

2013

BERICHT ZUM ZWEITEN QUARTAL

Fresenius Medical Care

2013

ZWEITES QUARTAL

ÜBERBLICK

S. 3

ZWISCHENLAGEBERICHT

Finanz- und Ertragslage

S. 7

Liquidität und Mittelherkunft

S. 22

Vermögenslage

S. 27

Chancen- und Risikobericht

S. 27

Bericht zu Prognosen und
sonstigen Aussagen zur
voraussichtlichen Entwicklung

S. 28

Nachtragsbericht

S. 28

Kürzlich umgesetzte
Rechnungslegungsverlautbarungen

S. 28

Kürzlich veröffentlichte
Rechnungslegungsverlautbarungen

S. 29

KONZERNABSCHLUSS

Konzern-
Gewinn- und Verlustrechnung

S. 30

Konzern-
Gesamtergebnisrechnung

S. 31

Konzern-Bilanz

S. 32

Konzern-Kapitalflussrechnung

S. 34

Konzern-
Eigenkapitalveränderungsrechnung

S. 36

Anmerkungen zum
Konzernabschluss

S. 38

CORPORATE GOVERNANCE

S. 62

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

S. 62

KALENDER

S. 63

KONTAKTE

S. 64

Überblick

T. 1 — Kennzahlen für das zweite Quartal 2013

| | | |
|--|----------------|------|
| Umsatz | 3.613 MIO US\$ | +5% |
| Operatives Ergebnis (EBIT) | 544 MIO US\$ | -8% |
| Operatives Ergebnis (EBIT) bereinigt | 555 MIO US\$ | -2% |
| Konzernergebnis ¹ | 263 MIO US\$ | -9% |
| Konzernergebnis ¹ bereinigt | 272 MIO US\$ | +2% |
| Gewinn je Stammaktie | 0,86 US\$ | -10% |
| Gewinn je Stammaktie bereinigt | 0,89 US\$ | +2% |

T. 2 — Kennzahlen für das erste Halbjahr 2013

| | | |
|--|----------------|------|
| Umsatz | 7.076 MIO US\$ | +6% |
| Operatives Ergebnis (EBIT) | 1.038 MIO US\$ | -5% |
| Operatives Ergebnis (EBIT) bereinigt | 1.049 MIO US\$ | -3% |
| Konzernergebnis ¹ | 488 MIO US\$ | -26% |
| Konzernergebnis ¹ bereinigt | 498 MIO US\$ | -3% |
| Gewinn je Stammaktie | 1,59 US\$ | -27% |
| Gewinn je Stammaktie bereinigt | 1,62 US\$ | -4% |

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

Zweites Quartal 2013

UMSATZ

Der Umsatz stieg im zweiten Quartal 2013 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 5 % auf 3,613 MRD US\$ (6 % währungsbereinigt). Das organische Umsatzwachstum belief sich weltweit auf 5 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg im zweiten Quartal 2013 um 5 % auf 2,743 MRD US\$ (6 % währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten erhöhte sich um 6 % auf 870 MIO US\$, währungsbereinigt ist das ein Anstieg von 5 %.

In Nordamerika steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz im zweiten Quartal 2013 um 6 % auf 2,375 MRD US\$. Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 5 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen wuchs um 6 % auf 2,157 MRD US\$, das organische Behandlungswachstum lag bei 4 %. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg um 6 % auf 218 MIO US\$.

Außerhalb Nordamerikas (Segment International) stieg der Umsatz um 5 % auf 1,228 MRD US\$. Währungsbereinigt ist das ein Zuwachs von 6 %. Das organische Wachstum lag bei 5 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 4 % auf 586 MIO US\$, währungsbereinigt stieg der Umsatz mit Dialyседienstleistungen um 7 %. Der Umsatz mit Dialyseprodukten wuchs um 5 % auf 642 MIO US\$, währungsbereinigt bedeutet dies einen Anstieg von 5 %.

ERTRAG

Das **operative Ergebnis (EBIT)** sank im zweiten Quartal 2013 um 8 % auf 544 MIO US\$ verglichen mit 589 MIO US\$ im zweiten Quartal 2012. In Nordamerika sank das operative Ergebnis im zweiten Quartal 2013 um 9 % auf 394 MIO US\$ im Vergleich zu 431 MIO US\$ im Vorjahreszeitraum. Im Segment International stieg es im Betrachtungszeitraum um 1 % auf 209 MIO US\$ gegenüber 207 MIO US\$ im Vergleichsquarter des Vorjahres.

Bereinigt um Sondereffekte im Zusammenhang mit der Übernahme von Liberty Dialysis Holdings Inc. und den Auswirkungen der seit April 2013 geltenden Kürzungen im US-Haushalt (Sequestration) sank das operative Ergebnis im zweiten Quartal 2013 um 2 % auf 555 MIO US\$ verglichen mit 568 MIO US\$ im zweiten Quartal 2012.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im zweiten Quartal 2013 auf 103 MIO US\$ nach 104 MIO US\$ im zweiten Quartal des Vorjahres.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) sank von 289 MIO US\$ im zweiten Quartal 2012 um 9 % auf 263 MIO US\$ im zweiten Quartal 2013. Bereinigt um die Nachsteuereffekte der oben genannten Sondereffekte stieg das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) im zweiten Quartal 2013 um 2 % auf 272 MIO US\$ verglichen mit 266 MIO US\$ im zweiten Quartal 2012.

Die **Ertragsteuern** lagen im zweiten Quartal 2013 bei 144 MIO US\$, dies entspricht einer effektiven Steuerquote von 32,6 %. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres lagen die Ertragsteuern bei 172 MIO US\$ bei einer Steuerquote von 34,6 %. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte lag die Steuerquote im zweiten Quartal 2013 bei 32,1 % im Vergleich zu 34,4 % im zweiten Quartal 2012.

Der **Gewinn je Stammaktie (EPS)** lag im zweiten Quartal 2013 bei 0,86 US\$, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein Rückgang von 10 %. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte stieg der Gewinn je Stammaktie im zweiten Quartal 2013 um 2 % auf 0,89 US\$ im Vergleich zu 0,88 US\$ im Vorjahresquarter. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien betrug im zweiten Quartal 2013 rund 306,3 MIO nach 304,4 MIO im Vorjahresquarter. Der Anstieg der Zahl ausstehender Aktien resultiert hauptsächlich aus der Ausübung von Aktienoptionen in den vergangenen zwölf Monaten, gegenläufig wirkte sich zum Teil das Aktienrückkaufprogramm aus.

CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** erhöhte sich im zweiten Quartal 2013 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16 % auf 525 MIO US\$. Dies entspricht 14,5 % des Umsatzes.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 173 MIO US\$. Der **Free Cash Flow vor Akquisitionen** betrug 352 MIO US\$ – dies entspricht 9,8 % des Umsatzes – verglichen mit 300 MIO US\$ im zweiten Quartal 2012. Für **Akquisitionen und Investitionen**, abzüglich Desinvestitionen, wurden 13 MIO US\$ aufgewendet. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 339 MIO US\$ nach 306 MIO US\$ im zweiten Quartal des Vorjahres.

Erstes Halbjahr 2013

UMSATZ UND ERTRAG

Der **Umsatz** wuchs im ersten Halbjahr 2013 um 6 % (währungsbereinigt ebenfalls 6 %) im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 auf 7,076 MRD US\$. Der organische Umsatzanstieg im gleichen Zeitraum betrug 5 %.

Das **operative Ergebnis** (EBIT) sank um 5 % auf 1,038 MRD US\$ nach 1,092 MRD US\$ im ersten Halbjahr 2012. Bereinigt um die Sondereffekte im Zusammenhang mit der Übernahme von Liberty Dialysis Holdings Inc. und den Auswirkungen der seit April 2013 geltenden Kürzungen im US-Haushalt (Sequestration) sank das operative Ergebnis im ersten Halbjahr 2013 um 3 % auf 1,049 MRD US\$ im Vergleich zu 1,078 MRD US\$ im ersten Halbjahr 2012.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im ersten Halbjahr 2013 auf 207 MIO US\$ nach 203 MIO US\$ im ersten Halbjahr 2012.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) sank von 660 MIO US\$ im Vorjahreszeitraum um 26 % auf 488 MIO US\$ im ersten Halbjahr 2013. Bereinigt um Nachsteuereffekte der oben genannten Sondereffekte sank das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) im ersten Halbjahr 2013 um 3 % auf 498 MIO US\$ gegenüber 514 MIO US\$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Die **Ertragsteuern** lagen im ersten Halbjahr 2013 bei 273 MIO US\$, dies entspricht einer effektiven Steuerquote von 32,8 %. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres lagen die Ertragsteuern bei 309 MIO US\$, was einer effektiven Steuerquote von 30,1 % entsprach. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte lag die Steuerquote im ersten Halbjahr 2013 bei 32,6 % verglichen mit 33,8 % im ersten Halbjahr 2012.

Der **Gewinn je Stammaktie** (EPS) verringerte sich im ersten Halbjahr 2013 um 27 % auf 1,59 US\$ pro Stammaktie gegenüber 2,17 US\$ im Vorjahreszeitraum. Bereinigt um die oben genannten Sondereffekte sank der Gewinn je Stammaktie im ersten Halbjahr 2013 um 4 % auf 1,62 US\$ im Vergleich zu 1,69 US\$ im Vorjahreszeitraum. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien betrug im ersten Halbjahr 2013 rund 306,5 MIO.

CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag im ersten Halbjahr 2013 bei 841 MIO US\$ nach 932 MIO US\$ im ersten Halbjahr 2012. Dies entspricht 11,9 % des Umsatzes.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 319 MIO US\$. Daraus ergab sich im ersten Halbjahr 2013 ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 522 MIO US\$ nach 658 MIO US\$ im ersten Halbjahr 2012. Für **Akquisitionen** abzüglich **Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 84 MRD US\$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 438 MIO US\$ im Vergleich zu -862 MIO US\$ im Vorjahreszeitraum.

PATIENTEN – KLINIKEN – BEHANDLUNGEN

Zum 30. Juni 2013 versorgte Fresenius Medical Care 264.290 Dialysepatienten weltweit, 3 % mehr als im Vorjahr. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 3 % auf 168.160. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Segment International) stieg die Zahl der Patienten um 4 % auf 96.130.

Zum 30. Juni 2013 betrieb das Unternehmen 3.212 eigene Dialysekliniken weltweit, ein Zuwachs von 3 % gegenüber dem Vorjahr, davon 2.104 in Nordamerika und 1.108 außerhalb Nordamerikas. Dies entspricht einem Anstieg von je 3 %.

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten Dialysebehandlungen stieg im ersten Halbjahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 5 % auf circa 19,7 MIO. Davon entfielen 12,5 MIO (+5 %) auf Nordamerika und 7,2 MIO (+3 %) auf das Segment International.

MITARBEITER

Zum 30. Juni 2013 beschäftigte Fresenius Medical Care 87.944 Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte; 31. Dezember 2012: 86.153).

VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)

Der Verschuldungsgrad (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) sank von 2,92 zum Ende des zweiten Quartals 2012 auf 2,91 zum Ende des zweiten Quartals 2013.

RATING

Die Ratingagentur Standard & Poor's gibt das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care mit „BB+“ und einem „positiven“ Ausblick an. Das Rating von Moody's liegt weiterhin bei „Ba1“ mit „stabilem“ Ausblick. Fitch bestätigt das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care mit „BB+“ und hat im Laufe des zweiten Quartals 2013 den Ausblick von „stabil“ auf „positiv“ erhöht.

AKTIENRÜCKKAUFPROGRAMM

Fresenius Medical Care hat am 20. Mai 2013 das angekündigte Aktienrückkaufprogramm gestartet. Insgesamt sollen Stammaktien in einem Gesamtvolumen von bis zu 385 Mio € (rund 500 Mio US\$) erworben werden. Das Programm soll im dritten Quartal 2013 abgeschlossen werden. Zum 30. Juni 2013 waren bereits rund 3,58 Mio Aktien in einem Gesamtvolumen von rund 190 Mio € (ca. 249 Mio US\$) zurückgekauft.

VEREINFACHUNG DER AKTIENSTRUKTUR

Auf der diesjährigen Hauptversammlung der Gesellschaft sowie in einer gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre haben die Aktionäre des Unternehmens einer obligatorischen Umwandlung der noch ausstehenden stimmrechtslosen Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 in stimmberechtigte Stammaktien zugestimmt. Die Umwandlung wurde am 28. Juni 2013 abgeschlossen.

AUSBLICK FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013 BESTÄTIGT

Fresenius Medical Care erwartet für das Geschäftsjahr 2013 weiterhin einen Umsatz von mehr als 14,6 MRD US\$, dies entspricht einem Zuwachs von mehr als 6%.

Fresenius Medical Care geht davon aus, dass die seit April geltenden us-Haushaltskürzungen (Sequestration) im Laufe dieses Jahres nicht zurückgenommen werden. Das Unternehmen bestätigt den Ergebnisausblick und erwartet, wie bereits Anfang des Jahres für diesen Fall angekündigt, das untere Ende der im Februar breiter gefassten Spanne zu erreichen. Das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfallende Konzernergebnis soll im Geschäftsjahr 2013 zwischen 1,1 und 1,15 MRD US\$ betragen.

Für **Investitionen** sind im laufenden Geschäftsjahr rund 700 Mio US\$ vorgesehen, für **Akquisitionen** rund 500 Mio US\$. Der **Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Verhältnis)** soll sich zum Ende des Geschäftsjahres 2013 auf einem Niveau von nicht über 3,0 bewegen.

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 zum Konzernabschluss gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden, sowie mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2012 enthaltenen Angaben und Erläuterungen. 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. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika. Die Bezeichnung „Segment International“ bezieht sich auf die kombinierten Geschäftssegmente Europa, Naher Osten, Afrika und Lateinamerika (EMEALA) und Asien-Pazifik.

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 könnten, 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 Dialyседienstleistungen in den USA;
- ▶ Änderungen des Verordnungsumfelds sowie der Beschaffungskosten für Medikamente;
- ▶ das Ergebnis laufender staatlicher und interner Ermittlungen;
- ▶ Risiken verbunden mit der Einhaltung der unzähligen staatlichen Regelungen, die auf unser Geschäft Anwendung finden; dies schließt in den USA den Anti-Kickback Statute, den False Claims Act, das Stark Law und den Foreign Corrupt Practices Act, sowie vergleichbare rechtliche Regelwerke in vielen der 120 Länder, in denen wir Dialyseprodukte und/oder -dienstleistungen anbieten, ein;
- ▶ 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 oder der Möglichkeiten zur Beschaffung von Rohmaterialien und
- ▶ die finanzielle Stabilität und Liquidität staatlicher und privater Versicherungsträger.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind nachstehend in diesem Abschnitt „Überblick“ und *in Anmerkung 11 sowie im Kapitel 2.10 „Risiko- und Chancenbericht“* im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2012 beschrieben.

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

Die im Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu Grunde liegen. Die tatsächlich angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Auswahl und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernabschluss und die im Folgenden unter „Operative Entwicklung“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind. Betreffend die Darstellung der kritischen Rechnungslegungsgrundsätze *siehe Kapitel 1.1 „Darstellung und Analyse – Kritische Rechnungslegungsgrundsätze“* im Finanzbericht des Geschäftsberichts zum 31. Dezember 2012.

Überblick

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen einschließlich Apothekengeschäft und Dienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie (zusammen im Folgenden die erweiterten Dienstleistungen) sowie aus der Produktion und dem Vertrieb von Produkten und Geräten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) mit Sitz in den USA, das größte Tochterunternehmen der Gesellschaft, bietet darüber hinaus Labordienstleistungen, stationäre Dialysebehandlungen sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Krankenhäusern an. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von etwa 75 MRD US\$ mit einem erwarteten jährlichen weltweiten Wachstum von währungsbereinigt etwa 4 % darstellt. Der Patientenzuwachs wird durch Faktoren wie die alternde Bevölkerung und die steigende Lebenserwartung sowie den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen verursacht. Darüber hinaus tragen ein steigendes Aufkommen und bessere Behandlung von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, sowie eine höhere Überlebensrate der von diesen Erkrankungen betroffenen Patienten, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Dialysebehandlung ermöglichen, zum Patientenzuwachs bei. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum 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. Mit Ausnahme der Einführung des Pauschalvergütungssystems (PVS) in den USA im Januar 2011, den Kürzungen im Bundeshaushalt der USA und dem aktuellen Vorschlag zur Kürzung der PVS Vergütung für bestimmte Dialysemedikamente und Biopharmazeutika aufgrund von Veränderungen bei deren Verabreichung waren die Erstattungsraten für ihre Dialysebehandlungen weitgehend stabil. Auch für die Zukunft geht die Gesellschaft von weitgehend

stabilen Erstattungssätzen aus. Siehe die nachfolgenden Erläuterungen zum „American Taxpayer Relief Act of 2012-Gesetz“ (ATRA). Diese Stabilität 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 Vereinigten Staaten bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der Erstattungssätze in der Vergangenheit begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist beschränkt.

Mit der Einführung des „Medicare Improvements for Patients and Providers Act“ MIPPA im Jahr 2008 hat der US-amerikanische Kongress die Entwicklung eines erweiterten Pauschalvergütungssystems (PVS) bei terminaler Niereninsuffizienz für ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Dialyседienstleistungen vorgeschrieben. Am 26. Juli 2010 hat die verantwortliche Behörde „Center for Medicare and Medicaid Services“ CMS endgültige Vorschriften nach den Maßgaben des MIPPA veröffentlicht, mit der das PVS für Dialysekliniken für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz eingeführt wurde. Das PVS sieht eine Erstattung pro Dialysebehandlung an die Dialysezentren vor und berücksichtigt alle Produkte und Dienstleistungen, die im früheren Erstattungssatz enthalten waren. Darüber hinaus werden im Erstattungssatz auch bestimmte oral zu verabreichende Medikamente wie Vitamin D Präparate und Levocarnitin (ein Aminosäurederivat) sowie alle verabreichten, in der Vergangenheit nach Part B des Medicare-Programms separat erstatteten blutbildungsanregenden Substanzen sowie sonstigen Medikamente (mit Ausnahme von Impfungen und bestimmten anderen oral zu verabreichenden Medikamenten) berücksichtigt. Ferner werden auch die meisten diagnostischen Labortests und bestimmte sonstige zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz an Patienten erbrachte Dienstleistungen und gelieferte Produkte im Erstattungssatz vergütet. Es wird erwartet, dass im Rahmen des PVS ab Januar 2016 oral zu verabreichende Medikamente, wie der Phosphatbinder der Gesellschaft, PhosLo®, mit einer vom Gesundheitsministerium festzulegenden Vergütung erstattet werden, die die in den Dialysezentren für die Verabreichung dieser Medikamente zusätzlich anfallenden Kosten berücksichtigt. 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 bestimmte Begleiterkrankungen 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 und (iv) Lohn- und Lohnnebenkosten in der Region, in der der Dienstleister angesiedelt ist, vorgenommen.

Die PVS-Vergütung wird jährlich auf der Grundlage des Kostenanstiegs eines „Warenkorbs“ bestimmter Produkte und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors angepasst. Der Basis-Erstattungssatz des PVS für 2013 beträgt 240,36 US\$ je Dialysebehandlung. Dieser Betrag resultiert aus der Erhöhung des PVS-Basis-Erstattungssatzes für 2012 von 234,81 US\$ je Behandlung um die produktivitätsbereinigte Anpassung des Warenkorbs für 2013 von 2,3%. Sie ergibt sich aus einer Anpassung des Warenkorbs gegenüber den Erstattungssätzen für 2012 in Höhe von 2,9% abzüglich eines Produktivitätsfaktors von 0,6% sowie einem Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex in Höhe von 1,000613.

Das PVS hat für die US-amerikanischen Kliniken der Gesellschaft zu geringeren durchschnittlichen Erstattungssätzen geführt. Die Gesellschaft hat die Auswirkungen des PVS mit zwei Maßnahmen begrenzt. Erstens hat die Gesellschaft mit Klinikleitungen und behandelnden Ärzten Änderungen zur Effizienzsteigerung im Sinne des Qualitätsverbesserungsprogramms des PVS (QVP) und guter klinischer Praxis erarbeitet und Kosteneinsparungen beim Arzneimittelkauf ausgehandelt. Des Weiteren erreichte die Gesellschaft durch die Einführung neuer Initiativen zur Verbesserung der Patientenversorgung bei Dialysebeginn, zur Steigerung des Anteils der Heimdialysepatienten und zur Generierung von weiteren Kosteneinsparungen in ihren Kliniken Effizienzsteigerungen und verbesserte Patientenbehandlungserfolge.

