH) gesamtschuldnerisch garantiert.

6 7/8% Anleihe

Am 20. Juni 2011 hat die US Finance, alle wesentlichen Vermögenswerte der FMC Finance III S.A. erworben und alle Verbindlichkeiten der FMC Finance III S.A. aus den Anleihen über 500.000 US \$ übernommen. Diese Anleihen haben einen Kupon von 6 7/8 % und werden im Jahr 2017 fällig. Die von FMC AG & CO. KGAA, FMCH und D-GmbH für diese Anleihen gegebenen Garantien wurden nicht angepasst und bleiben unverändert gültig.

8. Aktienoptionen

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA Aktienoptionsplan 2011

Durch Zustimmung der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft wurde am 12. Mai 2011 der FMC AG & CO. KGAA Aktienoptionsplan (Plan 2011) geschaffen. Zur Erfüllung der aus dem Aktienoptionsplan entstehenden Bezugsrechte wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 12.000 € durch die Ausgabe von bis zu 12 Mio Stück nennwertloser Inhaber- Stammaktien mit einem Nominalwert von je 1,00 € bedingt erhöht. Gemäß dem Plan 2011 können bis zu 12 Millionen Optionen ausgegeben werden, wovon jede zum Bezug einer Stammaktie berechtigt. Auf die Mitglieder des Vorstands der Management AG, die persönlich haftende Gesellschafterin der Gesellschaft, entfallen bis zu 2 Millionen Aktienoptionen, bis zu 2,5 Millionen Optionen sind für die Mitglieder der Geschäftsführung direkt oder indirekt verbundener Unternehmen bestimmt; bis zu 7,5 Millionen Aktienoptionen sind für Führungskräfte der Gesellschaft und ihrer verbundenen Unternehmen bestimmt. Die Gesellschaft kann neue Aktien zur Erfüllung des Aktienoptionsplans ausgeben oder die Gesellschaft kann Aktien ausgeben die sie erworben hat oder die sich im Besitz der Gesellschaft befinden. Für die bezugsberechtigten Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin legt deren Aufsichtsrat die Zuteilung der Aktienoptionen fest und sorgt insoweit für die Abwicklung des Plans 2011. Dies beinhaltet Beschlüsse über Anpassung und Verfall von Optionen. Für alle weiteren Bezugsberechtigten übernimmt dies die persönlich haftende Gesellschafterin.

Unter dem Plan 2011 können die Optionen während der Laufzeit des Plans 2011 am letzten Montag im Juli und/oder dem ersten Montag im Dezember gewährt werden. Der Ausübungskurs der unter dem Plan 2011 gewährten Optionen entspricht dem durchschnittlichen Aktienkurs, der für die Stammaktien der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse während der 30 Kalendertage unmittelbar vor dem jeweiligen Zuteilungszeitpunkt notiert wurde. Die unter dem Plan 2011 gewährten Optionen haben eine Laufzeit von acht Jahren, können jedoch erst nach einer vierjährigen Wartezeit ausgeübt werden. Die Optionen werden ausübbar, wenn die Erfolgsziele über einen Zeitraum von vier Jahren ab dem Tag der Zuteilung erreicht werden. In jedem dieser Jahre gilt das Erfolgsziel als erreicht, wenn sich das bereinigte Ergebnis je Stammaktie (Bereinigtes EPS) der Gesellschaft, wie es unter dem Plan 2011 errechnet wird, während der Wartezeit jährlich um mindestens 8 % erhöht oder falls dies nicht zutrifft, wenn das geometrische Mittel des Bereinigten EPS innerhalb der vierjährigen Wartezeit um mindestens 8 % pro Jahr gestiegen ist; Ausgangswert ist das Bereinigte EPS im Jahr der Zuteilung gegenüber dem Bereinigten EPS vor dem Jahr der Zuteilung. Am Ende einer jeden Wartezeit gilt, dass ein Viertel der zugeteilten Optionen für jedes Jahr, in dem das Ziel von 8 % für das Bereinigte EPS nicht erreicht oder übertroffen wird, verfällt. Die Ausübung eines oder mehrerer Anteile einer Zuteilung für ein oder mehrere Jahre, in denen das Erfolgsziel erreicht wurde, kann erst nach Ablauf der gesamten vierjährigen Wartezeit erfolgen.

