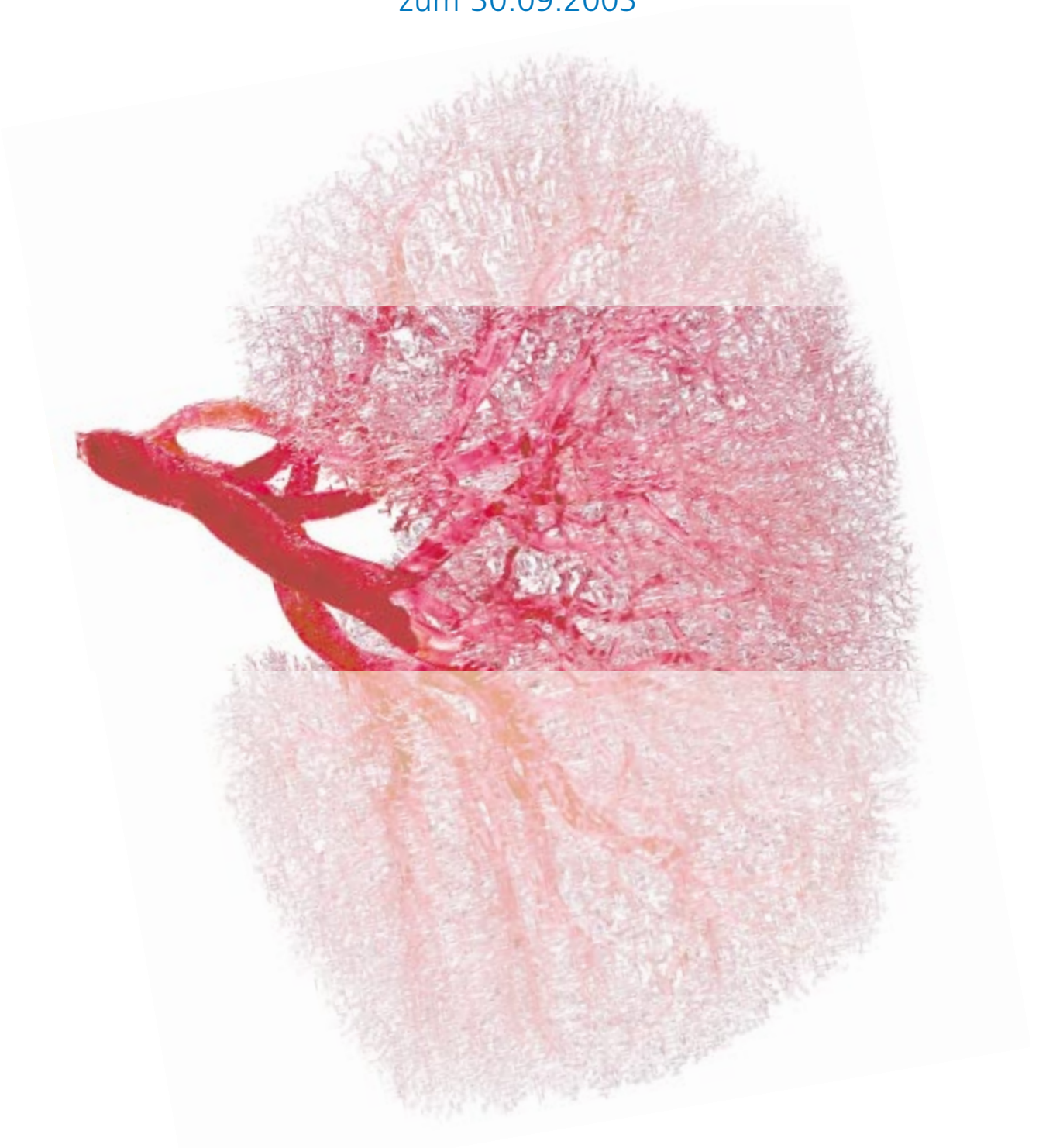


Quartalsbericht
zum 30.09.2003



Fresenius Medical Care

FINANZINFORMATION

Konzernabschluss

<i>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</i>	3
<i>Konzernbilanz</i>	4
<i>Konzern-Kapitalflussrechnung</i>	6
<i>Darstellung des Konzerneigenkapitals</i>	8
<i>Anmerkungen zum Konzernabschluss</i>	10

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage	33
--	-----------

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken	56
--	-----------

Änderungen im Vorstand	58
-------------------------------	-----------

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2003	59
--	-----------

Corporate Governance	60
-----------------------------	-----------

Kontakte und Kalender 2003/2004	61
--	-----------

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	1.018.092	941.866	2.940.711	2.734.807
Dialyseprodukte	391.349	343.550	1.134.364	991.393
	1.409.441	1.285.416	4.075.075	3.726.200
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	730.723	689.337	2.134.821	2.008.804
Dialyseprodukte	215.282	176.518	617.116	513.077
	946.005	865.855	2.751.937	2.521.881
Bruttoergebnis vom Umsatz	463.436	419.561	1.323.138	1.204.319
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	253.593	240.987	736.133	661.537
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	12.780	12.019	37.258	31.912
Operatives Ergebnis	197.063	166.555	549.747	510.870
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge	(2.657)	(3.488)	(9.254)	(9.438)
Zinsaufwendungen	55.344	55.768	168.668	185.787
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Minderheitenanteilen	144.376	114.275	390.333	334.521
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	56.493	43.473	152.059	124.414
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	563	1.078	1.593	2.699
Ergebnis	87.320	69.724	236.681	207.408
Gewinn je Stammaktie	0,90	0,72	2,44	2,15
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,90	0,72	2,44	2,14
Gewinn je Vorzugsaktie	0,92	0,73	2,50	2,19
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,92	0,73	2,50	2,18

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

4 Quartalsbericht

	30. September	31. Dezember
Konzernbilanz	2003	2002
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	(ungeprüft)	
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	62.386	64.793
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (163.442 \$ in 2003 und 159.763 \$ in 2002)	1.217.496	914.302
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	59.916	41.332
Vorräte	427.040	372.222
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	256.128	239.172
Latente Steuern	193.403	189.879
Summe Umlaufvermögen	2.216.369	1.821.700
Sachanlagen	962.362	917.868
Immaterielle Vermögensgegenstände	578.603	550.321
Firmen- und Geschäftswerte	3.266.342	3.192.651
Latente Steuern	34.524	35.741
Sonstige Aktiva	343.414	261.668
Summe Aktiva	7.401.614	6.779.949

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. September	31. Dezember
Konzernbilanz	2003	2002
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	(ungeprüft)	
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	155.284	185.949
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	128.801	98.992
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	569.260	469.228
Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	174.549	191.130
Kurzfristige Darlehen	105.346	124.964
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	95.497	6.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	56.989	22.394
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	240.078	178.690
Latente Steuern	24.544	18.027
Summe kurzfristiger Verbindlichkeiten	1.550.348	1.295.374
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	1.126.247	1.089.210
Sonstige Verbindlichkeiten	140.651	150.685
Pensionsrückstellungen	97.914	100.326
Latente Steuern	240.523	169.372
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.198.561	1.145.281
Minderheitenanteile	13.814	22.522
Summe Verbindlichkeiten	4.368.058	3.972.770
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.188.575 ausgegeben und in Umlauf	69.540	69.540
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.741.877	2.736.913
Bilanzgewinn	283.515	154.595
Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis	(290.870)	(383.363)
Summe Eigenkapital	3.033.556	2.807.179
Summe Passiva	7.401.614	6.779.949

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

6 Quartalsbericht

1. Januar bis 30. September

Konzern-Kapitalflussrechnung

in Tausend \$

	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis	236.681	207.408
Überleitung vom Ergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	158.983	159.680
Verlust aus der vorzeitigen Tilgung von genusscheinähnlichen Wertpapieren nach Abzug von Ertragsteuern	-	11.777
Veränderung der latenten Steuern	44.589	28.132
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen	(1.224)	141
Personalaufwendungen aus Aktienoptionen	1.165	929
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	29.655	5.896
Vorräte	(20.048)	(20.512)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	31.400	9.274
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	(5.079)	1.160
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten	(20.586)	(37.196)
Steuerrückstellungen	47.092	28.577
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	502.628	395.266
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(141.390)	(186.461)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	12.665	29.560
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(78.813)	(72.507)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(207.538)	(229.408)

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung in Tausend \$	1. Januar bis 30. September	
	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	64.591	70.354
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(99.144)	(49.609)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	94.787	49.120
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(6.000)	(29.658)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	927.727	416.010
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(908.026)	(176.753)
Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren	-	(376.200)
(Rückgang) Anstieg des Forderungsverkaufsprogramms	(265.683)	14.556
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	471	543
Dividendenzahlungen	(107.761)	(76.743)
Rückkauf von Class D Vorzugsaktien	(8.906)	-
Veränderung der Minderheitenanteile	(282)	1.393
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	(308.226)	(156.987)
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	10.729	(411)
Flüssige Mittel		
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel	(2.407)	8.460
Flüssige Mittel zum 1. Januar 2003	64.793	61.572
Flüssige Mittel zum 30. September 2003	62.386	70.032