Das QVP des PVS wirkt sich seit dem 1. Januar 2012 auf die Erstattungen aus. Für Dialysekliniken, die die festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, werden die Erstattungen um bis zu 2% gekürzt. Für die Zahlungen des Jahres 2012 wurden bestimmte Qualitätsstandards des Jahres 2010 zugrunde gelegt, was sich jedoch aufgrund

der Leistung der Gesellschaft im Jahr 2010 nur unwesentlich auf ihr Ergebnis für 2012 ausgewirkt hat. Die Zahlungen für das Jahr 2013 werden von der 2011 bezüglich bestimmter Standards erreichten Leistung beeinflusst. Der anfängliche Fokus der QVP-Standards lag für die Jahre 2010 und 2011 auf den Bereichen Anämie-Management und Hämodialyse-Adäquanz (Urea Reduction Ratio oder URR). Für die sich 2014 auf die Zahlungen auswirkende Berichterstattung für 2012 haben die CMS vier weitere Maßstäbe beschlossen: (i) vorwiegende Verwendung von Kathetern und arterio-venösen (AV) Fisteln, (ii) Berichterstattung über Infektionen an die Centers for Disease Control and Prevention, (iii) Durchführung von Patientenzufriedenheitsumfragen und (iv) monatliche Überwachung von Phosphor- und Kalziumwerten. Für das Zahlungsjahr 2015 haben die CMS mit Ausnahme der URR-Hämodialyse-Adequanz alle Qualitätsmaßstäbe des QVP für das Jahr 2014 beibehalten, den Umfang der Berichterstattung über Infektionen und den Mineralstoffwechsel ausgeweitet sowie vier neue Maßstäbe eingeführt. Die Maßstäbe für das Zahlungsjahr 2015 umfassen drei neue klinische Maßstäbe (Hämodialyse-Adäquanz (Erwachsene), Hämodialyse-Adäquanz (Kinder) und Peritonealdialyse-Adäquanz) sowie einen neuen Berichterstattungs-Maßstab (Berichterstattung über das Anämie-Management). Der Entwurf des Maßstab-Katalogs der CMS für das Zahlungsjahr 2016 beinhaltet die Beibehaltung der QVP-Maßstäbe für 2015, die Überarbeitung der Berichterstattungsmaßstäbe bezüglich des Mineralstoffwechsels und des Anämie-Managements, die Ausweitung des Umfangs von Patientenzufriedenheitsbefragungen sowie fünf neue Maßstäbe, so dass es dann insgesamt vierzehn Maßstäbe geben würde. Die vorgesehenen neuen Maßstäbe umfassen drei neue klinische Maßstäbe (Patienten-Einverständniserklärungen für die Anämiebehandlung, Patientenanteil mit Hyperkalzämie und Infektionen der Blutbahn [oder: Blutvergiftungen oder: Sepsis] bei Patienten mit ambulanter Hämodialyse) sowie zwei neue Berichterstattungs-Maßstäbe (pädiatrische Eisentherapie und Begleiterkrankungen bei Patienten). Eine endgültige QVP-Regelung für 2016 wird noch in diesem Jahr erwartet.

Mit dem vom „Health Care and Education Reconciliation Act of 2011-Gesetz“ abgeänderten „Patient Protection and Affordable Care Act of 2011-Gesetz“ (zusammen: ACA) wurden weitreichende Reformen des Gesundheitssystems, einschließlich (i) Bestimmungen, die allen Amerikanern den Zugang zu einer erschwinglichen Krankenversicherung ermöglichen, (ii) der Ausweitung des Medicaid-Programms, (iii) einer seit 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 Medicare-Rabatte für verschreibungspflichtige Medikamente zum 1. Januar 2010, (vi) Reformen des privaten Versicherungsmarktes zum Schutze der Verbraucher, wie z.B. Verbote von Lebens- und Jahresobergrenzen, Abdeckung bestehender Erkrankungen sowie Begrenzung von 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 umgesetzt. Mit Ausnahme einer Modifikation der Regelung zur jährlichen Anpassung des Erstattungssatzes, nach der die warenkorbbasierte prozentuale Erhöhung nicht mehr, wie zuvor durch das MIPPA vorgesehen, einem fixen Abzug von einem Prozentpunkt unterliegt, sondern um einen Produktivitätsfaktor angepasst wird, ergeben sich aus dem ACA keine Änderungen der Dialyse-Erstattungsvorschriften des MIPPA. 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.

Am 2. August 2011 wurde das „Budget Control Act-Gesetz“ (BCA-Gesetz) verabschiedet, durch das die Schuldenobergrenze der Vereinigten Staaten erhöht und eine Reihe von Maßnahmen zum Defizitabbau eingeleitet wurde. Aufgrund des American Taxpayer Relief Act of 2012-Gesetzes (ATRA) wurden zum 1. März 2013 vom BCA-Gesetz vorgeschriebene automatische pauschale Ausgabenkürzungen in allen Bereichen des us-Bundeshaushalts verteilt über neun Haushaltsjahre (2013–2021) von hochgerechnet insgesamt 1,2 BILION US\$ ausgelöst, die zum 1. April 2013 für Erstattungen der CMS an Dienstleister umgesetzt wurden. Die Kürzung der Medicare-Vergütungen an Dienstleister und Lieferanten ist auf eine einmalige Anpassung um maximal 2 % bis 2021 begrenzt (die Kürzungen des us-Haushalts). Die Kürzung der Medicare-Erstattungen ist unabhängig von den Mechanismen zur jährlichen Inflationsanpassung wie beispielsweise der Warenkorbanpassung nach dem PVS.

Das ATRA enthält zusätzlich eine Anweisung an die CMS, den PVS-Vergütungssatz zum 1. Januar 2014 herabzusetzen, um Änderungen der Verabreichung bestimmter vom PVS abgedeckter Medikamente und Biopharmazeutika Rechnung zu tragen. Das Gesetz verpflichtet die CMS, bei der Festsetzung dieser Verringerung die neuesten verfügbaren Preisdaten für solche Medikamente und Biopharmazeutika zu verwenden. Am 1. Juli 2013 veröffentlichten die CMS einen Regelungsentwurf zur Herabsetzung des zukünftigen Pauschalvergütungssatzes für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um 12 % (29,52 US\$ je Behandlung). Diese Regelung soll am 1. Januar 2014 in Kraft treten. Die geplante Herabsetzung würde teilweise durch die vorgeschlagene produktivitätsbedingte Warenkorb Anpassung in Höhe von 2,5 % (6 US\$) für das Jahr 2014 und eine vorgeschlagene Anpassung des Lohnkostenindex um einen Budgetfaktor von 1.000411 für das Jahr 2014 ausgeglichen. Wird dieser Entwurf im Laufe des Jahres umgesetzt, würde dieser zusammen mit der Warenkorb Anpassung insgesamt zu einem Rückgang des Basis-Pauschalvergütungssatzes je Behandlung von 240,36 US\$ für das Jahr 2013 auf 216,95 US\$ für das Jahr 2014 führen. Dies würde sich im Wesentlichen negativ auf das Konzernergebnis und den Cash Flow der Gesellschaft auswirken. Die CMS bitten unter anderem um eine Stellungnahme zu der vorgeschlagenen Vorgehensweise zur Herabsetzung des Basis-Pauschalvergütungssatzes sowie zu einer möglichen Übergangsperiode oder Anlaufphase für die Einführung des Herabsetzungsbetrags von mehr als einem Jahr. Die Gesellschaft beabsichtigt, in Zusammenarbeit mit den Interessenvertretern ihrer Versicherer, Patienten und Ärzte eine Stellungnahme zur Einreichung innerhalb der am 30. August 2013 endenden Kommentierungsfrist zu erarbeiten und mit den CMS zusammenzuarbeiten, um den Pauschalvergütungssatz stabil zu halten und damit dazu beizutragen, dass der Zugang zu einer qualitativ hochwertigen Versorgung für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz weiterhin gewährleistet ist.

Am 4. Februar 2013 gaben die CMS ihren Plan bekannt, ein neues umfassendes Versorgungsmodell für terminale Niereninsuffizienz zu testen, und eröffneten ein entsprechendes Antragsverfahren. Gegenwärtig sehen die CMS vor, in Zusammenarbeit mit bis zu 15 Gruppen von Gesundheitsdienstleistern, sogenannten „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs), ein neues Zahlungs- und Versorgungssystem zu testen, das die Gesundheit von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verbessern und gleichzeitig die Kosten der CMS senken soll. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen. ESCOs mit Dialyseketten von mehr als 200 Kliniken müssen sich am Kostensteigerungsrisiko beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten. Interessierte Organisationen müssen gegebenenfalls eine Teilnahme an diesem Programm beantragen und von den CMS zugelassen werden. Die Antragsfrist wurde bis zum 30. August 2013 verlängert. Die Gesellschaft prüft gegenwärtig die Einzelheiten des vorgesehenen Programms, um über ihre Teilnahme zu entscheiden.

Etwaige signifikante Verringerungen der Medicare-Erstattungssätze könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Dienstleistungsgeschäft der Gesellschaft sowie auch auf ihr Produktgeschäft haben, da sich die Medicare-Erstattungen auf die Nachfrage nach Produkten auswirken. Soweit sich Steigerungen von der Inflation unterliegenden Betriebskosten wie Kosten für Personal und Verbrauchsmaterialien nicht vollständig in einer entsprechenden Erhöhung der Erstattungssätze widerspiegeln, können sich negative Auswirkungen auf das Geschäft und die Ertragslage der Gesellschaft ergeben.

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, EMEALA und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte steuert. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen und dem Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Für Berichtszwecke hat die Gesellschaft die Geschäftssegmente EMEALA und Asien-Pazifik zum Segment International zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Geschäftssegmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die Erbringung von Dienstleistungen sowie auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Geschäftssegments zuständigen Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin überwachen das Management des jeweiligen Geschäftssegments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der Geschäftssegmente sind die gleichen

wie für die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung (U.S. GAAP) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft.

Die Zielgröße, an der die Geschäftssegmente vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, ist so gewählt, dass diese alle Aufwendungen und Erträge beinhaltet, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist davon überzeugt, dass der für die Beurteilung der operativen Leistung am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Geschäftssegmente ist, welches die Ertragskraft des Unternehmens misst. Der aus der Akquisition der Liberty Dialysis Holdings, Inc. im Jahre 2012 (die Liberty Akquisition) resultierende sonstige Beteiligungsertrag sowie Ertragsteuern werden nicht berücksichtigt, da diese nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Geschäftssegmente unterliegen. Die Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht der Kontrolle der Geschäftssegmente der Gesellschaft unterliegt. Daher sind Zinsaufwendungen für die Finanzierung keine Zielgröße für die Geschäftssegmente. Die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen aus bestimmten Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, als auch globale Forschung und Entwicklung etc. bestehen, werden ebenfalls nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft auch hier um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Geschäftssegmente unterliegen. Die Herstellung von Produkten, die Steuerung des optimalen Einsatzes der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf erfolgen durch zentral gesteuerte Produktionsaktivitäten, die die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment nicht erfüllen. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt dabei zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsätze aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsätze sind in der Spalte „Konzern“ enthalten *siehe Anmerkung 14*. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

Operative Entwicklungen

Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und ausgewählte operative Entwicklungen der Gesellschaft nach wesentlichen Segmenten und Zentralbereichen 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 Managementleistungen verarbeitet.

| T. 3 | <i>Segmentdaten</i> | | | |
|---|-------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
| | <i>in MIO US\$, ungeprüft</i> | | | |
| | <i>2. Quartal</i> | | <i>1. Halbjahr</i> | |
| | 2013 | 2012 | 2013 | 2012 |
| Netto-Umsatzerlöse | | | | |
| Nordamerika | 2.377 | 2.252 | 4.665 | 4.360 |
| International | 1.228 | 1.171 | 2.397 | 2.307 |
| Zentralbereiche | 10 | 8 | 17 | 17 |
| ► Gesamt | 3.615 | 3.431 | 7.079 | 6.684 |
| Umsätze zwischen den Segmenten | | | | |
| Nordamerika | 2 | 3 | 3 | 7 |
| International | – | – | – | – |
| ► Gesamt | 2 | 3 | 3 | 7 |
| Netto-Umsatzerlöse mit Dritten | | | | |
| Nordamerika | 2.375 | 2.249 | 4.662 | 4.353 |
| International | 1.228 | 1.171 | 2.397 | 2.307 |
| Zentralbereiche | 10 | 8 | 17 | 17 |
| ► Gesamt | 3.613 | 3.428 | 7.076 | 6.677 |
| Abschreibungen | | | | |
| Nordamerika | 81 | 79 | 161 | 151 |
| International | 46 | 43 | 91 | 86 |
| Zentralbereiche | 32 | 29 | 63 | 57 |
| ► Gesamt | 159 | 151 | 315 | 294 |
| Operatives Ergebnis (EBIT) | | | | |
| Nordamerika | 394 | 431 | 763 | 779 |
| International | 209 | 207 | 393 | 402 |
| Zentralbereiche | (59) | (49) | (118) | (89) |
| ► Gesamt | 544 | 589 | 1.038 | 1.092 |
| Sonstiger Beteiligungsertrag | – | 13 | – | 140 |
| Zinserträge | 7 | 13 | 17 | 33 |
| Zinsaufwendungen | (110) | (117) | (224) | (236) |
| Ertragsteuern | (144) | (172) | (273) | (309) |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | 297 | 326 | 558 | 720 |
| Auf andere Gesellschafter entfallendes Ergebnis | (34) | (37) | (70) | (60) |
| ► Konzernergebnis <i>(Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt)</i> | 263 | 289 | 488 | 660 |

2. Quartal 2013 im Vergleich zum 2. Quartal 2012

Konzernabschluss

T. 4 *Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss*

| | 2. Quartal | | Veränderung | |
|--|------------|-----------|---------------|--|
| | 2013 | 2012 | wie berichtet | zu konstanten Wechselkursen ¹ |
| Anzahl der Behandlungen | 10.066.397 | 9.672.567 | 4% | – |
| Organisches Behandlungswachstum in % | 3,9 | 3,7 | – | – |
| Netto-Umsatz in MIO US\$ | 3.613 | 3.428 | 5% | 6% |
| Bruttoergebnis in % vom Umsatz | 32,1 | 32,9 | – | – |
| Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz | 16,5 | 15,7 | – | – |
| Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) in MIO US\$ | 263 | 289 | –9% | – |

¹ Für weitere Informationen zu „Veränderung zu konstanten Wechselkursen“ siehe nachstehenden Abschnitt „Nicht-U.S.-GAAP-Kennzahlen“.

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2013 gegenüber dem 2. Quartal 2012 um 4% an. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (4%) und Akquisitionen (2%) bei. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe und -schließungen (2%) ausgeglichen.

Am 30. Juni 2013 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete, aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA) 3.212 Kliniken im Vergleich zu 3.123 Kliniken am 30. Juni 2012. Im 2. Quartal 2013 übernahm die Gesellschaft 15 Kliniken, eröffnete 20 Kliniken und schloss oder verkaufte 3 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet (ohne Patienten in von der Gesellschaft geleiteten, aber nicht konsolidierten Kliniken in den USA), stieg um 3% von 256.456 am 30. Juni 2012 auf 264.290 am 30. Juni 2013.

Der Netto-Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 5% (6% zu konstanten Wechselkursen) von 2.605 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 2.743 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Der Anstieg ist hauptsächlich auf ein organisches Behandlungswachstum von 4%, ein organisches Umsatzwachstum je Behandlung in Höhe von 1% und den Beitrag aus Akquisitionen von 1% zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch einen negativen Effekt aus Wechselkursänderungen (1%) ausgeglichen.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhte sich um 6% (5% zu konstanten Wechselkursen) von 823 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 870 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Die Erhöhung zu konstanten Wechselkursen ist auf gestiegene Umsätze mit Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten sowie Blutschläuchen und mit Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsätze mit Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen ausgeglichen.

Die Netto-Umsätze stiegen um 5% (6% zu konstanten Wechselkursen) im 2. Quartal 2013 gegenüber dem 2. Quartal 2012. Der Anstieg beruht auf dem oben beschriebenen Wachstum der Umsätze aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten.

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge ergab sich hauptsächlich aus einem Rückgang der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika. Der Rückgang im Segment Nordamerika beruht auf dem Rückgang des Anteils der privaten Versicherer verbunden mit gesunkenen Erstattungssätzen aufgrund der neuen Vertragsabschlüsse mit privaten Versicherern und den Auswirkungen der Kürzungen des us-Haushalts. Des Weiteren wurde die Bruttoergebnismarge durch höhere Personalkosten beeinflusst. Dies wurde durch den moderaten

Rückgang der Kosten für Medikamente und einer Umsatzsteigerung bei den erweiterten Dienstleistungen, wenn auch mit unterdurchschnittlichen Bruttoergebnismargen, weitgehend ausgeglichen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 540 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 595 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 15,7% im 2. Quartal 2012 auf 16,5% im gleichen Zeitraum 2013. Diese Entwicklung der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz ergab sich aus einem Anstieg in den Zentralbereichen sowie im Segment Nordamerika und im Segment International. Der Anstieg der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz in den Zentralbereichen war im Wesentlichen auf gestiegene Rechtsberatungs- und sonstigen Beratungskosten zurückzuführen. Der Anstieg im Segment Nordamerika resultierte größtenteils aus gestiegenen Personalkosten, den ungünstigen Auswirkungen der Kürzungen des US-Haushalts und einem Anstieg der Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Dies wurde teilweise durch eine Umsatzsteigerung mit den erweiterten Dienstleistungen der Gesellschaft ausgeglichen. Der Anstieg im Segment International war auf ungünstige Wechselkurseffekte, wie z.B. die Abwertung des venezolanischen Bolivars in Folge einer Hochinflation in Venezuela, zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch einen Anstieg der Umsätze im Geschäftssegment EMEALA ausgeglichen.

Im 2. Quartal 2013 verzeichnete die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von 8 MIO US\$ aus dem Verkauf von zur Gesellschaft gehörenden Dialysekliniken. Im 2. Quartal 2012 hingegen verzeichnete die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von 25 MIO US\$ hauptsächlich aus dem Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der kartellrechtlichen Genehmigung der Liberty Akquisition im 2. Quartal 2012 *siehe auch Anmerkung 2.*

Das operative Ergebnis sank von 589 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 544 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) ging es von 17,2% im 2. Quartal 2012 auf 15,1% im 2. Quartal 2013 zurück. Der Rückgang geht auf den oben beschriebenen Rückgang der Bruttoergebnismarge, den Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz und den geringeren Gewinn aus der Veräußerung der Kliniken zurück.

Der steuerfreie sonstige Beteiligungsertrag aus dem ersten Quartal 2012 in Verbindung mit der Akquisition der LD Holdings in Höhe von 127 MIO US\$ erhöhte sich im zweiten Quartal 2012 um 13 MIO US\$ auf insgesamt 140 MIO US\$ für das erste Halbjahr 2012. Der Anstieg ergab sich aus Anpassungen in der Neubewertung zu Marktwerten von Anteilen im Rahmen des Fortschritts bei der Bilanzierung des Unternehmenserwerbs.

Der Zinsaufwand sank um 6% von 117 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 110 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2013 hauptsächlich aufgrund eines niedrigeren Schuldenniveaus. Die Zinserträge sanken von 13 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 7 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2013 aufgrund der Rückführung eines Darlehens an die Renal Advantage Partners LLC im Rahmen der Liberty Akquisition am 28. Februar 2012.

Die Ertragsteuern sanken von 172 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 144 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Der effektive Steuersatz sank von 34,6% im 2. Quartal 2012 auf 32,6% im 2. Quartal 2013 aufgrund von höheren Steuervorteilen aus konzerninternen Finanzierungen, einem geringeren Steueraufwand auf den Veräußerungsgewinn von zur Gesellschaft gehörenden Kliniken in Verbindung mit der Liberty Akquisition und höheren Ergebnisanteilen anderer Gesellschafter in Nordamerika.

Das Ergebnis, das im 2. Quartal 2013 auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt, sank von 289 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2012 auf 263 MIO US\$. Der Rückgang ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. Juni 2013 87.944 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 84.194 Personen zum 30. Juni 2012, ein Anstieg von 4,5%, der hauptsächlich aus dem allgemeinen Wachstum der Geschäftsbereiche der Gesellschaft und Akquisitionen resultiert.

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika und International und auf die Zielgrößen, welche die Gesellschaft der Führung dieser Segmente zugrunde legt.