Bei den unter dem Plan 2011 gewährten Optionen für bezugsberechtigte Mitglieder aus den USA handelt es sich um nicht qualifizierte Aktienoptionen gemäß dem United States Internal Revenue Code (dem amerikanischen Bundessteuergesetz) in der angepassten Fassung von 1986. Bezugsberechtigte oder deren Erben können die unter dem Plan 2011 gewährten Optionen nicht übertragen, verpfänden, abtreten oder anderweitig veräußern.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA Phantom Stock Option Plan 2011

Im 2. Quartal 2011 wurde der FMC AG & CO. KGaA Phantom Stock Aktienplan (2011 Phantom Stock Plan) geschaffen. Nach Maßgabe des 2011 Phantom Stock Plan können am letzten Montag im Juli und/oder dem ersten Montag im Dezember Phantom Stock gewährt werden. Die Ausübung der, unter dem 2011 Phantom Stock Plan gewährten Phantom Stock berechtigt den Halter, zum Erhalt von Zahlungen der Gesellschaft in Euro. Die Zahlungen pro Phantom Stock, die anstelle einer Ausgabe von Stammaktien vorgenommen wird, basieren auf dem durchschnittlichen Aktienkurs der Stammaktien der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der Ausübung. Die Phantom Stock haben eine Laufzeit von fünf Jahren, können jedoch erst nach einer vierjährigen Wartezeit – oder wie anderweitig ausdrücklich im Plan geregelt – beginnend mit dem ersten Tag des Jahres der Zuteilung, ausgeübt werden. Die Phantom Stock werden ausübbar, wenn die Erfolgsziele über einen Zeitraum von vier Jahren ab dem Tag der Zuteilung erreicht werden. In jedem dieser Jahre gilt das Erfolgsziel als erreicht, wenn sich das bereinigte Ergebnis je Aktie (Bereinigtes EPS) der Gesellschaft, wie es unter dem 2011 Phantom Stock Plan errechnet wird, während der Wartezeit jährlich um mindestens 8 % erhöht oder falls dies nicht zutrifft, wenn das geometrische Mittel des Bereinigten EPS innerhalb der vierjährigen Wartezeit, beginnend mit dem Bereinigten EPS für das Jahr der Gewährung verglichen mit dem Bereinigten EPS des der Gewährung folgenden Jahres, um mindestens 8 % pro Jahr gestiegen ist; Ausgangswert ist das Bereinigte EPS im Jahr der Zuteilung gegenüber dem Bereinigten EPS vor dem Jahr der Zuteilung. Am Ende einer jeden Wartezeit gilt, dass ein Viertel der zugeteilten Optionen für jedes Jahr, in dem das Ziel von 8 % für das Bereinigte EPS nicht erreicht oder übertroffen wird, verfällt. Die Ausübung eines oder mehrerer Anteile einer Zuteilung für ein oder mehrere Jahre, in denen das Erfolgsziel erreicht wurde, kann erst nach Ablauf der gesamten vierjährigen Wartezeit erfolgen.

Weitere Aktienoptionspläne

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 12. Mai 2011 wurden die verbliebenen bedingten Kapitalien aus dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm aus dem Jahr 1996 und dem Aktienoptionsprogramm aus dem Jahr 1998 aufgehoben. Beide Pläne sind ausgelaufen. Aus ihnen können keine Wandelschuldverschreibungen mehr gewandelt oder Aktienoptionen mehr ausgeübt werden.

9. 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 2011 und 2010 dar.

ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG				
<i>in TSD US \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i>				
<i>Tabelle 25</i>				
	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2011	2010	2011	2010
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt)	260.761	248.269	481.462	459.385
abzüglich: Mehr-Dividenden auf Vorzugsaktien	28	25	55	51
ERGEBNIS, DAS FÜR ALLE AKTIENGATTUNGEN ZUR VERFÜGUNG STEHT	260.733	248.244	481.407	459.334
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien				
Stammaktien	298.559.749	296.104.554	298.427.098	295.926.583
Vorzugsaktien	3.958.515	3.899.075	3.957.978	3.894.560
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	302.518.264	300.003.629	302.385.076	299.821.143
Potenziell verwässernde Stammaktien	2.336.573	1.775.499	2.095.345	1.594.139
Potenziell verwässernde Vorzugsaktien	21.174	49.206	20.432	46.919
Summe aller ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung	300.896.322	297.880.053	300.522.443	297.520.722
Summe aller ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	3.979.689	3.948.281	3.978.410	3.941.479
Ergebnis je Stammaktie	0,86	0,83	1,59	1,53
Vorzüge	0,01	–	0,02	0,02
Ergebnis je Vorzugsaktie	0,87	0,83	1,61	1,55
Ergebnis je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,86	0,82	1,58	1,52
Vorzüge	–	0,01	0,01	0,02
Ergebnis je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,86	0,83	1,59	1,54

10. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft unterhält zurzeit im Wesentlichen zwei Pensionspläne, einen für Mitarbeiter in Deutschland und einen 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 Versorgungsfalles ab. In Deutschland gibt es keine rechtliche Verpflichtung zur Kapitaldeckung festgelegter Pensionszusagen. Die deutschen Pensionszusagen der Gesellschaft sind 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 2011 und 2010.