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

8 Quartalsbericht

Darstellung des Konzerneigenkapitals

zum 30. September 2003 und 2002 (ungeprüft)
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag
Stand am 31. Dezember 2001	26.176.508	69.512	70.000.000	229.494
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	12.067	28		
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Gesamtergebnis (Comprehensive income)				
Ergebnis				
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
Stand am 30. September 2002	26.188.575	69.540	70.000.000	229.494
Stand am 31. Dezember 2002	26.188.575	69.540	70.000.000	229.494
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen				
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG				
Gesamtergebnis (Comprehensive income)				
Ergebnis				
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
Stand am 30. September 2003	26.188.575	69.540	70.000.000	229.494

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Darstellung des Konzerneigenkapitals

 zum 30. September 2003 und 2002 (ungeprüft)
 in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis			Summe
			Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
Stand am 31. Dezember 2001	2.735.265	(58.452)	(308.392)	(50.683)	-	2.616.744
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	515					543
Personalaufwand aus Aktienoptionen	929					929
Ausgeschüttete Dividenden		(76.743)				(76.743)
Gesamtergebnis (Comprehensive income)						
Ergebnis		207.408				207.408
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				17.330		17.330
Währungsumrechnungsdifferenzen			(74.561)			(74.561)
Gesamtergebnis						150.177
Stand am 30. September 2002	2.736.709	72.213	(382.953)	(33.353)	-	2.691.650
Stand am 31. Dezember 2002	2.736.913	154.595	(346.824)	(17.182)	(19.357)	2.807.179
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	471					471
Personalaufwand aus Aktienoptionen	1.165					1.165
Ausgeschüttete Dividenden		(107.761)				(107.761)
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG	3.328					3.328
Gesamtergebnis (Comprehensive income)						
Ergebnis		236.681				236.681
Sonstige Erlöse aus Cash Flow Hedges				45.050		45.050
Währungsumrechnungsdifferenzen			47.443			47.443
Gesamtergebnis						329.174
Stand am 30. September 2003	2.741.877	283.515	(299.381)	27.868	(19.357)	3.033.556

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

(ungeprüft)

in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care AG (die „Gesellschaft“) ist eine deutsche Aktiengesellschaft. Die Gesellschaft ist hauptsächlich tätig (1) in der Bereitstellung von Dialysedienstleistungen, klinischen Laboruntersuchungen und Diagnosediensten auf dem Gebiet der Nierenerkrankungen sowie (2) in der Produktion und im Vertrieb von Produkten und Geräten zur Dialysebehandlung.

Grundlage der Darstellung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. September 2003 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2003 und 2002 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2002 enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Diese Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aus dem operativen Ergebnis für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2003 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2003 geschlossen werden.

b) Ausweis

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

2. Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten

Im 4. Quartal 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen in Höhe von 258.159 \$ (177.159 \$ nach Steuern) gebucht. Dies geschah im Hinblick auf die mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten, den geschätzten Verpflichtungen und Rechtskosten, die sich im Zusammenhang mit dem Grace-Verfahren nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts ergeben, sowie Kosten für die Regulierung schwebender Rechtsstreitigkeiten mit bestimmten privaten Versicherungen (siehe Anmerkung 13).

Zur Abdeckung dieser Verpflichtung hat die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 172.034 \$ gebildet, die insbesondere Rückstellungen für zu zahlende

Einkommen- und Ertragsteuern für die Jahre vor dem Zusammenschluss 1996 beinhalten. Die Gesellschaft hat zwar einen Freistellungsanspruch gegen W.R. Grace, der jedoch vor dem Hintergrund des Grace Chapter 11-Verfahrens nicht durchsetzbar hätte sein können. Außerdem umfasst der Betrag die erwarteten Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in allen Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Grace Chapter 11-Verfahren entstehen könnten. Im zweiten Quartal 2003 bestätigte das für das Grace Chapter 11-Verfahren zuständige Gericht den endgültigen Vergleichsvertrag zwischen der Gesellschaft, den Asbest-Gläubigerausschüssen und W.R. Grace.

Die Gesellschaft hat in den Sonderaufwendungen einen Betrag in Höhe von 55.489 \$ berücksichtigt, der mögliche Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und die Abwicklung strittiger Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften umfasst. Im November 2003 hat die Gesellschaft sämtliche Rechtsstreitigkeiten mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften, die wegen angeblich unangemessener Abrechnungspraktiken und anderer unrichtiger Angaben an die Gesellschaft herangetreten sind, in einem Vergleich beigelegt. Die Kosten des Vergleichs werden zu Lasten der vorher gebildeten Rückstellungen gebucht ([siehe Anmerkung 13](#)).

Der verbleibende Betrag von 30.636 \$ vor Steuern berücksichtigt hauptsächlich (1) einen außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf bei Vermögensgegenständen und Forderungen im Zusammenhang mit anderen Rechtsangelegenheiten und (2) erwartete Kosten für die Verteidigung und den Abschluss der Rechtsstreitigkeiten.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen hat die Gesellschaft die Schätzung der Kosten des Grace Chapter 11-Verfahrens um 39.000 \$ reduziert. Diese Kürzung der Rückstellung für die W.R. Grace-Rechtsangelegenheit wird auf andere Bestandteile der Sonderaufwendungen übertragen (z.B. auf Vergleichsverpflichtungen und die Abwicklung strittiger Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften sowie weitere Rechtskosten im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss).

Zum 30. September 2003 betrug die Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten 174.549 \$. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Rückstellung eine ausreichende Vorsorge für alle oben beschriebenen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten darstellt. Die Aufwendungen des 3. Quartals bzw. der ersten neun Monate 2003 in Höhe von 4.545 \$ bzw. 16.581 \$ verminderten den Saldo der Rückstellungen für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten.

12 Quartalsbericht

3. Zweckgesellschaften („Variable Interest Entities“)

Im Januar 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board Interpretation Nr. 46 (FIN 46) (*Consolidation of Variable Interest Entities*). FIN 46 erläutert das Konzept einer Zweckgesellschaft („Variable Interest Entity“) und schreibt die Einbeziehung in den Konzernabschluss durch den größten Nutznießer vor, wenn die Zweckgesellschaft nicht genügend Eigenkapital besitzt, um ihre Aktivitäten ohne zusätzliche nachrangige finanzielle Unterstützung Dritter zu finanzieren oder wenn dem größten Anteilseigner bestimmte wesentliche Merkmale der Kontrolle über die finanzielle Tätigkeit der Zweckgesellschaft fehlen. Diese Interpretation ist für variable Anteile an nach dem 31. Januar 2003 geschaffenen Zweckgesellschaften sofort wirksam. Für Zweckgesellschaften, an denen ein Unternehmen einen vor dem 1. Februar 2003 erworbenen variablen Anteil hält, ist die Interpretation ab dem ersten Geschäftsjahr oder dem ersten Zwischenabschluss wirksam, der nach dem 15. Dezember 2003 endet.

Die Gesellschaft geht verschiedene Vereinbarungen mit bestimmten Dialysekliniken ein, die Managementdienstleistungen, Finanzierungen und die Lieferung von Produkten umfassen. Einige dieser Kliniken sind Zweckgesellschaften. Unter FIN 46 werden diese Kliniken in den Konzernabschluss einbezogen, wenn die Gesellschaft als größter Nutznießer betrachtet wird. Die Analyse hierzu ist noch nicht abgeschlossen. Die Gesellschaft ist zudem an einem Joint Venture beteiligt, das im Perfusionsmarkt aktiv ist. Die Vereinbarungen mit dem Joint-Venture-Partner sind derart gestaltet, dass das Joint Venture als Zweckgesellschaft und die Gesellschaft als größter Nutznießer zu qualifizieren ist. Diese Zweckgesellschaften erwirtschaften jährlich ca. 160.000 \$ Umsatz. Davon entfallen circa 21.000 \$ Umsatz auf Zweckgesellschaften, bei denen die Gesellschaft nicht der größte Nutznießer ist. Beteiligungen, sonstige langfristige Vermögensgegenstände und Forderungen in Höhe von 40.000 \$ stellen das maximale Verlustrisiko der Gesellschaft aus den Zweckgesellschaften dar.

4. Transaktionen mit verbundenen Unternehmen

Im 2. Quartal 2003 erwarb die Gesellschaft das Adsorbergeschäft der Fresenius AG für einen Kaufpreis in Höhe von 24.586 \$. Das Adsorbergeschäft stellt Produkte her, die auf dem Gebiet der therapeutischen Apherese zum Einsatz kommen. Aufgrund der exkorporalen Blutbehandlungen sind diese Therapien den Behandlungen im Bereich der Hämodialyse sehr ähnlich. Die Akquisition wurde wie eine Transaktion unter gemeinsamer Beherrschung bilanziert.

5. Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. September 2003 und zum 31. Dezember 2002 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

	30. September	31. Dezember
in Tausend \$	2003	2002
Darlehensvertrag	914.900	861.900
Aktivierte Leasingverträge	10.411	10.645
Euro-Schuldscheindarlehen	149.728	134.758
Sonstige	108.197	104.301
	1.183.236	1.111.604
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(56.989)	(22.394)
	1.126.247	1.089.210

Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Vereinbarung über vorrangige Bankkredite (im Folgenden „Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003“) mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JP Morgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1.500.000 \$ bereitstellen. Am 22. August 2003 wurde der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 dahingehend abgeändert (Ergänzung 1), dass der Gesamtbetrag von 1.500.000 \$ auf 1.400.000 \$ verringert wird und der Zinssatz für die neue Kreditfazilität („Loan C“ siehe unten) um 25 Basispunkte niedriger ist als der aktuelle Zinssatz für Loan B, der zurückgezahlt wurde.