Segment Nordamerika

T. 5 *Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika*

| | 2. Quartal | | Veränderung |
|--------------------------------------|------------|-----------|-------------|
| | 2013 | 2012 | |
| Anzahl der Behandlungen | 6.383.556 | 6.141.414 | 4% |
| Organisches Behandlungswachstum in % | 3,8 | 3,6 | – |
| Umsatz in MIO US\$ | 2.375 | 2.249 | 6% |
| Abschreibungen in MIO US\$ | 81 | 79 | 3% |
| Operatives Ergebnis in MIO US\$ | 394 | 431 | –9% |
| Operative Marge in % | 16,6 | 19,2 | – |

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2013 um 4% gegenüber dem 2. Quartal 2012, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 4% und des Beitrags aus Akquisitionen (1%). Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%) ausgeglichen. Zum 30. Juni 2013 wurden 168.160 Patienten (3% mehr als zum 30. Juni 2012) in den 2.104 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 164.058 behandelten Patienten in 2.046 Kliniken zum 30. Juni 2012. Der Durchschnittserlös je Behandlung im Segment Nordamerika, das auch Kanada und Mexiko umfasst, betrug vor Abzug der Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen im 2. Quartal 2013 347 US\$ und 344 US\$ im 2. Quartal 2012. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 355 US\$ im 2. Quartal 2013 im Vergleich zu 351 US\$ im 2. Quartal 2012. Der Anstieg geht auf einen Anstieg der Umsätze zurück. Die Umsätze stiegen im Wesentlichen aufgrund der Weiterentwicklung der erweiterten Dienstleistungen der Gesellschaft und der Erhöhung der Medicare-Erstattungen, die im Jahr 2013 in Kraft trat. Diese Verbesserung wurde teilweise durch die ungünstigen Auswirkungen der Kürzungen des us-Haushalts, den ungünstigen Einfluss aus dem geringen Anteil privater Versicherer, verbunden mit gesunkenen Erstattungssätzen aufgrund neuer Vertragsabschlüsse mit privaten Versicherern, und gesunkene Verordnungen von Medikamenten für Behandlungen, die durch private Versicherer nicht pauschalisiert erstattet werden, ausgeglichen.

Der Anstieg der Netto-Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde von einem organischen Behandlungswachstum (4%) sowie einem organischen Umsatzwachstum je Behandlung (1%) und von einem Beitrag aus Akquisitionen (1%) getragen.

Der Umsatzanstieg aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war auf einen Anstieg der Umsätze mit Dialysatoren zurückzuführen.

Der Netto-Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 2. Quartal 2013 gegenüber dem entsprechenden Zeitraum 2012 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze mit Dialyседienstleistungen um 6% von 2.043 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 2.157 MIO US\$ im 2. Quartal 2013 und eines Anstiegs der Umsätze mit Dialyseprodukten von 206 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 218 MIO US\$ im 2. Quartal 2013.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis sank von 431 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 394 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Die operative Marge sank von 19,2% im 2. Quartal 2012 auf 16,6% im 2. Quartal 2013. Der Rückgang in Nordamerika beruht auf einem geringeren Anteil privater Versicherer verbunden mit gesunkenen Erstattungssätzen aufgrund neuer Vertragsabschlüsse mit privaten Versicherern und den Auswirkungen der Kürzungen des us-Haushalts sowie höheren Personalkosten. Dies wurde weitestgehend durch einen moderaten Rückgang der Kosten für Medikamente und eine Umsatzsteigerung mit den erweiterten Dienstleistungen, wenn auch mit unterdurchschnittlichen

Margen, ausgeglichen. Des Weiteren wurde die operative Marge durch einen geringeren Gewinn aus der Veräußerung zur Gesellschaft gehörender Kliniken im Rahmen der Liberty Akquisition beeinflusst.

Die Kosten je Behandlung für Nordamerika stiegen von 275 US\$ im 2. Quartal 2012 auf 286 US\$ im 2. Quartal 2013. Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen von 280 US\$ im 2. Quartal 2012 auf 291 US\$ im 2. Quartal 2013.

Segment International

T. 6 *Zentrale Indikatoren für das Segment International*

| | 2. Quartal | | Veränderung | |
|--------------------------------------|------------|-----------|---------------|--|
| | 2013 | 2012 | wie berichtet | zu konstanten Wechselkursen ¹ |
| Anzahl der Behandlungen | 3.682.841 | 3.531.153 | 4% | – |
| Organisches Behandlungswachstum in % | 4,0 | 3,9 | – | – |
| Umsatz in MIO US\$ | 1.228 | 1.171 | 5% | 6% |
| Abschreibungen in MIO US\$ | 46 | 43 | 6% | – |
| Operatives Ergebnis in MIO US\$ | 209 | 207 | 1% | – |
| Operative Marge in % | 17,0 | 17,7 | – | – |

¹ Für weitere Informationen zu „Veränderung zu konstanten Wechselkursen“ siehe nachstehenden Abschnitt „Nicht-U.S.-GAAP-Kennzahlen“

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 2. Quartal 2013 um 4% gegenüber dem 2. Quartal 2012, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 4% und des Beitrags aus Akquisitionen von 2%. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe- und -schließungen (2%) ausgeglichen. Zum 30. Juni 2013 wurden 96.130 Patienten (4% mehr als zum 30. Juni 2012) in den 1.108 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 92.398 behandelten Patienten in 1.077 Kliniken zum 30. Juni 2012. Der Durchschnittserlös je Behandlung blieb konstant bei 159 US\$ im 2. Quartal 2012 und 2013 in Folge gesteigerter Erstattungssätze und Änderungen im Ländermix (4 US\$), ausgeglichen durch die Abwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (4 US\$).

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 4% (3% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 11% (18% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 3% (4% zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen um 4% (7% zu konstanten Wechselkursen) von 562 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 586 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Der Anstieg wurde von einem organischen Behandlungswachstum (4%), einem Beitrag aus Akquisitionen (4%) und einem organischen Umsatzwachstum je Behandlung (1%) getragen. Dies wurde teilweise durch einen negativen Effekt aus Wechselkursänderungen (3%) sowie aus Klinikverkäufen und -schließungen (2%) ausgeglichen.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich um 5% (5% zu konstanten Wechselkursen) von 609 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 642 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Das Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen ist auf gestiegene Umsätze sowohl mit Produkten für die Hämodialyse, insbesondere mit Lösungen und Konzentraten, Blutschläuchen sowie Dialysatoren als auch mit Produkten für die Akutdialyse und die Peritonealdialyse zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch geringere Verkäufe von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen ausgeglichen.

Die Netto-Umsätze des Segments International stiegen im 2. Quartal 2013 um 5% (6% zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum 2. Quartal 2012 im Wesentlichen durch ein Wachstum der Umsätze aus Dialyседienst-

leistungen und Dialyseprodukten. Der Anstieg der Umsätze wurde durch ein organisches Wachstum (5 %) und einen Beitrag aus Akquisitionen (2 %) getragen. Dies wurde teilweise durch einen negativen Effekt aus Wechselkursänderungen von 1 % und Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg von 207 MIO US\$ im 2. Quartal 2012 auf 209 MIO US\$ im 2. Quartal 2013. Die operative Marge sank von 17,7 % im 2. Quartal 2012 auf 17,0 % im 2. Quartal 2013 im Wesentlichen aufgrund ungünstiger Wechselkurseffekte, wie z.B. die Abwertung des venezolanischen Bolivars aufgrund einer Hochinflation in Venezuela.

1. Halbjahr 2013 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2012

Konzernabschluss

| | 1. Halbjahr | | Veränderung | |
|--|-------------|------------|---------------|--|
| | 2013 | 2012 | wie berichtet | zu konstanten Wechselkursen ¹ |
| Anzahl der Behandlungen | 19.747.907 | 18.885.213 | 5% | – |
| Organisches Behandlungswachstum in % | 3,6 | 3,8 | – | – |
| Netto-Umsatz in MIO US\$ | 7.076 | 6.677 | 6% | 6% |
| Bruttoergebnis in % vom Umsatz | 32,0 | 32,9 | – | – |
| Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz | 16,8 | 16,4 | – | – |
| Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) in MIO US\$ | 488 | 660 | – 26% | – |

¹ Für weitere Informationen zu „Veränderung zu konstanten Wechselkursen“ siehe nachstehenden Abschnitt „Nicht-U.S.-GAAP-Kennzahlen“.

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2013 gegenüber dem 1. Halbjahr 2012 um 5 % an. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (4 %), die Liberty Akquisition (2 %, ohne veräußerte Kliniken) und weitere Akquisitionen (2 %) bei. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe und -schließungen (2 %) und einen Rückgang der Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

Der Netto-Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 7 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) von 5.082 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 5.422 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Der Anstieg ist hauptsächlich auf ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, den Beitrag aus Akquisitionen von 4 % und auf ein organisches Umsatzwachstum je Behandlung in Höhe von 1 % zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang der Behandlungstage (1 %) und einen Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhte sich um 4 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) von 1.595 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 1.654 MIO US\$. Die Erhöhung zu konstanten Wechselkursen ist auf gestiegene Umsätze mit Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten sowie Blutschläuchen, und mit Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunde Umsätze mit Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen ausgeglichen.

Die Netto-Umsätze stiegen um 6 % (6 % zu konstanten Wechselkursen) im 1. Halbjahr 2013 gegenüber dem 1. Halbjahr 2012. Der Anstieg beruht sowohl auf dem Wachstum der Umsätze aus Dialyседienstleistungen als auch aus dem Wachstum der Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten, wie oben beschrieben.

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge ergab sich im Wesentlichen aus einem Rückgang der Bruttoergebnismarge sowohl im Segment Nordamerika als auch im Segment International. Der Rückgang im Segment Nordamerika beruht auf dem Rückgang des Anteils der privaten Versicherer verbunden mit gesunkenen Erstattungssätzen aufgrund der neuen Vertragsabschlüsse mit privaten Versicherern und den Auswirkungen der Kürzungen des us-Haushalts. Des Weiteren wurde die Bruttoergebnismarge durch höhere Personalkosten beeinflusst. Dies wurde durch den moderaten Rückgang der Kosten für Medikamente und eine Steigerung der Umsätze bei den erweiterten Dienstleistungen, wenn auch mit unterdurchschnittlichen Bruttoergebnismargen weitgehend ausgeglichen. Der Rückgang im Segment International ist auf gestiegene Kosten in verschiedenen Ländern und einem negativen Effekt aus dem geringeren Wachstum im Geschäftssegment Asien-Pazifik zurückzuführen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 1.092 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 1.187 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 16,4% im 1. Halbjahr 2012 auf 16,8% im gleichen Zeitraum 2013. Diese Entwicklung der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz ergab sich aus einem ungünstigen Einfluss in den Zentralbereichen und einem Anstieg der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten im Segment International. Der Anstieg der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz in den Zentralbereichen war im Wesentlichen auf gestiegene Rechtsberatungs- und sonstigen Beratungskosten zurückzuführen. Der Anstieg im Segment International war auf ungünstige Wechselkurseffekte, wie z.B. die Abwertung des venezolanischen Bolivars in Folge einer Hochinflation in Venezuela, zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch einen Anstieg der Umsätze im Geschäftssegment EMEALA ausgeglichen.

Im 1. Halbjahr 2013 verzeichnete die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von 8 MIO US\$ aus dem Verkauf von zur Gesellschaft gehörenden Dialysekliniken im Segment Nordamerika sowie einen Gewinn in Höhe von 1 MIO US\$ aus dem Verkauf von Dialysekliniken im Segment International. Im 1. Halbjahr 2012 hingegen verzeichnete die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von 34 MIO US\$ hauptsächlich aus dem Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der kartellrechtlichen Genehmigung der Liberty Akquisition im 1. Quartal 2012
siehe auch Anmerkung 2.

Das operative Ergebnis sank von 1.092 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 1.038 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) ging es von 16,4% im 1. Halbjahr 2012 auf 14,7% im 1. Halbjahr 2013 zurück. Der Rückgang geht auf den oben beschriebenen Rückgang der Bruttoergebnismarge, den geringeren Gewinn aus der Veräußerung von Kliniken und den Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz zurück.

Der steuerfreie sonstige Beteiligungsertrag für das 1. Halbjahr 2012 in Höhe von 140 MIO US\$ ergab sich aus der Neubewertung der Beteiligung an der Renal Advantage Partners, LLC zum Zeitpunkt der Liberty Akquisition. Der endgültige Gewinn wurde zum 31. Dezember 2012 ermittelt.

Der Zinsaufwand sank um 5% von 236 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 224 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2013, aufgrund eines geringeren Schuldenniveaus und aufgrund gesunkener Zinssätze. Dies ist auf das Auslaufen von Zinsswaps zum Ende des 1. Quartals 2012 zurückzuführen. Die Zinserträge sanken von 33 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 17 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2013 aufgrund der Rückführung einer Darlehensforderung an die Renal Advantage Partners LLC im Rahmen der Liberty Akquisition am 28. Februar 2012.

Die Ertragsteuern sanken von 309 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 273 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Der effektive Steuersatz stieg von 30,1% im 1. Halbjahr 2012 auf 32,8% im 1. Halbjahr 2013 aufgrund des steuerfreien sonstigen Beteiligungsertrags in 2012, teilweise ausgeglichen durch einen geringeren Steueraufwand auf den Veräußerungsgewinn von zur Gesellschaft gehörenden Kliniken in Verbindung mit der Liberty Akquisition und höheren Ergebnisanteilen anderer Gesellschafter in Nordamerika.

Das auf andere Gesellschafter entfallende Ergebnis stieg von 60 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 70 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Der Anstieg ging hauptsächlich auf ein den anderen Gesellschaftern zuzurechnendes negatives

Ergebnis im Segment International im Jahr 2012 und die Anteile anderer Gesellschafter aus der am 28. Februar 2012 abgeschlossenen Liberty Akquisition zurück.

Das Ergebnis, das im 1. Halbjahr 2013 auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt, sank von 660 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2012 auf 488 MIO US\$. Der Rückgang ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika und International und auf die Zielgrößen, welche die Gesellschaft der Führung dieser Segmente zugrunde legt.

Segment Nordamerika

| | 1. Halbjahr | | Veränderung |
|--------------------------------------|-------------|------------|-------------|
| | 2013 | 2012 | |
| Anzahl der Behandlungen | 12.532.406 | 11.887.400 | 5% |
| Organisches Behandlungswachstum in % | 3,7 | 3,5 | – |
| Umsatz in MIO US\$ | 4.662 | 4.353 | 7% |
| Abschreibungen in MIO US\$ | 161 | 151 | 7% |
| Operatives Ergebnis in MIO US\$ | 763 | 779 | –2% |
| Operative Marge in % | 16,4 | 17,9 | – |

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2013 um 5 % gegenüber dem 1. Halbjahr 2012, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 4 %, des Beitrags aus der Liberty Akquisition von 3 % (ohne veräußerte Kliniken) und des Beitrags aus weiteren Akquisitionen (1 %). Dies wurde teilweise durch einen Rückgang der Behandlungstage (2 %) und Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen. Der Durchschnittserlös je Behandlung im Segment Nordamerika, das auch Kanada und Mexiko umfasst, betrug vor Abzug der Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen im 1. Halbjahr 2013 349 US\$ und 345 US\$ im 1. Halbjahr 2012. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 357 US\$ im 1. Halbjahr 2013 im Vergleich zu 352 US\$ im 1. Halbjahr 2012. Der Anstieg geht auf einen Anstieg der Umsätze zurück. Die Umsätze stiegen im Wesentlichen aufgrund der Weiterentwicklung der erweiterten Dienstleistungen und der Erhöhung der Medicare-Erstattungen, die im Jahr 2013 in Kraft trat. Diese Verbesserung wurde teilweise durch gesunkene Verordnungen von Medikamenten für Behandlungen, die durch private Versicherer nicht pauschalisiert erstattet werden, und die ungünstigen Auswirkungen der Kürzungen des US-Haushalts sowie den ungünstigen Einfluss aus dem geringeren Anteil privater Versicherer, verbunden mit gesunkenen Erstattungssätzen aufgrund neuer Vertragsabschlüsse mit privaten Versicherern, ausgeglichen.

Der Anstieg der Netto-Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde von einem organischen Behandlungswachstum (4 %), einem Beitrag aus Akquisitionen (4 %) und einem organischen Umsatzwachstum je Behandlung (1 %) getragen. Dies wurde teilweise durch einen Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatzanstieg aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war auf einen Anstieg der Umsätze mit Dialysatoren zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang der Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen ausgeglichen.

Der Netto-Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 1. Halbjahr 2013 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze sowohl mit Dialyседienstleistungen um 8 % von 3.960 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 4.261 MIO US\$ als auch durch einen Anstieg der Umsätze mit Dialyseprodukten um 2 % von 393 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 401 MIO US\$.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis sank von 779 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 763 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Die operative Marge sank von 17,9 % im 1. Halbjahr 2012 auf 16,4 % im 1. Halbjahr 2013. Der Rückgang beruht auf dem Rückgang des Anteils der privaten Versicherer verbunden mit gesunkenen Erstattungssätzen aufgrund der neuen Vertragsabschlüsse mit privaten Versicherern und den Auswirkungen der Kürzungen des US-Haushalts sowie höheren Personalkosten. Dies wurde durch einen moderaten Rückgang der Kosten für Medikamente und eine Umsatzsteigerung bei den erweiterten Dienstleistungen, wenn auch mit unterdurchschnittlichen Bruttoergebnismargen, weitestgehend ausgeglichen. Des Weiteren wurde die operative Marge durch einen geringeren Gewinn aus der Veräußerung von zur Gesellschaft gehörenden Dialysekliniken im Rahmen der Liberty Akquisition und einen Anstieg der Rechtsberatungskosten beeinflusst. Dies wurde teilweise durch den Effekt der im Rahmen der Liberty Akquisition im Jahr 2012 entstandenen Einmalkosten sowie die allgemeinen Auswirkungen der Liberty Akquisition ausgeglichen.

Die Kosten je Behandlung für Nordamerika stiegen von 277 US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 287 US\$ im 1. Halbjahr 2013. Die Kosten je Behandlung für die USA stiegen von 283 US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 293 US\$ im 1. Halbjahr 2013.

Segment International

T. 9 *Zentrale Indikatoren für das Segment International*

| | 1. Halbjahr | | Veränderung | |
|--------------------------------------|-------------|-----------|---------------|--|
| | 2013 | 2012 | wie berichtet | zu konstanten Wechselkursen ¹ |
| Anzahl der Behandlungen | 7.215.501 | 6.997.813 | 3% | – |
| Organisches Behandlungswachstum in % | 3,5 | 4,3 | – | – |
| Umsatz in MIO US\$ | 2.397 | 2.307 | 4% | 5% |
| Abschreibungen in MIO US\$ | 91 | 86 | 6% | – |
| Operatives Ergebnis in MIO US\$ | 393 | 402 | –2% | – |
| Operative Marge in % | 16,4 | 17,4 | – | – |

¹ Für weitere Informationen zu „Veränderung zu konstanten Wechselkursen“ siehe nachstehenden Abschnitt „Nicht-U.S.-GAAP-Kennzahlen“

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 1. Halbjahr 2013 um 3 % gegenüber dem 1. Halbjahr 2012, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 4 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 2 %. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe- und -schließungen (2 %) und einen Rückgang der Behandlungstage (1 %) ausgeglichen. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 160 US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 161 US\$ im 1. Halbjahr 2013 in Folge gestiegener Erstattungssätze und Änderungen im Ländermix (5 US\$), teilweise ausgeglichen durch die Abwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (4 US\$).

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 3 % (2 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 7 % (15 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 4 % (5 % zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen um 3 % (6 % zu konstanten Wechselkursen) von 1.122 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 1.161 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Der Anstieg wurde von einem organischen Behandlungswachstum (4 %), einem Beitrag aus Akquisitionen (3 %) und einem organischen Umsatzwachstum je Behandlung (2 %) getragen. Dies wurde teilweise durch einen negativen Effekt aus Wechselkursänderungen (3 %), aus Klinikverkäufen und -schließungen (2 %) und einen Rückgang der Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich um 4% (4% zu konstanten Wechselkursen) von 1.185 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 1.236 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Das Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Hämodialyse, insbesondere mit Lösungen und Konzentraten, Dialysatoren sowie Blutschläuchen, und Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch einen geringeren Absatz von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen und von Geräten ausgeglichen.

Die Netto-Umsätze des Segments International stiegen im 1. Halbjahr 2013 um 4% (5% zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum 1. Halbjahr 2012, im Wesentlichen durch das oben beschriebene Wachstum der Umsätze aus Dialysedienstleistungen und Dialyseprodukten. Der Anstieg der Umsätze wurde durch ein organisches Wachstum (5%) und Akquisitionen (1%) getragen. Dies wurde teilweise durch einen negativen Effekt aus Wechselkursänderungen von 1% und Klinikverkäufen und -schließungen (1%) ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis sank von 402 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2012 auf 393 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013. Die operative Marge sank von 17,4% im 1. Halbjahr 2012 auf 16,4% im 1. Halbjahr 2013 aufgrund ungünstiger Wechselkurseffekte, wie z. B. der Abwertung des venezolanischen Bolivars aufgrund einer Hochinflation in Venezuela, und verschiedener Kostensteigerungen.