BESTANDTEILE DES PENSIONS-AUFWANDS				
<i>Tabelle 26</i>				
<i>in TSD US \$</i>				
	<i>2. Quartal</i>		<i>1. Halbjahr</i>	
	2011	2010	2011	2010
Laufender Dienstzeitaufwand	2.735	1.915	5.357	3.965
Zinsaufwand	6.139	5.521	12.175	11.188
Erwartete Erträge des Planvermögens	(4.275)	(4.366)	(8.550)	(8.732)
Tilgung von versicherungsmathematischen Verlusten, netto	1.801	1.221	3.601	2.411
PENSIONS-AUFWAND	6.400	4.291	12.583	8.832

11. Genussscheinähnliche Wertpapiere

Am 15. Juni 2011 hat die Gesellschaft die im Jahr 2001 ausgegebenen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) der Fresenius Medical Care Capital Trust IV und V in Höhe von 225.000 US \$ und 300.000 € planmäßig zurückgezahlt. Für die Rückzahlung wurden im Wesentlichen bestehende Kreditfazilitäten in Anspruch genommen.

12. Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen

Die Gesellschaft kann aufgrund geschriebener Put-Optionen, innerhalb eines festgelegten Zeitraumes dazu verpflichtet werden, die Anteile, die andere Gesellschafter an einigen ihrer Tochtergesellschaften halten, zu erwerben. Bei Ausübung dieser Put-Optionen wäre die Gesellschaft dazu verpflichtet, sämtliche oder Teile der Anteile anderer Gesellschafter zum geschätzten Marktwert zur Zeit der Ausübung zu erwerben. Zur Schätzung dieser Marktwerte setzt die Gesellschaft den höheren Wert aus Netto-Buchwert der Anteile anderer Gesellschafter oder Gewinnmultiplikatoren an, wobei die Gewinnmultiplikatoren auf historischen Gewinnen, dem Entwicklungsstadium des zugrunde liegenden Geschäftes und anderen Faktoren beruhen. In Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten können die geschätzten Marktwerte der Anteile anderer Gesellschafter schwanken und die finalen Kaufpreisverpflichtungen für die Anteile anderer Gesellschafter erheblich von den derzeitigen Schätzungen abweichen.

Zum 30. Juni 2011 und 31. Dezember 2010 betragen diese Verpflichtungen im Rahmen der Put-Optionen 306.723 US \$ bzw. 279.709 US \$ wovon 93.482 US \$ zum 30. Juni 2011 ausübbar waren. Im 1. Halbjahr wurden keine Put-Optionen ausgeübt.

Im Folgenden werden die Veränderungen der Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen zum 30. Juni 2011 und 31. Dezember 2010 dargestellt:

ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER MIT PUT-OPTIONEN

in TSD US \$

Tabelle 27

	30. Juni 2011	31. Dezember 2010
Anfangsstand	279.709	231.303
Ausschüttung an andere Gesellschafter	(18.435)	(38.964)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	6.819	28.969
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	3.409	5.289
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter	15.266	24.222
Ergebnis nach Ertragsteuern	19.409	28.839
Übriges Comprehensive Income (Loss)	546	51
ENDSTAND	306.723	279.709

13. 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 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 und an das us-Bezirksgericht überwiesen oder sind beim us-Bezirksgericht als Teil des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängig.

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 potenziellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit w.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbestansprüchen sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des w.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft w.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der w.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 US \$ 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-Bezirksgericht genehmigt. Im Januar und Februar 2011 hat das us-Konkursgericht die Bestätigung des Gesamt-reorganisations- und Sanierungsplans angeordnet. Diese Bestätigungsanordnungen sind vor dem us-Bezirksgericht anhängig. 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 endgültiger Bestätigung eines Sanierungsplans, 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 geltend gemachten 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 Geschworenengericht 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 Geschworenengericht 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 us-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 keine 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 5. Oktober 2010 legte Baxter beim US-Bundesberufungsgericht Berufung gegen die Entscheidung des Boards ein.