Die Kreditfazilitäten sind:

- Ein revolvingender Kredit in Höhe von bis zu 500.000 \$, der am 31. Oktober 2007 fällig ist. Von der Gesamtsumme des revolvingenden Kredits stehen bis zu 250.000 \$ für Letters of Credit bereit, bis zu 300.000 \$ sind für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar verfügbar, bis zu 75.000 \$ stehen als Kurzfristlinie (Swingline) in US-Dollar, bis zu 250.000 \$ als „competitive loan facility“ und bis zu 50.000 \$ als Kurzfristlinie (Swingline) in bestimmten Nicht-US-Dollar-Währungen zur Verfügung. Die Gesamtnutzung der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten des revolvingenden Kredits darf 500.000 \$ nicht überschreiten.

- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan A“) in Höhe von 500.000 \$, das ebenfalls am 31. Oktober 2007 zurückzuzahlen ist. Für Loan A sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Die Tilgung beginnt im dritten Quartal 2004 und erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen von 25.000 \$. Der Restwert ist am 31. Oktober 2007 fällig.

- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan B“) in Höhe von 500.000\$. Dieses Darlehen sollte im Februar 2010 auslaufen. Loan B wurde, wie in Ergänzung 1 zum Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 vorgesehen, vollständig getilgt. In dieser Ergänzung haben die Gläubiger der Gesellschaft ein mittelfristiges Darlehen („Loan C“) in Höhe von 400.000 \$ zur Verfügung gestellt. Der Darlehensbetrag von Loan C wurde zusammen mit sonstigen Mitteln zur dauerhaften Tilgung des Loans B aus dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 verwendet.

- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan C“) in Höhe von 400.000 \$, das am 21. Februar 2010, oder, falls die am 1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) nicht getilgt oder refinanziert sind oder deren Fälligkeitstermin nicht verlängert worden ist, am 31. Oktober 2007 zurückzuzahlen ist. Gemäß den Konditionen des Loan C sind ab dem 3. Quartal 2003 vierteljährliche Tilgungszahlungen von 1.000 \$ pro Quartal zu leisten.

Der revolvingende Kredit und der Loan A werden entweder mit LIBOR zuzüglich einer Marge oder mit einem Basiszinssatz verzinst, der dem höheren Wert von entweder der Prime Rate der Bank of America oder der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5 % entspricht, jeweils zuzüglich einer Marge. Die anzuwendende Marge ist variabel und hängt ab von dem Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft zum EBITDA entsprechend der Festlegung im Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003. Loan B wurde mit LIBOR zuzüglich 2,5 % verzinst. Den Darlehensgebern ist zusätzlich eine Bereitstellungsprovision zu zahlen; sie entspricht einem jährlichen Prozentsatz (anfänglich 0,5 %) bezogen auf den revolvingenden Kredit, der nicht für die Kreditaufnahme in Anspruch genommen wird. Der Zinssatz für Loan C beträgt LIBOR zuzüglich 2,25 % oder Basiszinssatz zuzüglich 1,25 %, was 25 Basispunkte unter dem für Loan B vereinbarten Zinssatz liegt. Der revolvingende Kredit und Loan A aus dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 bleiben bestehen und sind von der Ergänzung nicht betroffen.

Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wird die ausstehende Verbindlichkeit aus dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 unter anderem durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögens-

gegenständen, aus Mittelzuflüssen aus durch Aktiva besicherter Finanzierung (andere als das bestehende Forderungsverkaufsprogramm der Gesellschaft) sowie durch die Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen getilgt.

Der geänderte Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 enthält handelsübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen sowie sonstige Beschränkungen. Sie sind nicht restriktiver als die Regelungen der früheren Darlehensvereinbarung. Die Beschränkungen durch diese Vertragsklauseln betreffen unter anderem die Verbindlichkeiten der Gesellschaft sowie die Investitionen der Gesellschaft und verpflichten die Gesellschaft, bestimmte in der Vereinbarung festgelegte Kennzahlen einzuhalten. Zusätzlich enthält der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 Beschränkungen in Bezug auf die Dividendenausschüttung, die für das Jahr 2003 bei 130.000 \$ liegen und sich in den folgenden Jahren erhöhen. Bei Nichterfüllung ist die ausstehende Verbindlichkeit aus dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 sofort fällig und auf Verlangen der Gläubiger zu zahlen. Zum 30. September 2003 hat die Gesellschaft die in dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

6. Rückzahlung von genussscheinähnlichen Wertpapieren

Am 14. Februar 2002 tilgte die Gesellschaft den Gesamtbetrag ihrer ausstehenden, 2006 fälligen, 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) in Höhe von 360.000 \$. Die für die 1996 ausgegebenen genussscheinähnlichen Wertpapiere geltenden Bedingungen sahen die Möglichkeit einer vorzeitigen Tilgung ab 1. Dezember 2001 zu einem Preis von 104,5% des Tilgungsbetrags zuzüglich der bis zum Tilgungstermin aufgelaufenen Ausschüttungen vor. Die Gesellschaft hat die Wertpapiere zu einem Preis von 1.045 \$ je 1.000 \$ Tilgungsbetrag zuzüglich der aufgelaufenen Ausschüttungen in Höhe von 18,25 \$ je 1.000 \$ getilgt. Zu diesem Zeitpunkt war als Folge der vorzeitigen Tilgung der genussscheinähnlichen Wertpapiere ein außerordentlicher Verlust von 11.777 \$ zu verbuchen, der sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16.200 \$ und abgegrenzten Ausgabekosten von 3.317 \$ abzüglich Steuern von 7.740 \$ zusammensetzte. Seit dem 1. Januar 2003 wendet die Gesellschaft SFAS Nr. 145 (*Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13 and Technical Corrections*) in Bezug auf SFAS Nr. 4 an. Daher wird der Verlust aus vorzeitiger Tilgung nicht mehr als außerordentlicher Verlust behandelt, sondern geht in die Zinsaufwendungen ein, wobei der zugehörige Steuereffekt in die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag einbezogen ist.

16 Quartalsbericht

7. Akquisitionen

Während der ersten neun Monate 2003 erwarb die Gesellschaft verschiedene Dialysekliniken und Vertriebsgesellschaften, unter anderem das Adsorbergeschäft der Fresenius AG (siehe Anmerkung 4), zu einem Gesamtkaufpreis von 86.876 \$, davon wurden 78.813 \$ bar bezahlt.

8. Vorräte

Zum 30. September 2003 und 31. Dezember 2002 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte in Tausend \$	30. September	31. Dezember
	2003	2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	88.665	79.760
Unfertige Erzeugnisse	32.107	26.233
Fertige Erzeugnisse	238.972	196.830
Verbrauchsmaterialien	67.296	69.399
Vorräte	427.040	372.222

9. Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmen- und Geschäftswerte

Die Anschaffungskosten und die kumulierten Abschreibungen setzten sich wie folgt zusammen:

Immaterielle Vermögensgegenstände in Tausend \$	30. September		31. Dezember	
	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibungen	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibungen
Immaterielle Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen				
Patientenbeziehungen	255.506	(204.576)	249.069	(191.571)
Patente	17.613	(14.468)	14.395	(12.317)
Vertriebsrechte	22.167	(8.495)	10.226	(5.886)
Sonstige	165.349	(82.614)	155.317	(72.217)
	460.635	(310.153)	429.007	(281.991)
	Buchwerte		Buchwerte	
Immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen				
Markennamen	220.959		220.249	
Managementverträge	207.162		183.056	
	428.121		403.305	
Immaterielle Vermögensgegenstände	578.603		550.321	

Die Abschreibungen für die zum 30. September 2003 ausgewiesenen immateriellen Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen, werden auf 8.496 \$ für den Rest des Jahres 2003, 26.257 \$ für 2004, 23.593 \$ für 2005, 17.816 \$ für 2006 und 13.267 \$ für 2007 geschätzt.

Firmen- und Geschäftswerte

Die bilanzierten Firmen- und Geschäftswerte entwickelten sich wie folgt:

Firmen- und Geschäftswerte in Tausend \$	Nordamerika	International	Gesamt
1. Januar 2003	2.940.326	252.325	3.192.651
Zugänge	21.940	34.897	56.837
Umbuchungen	(9.647)	254	(9.393)
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	26.247	26.247
30. September 2003	2.952.619	313.723	3.266.342

10. Minderheitenanteile

Die Gesellschaft und Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH“) haben am 4. Februar 2003 bekannt gegeben, dass FMCH ihr Recht auf den Rückkauf aller ausstehenden Class D Vorzugsaktien der FMCH ausübt. Die Class D Vorzugsaktien waren im Zusammenhang mit dem Entstehen der Gesellschaft durch den Zusammenschluss des weltweiten Dialysegeschäfts der Fresenius AG mit dem Dialysegeschäft von W.R. Grace & Co. an die Inhaber von Stammaktien der W.R. Grace & Co. ausgegeben worden.