Hochinflationbilanzierung

Da die Gesellschaft Fremdwährungsrisiken ausgesetzt ist, überwacht sie die wirtschaftlichen Bedingungen der Länder, in denen sie ihr Geschäft betreibt. Seit 2010 wird Venezuela als Hochinflationland betrachtet. Im November 2012 bestätigte die Verordnungscommission der SEC diesen Status erneut. Ab dem 1. Januar 2013 wird der Geschäftsbetrieb in Venezuela immer noch als in einem Hochinflationland angesiedelt betrachtet, da die venezolanische Wirtschaft im 4. Quartal 2012 eine über drei Jahre kumulative Inflationsrate von 100% überschritten hat. Die Gesellschaft verwendet bei der Beurteilung, ob es sich bei Venezuela um ein Hochinflationland handelt, eine Mischung aus dem nationalen Lebenshaltungskostenindex und dem Lebenshaltungskostenindex. Daher wurden die Abschlüsse der in Venezuela tätigen Tochtergesellschaften der Gesellschaft weiterhin so bewertet, als sei der US-Dollar ihre funktionale Währung. Allerdings bewertete die venezolanische Regierung den Bolivar im Jahr 2013 neu. Diese Neubewertung führte zu einem Aufwand vor Steuern in Höhe von 11,5 MIO US\$ im 1. Halbjahr 2013.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

1. Halbjahr 2013 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2012

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit, Darlehen von Dritten und von verbundenen Unternehmen sowie die Ausgabe von Anleihen und Aktien. 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 sowie für Aktienrückkäufe.

Zum 30. Juni 2013 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von 586 MIO US\$. Für Informationen über die Nutzung und Verfügbarkeit der primären Kreditlinie der Gesellschaft, der Kreditvereinbarung 2012 *siehe auch Anmerkung 6.*

Betriebliche Geschäftstätigkeit

Die Gesellschaft hat im 1. Halbjahr 2013 bzw. 2012 einen Netto Cash Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 841 MIO US\$ bzw. 932 MIO US\$ generiert. Der Cash Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft, die Entwicklung ihres Nettoumlaufvermögens,

insbesondere des Forderungsbestands, und aufgrund verschiedener nachstehend erläuteter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Rückgang des Cash Flows im 1. Halbjahr 2013 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2012 ergab sich im Wesentlichen aus einer Ausgleichszahlung in Höhe von 100 MIO US\$ im Rahmen der Änderung der Lizenzvereinbarung für das Eisenpräparat Venofer® der Gesellschaft (die Venofer®-Vereinbarung) *siehe Kapitel 1.3 „Operative Entwicklungen“* im Finanzbericht 2012 der Gesellschaft, der zum Teil in diesem Zusammenhang erhaltene Rückzahlungen gegenüberstanden und aus einem unveränderten Niveau der Forderungslaufzeiten (DSO) im Vergleich zu einem Rückgang von 3 Tagen im gleichen Zeitraum in 2012. Dieser Rückgang des Cash Flows wurde teilweise durch eine günstige Entwicklung einzelner Posten des Nettoumlaufvermögens ausgeglichen.

Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 77 % der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialyседienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2013 resultierten etwa 32 % 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 Leistungsumfangs 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. Mit Ausnahme der Einführung des Pauschalvergütungssystems (PVS) in den USA im Januar 2011, der Kürzungen des us-Haushalts und des aktuellen Vorschlags zur Herabsetzung des PVS-Erstattungssatzes ab dem 1. Januar 2014 zur Berücksichtigung der gesunkenen Verordnungen bestimmter Medikamente und Biopharmazeutika für Dialysebehandlungen erlebte die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für ihre Dialysebehandlungen und erwartet diese auch in der Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern.

Das Nettoumlaufvermögen, definiert als Differenz zwischen kurzfristigen Vermögenswerten und kurzfristigen Verbindlichkeiten, sank von 2.957 MIO US\$ zum 31. Dezember 2012 auf 2.744 MIO US\$ zum 30. Juni 2013, hauptsächlich durch die Umgliederung von zwei Krediten der Europäischen Investitionsbank (EIB) und der vierteljährlichen Rückzahlung des Darlehens (Loan A) der Kreditvereinbarung 2012 aus den langfristigen Verbindlichkeiten in den kurzfristig fälligen Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aufgrund ihrer Restlaufzeit, die Verringerung der flüssigen Mittel sowie durch die Umgliederung eines Darlehens gegenüber verbundenen Unternehmen aus den langfristigen Verbindlichkeiten in die kurzfristigen Darlehen. Dies wurde teilweise durch die Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund der Leistung der Ausgleichszahlung in Höhe von 100 MIO US\$, die im Rahmen der Änderung der Venofer®-Vereinbarung 2012 vereinbart wurde, ausgeglichen. Das Verhältnis von kurzfristigen Vermögenswerten zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug zum 30. Juni 2013 1,8.

Die Gesellschaft beabsichtigt, ihren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, bestehenden und zukünftigen Kreditvereinbarungen sowie der Ausgabe von Anleihen zu bestreiten. Zusätzlich geht die Gesellschaft davon aus, die für Akquisitionen oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen zu sichern, wie z. B. durch die Ausgabe von vorrangigen Anleihen, *siehe im folgenden Kapitel „Finanzierungstätigkeit“*. Der finanzielle Spielraum soll mit einer Zielgröße von mindestens 300 bis 500 MIO US\$ an zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten auch weiterhin aufrechterhalten werden.

Der Cash Flow aus der betrieblichen 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 2013 bzw. 31. Dezember 2012 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (DSO) von jeweils etwa 76 Tagen.

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten wird der Forderungsbestand des Segments abzüglich Mehrwertsteuer mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode in US-Dollar umgerechnet und durch die durchschnittlichen Tagesumsätze dieses Segments der letzten zwölf Monate, ebenfalls zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode in US-Dollar umgerechnet, dividiert. Sowohl die Forderungen als auch die Umsätze werden um Effekte aus wesentlichen Akquisitionen, die in der Berichtsperiode getätigt wurden, angepasst. Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten dar:

| T. 10 | | <i>Entwicklung der Forderungslaufzeiten</i> in Tagen | |
|--------------------------------|--|---|----------------------|
| | | 30. Juni 2013 | 31. Dezember 2012 |
| Nordamerika | | 54 | 55 |
| International | | 116 | 115 |
| ► FMC AG & Co. KGaA | | 76 | 76 |

Die DSO blieben stabil. Der leichte Rückgang im Segment Nordamerika wurde von einem leichten Anstieg im Segment International zwischen dem 31. Dezember 2012 und dem 30. Juni 2013 ausgeglichen. Der Rückgang im Segment Nordamerika ist auf die weiterhin starke Zahlungsleistung aller Versicherungsgruppen zurückzuführen. Der leichte Anstieg der DSO im Segment International spiegelt leichte Zahlungsverzögerungen insbesondere in Ländern mit Haushaltsdefiziten wider. 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 ihre Ergebnisse sowie ihren Cash Flow aus der betrieblichen 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, welche zusammen ungefähr 126 Mio US\$ betragen, 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 Anerkennung eingereicht. Am 15. August 2012 haben die Geschworenen in ihrem Urteil der Klage von FMCH teilweise stattgegeben und einen zusätzlichen Abzug von 95 Mio US\$ gewährt. Am 31. Mai 2013 hat das Bezirksgericht ein Urteil zu Gunsten der FMCH in Höhe von 50,4 Mio US\$ erlassen. Am 18. Juli 2013 hat das Bezirksgericht die Anträge des IRS zur Aufhebung des Urteils im Nachgang der Verhandlung abgelehnt und den Fall geschlossen. Der IRS könnte nun am Berufungsgericht im ersten Gerichtsbezirk (Boston) Berufung einlegen.

Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendete die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2013 bzw. 2012 Mittel in Höhe von 403 Mio US\$ bzw. 1.794 Mio US\$.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 319 Mio US\$ im 1. Halbjahr 2013 und 274 Mio US\$ für den gleichen Zeitraum 2012. Im 1. Halbjahr 2013 betragen die Investitionen in Sachanlagen 174 Mio US\$ im Segment Nordamerika, 80 Mio US\$ im Segment International und 65 Mio US\$ in den

Zentralbereichen. Die Investitionen in Sachanlagen betragen im 1. Halbjahr 2012 132 MIO US\$ im Segment Nordamerika, 80 MIO US\$ im Segment International und 62 MIO US\$ in den Zentralbereichen. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung bestehender und neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Deutschland, Nordamerika und Frankreich sowie für Dialysegeräte, die Kunden überwiegend im Segment International zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten im 1. Halbjahr 2013 bzw. 2012 etwa 5 % der Umsatzerlöse aus im Vergleich zu 4 % im gleichen Zeitraum 2012.

Die Gesellschaft gab im 1. Halbjahr 2013 Mittel in Höhe von etwa 102 MIO US\$ für Akquisitionen aus. Im Segment Nordamerika investierte die Gesellschaft 45 MIO US\$ und im Segment International 57 MIO US\$. Überwiegend aus dem Verkauf der verbleibenden Klinik im Zusammenhang mit der Auflage der us-amerikanischen Kartellbehörde in Bezug auf die Liberty Akquisition hat die Gesellschaft 2013 etwa 18 MIO US\$ aus Veräußerungen erhalten. Vor allem durch die Akquisition der Liberty Dialysis Holdings, Inc. in Höhe von 1.455 MIO US\$ abzüglich der damit einhergehenden Veräußerung von Kliniken investierte die Gesellschaft im 1. Halbjahr 2012 Mittel in Höhe von etwa 1.748 MIO US\$ (1.730 MIO US\$ im Segment Nordamerika, 17 MIO US\$ im Segment International und 1 MIO US\$ in den Zentralbereichen).

Für 2013 sind Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 0,7 MRD US\$ sowie Akquisitionen in Höhe von etwa 0,5 MRD US\$ vorgesehen *siehe nachstehendes Kapitel „Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung“*.

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2013 wurden 27 MIO US\$ für die Finanzierungstätigkeit verwendet, verglichen mit 12 MIO US\$, die im 1. Halbjahr 2012 aus der Finanzierungstätigkeit generiert wurden.

Im 1. Halbjahr 2013 wurden Mittel für die Zahlung von Dividenden, den Erwerb eigener Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms, die auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Ausschüttungen sowie für die anteilige Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und kurzfristiger Darlehen verwendet. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten und kurzfristiger Darlehen sowie Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm ausgeglichen. Im 1. Halbjahr 2012 wurden Mittel durch die Begebung vorrangiger Anleihen sowie die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten generiert. Dies wurde teilweise durch die Rückzahlung langfristiger Darlehen, Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm und Darlehen von verbundenen Unternehmen sowie durch die Zahlung von Dividenden ausgeglichen.

Am 17. Mai 2013 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2012 von 0,75 € je Stammaktie (2012 für 2011 gezahlt: 0,69 €) und von 0,77 € je Vorzugsaktie (2012 für 2011 gezahlt: 0,71 €) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 230 MIO € (296 MIO US\$), im Vergleich zu 210 MIO € (272 MIO US\$), die 2012 für 2011 gezahlt wurden.

Am 16. Mai 2013 hielt die Gesellschaft die Hauptversammlung und eine gesonderte Versammlung der Vorzugsaktionäre ab. Während dieser Versammlung wurde der Umtausch der stimmrechtslosen Vorzugsaktien in stimmberechtigte Stammaktien beschlossen. Zum 28. Juni 2013 wurden 3.975.533 Vorzugsaktien in Höhe von 3,9 MIO € (4,5 MIO US\$) im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umgewandelt. Darüber hinaus wurden 32.006 mit den Vorzugsaktien assoziierte Optionen in mit Stammaktien assoziierte Optionen umgewandelt.

Am 5. Juli 2013 erhielt die Gesellschaft vom größten Vorzugsaktionär eine bare Zuzahlung in Höhe von 27 MIO € (35 MIO US\$) für die Umwandlung seiner Vorzugsaktien in Stammaktien. Zum 30. Juni 2013 wurde dieser Betrag von der Gesellschaft als kurzfristige Forderung mit einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals erfasst.

Darüber hinaus hat die Gesellschaft das Aktienrückkaufprogramm bekannt gegeben. Die Gesellschaft beabsichtigt, Stammaktien im Volumen von insgesamt bis zu 385 MIO € (etwa 500 MIO US\$) zurückzuerwerben. Dieses Programm wird voraussichtlich bis in das 3. Quartal 2013 laufen. Zum 30. Juni 2013 wurden 3.580.807 Aktien in Höhe von 190 MIO € (249 MIO US\$) zurückerworben. Diese Aktien sind als eigene Anteile mit Einschränkungen versehen, was bedeutet, dass sie weder Dividenden- noch Stimmrechte vermitteln. Diese eigenen Anteile

werden lediglich zu dem Zweck verwendet werden, entweder das eingetragene Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen Anteile zu verringern oder die Mitarbeiterbeteiligungsprogramme der Gesellschaft zu erfüllen.

Nicht-u.s.-GAAP-Kennzahlen

Konstante Wechselkurse

Die Entwicklung des Umsatzes wird beeinflusst durch die Entwicklung der Wechselkurse. Die Gesellschaft verwendet in ihren Veröffentlichungen die Nicht-u.s.-GAAP-Finanzkennzahl „zu konstanten Wechselkursen“, um die Entwicklung ihres Umsatzes ohne periodische Wechselkursschwankungen zu zeigen. Gemäß u.s. GAAP wird der in lokaler (d.h. Fremd-) Währung generierte Umsatz zum Durchschnittskurs der jeweiligen Berichtsperiode in us-Dollar umgerechnet. Verwendet die Gesellschaft in ihren Veröffentlichungen den Ausdruck „zu konstanten Wechselkursen“, so bedeutet dies, dass die Fremdwährungsumsätze der Berichtsperiode mit dem gleichen Durchschnittskurs in us-Dollar umgerechnet wurden wie die Fremdwährungsumsätze der Vergleichsperiode des Vorjahres. Die Umsatzänderung in Prozent berechnet die Gesellschaft dann aus der Veränderung der Umsätze der laufenden Periode zu Wechselkursen des Vorjahres gegenüber den Umsätzen des Vorjahres. Dieser Prozentsatz ist eine Nicht-u.s.-GAAP-Finanzkennzahl, die sich auf die Umsatzänderung als einen Prozentsatz „zu konstanten Wechselkursen“ bezieht.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass das Umsatzwachstum ein wesentlicher Indikator des Fortschrittes eines Unternehmens im Zeitablauf ist und dass die Nicht-u.s.-GAAP-Finanzkennzahl für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen ist, da diese Information es ihnen ermöglicht, den Einfluss von Wechselkurseffekten auf den Umsatz der Gesellschaft im Periodenvergleich einzuschätzen. Dennoch ist sich die Gesellschaft bewusst, dass der Nutzen von Periodenvergleichsdaten zu konstanten Wechselkursen an Grenzen stößt, insbesondere wenn die eliminierten Wechselkurseffekte einen wesentlichen Bestandteil der Umsätze der Gesellschaft darstellen und die Leistungskraft der Gesellschaft wesentlich beeinflussen. Aus diesem Grund verwendet die Gesellschaft die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen nur als Maß für den Einfluss von Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung von Fremdwährungsumsätzen in us-Dollar. Die Gesellschaft bewertet ihre Ergebnisse und Leistungen immer sowohl anhand der Entwicklung des Nicht-u.s.-GAAP-Umsatzes zu konstanten Wechselkursen als auch anhand der Entwicklung des gemäß u.s. GAAP ermittelten Umsatzes. Die Gesellschaft empfiehlt den Lesern des Berichts eine ähnliche Herangehensweise, bei der das Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen von Periode zu Periode nur zusätzlich und nicht ersatzweise genutzt und ihm nicht mehr Wert beigemessen wird als dem gemäß u.s. GAAP ermittelten Umsatzwachstum. Die Gesellschaft stellt die Schwankungen des gemäß u.s. GAAP ermittelten Umsatzes und die Nicht-u.s.-GAAP-Umsatzschwankungen nebeneinander dar. Da sich die Überleitung aus der Darstellung und den Angaben ergibt, geht die Gesellschaft davon aus, dass eine separate Überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

Angabe zur Finanzkennzahl – EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im 1. Halbjahr 2013 etwa 1.353 MIO US\$ oder 19,1% vom Umsatz, und im 1. Halbjahr 2012 etwa 1.386 MIO US\$ oder 20,8% vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012, des Euro-Schuldscheindarlehnens und der Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den Anleihen. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach u.s. GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus betrieblicher 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.

Überleitung des EBITDA zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

Eine Überleitung des EBITDA zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, welches nach Auffassung der Gesellschaft die am direktesten vergleichbare Finanzkennzahl unter U.S. GAAP ist, stellt sich wie folgt dar:

T. 11 ———— **Überleitung des EBITDA zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit** ————
in MIO US\$

| | 1. Halbjahr | |
|--|--------------|--------------|
| | 2013 | 2012 |
| ► Gesamt EBITDA | 1.353 | 1.386 |
| Zinsaufwendungen, netto | (207) | (203) |
| Ertragsteuern, netto | (273) | (309) |
| Veränderung der latenten Steuern, netto | (7) | 65 |
| Veränderungen bei operativen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten | (43) | (2) |
| Personalaufwand | 13 | 13 |
| Sonstiges, netto | 5 | (18) |
| ► Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit | 841 | 932 |

VERMÖGENSLAGE

Zum 30. Juni 2013 blieb die Bilanzsumme von 22,3 MRD US\$ im Vergleich zum 31. Dezember 2012 auf einem konstanten Niveau. Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme stieg um 1% auf 28% zum 30. Juni 2013 im Vergleich zu 27% zum 31. Dezember 2012. Die Eigenkapitalquote lag zum 30. Juni 2013 bei 41% und ist im Vergleich zum 31. Dezember 2012 konstant geblieben.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT**Chancenbericht**

Im 2. Quartal und im 1. Halbjahr haben sich im Vergleich zu den im Geschäftsbericht der Gesellschaft zum 31. Dezember 2012 im Kapitel 2.10 „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 104–117 veröffentlichten Informationen keine wesentlichen Änderungen ergeben.

Risikobericht

Informationen zu den Risiken der Gesellschaft sind in den Anmerkungen 11 und 12 sowie im Kapitel „Finanz- und Ertragslage“ unter den Abschnitten „Zukunftsbezogenen Aussagen“ und „Überblick“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel 2.10 „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 104–117 des Geschäftsberichts der Gesellschaft zum 31. Dezember 2012 eingesehen werden.

BERICHT ZU PROGNOSEN UND SONSTIGEN AUSSAGEN ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Die nachfolgende Übersicht stellt die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2013 dar:

| T. 12 | | <i>Ausblick</i> | | |
|--|---------------|-----------------|-----------------------------------|---------|
| <i>in MIO US\$, mit Ausnahme des Verschuldungsgrades</i> | | | | |
| | <i>2013</i> | | <i>Kürzungen des US-Haushalts</i> | |
| Umsatz | > 14.600 | | | |
| Umsatzwachstum | > 6% | | | |
| EBIT | 2.300 – 2.400 | ▼ 2.300 | 2.400 | 2.500 ▼ |
| Konzernergebnis ¹ | 1.100 – 1.150 | ▼ 1.100 | 1.150 | 1.200 ▼ |
| Investitionen | ~ 700 | | | |
| Akquisitionen | ~ 500 | | | |
| Debt/EBITDA-Verhältnis (Verschuldungsgrad) | ≤ 3,0 | | | |

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

Die Gesellschaft bestätigt den oben dargestellten Wachstumsausblick, der in Hinblick auf die möglichen Auswirkungen der Kürzungen des us-Haushalts auf den Geschäftsverlauf, konkretisiert wurde. Für das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfallende Konzernergebnis erwartet die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2013 einen Anstieg zwischen 5 % und 10 % gegenüber dem um den sonstigen Beteiligungsertrag in Höhe von 140 MIO US\$ bereinigten Konzernergebnis (das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) in 2012.

NACHTRAGSBERICHT

Seit Ende des 1. Halbjahrs 2013 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

KÜRZLICH UMGESETZTE RECHNUNGSLEGUNGSVERLAUTBARUNGEN

Am 31. Januar 2013 verabschiedete das FASB *Accounting Standards Update 2013-01* ("ASU 2013-01"), ein Update zur *Balance Sheet (Topic 210), Clarifying the Scope of Disclosures about Offsetting Assets and Liabilities* ("Topic 210"). Der Hauptzweck des ASUs 2013-01 ist, den Umfang der Saldierung in der Bilanz gemäß Topic 210 zu konkretisieren. Topic 210 schließt Derivate, Pensionsgeschäfte und umgekehrte Pensionsgeschäfte, sowie Wertpapierleihe und Wertpapierverleihe gemäß oder nach den Master Netting Rahmenvereinbarungen ein. Der Ausweis, der gemäß Topic 210 gefordert wird, würde diese Transaktionen betreffen und andere Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten würden nicht mehr dem Topic 210 unterliegen. ASU 2013-01 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, anzuwenden. Die Gesellschaft hat sich entschlossen, das Saldierungswahlrecht der Bilanzposten für derivative Finanzinstrumente nicht in Anspruch zu nehmen. Weitere Informationen sind in *Anmerkung 12* dargestellt.