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 liefen 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™ Cyclor 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™ Cyclor keine der geltend gemachten Ansprüche aus den Baxter Patenten verletzt. Das Bezirksgericht hat den Antrag von Baxter, die Juryentscheidung aufzuheben, abgelehnt und Baxter hat gegen die Entscheidung der Jury sowie das daraus folgende Urteil beim US-Bundesberufungsgericht Berufung eingelegt.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

Renal Care Group, Inc. (RCG), die von dem Unternehmen 2006 erworben wurde, 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 Care 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-Bezirksgericht für den „Middle District“ von Tennessee (Nashville) verlegt wird. Am 22. März 2010 hat das Bezirksgericht Tennessee ein Urteil über ca. 23.000 US \$ Schadensersatz und Zinsen bezüglich des Klagepunktes der ungerechtfertigten Bereicherung gegen die Beklagten erlassen, aber die sechs in der Klageschrift geltend gemachten Klagebegehren nach dem False Claims Act abgelehnt. Am 17. Juni 2011 erließ das Bezirksgericht im Hinblick auf einen nach dem False Claims Act geltend gemachten Klagepunkt ein Gesamturteil gegen RCG über 82.643 US \$. Am 23. Juni 2011 hat die Gesellschaft Berufung beim US Berufungsgericht für den sechsten Bezirk eingelegt. 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, dass die Entscheidungen des Bezirksgerichts vom 22. März 2010 und 17. Juni 2011 aufgehoben werden 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-Anzeigerstatterin, 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 15. Februar 2011 wurde eine Anzeige eines so genannten qui tam-Anzeigerstatters auf Basis des u.s. False Claims Acts auf Anordnung des Bundesbezirksgerichts für den Bezirk Massachusetts entsiegelt und durch den Anzeigerstatter zugestellt. Die Vereinigten Staaten sind bisher nicht in das als United States ex rel. Chris Drennen v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., 2009 Civ. 10179 (D. Mass) geführte Verfahren eingetreten. Die Anzeige des Anzeigerstatters, die im Februar 2009 zunächst versiegelt eingereicht worden war, stützt sich auf die Behauptung, dass die Gesellschaft die Vergütung von Labortests auf Ferritin im Blutserum sowie auf Hepatitis B durch staatliche Zahlstellen anstrebt und erhält, die medizinisch nicht notwendig sind oder nicht ordnungsgemäß von einem Arzt verordnet wurden. Am 6. März 2011 erließ der Bundesanwalt für den Bezirk Massachusetts einen Civil Investigative Demand, der auf Herausgabe von Dokumenten gerichtet ist, die sich auf diejenigen Labortests beziehen, die Gegenstand der Anzeige des Anzeigerstatters sind. FMCH wird bei der Beantwortung des zusätzlichen Civil Investigative Demands umfassend kooperieren und wird der Klage vehement entgegenzutreten.

Am 29. Juni 2011 wurde der Gesellschaft eine Vorlageverfügung der Staatsanwaltschaft des Eastern District of New York zugestellt. Die Vorlageverfügung ist Teil straf- und zivilrechtlicher Ermittlungen im Hinblick auf die Beziehungen zwischen Einzelhandelsapotheken und ambulanten Dialyseeinrichtungen im Bundesstaat New York und im Hinblick auf die Vergütung von an Patienten mit Nierenerkrankungen im Endstadium ausgegebenen Medikamenten durch Programme staatlicher Zahlstellen. Eine der von der Ermittlung umfassten Angelegenheiten ist die Frage, ob Einzelhandelsapotheken vom New York Medicaid-Programm eine Vergütung für pharmazeutische Produkte erhalten haben, die bereits in den Medicaid-Zahlungen an Dialyseeinrichtungen enthalten war. Die Gesellschaft wird im Rahmen dieser Untersuchung 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. vs. United States bei dem us-Bezirksgericht 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 steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 ist abgeschlossen. Der IRS hat die geltend gemachten Abzüge 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 der geltend gemachten Abzüge 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 hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf den Buchwert einer ihrer Tochtergesellschaften vorgenommen, deren steuerliche Anerkennung als Aufwand im Jahr 2003 im Rahmen 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 Finanzbehörden anzufechten. Im Januar 2011 wurde ein Vergleich mit den Steuerbehörden erzielt, wonach die endgültige Veranlagung, Schätzungen zur Folge, günstiger ausfällt als der bisher berücksichtigte Steuervorteil. Der voraussichtlich zusätzliche Steuerertrag aus diesem Sachverhalt wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2011 erfasst.