Class D Vorzugsaktien, die ordnungsgemäß an den Rückzahlungsbeauftragten übertragen und von diesem empfangen worden sind, wurden ab dem 28. März 2003 zu einem Rückkaufpreis von 0,10 \$ je Aktie zurückgenommen. FMCH nahm die 89 Millionen ausstehender Class D Vorzugsaktien gegen Zahlung von 8.906 \$ zurück. Diese Transaktion hatte keinen Einfluss auf den Gewinn der Gesellschaft. Seit dem 28. März 2003 sind die Class D Vorzugsaktien nicht mehr ausgegeben und im Umlauf.

11. Aktienoptionen

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aktienoptionspläne gemäß dem Rechnungslegungsgrundsatz Nr. 25 des „Accounting Principles Board“ („APB“) (*Accounting for Stock Issued to Employees*) und den zugehörigen Erläuterungen in SFAS Nr. 123 (*Accounting for Stock-Based Compensation*) in Bezug auf die Einhaltung zusätzlicher Offenlegungsvorschriften des SFAS Nr. 123 entsprechend den Ergänzungen des SFAS Nr. 148 (*Accounting for Stock-Based Compensation-*

18 Quartalsbericht

Transition and Disclosure- an amendment of FASB Statement Nr. 123). Danach entsteht bei der Gewährung von Aktienoptionen nur dann Personalaufwand, wenn der Kurs der Aktie zum Zeitpunkt der Bewertung über dem Ausübungskurs der Option liegt. Für die leistungsorientierten Pläne berücksichtigt die Gesellschaft Personalaufwand in den Perioden, bis zur Unverfallbarkeit der Optionen. Dabei wird von den Marktwerten der zugrunde liegenden Aktien ausgegangen.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Quartalsergebnis und das Ergebnis der ersten neun Monate sowie auf den Gewinn je Aktie, falls die Gesellschaft die Vorschriften des SFAS Nr. 123 für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2003 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird (Pro forma).

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2003	2002	2003	2002
in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				
Ergebnis				
Wie berichtet	87.320	69.724	236.681	207.408
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	209	212	1.165	929
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(1.998)	(2.986)	(7.939)	(8.741)
Pro forma	85.531	66.950	229.907	199.596
Gewinn je Stammaktie				
Wie berichtet	0,90	0,72	2,44	2,15
Pro forma	0,88	0,69	2,37	2,06
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	0,92	0,73	2,50	2,19
Pro forma	0,90	0,71	2,42	2,11
Gewinn bei voller Verwässerung je Stammaktie				
Wie berichtet	0,90	0,72	2,44	2,14
Pro forma	0,88	0,69	2,37	2,06
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	0,92	0,73	2,50	2,18
Pro forma	0,90	0,71	2,42	2,10

Während der ersten neun Monate 2003 wurden 614.092 Optionen an Mitarbeiter ausgegeben. An Vorstände wurden keine Optionen ausgegeben. Zum 30. September 2003 hielten die Vorstandsmitglieder 350.824 Optionen, und Mitarbeiter hielten 3.876.059 Optionen. In den ersten neun Monaten 2003 wurden 67.952 Fresenius Medical Care Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die Fresenius AG 22.651 Stammaktien an Mitarbeiter und führte etwa 471 \$ an die Gesellschaft ab. Während des gleichen Zeitraums sind 6.120 Rollover Plan Optionen verfallen. Die genannten Mittel wurden in die Kapitalrücklage eingestellt. Unter dem Fresenius Medical Care Plan (1996) wurden während dieses Zeitraums weder Optionen ausgeübt noch sind Optionen verfallen.

Während der ersten neun Monate 2003 wurden keine Aktienoptionen im Rahmen des Fresenius Medical Care 98 Plan 1 oder Fresenius Medical Care 98 Plan 2 ausgeübt. Im gleichen Zeitraum sind 81.551 Aktienoptionen des Fresenius Medical Care 98 Plan 1 und 6.872 des Fresenius Medical Care 98 Plan 2 verfallen.

In den ersten neun Monaten 2003 wurden unter dem 2001 International Stock Incentive Plan keine Wandelanleihen in Vorzugsaktien umgetauscht und 51.040 sind verfallen.

Die folgenden Tabellen stellen eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2003 und 2002 dar.

20 Quartalsbericht

3. Quartal

in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

Zähler

	2003	2002
Quartalsergebnis	87.320	69.724
abzüglich:		
Dividende auf Vorzugsaktien	441	390
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	86.879	69.334
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.188.575	26.188.575
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.188.575	96.188.575
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	193.642	-
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.382.217	96.188.575
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.382.217	26.188.575
Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	0,90	0,72
Dividende je Vorzugsaktie	0,02	0,01
Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	0,92	0,73

1. Januar bis 30. September

in Tausend \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

Zähler

	2003	2002
Ergebnis	236.681	207.408
abzüglich:		
Dividende auf Vorzugsaktien:	1.302	1.089
Ergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	235.379	206.319
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.188.575	26.184.034
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.188.575	96.184.034
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	82.575	104.987
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.271.150	96.289.021
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.271.150	26.289.021
Gewinn je Stammaktie	2,44	2,15
Dividende je Vorzugsaktie	0,06	0,04
Gewinn je Vorzugsaktie	2,50	2,19
Gewinn je Stammaktie vor und bei voller Verwässerung	2,44	2,14
Dividende je Vorzugsaktie	0,06	0,04
Gewinn je Vorzugsaktie vor und bei voller Verwässerung	2,50	2,18

12. Pensionspläne

Während des 1. Quartals des Jahres 2002 wies die Gesellschaft einen Gewinn in Höhe von etwa 13.100 \$ als Folge der Änderung der Versorgungszusage ihrer leistungsorientierten Pensionspläne und der zusätzlichen Versorgungspläne für Führungskräfte aus. Die Gesellschaft hält alle Pensionsverpflichtungen gegenüber ihren Mitarbeitern aufrecht, die bis zur Änderung der Versorgungszusage erworben wurden. Die Ansprüche sind eingefroren und können nicht verfallen.

13. Rechtliche Verfahren

Zivilrechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 zwischen W.R. Grace & Co. und Fresenius AG gebildet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der W.R. Grace & Co., die W.R. Grace & Co., Conn. erhebliche potenzielle Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung, Steuerverbindlichkeiten für die Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Verbindlichkeiten, die nicht mit der National Medical Care, Inc. („NMC“) in Verbindung stehen, welche vor dem Zusammenschluss das Dialysegeschäft von W.R. Grace betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hatte sich W.R. Grace & Co., Conn. verpflichtet, die Gesellschaft, FMCH und NMC von allen Verpflichtungen der W.R. Grace & Co. freizustellen, die sich auf Ereignisse vor oder nach dem Zusammenschluss beziehen mit Ausnahme von Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der NMC stehen. Am 2. April 2001 beantragten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts (das „Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren“). Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder Steuerforderungen, die sich ergeben würden, falls es Tatbestände gibt, welche die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses verletzen, könnten letztlich zu einer Verpflichtung für die Gesellschaft werden. Insbesondere hat W.R. Grace & Co. gegenüber der Security and Exchange Commission folgende Tatbestände offengelegt: die Steuererklärungen der W.R. Grace & Co. für die Steuerjahre 1993 bis 1996 werden zur Zeit durch den Internal Revenue Service (US Finanzbehörde) geprüft; W.R. Grace & Co. hat den Prüfungsbericht für die Steuerjahre 1993 bis 1996 erhalten; während des genannten Zeitraums hat W.R. Grace & Co. etwa 122.100 \$ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI“) zuzuordnen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 \$ an Steuern und Zinsen im Zusammenhang mit COLI-Abzügen gezahlt, die in den Steuerjahren vor 1993 vorgenommen worden waren; ein U.S.-Bezirksgericht hat entschieden, dass Zinsabzüge eines Steuerzahlers in

einer vergleichbaren Situation nicht zulässig sind; W.R. Grace & Co. bemüht sich um einen Vergleich über die Ansprüche des Internal Revenue Service. Vorbehaltlich bestimmter Erklärungen von W.R. Grace & Co., der Gesellschaft und der Fresenius AG stimmten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften zu, die Gesellschaft von dieser Steuerverpflichtung und von anderen Steuerverpflichtungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss oder von mit dem Zusammenschluss zusammenhängenden Steuerverpflichtungen freizustellen.

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

Am 6. Februar 2003 hat die Gesellschaft eine endgültige 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 und andere Ansprüche gegen sie. Die Vereinbarung wurde nachträglich dahingehend ergänzt, dass W.R. Grace & Co. der Vereinbarung als weitere Vergleichspartei beiträgt. Gemäß den ergänzten Regelungen der Vergleichsvereinbarung (die „Vergleichsvereinbarung“) werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbest-Klägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbest Ansprüchen, sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die, bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans, nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 \$ an die W.R. Grace & Co. Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es sind keine Schuldanerkenntnisse gemacht worden und es werden keine gemacht werden. Die Vergleichsvereinbarung wurde vom U.S.-Konkursgericht genehmigt.

Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion in Zusammenhang mit Sealed Air Corporation (früher bekannt als

W.R. Grace Holdings, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air Corporation („Sealed Air“), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen zu den Zahlungsverpflichtungen 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 die Gesellschaft keine Patente der Fa. Baxter International, Inc., ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer verbundenen Unternehmen ("Baxter") verletzt hat, dass die Patente ungültig sind und dass Baxter kein Recht und keine Befugnis hat, die Gesellschaft wegen der angeblichen Verletzung von Patenten der Fa. Baxter eine Klage anzudrohen oder einen Prozess gegen die Gesellschaft zu führen. Allgemein betreffen die angeblichen Patente Touchscreens, Leitfähigkeitsmonitore, Datensicherung bei Stromausfällen, sowie Bilanzkammern für Hämodialysegeräte. Baxter hat Widerklage gegen die Gesellschaft auf Schadensersatz und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass die Gesellschaft vorsätzlich die Baxter-Patente verletzt. Die Gesellschaft ist der Meinung, dass ihre Ansprüche berechtigt sind, obwohl der endgültige Ausgang eines solchen Verfahrens zurzeit nicht vorhersehbar ist. Ein ungünstiger Ausgang der Rechtsstreitigkeiten könnte eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Im November 2003 hat die Gesellschaft sämtliche Rechtsstreitigkeiten mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften, die wegen angeblich unangemessener Abrechnungspraktiken und anderer unrichtiger Angaben an die Gesellschaft herangetreten sind, in einem Vergleich beigelegt. Die Kosten des Vergleichs werden zu Lasten der vorher gebildeten Rückstellungen gebucht. Siehe unten, „Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten“.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potentielle Risiken

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung der Gesellschaft und

nimmt die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten vor.

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

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gele-

gentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche unter anderem nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfange versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgend eine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf von ihr erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt. Der endgültige Ausgang dieser Verfahren ist gegenwärtig nicht vorhersehbar, ein negatives Ergebnis könnte aber wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.000 \$ vor Steuern gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit

dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung werden zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung der verbleibenden Angelegenheiten angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

14. Finanzinstrumente

Marktrisiken

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus der Veränderung von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Zinssatz- und Wechselkursänderungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit Banken einwandfreier Bonität ein. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke.

Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der derivativen Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat Richtlinien für Risikosteuerung und für die Kontrolle über den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft betreibt ihre Geschäftstätigkeit weltweit in verschiedenen Fremdwährungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichtserstattung ist der US-Dollar Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Geschäftsbereiche erstellt werden, das im Konzern-Jahresabschluss ausgewiesene Ergebnis und ihre finanzielle Lage. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte ein, um ihre Währungsrisiken abzusichern. Es ist ein von der Gesellschaft verfolgter Grundsatz, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Ein- und Verkäufen sowie Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Die Gesellschaft verkauft in erheblichem Umfang Produkte ihrer Produktionsstätten in Deutschland an ihre internationalen

Geschäftseinheiten. Im Allgemeinen werden diese Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante Wareneinkäufe bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatzkosten erfasst. Gewinne nach Steuern in Höhe von 3.802 \$ (5.819 \$ vor Steuern) zum 30. September 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt und werden im Verlaufe der nächsten 12 Monate erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedge für geplante konzerninterne Finanzierungsgeschäfte bestimmt und geeignet sind, werden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Gewinne nach Steuern in Höhe von 77.089 \$ (127.560 \$ vor Steuern) zum 30. September 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der zugrunde liegenden Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Kreditrisiken ergeben sich daraus, dass Kreditinstitute als Vertragspartner der Gesellschaft möglicherweise ihre Verpflichtungen aus den Devisenterminkontrakten nicht erfüllen können. Die Risiken von möglichen Verlusten aus solchen Kreditrisiken werden für jeden einzelnen Vertragspartner überwacht. Der Vorstand erwartet keine wesentlichen Verluste aufgrund einer Nichterfüllung von Verpflichtungen durch Vertragspartner.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente, vor allem Zins-Swaps, um sich gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinslichen kurz- und langfristigen Krediten und aus variabel verzinsten Forderungsverkaufsprogrammen abzusichern. Hierzu tauscht die Gesellschaft variable Zinssätze in Festzinssätze um. Im Rahmen der Zins-Swaps vereinbart die Gesellschaft für feste Zeiträume mit dem Vertragspartner Ausgleichszahlungen in Höhe der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung, wobei die Berechnung auf dem vertraglichen Nominalbetrag basiert.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Hedge dienen und bestimmte in US-Dollar zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 52.804 \$ (88.032 \$ vor Steuern) zum 30. September 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt.

Die Gesellschaft geht Zins-Swaps ein, die als Cash Flow Hedge dienen und effektiv bestimmte variable Yen-Zinsen in fixe Zinsen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 219 \$ (381 \$ vor Steuern) zum 30. September 2003 wurden erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt.

Die Gesellschaft ist Kreditrisiken ausgesetzt, falls die Vertragspartner bei Finanzinstrumenten ihre Leistungsverpflichtungen nicht erfüllen. Es wird jedoch nicht erwartet, dass Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Die gegenwärtigen Kreditrisiken der derivativen Finanzinstrumente werden durch den Marktwert der Kontrakte mit einem positiven Marktwert zum Berichtszeitpunkt repräsentiert.

15. Segment- Berichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien/Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Laboruntersuchungen und dialysebezogenen Diagnostikleistungen erbracht. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien/Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, das in den bisher eingereichten Berichten durch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) umschrieben wurde. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem operativen Ergebnis auch die Kenngröße Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der der Gesellschaft vorgegebenen Kennziffern im Rahmen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 sowie anderer Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren. Die folgende Tabelle leitet für jedes der Segmente den EBITDA über zu dem operativen Ergebnis. Die Gesellschaft hält das operative Ergebnis für die auf U.S. GAAP beruhende Kennzahl, die am direktesten mit dem EBITDA zu vergleichen ist.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung ermittelten Jahresüberschuss bzw. zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit oder als ein Maßstab für Cash Flows ausgelegt werden.

Etwa 45% der weltweiten Umsätze der Gesellschaft stammen aus Quellen, die den Regulierungen von US-Regierungsbehörden unterliegen.

30 Quartalsbericht

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2003 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen.

Segmentdaten

in Tausend \$

	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
1. Januar bis 30. September 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.861.889	1.213.186	-	4.075.075
Transfer zwischen den Segmenten	1.244	27.312	(28.556)	-
Umsatzerlöse insgesamt	2.863.133	1.240.498	(28.556)	4.075.075
EBITDA	477.606	248.723	(17.599)	708.730
Abschreibungen	(90.134)	(67.373)	(1.476)	(158.983)
Operatives Ergebnis	387.472	181.350	(19.075)	549.747
Aktiva der Segmente	5.297.788	2.055.567	48.259	7.401.614
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ¹	99.019	121.175	9	220.203
1. Januar bis 30. September 2002				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.768.079	958.121	-	3.726.200
Transfer zwischen den Segmenten	1.172	19.577	(20.749)	-
Umsatzerlöse insgesamt	2.769.251	977.698	(20.749)	3.726.200
EBITDA	471.309	210.516	(11.275)	670.550
Abschreibungen	(107.749)	(50.575)	(1.356)	(159.680)
Operatives Ergebnis	363.560	159.941	(12.631)	510.870
Aktiva der Segmente	5.005.238	1.627.970	32.412	6.665.620
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ²	143.434	115.514	20	258.968
3. Quartal 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	977.710	431.731	-	1.409.441
Transfer zwischen den Segmenten	372	9.546	(9.918)	-
Umsatzerlöse insgesamt	978.082	441.277	(9.918)	1.409.441
EBITDA	165.865	91.094	(5.900)	251.059
Abschreibungen	(29.250)	(24.254)	(492)	(53.996)
Operatives Ergebnis	136.615	66.840	(6.392)	197.063
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	29.039	48.090	3	77.132
3. Quartal 2002				
Umsatzerlöse mit Dritten	947.122	338.294	-	1.285.416
Transfer zwischen den Segmenten	800	5.931	(6.731)	-
Umsatzerlöse insgesamt	947.922	344.225	(6.731)	1.285.416
EBITDA	151.354	72.225	(2.326)	221.253
Abschreibungen	(35.916)	(17.753)	(1.029)	(54.698)
Operatives Ergebnis	115.438	54.472	(3.355)	166.555
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	54.984	48.440	2	103.426

¹In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika und International sind für 2003 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe vom 3.956 \$ und 4.107 \$ nicht enthalten.

²In den Akquisitionen des Segments International sind für 2002 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe vom 8,026 \$ nicht enthalten.