KÜRZLICH VERÖFFENTLICHTE RECHNUNGSLEGUNGSVERLAUTBARUNGEN

Am 28. Februar 2013 verabschiedete das FASB *Accounting Standards Update 2013-04 (ASU 2013-04) Liabilities (Topic 405), Obligations Resulting from Joint and Several Liability Arrangements for which the Total Amount of the Obligations is Fixed at the Reporting Date*. Zielsetzung des Standards ist es, eine Leitlinie und Klarstellung hinsichtlich des Ansatzes, der Bewertung und des Ausweises von Verpflichtungen aus gesamtschuldnerischer Haftung, wie zum Beispiel aus Finanzierungsvereinbarungen, sonstigen vertraglichen Verpflichtungen sowie beigelegten Rechtsstreitigkeiten und Gerichtsentscheidungen, zu geben. ASU 2013-04 ist für Geschäftsjahre die am oder nach dem 15. Dezember 2013 beginnen, anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkung des ASUs 2013-04 auf den Konzernabschluss.

Am 4. März 2013 verabschiedete das FASB *Accounting Standards Update 2013-05 (ASU 2013-05) Foreign Currency Matters (Topic 830), Parent's Accounting for the Cumulative Translation Adjustment upon Derecognition of Certain Subsidiaries or Groups of Assets within a Foreign Entity or of an Investment in a Foreign Entity*. Die Zielsetzung des ASUs 2013-05 ist es, die Umbuchung von kumulierten Währungsumrechnungsdifferenzen in das Ergebnis klarzustellen und zu verdeutlichen. Diese entsteht, wenn ein Mutterunternehmen entweder Anteile an einer ausländischen Tochtergesellschaft oder das komplette Investment in einer ausländischen Tochtergesellschaft verkauft. Eine andere Möglichkeit ist, dass eine Gesellschaft den beherrschenden Einfluss auf eine Tochtergesellschaft oder auf eine Gruppe von Vermögenswerten, die gemeinnützige Aktivitäten verfolgt oder auf die Geschäfte in einer ausländischen Unternehmung verliert. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Dezember 2013 beginnen, anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkung des ASUs 2013-05 auf den Konzernabschluss.

Am 17. Juli 2013 verabschiedete das FASB *Accounting Standards Update 2013-10 (ASU 2013-10) Derivatives and Hedging (Topic 815), Inclusion of the Fed Funds Effective Swap Rate (or Overnight Index Swap Rate) as a Benchmark Interest Rate for Hedge Accounting Purposes*. Zielsetzung des ASU 2013-10 ist es, die Verwendung der Fed Funds Effective Swap Rate als us-amerikanischen Referenzzins bei der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften zuzulassen. Dieser Referenzzins darf von nun an neben Zinssätzen für us-Staatsanleihen und den LIBOR-Zinssätzen genutzt werden. Die Änderungen sind voraussichtlich auf Sicherungsgeschäfte anzuwenden, die am oder nach dem 17. Juli 2013 eingegangen wurden. Zurzeit beabsichtigt die Gesellschaft nicht, die Fed Funds Effective Swap Rate für sein Hedge Accounting anzuwenden.

Am 18. Juli 2013 verabschiedete das FASB den *Accounting Standards Update 2013-11 (ASU 2013-11) Income Taxes (Topic 740) Presentation of an Unrecognized Tax Benefit When a Net Operating Loss Carryforward, a Similar Tax Loss, or a Tax Credit Carryforward Exists*. Zielsetzung des ASU 2013-11 ist eine Vereinheitlichung der Darstellung unsicherer Steuervorteile im Jahresabschluss, wenn ein operativer steuerlicher Verlustvortrag, ein vergleichbarer Verlustvortrag oder eine vortragsfähige Steuergutschrift besteht. In der Regel sollte der unsichere Steuervorteil als Reduktion aktiver latenter Steuern eines steuerlichen Verlustvortrages, vergleichbarer Verlustvorträge oder vortragsfähiger Steuergutschriften dargestellt werden. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Dezember 2013 beginnen, anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkung des ASUs 2013-11 auf den Konzernabschluss.

Konzernabschluss

KONZERN GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

| T. 13 | <i>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</i> in TSD US\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie | | | |
|---|--|------------------|------------------|------------------|
| | 2. Quartal | | 1. Halbjahr | |
| | 2013 | 2012 | 2013 | 2012 |
| Umsatzerlöse | | | | |
| Dialyседienstleistungen | 2.811.244 | 2.675.422 | 5.553.179 | 5.219.481 |
| abzüglich Wertberichtigungen auf Forderungen aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen | 67.798 | 70.303 | 131.547 | 137.162 |
| Dialyседienstleistungen, netto | 2.743.446 | 2.605.119 | 5.421.632 | 5.082.319 |
| Dialyseprodukte | 869.069 | 822.854 | 1.654.804 | 1.594.409 |
| ► Gesamt | 3.612.515 | 3.427.973 | 7.076.436 | 6.676.728 |
| Umsatzkosten | | | | |
| Dialyседienstleistungen | 2.057.342 | 1.913.947 | 4.041.566 | 3.745.073 |
| Dialyseprodukte | 396.800 | 387.152 | 766.979 | 735.272 |
| ► Gesamt | 2.454.142 | 2.301.099 | 4.808.545 | 4.480.345 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 1.158.373 | 1.126.874 | 2.267.891 | 2.196.383 |
| Betriebliche (Erträge) Aufwendungen | | | | |
| Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten | 595.356 | 539.616 | 1.187.070 | 1.092.448 |
| Gewinn aus Klinikverkäufen | (7.727) | (24.647) | (8.800) | (33.961) |
| Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen | 30.921 | 26.938 | 61.293 | 55.460 |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | (4.416) | (3.858) | (9.224) | (9.355) |
| ► Operatives Ergebnis | 544.239 | 588.825 | 1.037.552 | 1.091.791 |
| Sonstiges Ergebnis | | | | |
| Sonstiger Beteiligungsertrag | – | (12.915) | – | (139.600) |
| Zinserträge | (6.653) | (12.496) | (17.242) | (32.802) |
| Zinsaufwendungen | 109.704 | 116.691 | 224.522 | 235.877 |
| Ergebnis vor Ertragsteuern | 441.188 | 497.545 | 830.272 | 1.028.316 |
| Ertragsteuern | 143.613 | 172.241 | 272.614 | 309.318 |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | 297.575 | 325.304 | 557.658 | 718.998 |
| Auf andere Gesellschafter entfallendes Ergebnis | 35.051 | 35.967 | 69.635 | 59.163 |
| ► Konzernergebnis <i>(Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt)</i> | 262.524 | 289.337 | 488.023 | 659.835 |
| ► Ergebnis je Stammaktie | 0,86 | 0,95 | 1,59 | 2,17 |
| ► Ergebnis je Stammaktie bei voller Verwässerung | 0,85 | 0,94 | 1,59 | 2,15 |

Siehe die beigegefügteten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

| T. 14 | <i>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</i> | | | |
|---|---------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| | <i>in TSD US\$, ungeprüft</i> | | | |
| | 2. Quartal | | 1. Halbjahr | |
| | 2013 | 2012 | 2013 | 2012 |
| ► Ergebnis nach Ertragsteuern | 297.575 | 325.304 | 557.658 | 718.998 |
| Gewinn (Verlust) aus Cash Flow Hedges | 3.993 | 12.525 | 19.890 | 8.242 |
| Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen | 6.385 | 4.370 | 12.777 | 8.743 |
| Gewinn (Verlust) aus Währungsumrechnungsdifferenzen | (59.174) | (168.412) | (127.362) | (47.616) |
| Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss) | (3.232) | (4.977) | (9.914) | (23.958) |
| ► Übriges Comprehensive Income (Loss) | (52.028) | (156.494) | (104.609) | (54.589) |
| ► Gesamtergebnis | 245.547 | 168.810 | 453.049 | 664.409 |
| Auf andere Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis | 34.715 | 35.212 | 67.317 | 59.249 |
| ► Auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfallendes Gesamtergebnis | 210.832 | 133.598 | 385.732 | 605.160 |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-BILANZ

| T. 15 | <i>Konzern-Bilanz</i> | |
|--|---|----------------------|
| | <i>in TSD US\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl</i> | |
| | 30. Juni 2013 | 31. Dezember 2012 |
| | <i>(ungeprüft)</i> | <i>(geprüft)</i> |
| Vermögenswerte | | |
| Kurzfristige Vermögenswerte | | |
| Flüssige Mittel | 585.857 | 688.040 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (329.762 US\$ in 2013 und 328.893 US\$ in 2012) | 3.031.167 | 3.019.424 |
| Forderungen gegen verbundene Unternehmen | 190.868 | 137.809 |
| Vorräte | 1.055.099 | 1.036.809 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 994.777 | 937.761 |
| Latente Steuern | 292.033 | 307.613 |
| ► Summe kurzfristige Vermögenswerte | 6.149.801 | 6.127.456 |
| Sachanlagen | 2.935.140 | 2.940.603 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 681.264 | 710.116 |
| Firmenwerte | 11.468.599 | 11.421.889 |
| Latente Steuern | 135.631 | 133.753 |
| Beteiligungen an assoziierten Unternehmen | 617.430 | 637.373 |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte und langfristige Finanzanlagen | 340.482 | 354.808 |
| ► Summe Vermögenswerte | 22.328.347 | 22.325.998 |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

ZWEITES QUARTAL 2013
KONZERNABSCHLUSS

| T. 16 | <i>Konzern-Bilanz</i> | |
|---|---|----------------------|
| | <i>in TSD US\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl</i> | |
| | 30. Juni 2013 | 31. Dezember 2012 |
| | <i>(ungeprüft)</i> | <i>(geprüft)</i> |
| Verbindlichkeiten | | |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 493.947 | 622.294 |
| Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 199.285 | 123.350 |
| Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | 1.831.164 | 1.787.471 |
| Kurzfristige Darlehen | 115.322 | 117.850 |
| Kurzfristige Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen | 59.364 | 3.973 |
| Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen | 514.118 | 334.747 |
| Rückstellungen für Ertragsteuern | 154.938 | 150.003 |
| Latente Steuern | 37.409 | 30.303 |
| ► Summe kurzfristige Verbindlichkeiten | 3.405.547 | 3.169.991 |
| Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils | 7.657.012 | 7.785.740 |
| Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | – | 56.174 |
| Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten | 324.338 | 294.569 |
| Pensionsrückstellungen | 432.060 | 423.361 |
| Rückstellungen für Ertragsteuern | 205.438 | 201.642 |
| Latente Steuern | 652.612 | 664.001 |
| ► Summe Verbindlichkeiten | 12.677.007 | 12.595.478 |
| Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen | 541.347 | 523.260 |
| Eigenkapital | | |
| Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 7.066.522 Aktien genehmigt, 3.973.333 ausgegeben und in Umlauf am 31. Dezember 2012 (siehe Anmerkung 7) | – | 4.462 |
| Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 392.462.972 Aktien genehmigt, 307.579.315 ausgegeben und 303.998.508 in Umlauf | 380.510 | 374.915 |
| Eigene Anteile zu Anschaffungskosten | (248.889) | |
| Kapitalrücklage | 3.548.973 | 3.491.581 |
| Gewinnrücklagen | 5.755.550 | 5.563.661 |
| Kumulierter Übriger Comprehensive (Loss) Income | (594.404) | (492.113) |
| ► Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA | 8.841.740 | 8.942.506 |
| Anteile anderer Gesellschafter ohne Put-Optionen | 268.253 | 264.754 |
| Summe Eigenkapital | 9.109.993 | 9.207.260 |
| ► Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital | 22.328.347 | 22.325.998 |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

| T. 17 | <i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i> | |
|---|-------------------------------------|--------------------|
| | <i>in TSD US\$, ungeprüft</i> | |
| | 1. Halbjahr | |
| | 2013 | 2012 |
| Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit | | |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | 557.658 | 718.998 |
| Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit: | | |
| Abschreibungen | 315.154 | 294.251 |
| Veränderung der latenten Steuern, netto | (6.570) | 64.934 |
| (Gewinn) Verlust aus Desinvestitionen | (8.800) | (33.978) |
| (Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen | 2.546 | 1.004 |
| Sonstiger Beteiligungsertrag | - | (139.600) |
| Personalaufwand aus Aktienoptionen | 12.777 | 12.949 |
| Cash Flow aus Devisenkursicherung | (4.028) | (14.074) |
| Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto | 14.751 | 28.979 |
| Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises: | | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto | (62.574) | (12.498) |
| Vorräte | (34.265) | (64.821) |
| Sonstige Vermögenswerte | 28.776 | 124.258 |
| Forderungen gegen verbundene Unternehmen | (56.774) | (101.405) |
| Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 78.094 | 82.647 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten | (9.009) | 17.328 |
| Steuerrückstellungen | 12.801 | (47.012) |
| ► Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit | 840.537 | 931.960 |
| Cash Flow aus Investitionstätigkeit | | |
| Erwerb von Sachanlagen | (333.642) | (277.423) |
| Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen | 14.796 | 3.664 |
| Erwerb von Anteilen an verbundenen und assoziierten Unternehmen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen | (101.809) | (1.748.179) |
| Erlöse aus Desinvestitionen | 17.824 | 228.206 |
| ► Cash Flow aus Investitionstätigkeit | (402.831) | (1.793.732) |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

ZWEITES QUARTAL 2013
KONZERNABSCHLUSS

| T. 18 | <i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i> | |
|--|-------------------------------------|------------------|
| | <i>in TSD US\$, ungeprüft</i> | |
| | 1. Halbjahr | |
| | 2013 | 2012 |
| Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit | | |
| Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen | 64.703 | 57.332 |
| Tilgung kurzfristiger Darlehen | (62.148) | (67.162) |
| Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen | 4.203 | 38.907 |
| Tilgung kurzfristiger Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen | (5.819) | (13.743) |
| Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme und sonstige Kosten aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 156.406 us\$ in 2012) | 203.080 | 2.028.913 |
| Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen | (169.796) | (555.746) |
| Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms | 23.000 | (82.500) |
| Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen | 36.142 | 22.748 |
| Erwerb eigener Anteile | (230.654) | – |
| Dividendenzahlungen | (296.134) | (271.733) |
| Ausschüttung entfallend auf Anteile anderer Gesellschafter | (117.855) | (79.334) |
| Kapitaleinlagen anderer Gesellschafter | 27.157 | 11.763 |
| ► Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit | (524.121) | 1.089.446 |
| ► Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel | (15.768) | (7.587) |
| Flüssige Mittel | | |
| Nettoerhöhung (- vermindering) der flüssigen Mittel | (102.183) | 220.086 |
| Flüssige Mittel am Anfang der Periode | 688.040 | 457.292 |
| ► Flüssige Mittel am Ende der Periode | 585.857 | 677.378 |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

| | T. 19 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung in TSD US\$, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien | | | | | |
|--|---|--------------|----------------------|----------------|----------------------|------------------|
| | Vorzugsaktien | | Stammaktien | | Eigene Anteile | |
| | Anzahl der Aktien | Betrag | Anzahl der Aktien | Betrag | Anzahl der Aktien | Betrag |
| ► Stand am 31. Dez. 2011 (geprüft) | 3.965.691 | 4.452 | 300.164.922 | 371.649 | - | - |
| Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte | 7.642 | 10 | 2.574.836 | 3.266 | - | - |
| Personalaufwand aus Aktienoptionen | - | - | - | - | - | - |
| Dividendenzahlungen | - | - | - | - | - | - |
| Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter | - | - | - | - | - | - |
| Kapitaleinlage von/ Ausschüttung an andere Gesellschafter | - | - | - | - | - | - |
| Anteile anderer Gesellschaf- ter mit Put-Optionen | - | - | - | - | - | - |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | - | - | - | - | - | - |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) | - | - | - | - | - | - |
| Gesamtergebnis | - | - | - | - | - | - |
| ► Stand am 31. Dez. 2012 (geprüft) | 3.973.333 | 4.462 | 302.739.758 | 374.915 | - | - |
| Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte | 2.200 | 3 | 864.024 | 1.130 | - | - |
| Einzahlungen aus der Um- wandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien | (3.975.533) | (4.465) | 3.975.533 | 4.465 | - | - |
| Personalaufwand aus Aktienoptionen | - | - | - | - | - | - |
| Erwerb eigener Anteile | - | - | - | - | (3.580.807) | (248.889) |
| Dividendenzahlungen | - | - | - | - | - | - |
| Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter | - | - | - | - | - | - |
| Kapitaleinlage von/ Ausschüttung an andere Gesellschafter | - | - | - | - | - | - |
| Anteile anderer Gesellschaf- ter mit Put-Optionen | - | - | - | - | - | - |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | - | - | - | - | - | - |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) | - | - | - | - | - | - |
| Gesamtergebnis | - | - | - | - | - | - |
| ► Stand am 30. Juni 2013 (ungeprüft) | - | - | 307.579.315 | 380.510 | (3.580.807) | (248.889) |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

ZWEITES QUARTAL 2013
KONZERNABSCHLUSS

| Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung | | | | | | |
|--|------------------------------|------------------------------|--|--|--|------------------|
| <i>in TSD US\$, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien</i> | | | | | | |
| | <i>Kapital- rücklage</i> | <i>Gewinn- rücklagen</i> | <i>Kumulierter Übriger Comprehensive Income (Loss)</i> | <i>Summe Eigenkapital der Anteil- eigner der FMC AG & Co. KGaA</i> | <i>Anteile anderer Gesellschafter ohne Put- Optionen</i> | <i>Sume</i> |
| ► Stand am 31. Dez. 2011 <i>(geprüft)</i> | 3.362.633 | 4.648.585 | (485.767) | 7.901.552 | 159.465 | 8.061.017 |
| Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte | 110.510 | - | - | 113.786 | - | 113.786 |
| Personalaufwand aus Aktienoptionen | 26.476 | - | - | 26.476 | - | 26.476 |
| Dividendenzahlungen | - | (271.733) | - | (271.733) | - | (271.733) |
| Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter | (26.918) | - | - | (26.918) | 86.705 | 59.787 |
| Kapitaleinlage von/ Ausschüttung an andere Gesellschafter | - | - | - | - | (26.428) | (26.428) |
| Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen | 18.880 | - | - | 18.880 | - | 18.880 |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | - | 1.186.809 | - | 1.186.809 | 45.450 | 1.232.259 |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) | - | - | (6.346) | (6.346) | (438) | (6.784) |
| Gesamtergebnis | - | - | - | 1.180.463 | 45.012 | 1.225.475 |
| ► Stand am 31. Dez. 2012 <i>(geprüft)</i> | 3.491.581 | 5.563.661 | (492.113) | 8.942.506 | 264.754 | 9.207.260 |
| Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte | 34.706 | - | - | 35.839 | - | 35.839 |
| Einzahlungen aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien | 35.316 | - | - | 35.316 | - | 35.316 |
| Personalaufwand aus Aktienoptionen | 12.777 | - | - | 12.777 | - | 12.777 |
| Erwerb eigener Anteile | - | - | - | (248.889) | - | (248.889) |
| Dividendenzahlungen | - | (296.134) | - | (296.134) | - | (296.134) |
| Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter | (15.074) | - | - | (15.074) | 4.963 | (10.111) |
| Kapitaleinlage von/ Ausschüttung an andere Gesellschafter | - | - | - | - | (20.121) | (20.121) |
| Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen | (10.333) | - | - | (10.333) | - | (10.333) |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | - | 488.023 | - | 488.023 | 20.823 | 508.846 |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) | - | - | (102.291) | (102.291) | (2.166) | (104.457) |
| Gesamtergebnis | - | - | - | 385.732 | 18.657 | 404.389 |
| ► Stand am 30. Juni 2013 <i>(ungeprüft)</i> | 3.548.973 | 5.755.550 | (594.404) | 8.841.740 | 268.253 | 9.109.993 |

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

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

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care 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. Der Bereich Dialyседienstleistung der Gesellschaft beinhaltet neben Dialysebehandlungen auch Apothekengeschäft und Dienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie (zusammen die erweiterten Dienstleistungen). Der Bereich Dialyseprodukte beinhaltet die Produktion und den Vertrieb von Produkten und Geräten 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. Die Gesellschaft verkauft zudem Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. In den USA bietet die größte Tochtergesellschaft, die Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH), ferner Labordienstleistungen und stationäre Dialysebehandlungen sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Krankenhäusern an.

In den vorliegenden Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss 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. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika. Die Bezeichnung „Segment International“ bezieht sich auf die kombinierten Geschäftssegmente Europa, Naher Osten, Afrika und Lateinamerika (EMEALA) und Asien-Pazifik.