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 Rechtsberatungskosten.

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 Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen und von der Gesellschaft erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die 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 2011 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 zugunsten 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 die verbleibende Rückstellung die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser verbleibenden Angelegenheit angemessen widerspiegelt. Es besteht aber keine Gewähr dafür, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

14. Finanzinstrumente

Als weltweiter Anbieter von Dienstleistungen und Produkten für Menschen mit chronischem Nierenversagen in mehr als 120 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 blieben die Erstattungssätze für Dialysebehandlungen im Allgemeinen stabil und die Gesellschaft erwartet dies nach der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems in den USA auch in den späteren Jahren. Das umfasst auch 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 privaten Versicherungsgesellschaften erhält, geht sie davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch in unmittelbarer Zukunft möglicherweise im Segment International langsamer, insbesondere in den weiterhin am stärksten von der globalen Finanzkrise betroffenen Ländern.

Nicht-Derivative Finanzinstrumente

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Nicht-Derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010 dargestellt:

NICHT-DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD US \$</i>				
<i>Tabelle 28</i>				
	30. Juni 2011		31. Dezember 2010	
	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>
Aktiva				
Flüssige Mittel	449.253	449.253	522.870	522.870
Forderungen	3.061.906	3.061.906	2.687.234	2.687.234
Langfristige Finanzanlagen	234.215	239.701	–	–
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten	626.635	626.635	542.524	542.524
Kurzfristige Darlehen	760.957	760.957	670.671	670.671
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	161.363	161.363	9.683	9.683
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Kreditvereinbarung 2006, EURO-Schuldscheindarlehen und vorrangige Anleihen)	498.173	498.173	528.082	528.082
Kreditvereinbarung 2006	3.474.088	3.467.077	2.953.890	2.937.504
Vorrangige Anleihen	1.929.959	1.957.191	824.446	880.366
EURO-Schuldscheindarlehen	289.060	297.205	267.240	276.756
Genussscheinähnliche Wertpapiere	–	–	625.549	643.828
Anteile anderer Gesellschafter mit Put Optionen	306.723	306.723	279.709	279.709

Die Buchwerte in der Tabelle sind Bestandteil der angezeigten Bilanzposten beziehungsweise im Falle der Langfristigen Verbindlichkeiten wie in Anmerkung 7 vermerkt.

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 sowie kurzfristige Darlehen werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwertes darstellt.

Die langfristigen Finanzanlagen werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Bestimmung der Marktwerte der langfristigen Finanzanlagen erfolgt unter Verwendung von signifikanten nicht-beobachtbaren Werten für die keine oder nur wenig Marktdaten zu Verfügung stehen (Level 3) und wird anhand eines Indexes von Finanzinstrumenten mit vergleichbaren Bonitäten, Bedingungen, Laufzeiten, Zinsen und Emittenten aus der Branche der Gesellschaft vorgenommen. Um den Marktwert der langfristigen Finanzanlagen zu bestimmen, verfolgt die Gesellschaft den Preis aus dem konstruierten Index von dem Tag der Ausgabe bis zum Tag der Berichterstattung.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzverbindlichkeiten, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit den zum Bilanzstichtag aktuellen 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.

Die Bewertung der Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen erfolgt zu signifikanten nicht-beobachtbaren Werten für die keine oder nur wenige Marktdaten zu Verfügung stehen (Level 3). Siehe Anmerkung 12 für weitere Erörterungen über die Bewertungsmethode der Gesellschaft zur Ermittlung der Marktwerte dieser Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen.

Derzeit gibt es keinen Hinweis auf eine mögliche Wertminderung der Finanzforderungen der Gesellschaft. Daher sind die Wertberichtigungen für Kreditausfälle von Finanzforderungen unwesentlich.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Zins- und Währungsrisiken tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in bestimmte Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird. Die Geschäftspolitik der Gesellschaft welche konsequent verfolgt wird, beinhaltet, dass Finanzinstrumente nur zum Zwecke der Absicherung von Kurs- und Zinsrisiken eingesetzt werden.

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.