Abstimmung der Kennzahlen

zu dem Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen in Tausend \$

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2003	2002	2003	2002
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	256.959	223.579	726.329	681.825
Abschreibungen	(53.996)	(54.698)	(158.983)	(159.680)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(5.900)	(2.326)	(17.599)	(11.275)
Zinserträge	2.657	3.488	9.254	9.438
Zinsaufwendungen	(55.344)	(55.768)	(168.668)	(185.787)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	144.376	114.275	390.333	334.521
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	203.455	169.910	568.822	523.501
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(6.392)	(3.355)	(19.075)	(12.631)
Zinserträge	2.657	3.488	9.254	9.438
Zinsaufwendungen	(55.344)	(55.768)	(168.668)	(185.787)
Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	144.376	114.275	390.333	334.521
Abschreibungen:				
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	53.504	53.669	157.507	158.324
Allgemeine Abschreibungen	492	1.029	1.476	1.356
Abschreibungen	53.996	54.698	158.983	159.680

16. Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

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

in Tausend \$	1. Januar bis 30. September	
	2003	2002
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	192.127	165.062
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	57.808	68.344
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	140.273	91.108
Übernommene Verbindlichkeiten	(46.838)	(9.160)
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG	(3.328)	-
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	(8.063)	(8.026)
Barzahlungen	82.044	73.922
Abzüglich erworbene Barmittel	(3.231)	(1.415)
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	78.813	72.507

Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2003 und 2002

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care AG entstand durch die Umwandlung der 1975 gegründeten Sterilpharma GmbH in eine Aktiengesellschaft. Die Beschlüsse zu dieser Umwandlung wurden in der Hauptversammlung am 17. April 1996 gefasst, und die Eintragung der Umwandlung in das Handelsregister erfolgte am 5. August 1996.

Am 30. September 1996 leiteten wir eine Reihe von Maßnahmen ein, um die am 4. Februar 1996 zwischen der Fresenius AG und W.R. Grace & Co. getroffene Umstrukturierungsvereinbarung umzusetzen. Dies wird im vorliegenden Bericht als die „Gründung“ oder als der „Zusammenschluss“ bezeichnet. Gemäß dieser Vereinbarung brachte die Fresenius AG ihr als Fresenius Worldwide Dialysis bezeichnetes weltweites Dialysegeschäft einschließlich ihrer Mehrheitsbeteiligung an Fresenius USA, Inc., in die Fresenius Medical Care AG ein und erhielt dafür 35.210.000 Stammaktien der Fresenius Medical Care AG. Danach erwarben wir:

- alle ausstehenden Stammaktien der W.R. Grace & Co., deren einziges Geschäft zum Zeitpunkt der Transaktion im weltweiten Dialysegeschäft der National Medical Care, Inc., („NMC“) bestand, im Tausch gegen 31.360.000 Stammaktien; und
- den Minderheitenanteil an Fresenius USA, Inc., soweit er nicht von der Fresenius AG gehalten wurde, im Tausch gegen 3.430.000 Stammaktien.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 1996 brachten wir alle unsere Anteile an Fresenius USA in die Fresenius Medical Care Holdings ein, die ihr Geschäft unter dem Firmennamen Fresenius Medical Care North America betreibt und die unsere Holdinggesellschaft für alle unsere Tätigkeitsbereiche in den USA und in Kanada sowie für unsere Produktionsstätten in Mexiko ist.

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Fresenius Medical Care AG sollten in Verbindung mit unserem ungeprüften Konzernabschluss und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Einige der im weiteren Bericht enthaltenen Angaben, einschließlich Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in unserer Branche oder zu den Wettbewerbsbedingungen und der Finanzlage, enthalten zukunftsbezogene

Aussagen. Da solche Aussagen Risiken und Unsicherheiten enthalten, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsbezogenen Aussagen zum Ausdruck kommen oder in ihnen implizit enthalten sind.

Finanz- und Ertragslage

Die unten dargestellten Tabellen enthalten aufgegliederte Angaben über unser Unternehmen. Sie wurden in Übereinstimmung mit dem Managementansatz erstellt, der in der internen Berichterstattung zur Aufbereitung der Finanzdaten verwendet wird, die der Vorstand zur Unterstützung von Geschäftsentscheidungen und zur Beurteilung der Managementleistung verwendet.

Dieser Abschnitt enthält einige in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands über künftige Ereignisse formuliert. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Ergebnisse wie vorhergesehen erzielt werden. Solche Aussagen beziehen sich auch auf Sachverhalte, die in der Einführung zu unserem Geschäftsbericht 2002 in der Form des 20-F beschrieben worden sind.

Wir betreiben unser Geschäft auf Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität und unterliegen laufenden Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbsbedingungen. Unser Geschäft wird insbesondere von folgenden Faktoren beeinflusst:

- intensiver Wettbewerb
- Wechselkursschwankungen
- unsichere Akzeptanz bei der Einführung neuer Produkte
- Veränderungen in den Kostenerstattungssätzen
- technologische Entwicklungen in der Branche
- Unsicherheiten über den Ausgang von Rechtsstreitigkeiten oder Ermittlungsverfahren
- Entwicklung von staatlichen Regulierungen im Gesundheitssektor
- Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten.

Unsere Geschäftstätigkeit ist weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die wir in zeitlichen Abständen im Rahmen der von uns vorzulegenden Berichte an Aufsichtsbehörden darstellen. Veränderungen in jedem dieser Bereiche können dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die wir oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen könnten.

Entwicklungen auf jedem dieser Gebiete, die ausführlicher in unserem Geschäfts-

bericht 2002 in der Form des 20-F, Teil 1, Abschnitt 3 „Kennzahlen“ und Abschnitt 5 „Überblick über das operative Geschäft und die Finanzierung“ (die durch Bezugnahme hiermit Bestandteil dieses Berichts werden) beschrieben sind, können dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die von uns oder in unserem Auftrag geschätzt worden sind oder werden.

Überblick

Jedes operative Segment, für das Informationen vorgelegt werden, befasst sich vorwiegend mit der Erbringung von Dialyседienstleistungen und mit der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Das Segment Nordamerika betreibt darüber hinaus die Durchführung klinischer Labortests und dialysebezogener Diagnostikleistungen. Das für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständige Vorstandsmitglied überwacht das Management des Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für unsere nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S. GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass sie alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der als Zielgröße am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, das in den bisherigen Berichten durch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) umschrieben wurde. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen unserer Ansicht nach nicht dem Einfluß der Segmente. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem operativen Ergebnis auch die Kenngröße „Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen“ (EBITDA) für Investoren hilfreich sein kann, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und auf die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrags 2003 vorgegeben wurden, sowie für Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren.

Segment-EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach U.S. GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Wir sind davon

überzeugt, dass das operative Ergebnis die auf U.S. GAAP beruhende Kennzahl ist, die am direktesten mit dem pro Segment errechneten EBITDA zu vergleichen ist. Die Angaben in den Tabellen des Abschnitts „Operatives Ergebnis“ leiten EBITDA für jedes der Berichtssegmente zum operativen Ergebnis über, das in Übereinstimmung mit U.S. GAAP errechnet wurde (Siehe auch [Anmerkung 15](#) zum Konzernabschluss).

Wir erzielten in den ersten neun Monaten des Jahres 2003 etwa 45% unserer weltweiten Umsätze aus Quellen, die der Regulierung durch Gesundheitsprogramme der U.S.-Regierungsbehörden unterliegen. In der Vergangenheit haben Programme zur Senkung des U.S.-Haushaltsdefizits und Maßnahmen zur Gesundheitsreform die Erstattungssätze im Rahmen dieser Programme verändert. Das gilt unter anderem für den Medicare-Pauschalsatz, für den Erstattungssatz für EPO, für den Erstattungssatz für andere dialysebezogene und nicht dialysebezogene Dienstleistungen und Produkte sowie für weitere wesentliche Aspekte dieser Programme. Solche Entwicklungen können sich in Zukunft wiederholen.

Wir beziehen auch einen erheblichen Anteil unserer Nettoumsätze aus Erstattungen von privaten Versicherungen. In der Vergangenheit waren die Erstattungssätze dieser Versicherungsgesellschaften allgemein höher als die Sätze der staatlichen Programme in den jeweiligen Ländern. Allerdings greifen auch die privaten Versicherungen zunehmend zu Kostenbegrenzungsmaßnahmen und üben damit einen erheblichen Preisdruck auf die Erstattungssätze aus, die wir für unsere Dienstleistungen und Produkte erhalten.

Unsere Geschäftstätigkeit sowie unsere Finanz- und Ertragslage und unsere operativen Ergebnisse könnten auch durch so genannte „Whistleblower-Aktionen“ (Anzeigen durch eigene Mitarbeiter) und durch Angelegenheiten, die sich aus dem W.R. Grace & Co. Chapter 11-Insolvenzverfahren ergeben, wesentlich beeinträchtigt werden.