Grundlage der Darstellung

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

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 30. Juni 2013 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2013 und 2012 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem im Geschäftsbericht 2012 enthaltenen Konzernabschluss gelesen werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses nach U.S. GAAP macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der Konzernabschluss gibt 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 im Wesentlichen denen, die im Konzernabschluss am und zum 31. Dezember 2012 angewendet wurden. Der Konzernabschluss ist Bestandteil des Geschäftsberichts der Gesellschaft zum 31. Dezember 2012.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2013 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2013 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

2. Erwerb der Gesellschaft Liberty Dialysis Holdings, Inc.

Am 28. Februar 2012 erwarb die Gesellschaft 100 % der Anteile an Liberty Dialysis Holdings, Inc. („LD Holdings“), Eigentümer von Liberty Dialysis und Inhaber einer Beteiligung in Höhe von 51 % an der Renal Advantage Partners, LLC (die „Liberty Akquisition“). Die Gesellschaft bilanzierte die Transaktion als Unternehmenserwerb und schloss die Bestimmung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten am 28. Februar 2013 ab.

Der Gesamtkaufpreis der Liberty Akquisition beträgt 2.181.358 US\$ und setzt sich zusammen aus Barzahlungen in Höhe von 1.696.659 US\$ und nicht-zahlungswirksamen Kaufpreisbestandteilen in Höhe von 484.699 US\$. Die Grundsätze der Rechnungslegung für Unternehmenserwerbe fordern die Bewertung zum Marktwert zum Erwerbszeitpunkt für sich bereits im Besitz befindende Anteile assoziierter Unternehmen und die erfolgswirksame Erfassung des dadurch entstehenden Unterschiedsbetrags zwischen Buchwert und Marktwert. Bereits vor der Liberty Akquisition besaß die Gesellschaft eine Minderheitsbeteiligung in Höhe von 49 % am Kapital der Renal Advantage Partners LLC. Deren Marktwert in Höhe von 201.915 US\$ war Bestandteil der nicht-zahlungswirksamen Kaufpreisbestandteile. Die Gesellschaft hat den geschätzten Marktwert auf Basis des Discounted-Cash-Flow-Verfahrens unter Verwendung eines Diskontierungssatzes von ca. 13 % bestimmt. Zusätzlich zu dieser Beteiligung gewährte die Gesellschaft auch ein Darlehen an die Renal Advantage Partners LLC in Höhe von 279.793 US\$, dessen Marktwert 282.784 US\$ beträgt. Das Darlehen wurde im Rahmen dieser Transaktion zurückgeführt.

Die folgende Tabelle enthält die finale Aufstellung der zum Erwerbszeitpunkt angesetzten Marktwerte der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten. Seit dem 31. Dezember 2012 bis zur Fertigstellung wurde jede Art der Anpassung, abzüglich verbundener Ertragsteuereffekte, gegen den Firmenwert gebucht.

| T. 21 <i>Erworbene identifizierbare Vermögenswerte und übernommene Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt</i> in TSD US\$ | |
|--|------------------|
| Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte | 164.068 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 149.219 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 17.458 |
| Aktive latente Steuern | 14.932 |
| Sachanlagen | 168.335 |
| Immaterielle Vermögenswerte und sonstige Vermögenswerte | 84.556 |
| Firmenwerte | 2.003.465 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | (105.403) |
| Rückstellungen für Ertragsteuern und latente Steuern | (33.597) |
| Kurzfristige Darlehen, sonstige Finanzverbindlichkeiten, langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen | (72.101) |
| Sonstige Verbindlichkeiten | (39.923) |
| Anteile anderer Gesellschafter (mit und ohne Put-Optionen) | (169.651) |
| ► Gesamtkaufpreis | 2.181.358 |
| Abzüglich zum Marktwert bewertete, nicht-zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile: | |
| Beteiligung zum Akquisitionszeitpunkt | (201.915) |
| Langfristige Finanzanlagen | (282.784) |
| ► Summe nicht-zahlungswirksamer Kaufpreisbestandteile | (484.699) |
| ► Nettoauszahlung | 1.696.659 |

Die im Rahmen der Akquisition erworbenen immateriellen Vermögenswerte haben eine gewichtete durchschnittliche Nutzungsdauer von 6 bis 8 Jahren.

Im Rahmen der Liberty Akquisition entstand ein Firmenwert in Höhe von 2.003.465 US\$, der dem Segment Nordamerika zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist ein Vermögenswert, der den künftigen wirtschaftlichen Nutzen anderer bei dem Unternehmenserwerb übernommener Vermögenswerte darstellt, die nicht einzeln identifiziert und getrennt erfasst werden können. Der Firmenwert entsteht grundsätzlich durch die Wertdifferenz des Marktwerts erwarteter zukünftiger Cash Flows im Vergleich zum Neuaufbau eines vergleichbaren Geschäfts.

Von dem im Rahmen der Liberty Akquisition angesetzten Firmenwert sind schätzungsweise 436.000 US\$ steuerlich abzugsfähig und werden steuerlich über 15 Jahre abgeschrieben.

Anteile anderer Gesellschafter, die im Rahmen der Akquisition erworben wurden, werden zu ihrem Marktwert angesetzt. Dies erfolgt basierend auf den von der Gesellschaft für solche Geschäftsmodelle üblicherweise verwendeten vertraglichen Gewinnmultiplikatoren sowie auf den allgemeinen Erfahrungen der Gesellschaft.

Die Bewertung der zum Erwerbszeitpunkt von LD Holdings bestehenden Beteiligung zum Marktwert führte zu einem steuerfreien Ertrag in Höhe von 139.600 US\$. Die Rückführung des gewährten Darlehens führte zu einem Ertrag in Höhe von 8.501 US\$.

Veräußerungen

Im Zusammenhang mit der Auflage der us-amerikanischen Kartellbehörde (Federal Trade Commission) in Bezug auf die Liberty Akquisition stimmte die Gesellschaft zu, 62 Kliniken zu veräußern. Zum Ende des 2. Quartals 2012 waren 61 Kliniken mit einem Gewinn von 33.490 US\$ veräußert, davon waren 24 der Kliniken zur Gesellschaft gehörende Kliniken. Zum 31. Dezember 2012 belief sich der endgültige Gewinn auf 33.455 US\$ und war in der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. Im 2. Quartal 2013 wurde die verbleibende Klinik mit einem Gewinn von 7.705 US\$ verkauft. Die 38 erworbenen und nachträglich veräußerten Kliniken wurden in der obenstehenden Tabelle zum Erwerbszeitpunkt der LD Holdings als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert.

Pro-Forma-Finanzinformationen

Die nachfolgenden Finanzinformationen auf Pro-Forma Basis spiegeln das konsolidierte Ergebnis so wider, als wenn die Liberty Akquisition und die zuvor beschriebene Veräußerung der Kliniken bereits zum 1. Januar 2011 stattgefunden hätten. Die Pro-Forma-Finanzinformationen beinhalten im Wesentlichen Anpassungen für die Eliminierung des sonstigen Beteiligungsertrages und des Ertrages aus frühzeitiger Darlehenstilgung. Die Pro-Forma-Finanzinformationen sind nicht notwendigerweise ein Indikator für die tatsächliche operative Entwicklung, wenn die Transaktionen zum 1. Januar 2011 stattgefunden hätten.

| T. 22 | | Pro-Forma-Finanzinformationen <i>in TSD US\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i> | |
|--|------------------------|---|--|
| | 2. Quartal 2013 | 1. Halbjahr 2013 | |
| Umsatzerlöse | 3.420.560 | 6.782.198 | |
| Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) | 266.093 | 529.400 | |
| Ergebnis je Stammaktie: | | | |
| vor Verwässerung | 0,87 | 1,74 | |
| bei voller Verwässerung | 0,87 | 1,73 | |

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Das Mutterunternehmen der Gesellschaft, die Fresenius SE & Co. KGaA („Fresenius SE“), eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, ist die alleinige Aktionärin der Fresenius Medical Care Management AG („FMC Management AG“, „Management AG“ oder „persönlich haftenden Gesellschafterin“), der persönlich haftenden Gesellschafterin. Die Fresenius SE ist mit einer Beteiligung von 31,0 % der stimmberechtigten Aktien der Gesellschaft zum 30. Juni 2013 deren größte Anteilseignerin. Zu den stimmberechtigten Aktien zählen nicht die Aktien, die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden. Diese werden nicht als ausstehende stimmberechtigte Aktien berücksichtigt *siehe Anmerkung 7.*

a) Dienstleistungsvereinbarungen und Mietverträge

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die nicht 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. In 2013 schloss die Gesellschaft eine neue IT-Dienstleistungsvereinbarung für die nächsten fünf Jahre ab. Die IT-Dienstleistungsvereinbarung läuft 2018 aus und enthält eine automatische Verlängerungsoption für zusätzliche fünf Jahre. Anschließend besteht eine kurzfristige Laufzeit, sofern nicht eine der Vertragsparteien die Vereinbarung zum Ablauf des jeweils laufenden Zeitraums beendet. Die Gesellschaft hat alle Corporate Governance-Verfahren für diesen Vertrag eingehalten (für Informationen zum Thema Corporate Governance, siehe im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2012). Im 1. Halbjahr 2013 und 2012 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage dieser Dienstleistungsvereinbarungen 57.253 US\$ und 38.418 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 2013 und 2012 nahmen die Fresenius SE Gesellschaften Dienstleistungen der Gesellschaft in Höhe von 3.387 US\$ und 3.184 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 2013 und 2012 Mieten in Höhe von 13.317 US\$ bzw. 12.660 US\$ an die Fresenius SE Gesellschaften. 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 2013 und 2012 insgesamt 9.136 US\$ bzw. 6.453 US\$.

b) Produkte

Die Gesellschaft verkaufte im 1. Halbjahr 2013 und 2012 Produkte in Höhe von 15.598 US\$ bzw. 12.646 US\$ an die Fresenius SE Gesellschaften. In dem gleichen Zeitraum tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei Fresenius SE Gesellschaften in Höhe von 22.066 US\$ bzw. 24.488 US\$.

Zusätzlich zu den oben angeführten Einkäufen bezieht die Gesellschaft momentan Heparin über einen unabhängigen Beschaffungsverband von der Fresenius Kabi USA, Inc. (Kabi USA). Kabi USA ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fresenius Kabi AG, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Fresenius SE. Die Gesellschaft hat keinen direkten Liefervertrag mit Kabi USA und bestellt nicht direkt bei Kabi USA. Im 1. Halbjahr 2013 und 2012 bezog die FMCH, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft und dessen maßgebliche us-amerikanische Tochtergesellschaft, über den zu marktüblichen Konditionen abgeschlossenen Vertrag mit dem Beschaffungsverband Heparin von Kabi USA im Wert von etwa 8.864 US\$ bzw. 8.565 US\$. Der Vertrag wurde von dem Beschaffungsverband und im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt.

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

Die Gesellschaft erhält und gewährt kurzfristige Darlehen von und an die Fresenius SE. Die Gesellschaft nutzt zudem das Cash Management System der Fresenius SE zur Abwicklung bestimmter konzerninterner Forderungen sowie Verbindlichkeiten mit Tochterunternehmen und anderen nahestehenden Unternehmen und Personen.

Zum 30. Juni 2013 hatte die Gesellschaft der Fresenius SE ein Darlehen in Höhe von 22.600 € (29.561 US\$ zum 30. Juni 2013) zu einem Zinssatz von 1,371 % gewährt. Das ausstehende Darlehen war am 2. Juli 2013 fällig und wurde bezahlt.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein Darlehen in Höhe von 1.500 € (1.962 US\$ zum 30. Juni 2013) zu einem Zinssatz von 1,335 %. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 20. August 2013 zu einem Zinssatz von 2,132 % fällig.

Zum 30. Juni 2013 hatte die Gesellschaft ein Darlehen in chinesischen Yuan Renminbi in Höhe von 352.313 CNY (57.402 US\$ zum 30. Juni 2013) bei einer Tochtergesellschaft der Fresenius SE zu einem gewichteten Durchschnittszinssatz von 6,1 % ausstehen. Dieses Darlehen ist am 23. Mai 2014 fällig.

d) Sonstiges

Die Gesellschaft hatte am 30. Juni 2013 eine Forderung gegen die Fresenius SE in Höhe von 4.791 € (6.267 US\$) resultierend aus einer in den Jahren von 1997–2001 mit der Fresenius SE gebildeten gewerbesteuerlichen Organisation.

4. Vorräte

Zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

| T. 23 | | Vorräte | |
|---------------------------------|--|--------------------------|------------------------------|
| | | <i>in TSD US\$</i> | |
| | | 30. Juni 2013 | <i>31. Dezember 2012</i> |
| Fertige Erzeugnisse | | 644.376 | 627.338 |
| Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe | | 179.242 | 171.373 |
| Verbrauchsmaterialien | | 143.233 | 154.840 |
| Unfertige Erzeugnisse | | 88.248 | 83.258 |
| ► Vorräte | | 1.055.099 | 1.036.809 |

5. Kurzfristige Darlehen und kurzfristige Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen

Zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und die kurzfristigen Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

| T. 24 | | Kurzfristige Darlehen | |
|--|--|------------------------------|------------------------------|
| | | <i>in TSD US\$</i> | |
| | | 30. Juni 2013 | <i>31. Dezember 2012</i> |
| Kurzfristige Darlehen | | 115.322 | 117.850 |
| Kurzfristige Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen (siehe Anmerkung 3c) | | 59.364 | 3.973 |
| ► Kurzfristige Darlehen und kurzfristige Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen | | 174.686 | 121.823 |

6. Langfristige Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und langfristige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten, die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

| T. 25 ————— <i>Langfristige Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und langfristige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen</i> | | |
|---|--------------------------|----------------------|
| <i>in TSD US\$</i> | | |
| | 30. Juni 2013 | 31. Dezember 2012 |
| Kreditvereinbarung 2012 | 2.832.312 | 2.659.340 |
| Anleihen | 4.730.687 | 4.743.442 |
| Euro-Schuldscheindarlehen | 44.145 | 51.951 |
| Kredite von der Europäischen Investitionsbank | 231.926 | 324.334 |
| Forderungsverkaufsprogramm | 185.000 | 162.000 |
| Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen | 13.772 | 15.618 |
| Sonstige | 133.288 | 163.802 |
| Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen | 8.171.130 | 8.120.487 |
| Kurzfristig fälliger Anteil | (514.118) | (334.747) |
| Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen, abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils | 7.657.012 | 7.785.740 |
| Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | – | 56.174 |
| ► <i>Langfristige Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und langfristige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen</i> | 7.657.012 | 7.841.914 |

Kreditvereinbarung 2012

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2012 zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012:

| T. 26 ————— <i>Kreditvereinbarung 2012 – Verfügbarer und in Anspruch genommener Kredit</i> | | | | |
|---|--------------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| <i>in TSD US\$</i> | | | | |
| | <i>Kreditfazilitäten</i> | | <i>Inanspruchnahmen</i> | |
| | 30. Juni 2013 | | 30. Juni 2013 | |
| Revolvierender Kredit US\$ | 600.000 US\$ | 600.000 US\$ | 101.512 US\$ | 101.512 US\$ |
| Revolvierender Kredit € | 500.000 € | 654.000 US\$ | 100.000 € | 130.800 US\$ |
| Darlehen („Loan A“) | 2.600.000 US\$ | 2.600.000 US\$ | 2.600.000 US\$ | 2.600.000 US\$ |
| ► <i>Gesamt</i> | 3.854.000 US\$ | | 2.832.312 US\$ | |
| | <i>Kreditfazilitäten</i> | | <i>Inanspruchnahmen</i> | |
| | <i>31. Dezember 2012</i> | | <i>31. Dezember 2012</i> | |
| Revolvierender Kredit US\$ | 600.000 US\$ | 600.000 US\$ | 59.340 US\$ | 59.340 US\$ |
| Revolvierender Kredit € | 500.000 € | 659.700 US\$ | – | – |
| Darlehen („Loan A“) | 2.600.000 US\$ | 2.600.000 US\$ | 2.600.000 US\$ | 2.600.000 US\$ |
| ► <i>Gesamt</i> | 3.859.700 US\$ | | 2.659.340 US\$ | |

Zusätzlich hatte die Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012 zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012 Letters of Credit in Höhe von 11.065 US\$ und 77.188 US\$ genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die die zur Verfügung stehenden Beträge jedoch reduzieren.

Letters of Credit im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms

Im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms nutzte die Gesellschaft zum 30. Juni 2013 weiterhin Letters of Credit in Höhe von 65.622 US\$. Die Letters of Credit sind nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten, reduzieren jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des Forderungsverkaufsprogramms entsprechend.

7. Ergebnis je Stammaktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Ergebnisses je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2013 und 2012 dar.

| T. 27 | <i>Überleitung Ergebnis je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung</i> | | | |
|--|---|----------------|----------------|----------------|
| | <i>in TSD US\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i> | | | |
| | 2. Quartal | | 1. Halbjahr | |
| | 2013 | 2012 | 2013 | 2012 |
| Zähler | | | | |
| Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) | 262.524 | 289.337 | 488.023 | 659.835 |
| abzüglich: Mehr-Dividenden auf Vorzugsaktien | – | 25 | – | 51 |
| ► Ergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht | 262.524 | 289.312 | 488.023 | 659.784 |
| Nenner | | | | |
| Durchschnittlich ausstehende Aktien | | | | |
| Stammaktien | 302.409.369 | 300.415.725 | 302.590.288 | 300.310.425 |
| Vorzugsaktien | 3.842.900 | 3.966.600 | 3.907.756 | 3.966.301 |
| Summe aller ausstehenden Aktiengattungen | 306.252.269 | 304.382.325 | 306.498.044 | 304.276.726 |
| Potenziell verwässernde Stammaktien | 1.362.863 | 2.405.628 | 1.247.741 | 2.372.829 |
| Potenziell verwässernde Vorzugsaktien | – | 18.019 | – | 18.145 |
| Summe aller ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung | 303.772.232 | 302.821.353 | 303.838.029 | 302.683.254 |
| Summe aller ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung | 3.842.900 | 3.984.619 | 3.907.756 | 3.984.446 |
| Ergebnis je Stammaktie | 0,86 | 0,95 | 1,59 | 2,17 |
| Ergebnis je Stammaktie bei voller Verwässerung | 0,85 | 0,94 | 1,59 | 2,15 |

Am 16. Mai 2013 hielt die Gesellschaft die Hauptversammlung und eine gesonderte Versammlung der Vorzugsaktionäre ab. Während dieser Versammlung wurde der Umtausch der stimmrechtslosen Vorzugsaktien in stimmberechtigte Stammaktien beschlossen. Zum 28. Juni 2013 wurden 3.975.533 Vorzugsaktien in Höhe von 3.976 € (4.465 US\$) im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umgewandelt. Darüber hinaus wurden 32.006 mit den Vorzugsaktien assoziierte Optionen in mit Stammaktien assoziierte Optionen umgewandelt.

Am 5. Juli 2013 erhielt die Gesellschaft vom größten Vorzugsaktionär eine bare Zuzahlung in Höhe von 27.000 € (35.316 US\$) für die Umwandlung seiner Vorzugsaktien in Stammaktien. Zum 30. Juni 2013 wurde dieser Betrag von der Gesellschaft als kurzfristige Forderung mit einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals erfasst.

Darüber hinaus hat die Gesellschaft das Aktienrückkaufprogramm bekannt gegeben. Die Gesellschaft beabsichtigt, Stammaktien im Volumen von insgesamt bis zu 385.000 € (ca. 500.000 US\$) zurückzuerwerben. Dieses Programm wird voraussichtlich bis in das 3. Quartal 2013 laufen. Zum 30. Juni 2013 wurden 3.580.807 Aktien in Höhe von 189.876 € (248.889 US\$) zurückerworben. Diese Aktien sind als eigene Anteile mit Einschränkungen versehen, was bedeutet, dass sie weder Dividenden- noch Stimmrechte vermitteln. Diese eigenen Anteile

werden lediglich zu dem Zweck verwendet werden, entweder das eingetragene Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen Anteile zu verringern oder die Mitarbeiterbeteiligungsprogramme der Gesellschaft zu erfüllen.

Die folgende Tabelle zeigt die im 2. Quartal 2013 zurückerworbenen Aktien:

| T. 28 | | <i>Erwerb eigener Anteile</i> | | | | | |
|-----------------|----------------------------------|---|--|---|---|--|--------------|
| | | in TSD | | | | | |
| | Durchschnitts- preis je Aktie | Durchschnitts- preis je Aktie ¹ | Im Rahmen von veröffentlichten Plänen und Programmen erworbene Aktien | Gesamtbetrag des Erwerbs eigener Anteile ² | Gesamtbetrag des Erwerbs eigener Anteile ^{2,4} | Stand des maximalen Gegenwerts der Aktien, die im Rahmen von Plänen und Programmen zum Ende der Periode noch erworben werden können ³ | |
| Mai 2013 | 52,96 € | 68,48 US\$ | 1.078.255 | 57.107 € | 73.842 US\$ | 327.910 € | 426.480 US\$ |
| Juni 2013 | 53,05 € | 69,95 US\$ | 2.502.552 | 132.769 € | 175.047 US\$ | 195.165 € | 255.276 US\$ |
| ► Gesamt | 53,03 € | 69,51 US\$ | 3.580.807 | 189.876 € | 248.889 US\$ | | |

¹ Der US-Dollar Wert der während des Monats getätigten Aktienrückkäufe wird anhand der Tageskurse berechnet.