Die Gesellschaft hat Richtlinien für die Risikobeurteilung und für die Kontrolle des Einsatzes von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft 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-Dollar die Berichtswährung. Daher beeinflussen Translationsrisiken aus der Änderung von Wechselkursen zwischen dem US-Dollar und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Quartalsergebnis und die finanzielle Lage.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Käufen und Verkäufen in fremder Währung. Die Gesellschaft fakturiert die Verkäufe der in ihren europäischen Produktionsstätten hergestellten Produkte an internationale Geschäftseinheiten überwiegend in Euro und fakturiert in geringem Umfang Verkäufe von Produkten in anderen nicht-funktionalen Währungen. Dadurch sind die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, 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 2011 waren keine Devisenoptionen im Bestand.

Marktwertänderungen von Devisentermingeschäften, die als Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe bestimmt und designiert sind, werden in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenswapgeschäfte. Dadurch wird

sichergestellt, dass aus konzerninternen Darlehen in fremder Währung keine Wechselkursrisiken entstehen. Sofern für diese Derivate Cash Flow Hedge Accounting angewandt wird, werden deren Marktwertänderungen in Höhe des effektiven Teils 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 die Wareneinkäufe betreffen als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten erfasst. Der Nominalwert aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 1.027.536 US \$ und 1.026.937 US \$ zum 30. Juni 2011 bzw. 31. Dezember 2010.

Die Gesellschaft schließt auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen 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 die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung für gewöhnlich aus. Der Nominalwert der Kontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, betrug 2.139.410 US \$ und 1.607.312 US \$ zum 30. Juni 2011 bzw. 31. Dezember 2010.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen Zinsänderungsrisiken abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert. Der Großteil dieser Zinsswaps dient dazu, einen wesentlichen Teil der in us-Dollar 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 Zinsswaps die zu verschiedenen Zeitpunkten im Jahr 2012 auslaufen, tragen einen durchschnittlichen Zinssatz von 4,45 %. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands erfasst.

Die Nominalwerte der Zinsswaps betragen 1.525.000 US \$ und 3.175.000 US \$ zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010.

Bewertung der Derivativen Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2011 und zum 31. Dezember 2010:

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Tabelle 29

	30. Juni 2011		31. Dezember 2010	
	Aktiva ²	Passiva ²	Aktiva ²	Passiva ²
Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate¹				
kurzfristig				
Fremdwährungsverträge	77.491	(3.070)	3.703	(51.816)
Zinsverträge	-	(35.838)	-	(51.604)
langfristig				
Fremdwährungsverträge	12	-	810	(486)
Zinsverträge	-	(27.301)	-	(73.221)
GESAMT	77.503	(66.209)	4.513	(177.127)
Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate¹				
kurzfristig				
Fremdwährungsverträge	17.243	(15.889)	3.517	(20.751)
langfristig				
Fremdwährungsverträge	7.414	(7.202)	509	(213)
GESAMT	24.657	(23.091)	4.026	(20.964)

¹ Zum 30. Juni 2011 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 Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit ausgewiesene langfristig fällige Teil der Devisenkontrakte und Zinssicherungsgeschäfte ist in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten bzw. in den sonstigen langfristigen 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 dem Bilanzstichtag diskontiert.

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

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TSD US \$

Tabelle 30

	Im kumulierten übrigen Comprehensive Income angesetzter Gewinn/(Verlust) aus Derivaten (Effektiver Anteil) 1. Halbjahr		Ausweis des (Gewinns)/Verlusts nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis (Effektiver Anteil)	Im Ergebnis angesetzter (Gewinn)/Verlust nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income (Effektiver Anteil) 1. Halbjahr	
	2011	2010		2011	2010
Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate					
Zinskontrakte	9.478	(52.710)	Zinsertrag/-aufwand	-	-
Fremdwährungskontrakte	(7.945)	(22.130)	Umsatzkosten	596	1.889
GESAMT	1.533	(74.840)		596	1.889

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TSD US \$

Tabelle 31

	Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns)/Verlusts		Im Ergebnis aus Derivaten angesetzter (Gewinn)/Verlust 1. Halbjahr		
	2011	2010	2011	2010	
Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate					
Fremdwährungskontrakte			Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(24.714)	42.864
			Zinsertrag/-aufwand	5.559	(9.247)
GESAMT				(19.155)	33.617

Die Gesellschaft geht davon aus, in den kommenden 12 Monaten einen Gewinn in Höhe von 3.617 US \$ aus dem kumulierten übrigen Comprehensive Income in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Die Gesellschaft erwartet in den kommenden 12 Monaten zusätzlichen Zinsaufwand in Höhe von 40.587 US \$. Dieser Zinsaufwand wird momentan im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Der Betrag spiegelt den aktuellen Marktwert der zusätzlich erwarteten Zinszahlungen zum 30. Juni 2011 aus eingegangenen Zinsswaps wider.