Operatives Ergebnis

Die folgenden Tabellen fassen die finanziellen Leistungen und bestimmte operative Ergebnisse der wesentlichen Segmente für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien vom Segment International an das Segment Nordamerika.

in Millionen \$	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)	2003 (ungeprüft)	2002 (ungeprüft)
Umsatzerlöse				
Nordamerika	979	948	2.864	2.769
International	441	344	1.240	978
Gesamt	1.420	1.292	4.104	3.747
Transfer zwischen den Segmenten				
Nordamerika	1	1	2	1
International	10	6	27	20
Gesamt	11	7	29	21
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	978	947	2.862	2.768
International	431	338	1.213	958
Gesamt	1.409	1.285	4.075	3.726
EBITDA				
Nordamerika	166	151	478	471
International	91	72	249	211
Zentralbereiche	(6)	(2)	(18)	(11)
Gesamt	251	221	709	671
Abschreibungen				
Nordamerika	29	36	90	107
International	24	18	67	51
Zentralbereiche	1	-	2	2
Gesamt	54	54	159	160
Operatives Ergebnis				
Nordamerika	137	115	387	364
International	67	54	181	160
Zentralbereiche	(7)	(2)	(18)	(13)
Gesamt	197	167	550	511
Zinserträge	2	3	9	9
Zinsaufwendungen	(55)	(56)	(169)	(186)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(56)	(43)	(152)	(124)
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	(1)	(1)	(1)	(3)
Ergebnis	87	70	237	207

3. Quartal 2003 im Vergleich zum 3. Quartal 2002

Die Umsätze im 3. Quartal 2003 stiegen um 10% (7% zu konstanten Wechselkursen) auf 1.409 Mio. \$ im Vergleich zu 1.285 Mio. \$ im Vergleichszeitraum 2002. Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 3. Quartal 2003 um 8% auf 1.018 Mio. \$ (7% zu konstanten Wechselkursen) hauptsächlich durch eine Zunahme der Behandlungen, durch Akquisitionen sowie durch den Wechsel der Fakturierung für Medicare-Peritonealdialyse-Patienten vom Bereich Dialyseprodukte (Fakturierungsmethode II) zum Bereich Dialyседienstleistungen (Fakturierungsmethode I). Der Umsatz von Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 14% auf 391 Mio. \$ (6% zu konstanten Wechselkursen). Die Bruttogewinnspanne in Höhe von 32,9% hat sich gegenüber dem gleichen Zeitraum 2002 leicht erhöht. Die Abschreibungen für das 3. Quartal 2003 betragen wie in 2002 54 Mio. \$.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 241 Mio. \$ im 3. Quartal 2002 auf 254 Mio. \$ im 3. Quartal 2003 und verringerten sich in Prozent des Umsatzes von 18,7% im 3. Quartal 2002 auf 18,0% im 3. Quartal 2003. Das Quartalsergebnis 2003 betrug 87 Mio. \$ im Vergleich zu 70 Mio. \$ in 2002.

Zum 30. September 2003 besaßen, betrieben oder leiteten wir 1.540 Kliniken im Vergleich zu 1.450 Kliniken zum 30. September 2002. Im 3. Quartal 2003 übernahmen wir 17 Kliniken, eröffneten 26 Kliniken und schlossen 12 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, stieg von etwa 110.100 am 30. September 2002 auf 117.600 am 30. September 2003. Etwa 4.548.000 Behandlungen wurden im 3. Quartal 2003 durchgeführt, dies entspricht einem Zuwachs um 9% gegenüber etwa 4.172.000 Behandlungen im 3. Quartal 2002. Der durchschnittliche Umsatz je Behandlung für unsere weltweiten Dialyседienstleistungen sank im 3. Quartal von 226 \$ in 2002 auf 224 \$ in 2003. Die Ursache liegt hauptsächlich in einem Rückgang des Umsatzes je Behandlung in Nordamerika.

Wir beschäftigten am 30. September 2003 43.305 Mitarbeiter im Vergleich zu 40.895 Mitarbeitern zum gleichen Zeitpunkt 2002. Dies entspricht einer Zunahme von 6%.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf unsere operativen Segmente und auf die Kenngrößen, welche wir zur Führung dieser Segmente zu Grunde legen.

Segment Nordamerika

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg im 3. Quartal um 3% von 947 Mio. \$ in 2002 auf 978 Mio. \$ in 2003. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen stiegen um 5% von 834 Mio. \$ im 3. Quartal 2002 auf 873 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003. Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 6%, der auf das organische Wachstum (4%), auf die Auswirkungen der Akquisitionen in 2003 und 2002 (1%) sowie auf den Wechsel der Fakturierung für Medicare-Peritonealdialyse-Patienten von Fakturierungsmethode II (Abrechnung unter dem Geschäftszweig Dialyseprodukte) zu Fakturierungsmethode I (Abrechnung unter dem Geschäftszweig Dialyседienstleistungen) (1%) zurückzuführen ist. Das Umsatzwachstum wurde teilweise durch den Rückgang des durchschnittlichen Umsatzes je Behandlung von 282 \$ auf 279 \$ kompensiert. Der Rückgang des Durchschnittserlöses je Behandlung ergibt sich vornehmlich aus dem Wechsel von der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I und aus den rückläufigen Nebenerlösen. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen sank der durchschnittliche Umsatz je Behandlung aus den oben angeführten Gründen von 272 \$ im 3. Quartal 2002 auf 269 \$ im gleichen Zeitraum 2003. Die Erstattungssätze von Medicare und Medicaid änderten sich 2002 sowie in den ersten drei Quartalen 2003 nicht. Medicare und Medicaid trugen über 64% der Umsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika bei. Im 3. Quartal 2003 machte die Vergabe von Erythropoietin („EPO“) ca. 24% der Gesamtumsätze aus.

Zum 30. September 2003 wurden etwa 81.700 Patienten in den 1.100 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit ca. 78.700 behandelten Patienten in 1.070 Kliniken zum 30. September 2002.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sank um 7% von 113 Mio. \$ auf 105 Mio. \$. Der Umsatz aus Dialyseprodukten im 3. Quartal 2003 und 2002 umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Diese Geräte werden von unserem Dialyседienstleistungsbereich zurückgeleast. Außerdem beinhaltet der Umsatz aus Dialyseprodukten im 3. Quartal 2002 auch Umsätze nach der Fakturierungsmethode II im Bereich

Peritonealdialyse für unsere Dialysepatienten. Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 wechselten die Patienten der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I. Daher wurden im 3. Quartal 2003 keine entsprechenden Umsätze aus der Fakturierungsmethode II verbucht. Unser Dialyseproduktbereich misst seinen Absatzerfolg im Markt auf der Basis seiner Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“. Der netto verfügbare externe Markt schließt folgende Geschäfte aus: Geräteverkäufe an Dritte zur Nutzung durch unseren Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, Umsätze nach Methode II unseres Geschäftszweigs Dialyseprodukte für unsere Dialysepatienten sowie Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes nahmen im 3. Quartal 2003 um 4% auf 96 Mio. \$ zu im Vergleich zu 92 Mio. \$ in 2002. Die Einzelheiten sind wie folgt:

Netto verfügbarer externer Markt in Tausend \$	3. Quartal	
	2003	2002
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	105.128	113.018
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(8.405)	(12.176)
abzügl. nach Methode II erzielter Umsätze und Sonstige	-	(8.458)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(1.012)	-
Verkäufe an den netto verfügbaren externen Markt	95.711	92.384

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika erhöhte sich von 151 Mio. \$ in 2002 auf 166 Mio. \$ in 2003. Die EBITDA-Marge stieg von 16,0% auf 17,0% an. Das Margenwachstum in Höhe von 1,0% wurde hauptsächlich durch operative Verbesserungen verursacht.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken von 4% (36 Mio. \$) des Umsatzes im 3. Quartal 2002 auf 3% (29 Mio. \$) im gleichen Zeitraum 2003. Dieser Rückgang war hauptsächlich eine Folge des Auslaufens der Abschreibung auf bestimmte National Medical Care-Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände, die im 4. Quartal 2002 vollständig abgeschrieben waren.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis für das Segment Nordamerika erhöhte sich um 18% von 115 Mio. \$ auf 137 Mio. \$. Die Marge des operativen Ergebnisses stieg von 12,2% auf 14,0% auf Grund der oben für die EBITDA-Marge genannten Gründe

und des erwähnten Auslaufens der Abschreibung auf Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände.

Segment International

Umsatz

Der Umsatz des Segments International stieg im 3. Quartal um 28% (16% zu konstanten Wechselkursen) von 338 Mio. \$ in 2002 auf 431 Mio. \$ in 2003. Akquisitionen trugen etwa 19 Mio. \$ (6%) bei. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 10% (34 Mio. \$). Positive Währungsumrechnungseffekte trugen, hauptsächlich als Folge eines stärkeren Euro, 40 Mio. \$ (12%) zum Wachstum des Gesamtumsatzes bei. Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 69 Mio. \$ oder 30% (15% zu konstanten Wechselkursen) zu. Der Umsatz der Region Lateinamerika erhöhte sich um 16 Mio. \$ oder 48% (39% zu konstanten Wechselkursen), während der Umsatz in der Region Asien/Pazifik um 8 Mio. \$ oder 12% zunahm (8% zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg um 35 % (22% zu konstanten Wechselkursen) auf 145 Mio. \$ im 3. Quartal 2003 im Vergleich zu 108 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 12 Mio. \$, des Zuwachses auf Grund von Akquisitionen um 11 Mio. \$ sowie der Fremdwährungsumrechnungen von 14 Mio. \$.