² Der Betrag des Erwerbs eigener Anteile in US-Dollar wird errechnet, in dem der Betrag für den Erwerb eigener Anteile in Euro zum Tageskurs der Transaktionen umgerechnet wird.

³ Der maximale US-Dollar-Gegenwert der Aktien, die noch erworben werden können wird errechnet, in dem der maximale Euro-Gegenwert der Aktien, die noch erworben werden können, zum Stichtagskurs am Ende des Monats umgerechnet wird.

⁴ Dieser Betrag ist inklusive Gebühren in Höhe von etwa 53 US\$ (41 €), die für erbrachte Dienstleistungen gezahlt wurden.

8. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft unterhält zurzeit zwei wesentliche 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 Versorgungsfalls 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 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 Pensionsaufwands für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2013 und 2012:

| T. 29 | | <i>Bestandteile des Pensionsaufwands</i> | | | |
|---|--|--|--------------|---------------|---------------|
| | | in TSD US\$ | | | |
| | | 2. Quartal | | 1. Halbjahr | |
| | | 2013 | 2012 | 2013 | 2012 |
| Bestandteile des Pensionsaufwands | | | | | |
| Laufender Dienstzeitaufwand | | 3.818 | 2.645 | 7.669 | 5.337 |
| Zinsaufwand | | 6.735 | 6.446 | 13.495 | 12.938 |
| Erwartete Erträge des Planvermögens | | (3.400) | (3.825) | (6.800) | (7.650) |
| Erfasste versicherungsmathematische Verluste, netto | | 6.385 | 4.370 | 12.777 | 8.743 |
| ► Pensionsaufwand | | 13.538 | 9.636 | 27.141 | 19.368 |

9. Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen

Die Gesellschaft kann auf Grund geschriebener Put-Optionen dazu verpflichtet werden, die Anteile, die andere Gesellschafter an einigen ihrer Tochtergesellschaften halten, zu erwerben. Bei Ausübung dieser Put-Optionen innerhalb eines festgelegten Zeitraums wäre die Gesellschaft dazu verpflichtet, sämtliche oder Teile der Anteile

anderer Gesellschafter zum geschätzten Marktwert im Zeitpunkt der Ausübung zu erwerben. Zur Schätzung dieser Marktwerte setzt die Gesellschaft den höheren Wert aus Netto-Buchwert der Anteile anderer Gesellschafter und 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 2013 und zum 31. Dezember 2012 betragen diese Verpflichtungen im Rahmen der Put-Optionen 541.347 US\$ bzw. 523.260 US\$ wovon 208.239 US\$ zum 30. Juni 2013 ausübbar waren. Im 1. Halbjahr 2013 wurden keine Put-Optionen ausgeübt.

Im Folgenden werden die Veränderungen der Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012 dargestellt:

| T. 30 — <i>Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen</i> — | | |
|---|----------------|----------------|
| <i>in TSD US\$</i> | | |
| | 2013 | 2012 |
| Anfangsstand 1. Januar | 523.260 | 410.491 |
| Ausschüttung an andere Gesellschafter | (56.330) | (114.536) |
| Erwerb / Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter | 10.515 | 134.643 |
| Kapitaleinlagen anderer Gesellschafter | 4.909 | 16.565 |
| Änderungen der Marktwerte | 10.333 | (18.880) |
| Ergebnis nach Ertragsteuern | 48.812 | 94.718 |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) | (152) | 259 |
| ► Endstand 30. Juni 2013 und 31. Dezember 2012 | 541.347 | 523.260 |

10. Umsatzerlöquellen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Quellen der Umsatzerlöse in den USA aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen an Patienten (abzüglich bestimmter Abzüge für erwartete Erstattungen und Rabatte, jedoch vor Wertberichtigungen auf Forderungen aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen), inklusive der Umsätze aus Dialyседienstleistungen im 1. Halbjahr 2013 und 2012. Außerhalb der USA werden Umsätze aus Behandlungen an Patienten nicht zum Zeitpunkt der Leistung realisiert ohne die Zahlungsfähigkeit der Patienten zu prüfen. Die zusätzlichen Angaben im Anhang gemäß ASU 2011-07 gelten ausschließlich für die Umsätze aus Behandlungen an Patienten in den USA.

| T. 31 — <i>Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen an Patienten</i> — | | |
|--|--------------------|------------------|
| <i>in TSD US\$</i> | | |
| | <i>1. Halbjahr</i> | |
| | 2013 | 2012 |
| Medicare Programme für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz | 2.131.095 | 1.926.433 |
| Private- und sonstige Versicherungen | 1.865.556 | 1.775.378 |
| Medicaid und andere staatliche Quellen | 186.059 | 194.154 |
| Krankenhäuser | 209.517 | 201.709 |
| ► Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen an Patienten | 4.392.227 | 4.097.674 |

11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtliche und behördliche Angelegenheiten

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. Im Folgenden werden solche rechtlichen Angelegenheiten beschrieben, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich erachtet. Für diejenigen der im Folgenden beschriebenen rechtlichen Angelegenheiten, von denen die Gesellschaft annimmt, dass ein Schaden zum einen vernünftigerweise möglich und zum anderen bestimmbar ist, wird eine Schätzung des möglichen Schadens oder der Rahmen des Schadensrisikos angegeben. Für die übrigen, der im Folgenden beschriebenen Angelegenheiten erachtet die Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts als gering und/oder kann der Schaden oder der Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt geschätzt werden. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich Resultate ergeben, die von der Einschätzung der Gesellschaft abweichen. Die Gesellschaft ist überzeugt, stichhaltige Einwände gegen die in anhängigen Rechtsangelegenheiten geltend gemachten Ansprüche oder Vorwürfe zu besitzen und wird sich vehement verteidigen. Dennoch ist es möglich, dass die Entscheidung einer oder mehrerer derzeit anhängiger oder drohender rechtlicher Angelegenheiten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnten.

Zivilrechtsstreitigkeiten

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

Vor und nach Beginn des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens wurde gegen w.R. Grace & Co. und FMCH Sammelklage erhoben, sowohl von Klägern, die sich als Gläubiger von w.R. Grace & Co.-Conn. ausgeben, als auch von Asbest-Gläubigerausschüssen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens. Dabei wird im Wesentlichen behauptet, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung gewesen sei, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstoße und eine Verschwörung darstelle. Alle Verfahren dieser Art wurden entweder zunächst ausgesetzt 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 einen Betrag von 115.000 US\$ ohne Zinsen, für den zuvor eine Rückstellung gebildet wurde und der in der Konzernbilanz des Unternehmens ausgewiesen wurde, 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. Obwohl die Gesellschaft der Ansicht ist, dass diese Rückstellung die momentan zu erwartenden Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Rechtsverteidigung und der Auflösung dieser Angelegenheit angemessen ansetzt, kann nicht versichert werden, dass der tatsächliche Aufwand die Höhe dieser Rückstellung nicht übersteigen wird. Die Vergleichsvereinbarung wurde vom us-Bezirksgericht genehmigt. Im Januar und Februar 2011 hat das us-Konkursgericht die Bestätigung des Reorganisations- und Sanierungsplans angeordnet und diese Bestätigungsanordnungen wurden von dem us-Bezirksgericht am 31. Januar 2012 bestätigt. Mehrere Parteien haben beim Berufungsgericht für den Third Circuit Berufung eingelegt und der Reorganisations- und Sanierungsplan wird bis zur endgültigen Entscheidung über die Berufungsverfahren nicht umgesetzt werden.

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 Schadenersatz in Höhe von über 140.000 US\$ und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass FMCH vorsätzlich die Baxter-Patente verletzte. Am 17. Juli 2006 hatte das Gericht der Klage von FMCH durch Geschworenenurteil stattgegeben und festgestellt, dass die fraglichen Baxter-Patente offensichtlich ungültig und/oder angesichts des Stands der Technik dispositiv sind.

Am 13. Februar 2007 hat das Gericht dem Antrag von Baxter, das zugunsten von FMCH ergangene Urteil aufzuheben, stattgegeben, die Patente wieder in Kraft gesetzt und deren Verletzung festgestellt. In Folge einer im Rahmen des Verfahrens im Hinblick auf Schadenersatz erfolgten Verhandlung hat das Gericht am 6. November 2007 Baxter durch Geschworenenurteil 14.300 US\$ zuerkannt. Am 4. April 2008 hat das Gericht Baxters Antrag auf ein neues Verfahren abgelehnt. Für den seit dem 7. November 2007 fortgesetzten Verkauf der mit Touchscreens ausgerüsteten FMCH-Hämodialysegeräte 2008K setzte das Gericht die Zahlung einer Lizenzgebühr an Baxter in Höhe von 10 % des Verkaufspreises sowie für zugehörige Einwegartikel, Ersatzteile und Wartung in Höhe von 7 % des Verkaufspreises fest und untersagte den Verkauf des Geräts 2008K ab dem 1. Januar 2009. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung des Gerichts bei dem us-Bundesberufungsgericht Rechtsmittel eingelegt. 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 Schadenersatz auf. Diese Streitpunkte wurden zur nochmaligen Überprüfung im Lichte der Entscheidung über die Unwirksamkeit der meisten Ansprüche an das Bezirksgericht zurückverwiesen. Demzufolge besteht für FMCH kein Erfordernis mehr, Zahlungen auf das gerichtlich anerkannte Treuhandkonto zu leisten, das zur Hinterlegung der durch das Bezirksgericht angeordneten Lizenzgebühren eingerichtet worden war. Es wurde ein Betrag von 70.000 US\$ auf dem Treuhandkonto hinterlegt. Nach der Zurückverweisung verringerte das Bezirksgericht die nach dem Urteil festgesetzte Entschädigungssumme

auf 10.000 US\$ und 61.000 US\$ von dem Treuhandkonto wurden an FMCH zurückerstattet. In einem parallelen erneuten Prüfungsverfahren (Re-examination) bezüglich des letzten noch gegenständlichen Patents haben das US Patent- und Markenamt („USPTO“) und das US Board of Patent Appeals and Interferences (Beschwerdekammer) dieses Baxter-Patent für unwirksam erklärt. Am 17. Mai 2012 hat das Bundesberufungsgericht die Entscheidung des USPTO bestätigt und das letzte verbliebene Baxter-Patent für unwirksam erklärt. Das Bundesberufungsgericht hat das USPTO angewiesen, die Rechte aus dem letzten verbliebenen geltend gemachten Baxter HD-Patent aufzuheben. Baxter hat beim Bundesberufungsgericht Berufung eingelegt und macht geltend, dass ca. 20.000 US\$ des Schadenersatzes, der ihnen vom Bezirksgericht zugesprochen wurde, bevor das Bundesberufungsgericht die Entscheidung des USPTO bestätigte, rechtskräftig sind und eingefordert werden können. Am 2. Juli 2013 hat das Bundesberufungsgericht die von Baxter eingelegte Berufung zurückgewiesen und das Bezirksgericht angewiesen, die Klage abzuweisen.

Am 27. August 2012 hat Baxter beim U.S. Bezirksgericht für den Northern District of Illinois eine Klage mit der Bezeichnung Baxter International Inc. et al, v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., Fallnummer 12-cv-06890, eingereicht, in der Baxter behauptet, dass der Liberty™ cyclor der Gesellschaft bestimmte U.S.-Patente verletze, die Baxter zwischen Oktober 2010 und Juni 2012 erteilt worden waren. Die Gesellschaft ist überzeugt, sich gegen diese Klagen wirksam verteidigen zu können und wird sich energisch gegen diese Klage zur Wehr setzen.

Am 5. April 2013 ordnete das United States Judicial Panel on Multidistrict Litigation an, die bei verschiedenen Bundesgerichten anhängigen Klagen gegen FMCH und bestimmte mit ihr verbundene Unternehmen wegen behaupteter Ansprüche aufgrund Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit im Zusammenhang mit den Dialysat-Konzentrat-Produkten von FMCH, NaturaLyte® und Granuflo®, für die Handhabung im Vorfeld des Verfahrens für ein zusammengefasstes bezirksübergreifendes Bundesverfahren mit der Bezeichnung „In Sachen: Fresenius Granuflo/NaturaLyte Dialysate Products Liability Litigation“, unter dem Aktenzeichen 2013-md-02428 an das Bundesbezirksgericht für den District Massachusetts zu übertragen und dort zusammenzufassen. Die Klagen stellen die allgemeine Behauptung auf, dass unzureichende Etikettierung und Warnhinweise der Produkte die Schädigung von Patienten verursacht hätten. Zusätzlich wurden ähnliche Verfahren vor anderen Gerichten eingereicht, die formal nicht mit dem bezirksübergreifenden Bundesverfahren zusammengeführt werden. FMCH hält diese Klagen für unbegründet und wird sich energisch gegen diese zur Wehr setzen.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

Am 15. Februar 2011 wurde eine Anzeige eines so genannten qui tam-Anzeigeerstatters auf Basis des U.S. False Claims Acts auf Anordnung des Bundesbezirksgerichts für den Bezirk Massachusetts entsiegelt und durch den Anzeigeerstatter 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 Anzeigeerstatters, 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 Anzeigeerstatters sind. FMCH hat bei der Beantwortung des Civil Investigative Demands umfassend kooperiert und wird der Klage vehement entgegentreten.

Am 29. Juni 2011 wurde FMCH eine Vorlageverfügung der Staatsanwaltschaft des Eastern District of New York (E.D.N.Y.) zugestellt. Am 6. Dezember 2011 wurde einer einzelnen Einrichtung der Gesellschaft eine Vorlageverfügung des Office of the Inspector General of the Department of Health and Human Services zugestellt, welche im Wesentlichen derjenigen entsprach, die durch die Staatsanwaltschaft des E.D.N.Y. erlassen wurde. Diese Vorlageverfügungen sind 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 gewährt oder erhalten haben, die von den Dialyseeinrichtungen als Gegenleistung für erhaltene New York Medicaid-Zahlungen zur Verfügung gestellt werden sollten. Die Gesellschaft hat im Rahmen dieser Untersuchung kooperiert.

Die u.s. Bundesanwaltschaften für Rhode Island und Connecticut haben gegen American Access Care LLC (AAC) und bestimmte verbundene Gesellschaften im Vorfeld der Akquisition von AAC durch die Gesellschaft im Oktober 2011 Vorlageverfügungen erlassen. Im März 2012 wurde unter der Leitung der Bundesanwaltschaft für den Southern District of Florida (Miami) eine dritte Vorlageverfügung erlassen. Im Mai 2013 wurde eine vierte Vorlageverfügung durch die Bundesanwaltschaft für den Eastern District of Virginia (Richmond) zugestellt. Ebenfalls im Mai 2013 wurde von den u.s. Bundesanwaltschaften für Rhode Island und Connecticut eine aktualisierte Aufforderung zur Vorlage von Dokumenten vorgelegt. Obwohl sich die Vorlageverfügungen auf eine Vielzahl von Dokumenten und Aktivitäten von AAC beziehen, scheinen sie sich jedoch auf Kodierungs- und Abrechnungspraktiken zu konzentrieren. Die Gesellschaft hat die Zuständigkeit zur Beantwortung dieser Vorlageverfügungen übernommen und kooperiert vollumfänglich mit der Bundesanwaltschaft.

Die Gesellschaft hat Mitteilungen erhalten, die das Vorliegen bestimmter Verhaltensweisen in bestimmten Ländern außerhalb der Vereinigten Staaten und Deutschland behaupten, die gegen den u.s. Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) oder andere Anti-Korruptionsgesetze verstoßen könnten. In Reaktion auf diese Behauptungen führt das Audit and Corporate Governance Committee des Aufsichtsrates der Gesellschaft unter Mitwirkung von zu diesem Zweck beauftragten unabhängigen Anwälten eine interne Untersuchung durch. Die Gesellschaft hat die u.s. Securities and Exchange Commission sowie das u.s. Justizministerium freiwillig über das Vorliegen dieser Behauptungen sowie über die interne Untersuchung durch die Gesellschaft informiert. Die unabhängigen Anwälte der Gesellschaft haben in Zusammenarbeit mit der Compliance-Abteilung der Gesellschaft das Anti-Korruptions-Compliance-Programm der Gesellschaft einschließlich der internen Kontrollprozesse bezüglich der Einhaltung von internationalen Anti-Korruptionsgesetzen überprüft und es werden angemessene Verbesserungsmaßnahmen implementiert. Die Gesellschaft bekennt sich vollumfänglich zur Einhaltung des FCPA. Die endgültigen Ergebnisse der internen Untersuchung können nicht vorausgesagt werden.

Im Dezember 2012 und Januar 2013 erhielt FMCH Vorlageverfügungen der Staatsanwaltschaften des District of Massachusetts und des Western District of Louisiana, die die Vorlage einer Reihe von Dokumenten mit Bezug auf von FMCH hergestellte Produkte, einschließlich der Granuflo® und NaturaLyte® Dialysat-Konzentrat-Produkte, verlangen. FMCH kooperiert vollumfänglich, indem sie den Vorlageverfügungen nachkommt.

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, welche zusammen ungefähr 126.000 US\$ betragen, 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 Anerkennung eingereicht. Am 15. August 2012 haben die Geschworenen in ihrem Urteil der Klage von FMCH teilweise stattgegeben und einen zusätzlichen Abzug von 95.000 US\$ gewährt. Am 31. Mai 2013 hat das Bezirksgericht ein Urteil zu Gunsten der FMCH in Höhe von 50.400 US\$ erlassen. Am 18. Juli 2013 hat das Bezirksgericht die Anträge des IRS zur Aufhebung des Urteils im Nachgang der Verhandlung abgelehnt und den Fall geschlossen. Der IRS könnte nun am Berufungsgericht im ersten Gerichtsbezirk (Boston) Berufung einlegen.

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 das Marketing und den Vertrieb solcher Produkte, den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Im Hinblick auf Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb medizinischer Produkte kann die Gesellschaft bei Nichtbeachtung der einschlägigen Vorschriften zum Gegenstand erheblicher nachteiliger regulatorischer Maßnahmen der FDA und vergleichbarer Behörden außerhalb der USA werden. Derartige regulatorische Maßnahmen können Warning Letters oder andere Vollstreckungsmittelungen der FDA und/oder vergleichbarer ausländischer Behörden umfassen, wodurch die Gesellschaft gezwungen werden könnte, erhebliche Zeit und Ressourcen aufzuwenden, um geeignete Korrekturmaßnahmen zu implementieren. Falls die Gesellschaft Warning Letters oder anderen Vollstreckungsmittelungen nicht zur Zufriedenheit der FDA und/oder vergleichbarer ausländischer Behörden abhilft, können diese Behörden weitere Maßnahmen einleiten, einschließlich Produktrückrufe, Vertriebsverbote für Produkte oder Verbote des Betriebs von Produktionsstätten, Zivilstrafen, Beschlagnahmungen von Produkten der Gesellschaft und/oder Strafverfolgung. Die Gesellschaft muss ebenfalls die us-Bundesgesetze über das Verbot illegaler Provisionen („Anti-Kickback Statute“), gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen („False Claim Act“), das „Stark Law“, sowie Vorschriften gegen Korruption im Ausland („Foreign Corrupt Practices Act“) und 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 (Gesetz gegen betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte „qui tam“-Verfahren oder 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 und in anderen Ländern. 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 oder Vertreter absichtlich, sorglos oder versehentlich die Gesellschaftsrichtlinien missachten oder gegen das Gesetz verstoßen. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche unter anderem nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act oder anderen Rechtsvorschriften und vergleichbaren Gesetzen in anderen Ländern 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.

12. 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, Cash Flow zu erzeugen.