Zum 30. Juni 2011 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 53 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 14 Monaten im Bestand.

15. 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, Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und bietet eine ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten, stationäre Dialysebehandlungen 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 der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin 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. Die Herstellung von Produkten, die Steuerung des optimalen Einsatzes der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf erfolgen seit dem 1. Januar 2011 durch zentral gesteuerte Produktionsaktivitäten. Der Verkauf der Produkte an die Segmente erfolgt dabei zu Herstellkosten. Dies ist eine Veränderung zu den vorangegangenen Berichtsperioden, in denen diese Leistungen von den Regionen erbracht wurden. Die Segment-Berichterstattung wurde entsprechend angepasst, mit Ausnahme der Aktiva der Segmente der Vorperioden. 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 2011 und 2010 nach Segmenten enthält die folgende Tabelle.

SEGMENTINFORMATIONEN

Tabelle 32

in TSD US \$

	Nord- amerika	Inter- national	Segmente Gesamt	Konzern	Gesamt
2. Quartal 2011					
Umsatzerlöse mit Dritten	2.027.419	1.162.448	3.189.867	4.185	3.194.052
Umsätze zwischen den Segmenten	1.815	–	1.815	(1.815)	–
UMSATZERLÖSE	2.029.234	1.162.448	3.191.682	2.370	3.194.052
Abschreibungen	(66.555)	(42.822)	(109.377)	(26.912)	(136.289)
OPERATIVES ERGEBNIS	348.457	203.144	551.601	(42.057)	509.544
Ergebnis assoziierter Unternehmen	8.849	31	8.880	–	8.880
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	74.555	797.637	872.192	32.692	904.884
2. Quartal 2010					
Umsatzerlöse mit Dritten	2.026.582	919.524	2.946.106	93	2.946.199
Umsätze zwischen den Segmenten	1.263	–	1.263	(1.263)	–
UMSATZERLÖSE	2.027.845	919.524	2.947.369	(1.170)	2.946.199
Abschreibungen	(63.004)	(33.508)	(96.512)	(24.395)	(120.907)
OPERATIVES ERGEBNIS	332.097	173.095	505.192	(38.627)	466.565
Ergebnis assoziierter Unternehmen	1.887	27	1.914	–	1.914
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	71.316	93.608	164.924	163.478	328.402
1. Halbjahr 2011					
Umsatzerlöse mit Dritten	4.004.707	2.217.681	6.222.388	8.052	6.230.440
Umsätze zwischen den Segmenten	3.509	–	3.509	(3.509)	–
UMSATZERLÖSE	4.008.216	2.217.681	6.225.897	4.543	6.230.440
Abschreibungen	(134.782)	(83.171)	(217.953)	(54.320)	(272.273)
OPERATIVES ERGEBNIS	660.563	374.154	1.034.717	(80.089)	954.628
Ergebnis assoziierter Unternehmen	16.367	95	16.462	–	16.462
Aktiva der Segmente ¹	11.415.424	5.541.670	16.957.094	2.095.540	19.052.634
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	339.230	5.756	344.986	–	344.986
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ²	462.425	838.413	1.300.838	60.004	1.360.842
1. Halbjahr 2010					
Umsatzerlöse mit Dritten	3.986.270	1.841.747	5.828.017	311	5.828.328
Umsätze zwischen den Segmenten	1.828	–	1.828	(1.828)	–
UMSATZERLÖSE	3.988.098	1.841.747	5.829.845	(1.517)	5.828.328
Abschreibungen	(126.715)	(70.067)	(196.782)	(48.583)	(245.365)
OPERATIVES ERGEBNIS	640.003	324.025	964.028	(72.284)	891.744
Ergebnis assoziierter Unternehmen	3.577	50	3.627	–	3.627
Aktiva der Segmente	11.281.830	3.948.045	15.229.875	769.689	15.999.564
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	16.543	3.478	20.021	–	20.021
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ³	144.883	178.858	323.741	194.141	517.882

¹ Würden die Produktionsaktivitäten wie in 2010 weiterhin innerhalb der Segmente erfolgen, würden in 2011 die Aktiva der Segmente in Nordamerika 12.403.823 US \$, in International 6.153.751 US \$ und im Konzern 495.060 US \$ betragen.

² In den Akquisitionen des Segments Nordamerika und International sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 6.000 US \$ und 1.731 US \$ in 2011 nicht enthalten.

³ In den Akquisitionen des Segments International und Konzern sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 8.884 US \$ und 2.125 US \$ in 2010 nicht enthalten.

16. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Cash-Flow-Rechnung

Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf die Konzern-Cash-Flow-Rechnung:

ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR CASH-FLOW-RECHNUNG		
<i>in TSD US \$</i>	<i>Tabelle 33</i>	
	1. Halbjahr	
	2011	2010
Zinszahlungen	108.898	128.915
Zahlungen für Ertragsteuern ¹	242.776	261.695
Cash Flow für Ertragsteuern aus der Ausübung von Aktienoptionen	4.980	2.378
Zusätzliche Offenlegung von Cash-Flow-Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(874.302)	(186.560)
Übernommene Verbindlichkeiten	37.555	11.303
Anteile anderer Gesellschafter	1.441	5.741
Als Teil des Kaufpreises aufgenommene Schulden	1.731	11.009
BARZAHLUNGEN	(833.575)	(158.507)
Abzüglich erworbene Barmittel	12.435	1.678
NETTOAUSZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(821.140)	(156.829)

¹ abzüglich Steuererstattungen

17. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahres – Akquisitionen

Liberty Dialysis

Am 2. August 2011 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt das us-Unternehmen Liberty Dialysis Holdings, Inc. (Liberty Dialysis) vollständig zu übernehmen. Die Übernahme umfasst neben dem Geschäft von Liberty Dialysis auch die von Liberty Dialysis gehaltenen 51 % der Anteile am us-Unternehmen Renal Advantage, Inc., an dem die Gesellschaft derzeit mit 49 % beteiligt ist. Der Kaufpreis wird einschließlich der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft rund 1.700.000 us\$ betragen. Die Transaktion bedarf noch der Zustimmung der zuständigen us-Kartellbehörden und wird voraussichtlich Anfang 2012 abgeschlossen. Durch die Übernahme würde das bestehende Kliniknetz der Gesellschaft in den USA um rund 260 weitere Dialysezentren für die ambulante Versorgung erweitert. Der Umsatz der Gesellschaft würde sich, vor Veräußerung einzelner Zentren, die im Rahmen der Transaktion vorgesehen ist, jährlich um rund 1.000.000 us\$ erhöhen. Die Akquisition wird aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie mit Fremdkapital finanziert und soll sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken.

American Access Care

Am 2. August 2011 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt das us-Unternehmen American Access Care Holdings, LLC (AAC) für einen Kaufpreis in Höhe von 385.000 us\$ vollständig zu übernehmen. AAC betreibt 28 Zentren in zwölf us-Bundesstaaten, die auf die ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten spezialisiert sind. Die Übernahme bedarf noch der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden in den USA und wird voraussichtlich im vierten Quartal 2011 abgeschlossen. Die Akquisition würde jährlich rund 175.000 us\$ zum Umsatz der Gesellschaft beitragen und sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken. Die Transaktion soll aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und vorhandenen Kreditlinien finanziert werden.

Seit Ende des 1. Halbjahrs 2011 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/426.htm 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.“

19. August 2011
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin
Fresenius Medical Care Management AG

Dr. B. Lipps
Dr. E. Gatti

R. Powell
Dr. R. Runte

M. Brosnan
K. Wanzek

R. Fusté

KALENDER 2011

2. NOVEMBER 2011

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2011

KALENDER 2012

21. FEBRUAR 2012

Veröffentlichung zum Geschäftsjahr 2011

3. MAI 2012

Veröffentlichung zum 1. Quartal 2012

10. MAI 2012

Hauptversammlung

11. MAI 2012

Dividendenzahlung
*Vorbehaltlich der Zustimmung
durch die Hauptversammlung*

1. AUGUST 2012

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2012

31. OKTOBER 2012

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2012

Änderungen vorbehalten.

KONTAKT

**FRESENIUS MEDICAL CARE AG & CO. KGAA
INVESTOR RELATIONS**

61346 Bad Homburg v.d.H.

Tel. + 49 6172 609 0

www.fmc-ag.de

Oliver Maier

Leiter Investor Relations &
Corporate Communications

Tel. + 49 6172 609 26 01

Fax + 49 6172 609 23 01

E-Mail: ir@fmc-ag.de

**NORDAMERIKA
INVESTOR RELATIONS**

Terry L. Morris

Tel. + 1 800 948 25 38

Fax + 1 615 345 56 05

E-Mail: ir@fmc-ag.de

Dieser Bericht 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