Nicht-Derivative Finanzinstrumente

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Nicht-Derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2013 und zum 31. Dezember 2012 dargestellt:

| T. 32 | | <i>Nicht-Derivative Finanzinstrumente</i> | | | | |
|--|---|---|-----------------|--------------------------|-----------------|------------------|
| | | <i>in TSD US\$</i> | | | | |
| | | <i>30. Juni 2013</i> | | <i>31. Dezember 2012</i> | | |
| | | <i>Fair Value</i> | | | | |
| | | <i>Hierarchie</i> | <i>Buchwert</i> | <i>Marktwert</i> | <i>Buchwert</i> | <i>Marktwert</i> |
| Vermögenswerte | | | | | | |
| Flüssige Mittel | 1 | 585.857 | 585.857 | 688.040 | 688.040 | |
| Forderungen | 2 | 3.222.035 | 3.222.035 | 3.157.233 | 3.157.233 | |
| Verbindlichkeiten | | | | | | |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | 2 | 693.232 | 693.232 | 745.644 | 745.644 | |
| Kurzfristige Darlehen | 2 | 174.686 | 174.686 | 121.823 | 121.823 | |
| Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Kreditvereinbarung 2012, Euro-Schuld- scheindarlehen und vorrangige Anleihen) | 2 | 563.986 | 563.986 | 721.928 | 721.928 | |
| Kreditvereinbarung 2012 | 2 | 2.832.312 | 2.828.542 | 2.659.340 | 2.652.840 | |
| Vorrangige Anleihen | 2 | 4.730.687 | 5.075.954 | 4.743.442 | 5.296.325 | |
| Euro-Schuldscheindarlehen | 2 | 44.145 | 45.407 | 51.951 | 54.574 | |
| Anteile anderer Gesellschafter mit Put Optionen | 3 | 541.347 | 541.347 | 523.260 | 523.260 | |

Die Buchwerte in der Tabelle sind Bestandteil der angezeigten Bilanzposten beziehungsweise im Falle der Langfristigen Verbindlichkeiten wie *in Anmerkung 6* 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 Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzinstrumente werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzinstrumente, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der Marktwert der anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten 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 wenig Marktdaten zur Verfügung stehen. *Siehe Anmerkung 9* für weitere Erörterungen über die Bewertungsmethode der Gesellschaft zur Ermittlung der Marktwerte dieser Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen.

Das Kreditrisiko aus Finanzforderungen der Gesellschaft ist unwesentlich und jegliche Einflüsse auf das operative Ergebnis aus Wertberichtigungen durch Kreditausfälle von Finanzforderungen sind immateriell.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Währungs- und Zinsrisiken tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in verschiedene 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, die 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.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus derivativen Finanzinstrumenten hat die Gesellschaft mit verschiedenen Bankpartnern Rahmenverträge für derivative Geschäfte abgeschlossen, aufgrund derer im Falle der Insolvenz des Geschäftspartners positive und negative Marktwerte miteinander verrechnet werden können. Das gilt für Transaktionen zwischen Vertragsparteien, bei denen der Gesamtbetrag der Verpflichtungen und der Gesamtbetrag der Forderungen sich nicht ausgleichen. Im Insolvenzfall ist die Partei, die den größeren Betrag schuldet, verpflichtet, der anderen Partei den Differenzbetrag in Form einer Ausgleichszahlung zu begleichen.

Die Gesellschaft hat sich entschlossen, das Saldierungswahlrecht nach u.s. GAAP aufgrund dieser Rahmenverträge für derivative Finanzinstrumente in der Bilanz nicht in Anspruch zu nehmen.

Zum 30. Juni 2013 bzw. 31. Dezember 2012 bestanden derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 16.854 US\$ und 32.044 US\$ sowie derivative finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 9.631 US\$ und 19.193 US\$, denen ein Rahmenvertrag zugrunde lag. Saldiert ergäbe sich für die derivativen Finanzinstrumente zum 30. Juni 2013 bzw. 31. Dezember 2012 ein aktiver Betrag in Höhe von 11.937 US\$ und 20.773 US\$ sowie ein passiver Betrag in Höhe von 4.714 US\$ und 7.922 US\$.

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 Abschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Ergebnis 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 werden die Tochtergesellschaften der Gesellschaft Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen ausgesetzt, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Zur Sicherung der bestehenden oder zu erwartenden Transaktionsrisiken setzt die Gesellschaft Devisentermingeschäfte und in geringem Umfang Devisenoptionen ein. Zum 30. Juni 2013 waren keine Devisenoptionen im Bestand.

Marktwertänderungen von Devisenterminkontrakten, 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 als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Anpassung des Zinsaufwands bzw. -ertrags erfasst. Die Nominalwerte aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betragen 201.150 US\$ und 611.488 US\$ zum 30. Juni 2013 bzw. 31. Dezember 2012.

Die Gesellschaft schließt auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch, wie oben definiert, zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden („economic hedges“). In diesen Fällen werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Die Nominalwerte der Devisenkontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wurde, betragen 1.344.019 US\$ und 1.574.667 US\$ zum 30. Juni 2013 bzw. 31. Dezember 2012.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen das Risiko steigender Zinssätze abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert und werden abgeschlossen, um Zahlungen aus variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Die Zinsswaps in Euro, die 2016 auslaufen, tragen einen durchschnittlichen Zinssatz von 1,73 %. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands erfasst.

Die Nominalwerte der Zinsswaps in Euro betragen 100.000 € (130.800 US\$) und 100.000 € (131.940 US\$) zum 30. Juni 2013 bzw. 31. Dezember 2012.

Bewertung der derivativen Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. März 2013 und zum 31. Dezember 2012:

| T. 33 | <i>Bewertung der derivativen Finanzinstrumente</i> | | | |
|---|--|--------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| | <i>in TSD US\$</i> | | | |
| | <i>30. Juni 2013</i> | | <i>31. Dezember 2012</i> | |
| | <i>Vermögenswerte²</i> | <i>Verbindlichkeiten²</i> | <i>Vermögenswerte²</i> | <i>Verbindlichkeiten²</i> |
| Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente¹ | | | | |
| kurzfristig | | | | |
| Devisenkontrakte | 8.109 | (1.566) | 7.839 | (7.510) |
| langfristig | | | | |
| Devisenkontrakte | - | - | 942 | (187) |
| Zinskontrakte | - | (4.246) | - | (6.221) |
| ► Gesamt | 8.109 | (5.812) | 8.781 | (13.918) |
| Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente¹ | | | | |
| kurzfristig | | | | |
| Devisenkontrakte | 12.361 | (6.217) | 23.396 | (19.068) |
| langfristig | | | | |
| Devisenkontrakte | 1.098 | (1.227) | 132 | (292) |
| ► Gesamt | 13.459 | (7.444) | 23.528 | (19.360) |

¹ Zum 30. Juni 2013 und 31. Dezember 2012 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 Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit gezeigt ist, wird in der Bilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. unter Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der als Vermögenswert bzw. als Verbindlichkeit ausgewiesene langfristig fällige Teil 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 den 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 berücksichtigt.

T. 34 *Einfluss der derivativen Finanzinstrumente auf die Gesamtergebnisrechnung*
in TSD US\$

| | Im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income angesetzter Gewinn (Verlust) aus Derivaten (Effektiver Anteil) | | Ausweis des (Gewinns) Verlusts nach Umbuchung aus Kumulier- tem Übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis (Effektiver Anteil) | Im Ergebnis angesetzter (Gewinn) Verlust nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehen- sive Income (Effektiver Anteil) | |
|---|---|------------------|--|---|------------------|
| | 1. Halb- jahr 2013 | 1. Halbjahr 2012 | | 1. Halb- jahr 2013 | 1. Halbjahr 2012 |
| Als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente | | | | | |
| Zinskontrakte | 3.585 | (4.913) | Zinsertrag/ -aufwand | 13.094 | 10.527 |
| Devisenkontrakte | 1.962 | 8.883 | Umsatzkosten | 514 | (7.261) |
| Devisenkontrakte | | | Zinsertrag/ -aufwand | 735 | 1.0061 |
| ► Gesamt | 5.547 | 3.970 | | 14.343 | 4.272 |

T. 35 *Einfluss der derivativen Finanzinstrumente auf die Gesamtergebnisrechnung*
in TSD US\$

| | Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns) Verlusts | Im Ergebnis aus Derivaten angesetzter (Gewinn) Verlust | |
|---|--|---|------------------|
| | | 1. Halb- jahr 2013 | 1. Halbjahr 2012 |
| Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente | | | |
| Devisenkontrakte | Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten | (42.102) | (1.458) |
| Devisenkontrakte | Zinsertrag/-aufwand | 3.397 | 3.066 |
| ► Gesamt | | (38.705) | 1.608 |

Die Gesellschaft geht davon aus, in den kommenden 12 Monaten einen Verlust aus Devisenkontrakten in Höhe von 974 US\$ aus dem Übrigen Comprehensive Income als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Die Gesellschaft erwartet in den kommenden 12 Monaten zusätzlichen Zinsaufwand in Höhe von 19.787 US\$. Dieser Zinsaufwand wird momentan im Übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Der Betrag spiegelt den erwarteten Aufwand aus dem Auszahlungsbetrag für die aufgelösten Zinsswaps sowie den aktuellen Marktwert der zusätzlich erwarteten Zinszahlungen aus dem verbleibenden, im Jahr 2016 auslaufenden Zinsswaps zum 30. Juni 2013 wider.

Zum 30. Juni 2013 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 32 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 40 Monaten im Bestand.

13. Übriges Comprehensive Income (Loss)

Änderungen im Übrigen Comprehensive Income (Loss) ergeben sich zum 30. Juni 2013 und 2012 wie folgt:

T. 36 — *Änderungen im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) nach Komponenten*
in TSD US\$

| | Gewinn (Verlust) aus Cash Flow Hedges | Versiche- rungsma- thematische Gewinne (Verluste) aus leistungs- orientierten Pensions- plänen | Gewinn (Verlust) aus Wäh- rungs- rechnungs- differenzen | Gesamt, vor Anteilen anderer Ge- sellschafter | Anteile anderer Ge- sellschafter | Gesamt |
|--|---|---|--|--|--|------------------|
| ► Stand am 31. Dezember 2011 | (136.221) | (111.215) | (238.331) | (485.767) | 3.048 | (482.719) |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) vor Umgliederungen | (17.181) | – | (47.702) | (64.883) | 86 | (64.797) |
| Umgliederungen aus dem Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) ¹ | 4.892 | 5.316 | – | 10.208 | – | 10.208 |
| Übriges Comprehensive Income (Loss), netto | (12.289) | 5.316 | (47.702) | (54.675) | 86 | (54.589) |
| ► Stand am 30. Juni 2012 | (148.510) | (105.899) | (286.033) | (540.442) | 3.134 | (537.308) |
| ► Stand am 31. Dezember 2012 | (138.341) | (179.423) | (174.349) | (492.113) | 2.869 | (489.244) |
| Übriges Comprehensive Income (Loss) vor Umgliederungen | 4.902 | – | (125.044) | (120.142) | (2.318) | (122.460) |
| Umgliederungen aus dem Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) ¹ | 9.947 | 7.877 | – | 17.851 | – | 17.851 |
| Übriges Comprehensive Income (Loss), netto | 14.876 | 7.877 | (125.044) | (102.291) | (2.318) | (104.609) |
| ► Stand am 30. Juni 2013 | (123.465) | (171.546) | (299.393) | (594.404) | 551 | (593.853) |

¹ Siehe nachfolgende Tabelle für Details dieser Umgliederungen.

Die Umbuchungen aus dem Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) für das 1. Halbjahr 2013 und 2012 stellen sich wie folgt dar:

| T. 37 | | <i>Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income</i> | | |
|--|--|---|---------------|--|
| | | <i>in TSD US\$</i> | | |
| | | <i>Im Ergebnis angesetzter (Gewinn)/Verlust nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income</i> | | <i>Ausweis des (Gewinns)/ Verlusts nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis</i> |
| | | <i>1. Halbjahr</i> | | |
| Detailangaben zu den Komponenten des Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) („AOCl“) | | 2013 | 2012 | |
| (Gewinn) Verlust aus Cash Flow Hedges | | | | |
| Zinssicherungsgeschäfte | | 13.094 | 10.527 | Zinsertrag/-aufwand |
| Devisenkontrakte | | 514 | (7.261) | Umsatzkosten |
| Devisenkontrakte | | 735 | 1.006 | Zinsertrag/-aufwand |
| | | 14.343 | 4.272 | vor Steuern |
| | | (4.369) | 620 | Steuereffekt |
| | | 9.974 | 4.892 | netto, nach Steuern |
| Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen | | | | |
| Tilgung | | 12.777 | 8.743 | ¹ |
| | | 12.777 | 8.743 | vor Steuern |
| | | (4.900) | (3.427) | Steuereffekt |
| | | 7.877 | 5.316 | netto, nach Steuern |
| ► Umgliederungen während des Berichtszeitraums insgesamt | | 17.851 | 10.208 | Gesamt |

¹ Diese Angaben sind in der Berechnung der Pensionsaufwendungen enthalten (siehe Anmerkung 8 des Konzernanhangs für weitere Informationen).

14. Segment-Berichterstattung und Informationen zu den Zentralbereichen („Konzern“)

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, EMEALA und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte steuert. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen und dem Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Die Gesellschaft hat die Geschäftssegmente EMEALA und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Geschäftssegmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die Erbringung von Dienstleistungen sowie auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Geschäftssegments zuständigen Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin überwachen das Management des jeweiligen Geschäftssegments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der Geschäftssegmente sind die gleichen wie für die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung (U.S. GAAP) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft.

Das operative Ergebnis ist aus Sicht des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin der Maßstab, der am besten dazu geeignet ist, die Ertragskraft des Unternehmens zu beurteilen. Die Zielgrößen sind so gewählt, dass sie genau die Aufwendungen und Erträge umfassen, über die die Geschäftssegmente auch tatsächlich entscheiden können. Daher gehen der aus der Liberty Akquisition in 2012 resultierende sonstige Beteiligungsertrag, Zinsaufwendungen für die Finanzierung, Steueraufwendungen und Aufwendungen der Konzernzentrale, die u.a. Aufwendungen in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen als auch globale Forschung und Entwicklung umfassen, nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein. Die Herstellung von Produkten,

die Steuerung des optimalen Einsatzes der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf erfolgen durch zentral gesteuerte Produktionsaktivitäten, die die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment nicht erfüllen. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt dabei zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsätze aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsätze sind in der Spalte „Konzern“ enthalten. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2013 und 2012 nach Segmenten und die Aktivitäten der Zentralbereiche enthält die folgende Tabelle:

ZWEITES QUARTAL 2013
KONZERNABSCHLUSS

T. 38

Anmerkungen zum Konzernabschluss

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

| | Nordamerika Segment | International Segment | Summe Segmente | Konzern | Gesamt |
|--|------------------------|--------------------------|-------------------|------------------|------------------|
| 2. Quartal 2013 | | | | | |
| Umsatzerlöse mit Dritten | 2.375.247 | 1.228.322 | 3.603.569 | 8.946 | 3.612.515 |
| Umsätze zwischen den Segmenten | 1.771 | – | 1.771 | (1.771) | – |
| ► Umsatzerlöse | 2.377.018 | 1.228.322 | 3.605.340 | 7.175 | 3.612.515 |
| Abschreibungen | (81.208) | (45.701) | (126.909) | (31.892) | (158.801) |
| ► Operatives Ergebnis | 393.806 | 208.964 | 602.770 | (58.531) | 544.239 |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | 3.646 | 53 | 3.699 | 717 | 4.416 |
| Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen | 107.948 | 66.175 | 174.123 | 41.757 | 215.880 |
| 2. Quartal 2012 | | | | | |
| Umsatzerlöse mit Dritten | 2.248.692 | 1.170.902 | 3.419.594 | 8.379 | 3.427.973 |
| Umsätze zwischen den Segmenten | 3.088 | – | 3.088 | (3.088) | – |
| ► Umsatzerlöse | 2.251.780 | 1.170.902 | 3.422.682 | 5.291 | 3.427.973 |
| Abschreibungen | (79.113) | (42.914) | (122.027) | (28.850) | (150.877) |
| ► Operatives Ergebnis | 431.084 | 207.223 | 638.307 | (49.482) | 588.825 |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | 8.338 | 62 | 8.400 | (4.542) | 3.858 |
| Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen | 101.463 | 60.934 | 162.397 | 35.985 | 198.382 |
| 1. Halbjahr 2013 | | | | | |
| Umsatzerlöse mit Dritten | 4.662.497 | 2.396.974 | 7.059.471 | 16.965 | 7.076.436 |
| Umsätze zwischen den Segmenten | 2.846 | – | 2.846 | (2.846) | – |
| ► Umsatzerlöse | 4.665.343 | 2.396.974 | 7.062.317 | 14.119 | 7.076.436 |
| Abschreibungen | (161.368) | (90.954) | (252.322) | (62.832) | (315.154) |
| ► Operatives Ergebnis | 762.659 | 392.771 | 1.155.430 | (117.878) | 1.037.552 |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | 7.935 | 968 | 8.903 | 321 | 9.224 |
| Vermögenswerte der Segmente | 14.094.573 | 5.971.985 | 20.066.557 | 2.261.790 | 22.328.347 |
| davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen | 247.277 | 375.343 | 622.620 | (5.190) | 617.430 |
| Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ¹ | 220.280 | 148.877 | 369.157 | 66.294 | 435.451 |
| 1. Halbjahr 2012 | | | | | |
| Umsatzerlöse mit Dritten | 4.353.276 | 2.306.991 | 6.660.267 | 16.461 | 6.676.728 |
| Umsätze zwischen den Segmenten | 6.540 | – | 6.540 | (6.540) | – |
| ► Umsatzerlöse | 4.359.816 | 2.306.991 | 6.666.807 | 9.921 | 6.676.728 |
| Abschreibungen | (151.129) | (85.841) | (236.970) | (57.281) | (294.251) |
| ► Operatives Ergebnis | 778.917 | 402.135 | 1.181.052 | (89.261) | 1.091.791 |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | 11.320 | 129 | 11.449 | (2.094) | 9.355 |
| Vermögenswerte der Segmente | 13.788.169 | 5.695.843 | 19.484.012 | 2.260.398 | 21.711.410 |
| davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen | 246.161 | 360.169 | 606.330 | (2.714) | 603.616 |
| Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ² | 1.862.044 | 99.820 | 1.961.864 | 63.738 | 2.025.602 |

¹ In den Akquisitionen des Segments International sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 11.684 US\$ in 2013 nicht enthalten.

² In den Akquisitionen des Segments Nordamerika und International sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 496.386 US\$ und 3.415 US\$ in 2012 nicht enthalten

15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

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

| T. 39 | <i>Zusätzliche Angaben zur Konzern-Kapitalflussrechnung</i> | |
|--|---|--------------------|
| | <i>in TSD US\$</i> | |
| | <i>1. Halbjahr</i> | |
| | 2013 | 2012 |
| Zusätzliche Angaben zum Konzern Cash Flow | | |
| Zinszahlungen | 191.259 | 155.263 |
| Zahlungen für Ertragsteuern ¹ | 225.740 | 229.128 |
| Einzahlungen für Ertragsteuern aus der Ausübung von Aktienoptionen | 3.933 | 3.277 |
| Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen | | |
| Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen: | | |
| Ausgaben für erworbene Vermögenswerte | (130.864) | (2.337.691) |
| Übernommene Verbindlichkeiten | 17.173 | 226.377 |
| Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen | 15.320 | 87.201 |
| Anteile anderer Gesellschafter | 5.570 | 95.418 |
| Ausstehende Kaufpreiszahlungen | 11.683 | 15.102 |
| ► Barzahlungen | (81.118) | (1.913.593) |
| Abzüglich erworbene Barmittel | 5.139 | 170.301 |
| ► Nettoauszahlungen für Akquisitionen | (75.979) | (1.743.292) |
| Auszahlungen für den Erwerb assoziierter Unternehmen und Investitionen | (22.894) | (390) |
| Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte | (2.936) | (4.497) |
| ► Gesamtzahlungen für den Erwerb von Anteilen an verbundenen und assoziierten Unternehmen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen | (101.809) | (1.748.179) |

¹ Abzüglich Steuererstattungen.

16. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2013

Seit Ende des 1. Halbjahrs 2013 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

Corporate Governance

Die persönlich haftende Gesellschafterin, vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG, und der Aufsichtsrat der FMC AG & CO. KGaA haben die nach §161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite <http://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.“

Hof an der Saale, 16. August 2013
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin
Fresenius Medical Care Management AG

Der Vorstand

| | | | |
|-------------|--------------|-------------------|--------------|
| R. Powell | M. Brosnan | R. Fusté | Dr. E. Gatti |
| R. Kuerbitz | Dr. R. Runte | Dr. O. Schermeier | K. Wanzek |

KALENDER 2013

5. November 2013
VERÖFFENTLICHUNG ZUM 3. QUARTAL 2013

KALENDER 2014

25. Februar 2014
VERÖFFENTLICHUNG ZUM GESCHÄFTSJAHR 2013

6. Mai 2014
VERÖFFENTLICHUNG ZUM 1. QUARTAL 2014

15. Mai 2014
HAUPTVERSAMMLUNG

16. Mai 2014
DIVIDENDENZAHLUNG
*vorbehaltlich der Zustimmung durch
die Hauptversammlung*

5. August 2014
VERÖFFENTLICHUNG ZUM 2. QUARTAL 2014

4. November 2014
VERÖFFENTLICHUNG ZUM 3. QUARTAL 2014

Änderungen vorbehalten.

KONTAKT

FRESENIUS MEDICAL CARE

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

Oliver Maier
Leiter Investor Relations &
Corporate Communications
Tel. +49 6172 609 25 25
Fax +49 6172 609 23 01
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*