Zum 30. September 2003 wurden etwa 35.900 Patienten in den 440 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt, verglichen mit 31.400 behandelten Patienten in 380 Kliniken zum 30. September 2002. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 89 \$ auf 103 \$. Dieser Anstieg war hauptsächlich eine Folge von Währungseffekten, vor allem der Stärkung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Zu konstanten Wechselkursen betrug der Erlös je Behandlung 93 \$.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 24% (13% zu konstanten Wechselkursen) auf 286 Mio. \$ im 3. Quartal 2003 im Vergleich zum 3. Quartal 2002.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International lag im 3. Quartal 2003 bei 91 Mio. \$ verglichen mit 72 Mio. \$ im 3. Quartal 2002. Dies entspricht einem Anstieg um 26% (12% zu konstanten Wechselkursen). Die EBITDA-Marge sank von 21,3% auf 21,1%, hauptsächlich als Folge von geringeren Produktmargen bedingt durch den Preisdruck in Europa und Änderungen im Vertriebssystem in der Region Asien/Pazifik.

Abschreibungen

Die Abschreibungen stiegen leicht von 5,2% (18 Mio. \$) auf 5,6% (24 Mio. \$) des Umsatzes im 3. Quartal 2003 verglichen mit dem gleichen Zeitraum 2002.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis für das Segment International stieg im 3. Quartal 2003 um 23% (ein Anstieg um 8% zu konstanten Wechselkursen) auf 67 Mio. \$ im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2002.

Die Marge des operativen Ergebnisses fiel von 16,1% auf 15,5%. Dieser Rückgang ist auf die selben Faktoren zurückzuführen, die die EBITDA-Marge des Sektors International beeinflusst haben.

Lateinamerika

Unsere Tochtergesellschaften in Lateinamerika trugen im 3. Quartal 2003 mit etwa 50 Mio. \$ (4%) zu unserem weltweiten Gesamtumsatz bei, verglichen mit etwa 34 Mio. \$ (3%) unseres weltweiten Umsatzes in 2002. Der EBITDA erhöhte sich von 1 Mio. \$ auf 6 Mio. \$, und das operative Ergebnis stieg gegenüber 2002 von 0 auf 4 Mio. \$ an. Unsere Geschäftstätigkeit in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung der lokalen Währung in Brasilien, Kolumbien und anderen lateinamerikanischen Ländern betroffen, während sich der argentinische Peso leicht erholt hat. Aus diesen Gründen ergaben sich niedrigere Erstattungsätze, Druck auf die Margen und Währungsverluste. Außerdem hat der Anlauf der Produktion und der Einstieg in den Peritonealdialyse-Markt in Mexiko unsere Marge negativ beeinflusst.

Eine Verschärfung der Krise in Lateinamerika, eine weitere Abwertung der lateinamerikanischen Währungen gegenüber dem US-Dollar oder andere ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen in Lateinamerika könnten zu einem außerordentlichen Abschreibungsbedarf für langlebige Vermögensgegenstände sowie Firmen- und Geschäftswerte führen. Der jährliche Werthaltigkeitstest wird im 4. Quartal 2003 durchgeführt.

Zentralbereiche

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

Der gesamte operative Verlust für die Zentralbereiche lag im 3. Quartal 2003 bei (7) Mio. \$ im Vergleich zu (2) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf unsere Gesamtkosten.

Zinsen

Der Zinsaufwand für das 3. Quartal 2003 verringerte sich leicht auf 55 Mio. \$ von 56 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz im 3. Quartal 2003 betrug 39,1% verglichen mit 38,0% im gleichen Zeitraum 2002. Dieser Anstieg des effektiven Steuersatzes wurde durch zusätzliche pauschale Steuerrückstellungen sowie eine Erhöhung der deutschen Steuersätze in 2003 verursacht.

Die ersten neun Monate 2003 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2002

Die Umsätze in den ersten neun Monaten 2003 stiegen um 9% (6% zu konstanten Wechselkursen) auf 4.075 Mio. \$ von 3.726 Mio. \$ in der Vergleichsperiode 2002. Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg in den ersten drei Quartalen 2003 um 8% auf 2.941 Mio. \$ (6% zu konstanten Wechselkursen), hauptsächlich durch eine Zunahme der Behandlungen, durch Akquisitionen sowie durch den Wechsel der Fakturierung für Medicare-Peritonealdialyse-Patienten vom Bereich Dialyseprodukte (Fakturierungsmethode II) zum Bereich Dialyседienstleistungen (Fakturierungsmethode I). Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 14% auf 1.134 Mio. \$ (5% zu konstanten Wechselkursen). Die Bruttogewinnspanne blieb mit 32% in den ersten neun Monaten 2003 nahezu unverändert gegenüber dem gleichen Zeitraum 2002. Die Abschreibungen für die ersten drei Quartale 2003 betrugen 159 Mio. \$ im Vergleich zu 160 Mio. \$ in 2002.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 662 Mio. \$ in den ersten neun Monaten 2002 auf 736 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2003. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten von 17,8% in den ersten drei Quartalen 2002 auf 18,1% im gleichen Zeitraum 2003. Ohne den einmaligen Gewinn aus einer Änderung der Versorgungszusagen in Höhe von 13,1 Mio. \$, der die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in den ersten neun Monaten 2002 verringert hatte, blieben die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten als

Prozent des Umsatzes stabil. Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten profitierten von den vollständig abgeschrieben Patientenbeziehungen und anderen immateriellen Vermögensgegenständen, die im Rahmen der Fusion von 1996 zugegangen und im 4. Quartal 2002 vollständig abgeschrieben waren. Dieser positive Effekt wurde durch höhere Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten in Prozent des Umsatzes ausgeglichen, hauptsächlich verursacht durch das Wachstum in den internationalen Regionen, die höhere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten haben. Das Ergebnis für die ersten neun Monate betrug 237 Mio. \$ im Vergleich zu 207 Mio. \$ in 2002. Das Ergebnis für die ersten neun Monate 2002 war durch Aufwendungen in Höhe von 12 Mio. \$ aus der vorzeitigen Rückzahlung der genusscheinähnlichen Wertpapiere belastet.

In den ersten neun Monaten 2003 wurden 13,2 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Anstieg von 9% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2002. Das organische Behandlungswachstum betrug 5%, während Akquisitionen zusätzlich 3% zum Wachstum beitrugen. Der verbleibende Anstieg in Dialysebehandlungen von 1% war auf einen Wechsel von Peritonealdialyse-Patienten in Nordamerika von Fakturierungsmethode II auf Fakturierungsmethode I zurückzuführen.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf unsere operativen Segmente und auf die Kenngrößen, welche wir zur Führung dieser Segmente zu Grunde legen.

Segment Nordamerika

Umsatz

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg in den ersten neun Monaten 2003 um 3% von 2.768 Mio. \$ auf 2.862 Mio. \$. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen stiegen um 5% von 2.432 Mio. \$ auf 2.542 Mio. \$. In den ersten neun Monaten 2003 machte die Vergabe von EPO ca. 23% der Gesamtumsätze aus.

In den ersten neun Monaten 2003 wurden 9,2 Mio. Dialysebehandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Anstieg von 7%. Das organische Behandlungswachstum betrug 4% und 1% ergab sich aus Akquisitionen. Der verbleibende Anstieg in Dialysebehandlungen von 2% wurde durch den Wechsel der Fakturierung für Peritonealdialyse-Patienten von Fakturierungsmethode II zu Fakturierungsmethode I verursacht. Diese Umgliederung von Patienten war der Hauptgrund für die Abnahme der Dialyseproduktumsätze um 5% von 336 Mio. \$ in den ersten neun Monaten 2002 auf 320 Mio. \$ in den ersten neun Monaten 2003.

Der Produktumsatz in den ersten drei Quartalen 2003 und 2002 umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Diese Geräte werden von unserem Dialyседienstleistungsbereich zurückgeleast. Außerdem beinhaltet der Umsatz aus Dialyseprodukten in den ersten neun Monaten 2002 auch Umsätze nach der Fakturierungsmethode II im Bereich Peritonealdialyse für unsere Dialysepatienten. Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 wechselten die Patienten der Fakturierungsmethode II zur Fakturierungsmethode I. Daher wurden in den ersten neun Monaten 2003 keine solchen Umsätze aus der Fakturierungsmethode II verbucht. Unser Dialyseproduktbereich misst seinen Absatzerfolg im Markt auf der Basis seiner Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“. Der netto verfügbare externe Markt schließt folgende Geschäfte aus: Geräteverkäufe an Dritte zur Nutzung durch unseren Geschäftszweig Dialyседienstleistungen (Sale und Leaseback), Umsätze nach der Fakturierungsmethode II aus unserem Geschäftszweig Dialyseprodukte für unsere Dialysepatienten sowie Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen. Die Umsätze des netto verfügbaren externen Marktes nahmen in den ersten neun Monaten 2003 um 5% gegenüber der Vergleichsperiode 2002 zu. Die Einzelheiten sind wie folgt:

Netto verfügbarer externer Markt in Tausend \$	1. Januar bis 30. September	
	2003	2002
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	319.892	335.919
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(31.079)	(32.057)
abzügl. nach Methode II erzielter Umsätze und Sonstige	29	(29.975)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(1.795)	-
Verkäufe an den netto verfügbaren externen Markt	287.047	273.887

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika erhöhte sich um 1% von 471 Mio. \$ auf 478 Mio. \$. Die EBITDA-Marge sank von 17,0% auf 16,7%. Ohne den in den ersten neun Monaten 2002 verbuchten einmaligen Gewinn aus einer Änderung der Versorgungszusagen, der teilweise durch Abfindungen und damit zusammenhängende Personalaufwendungen kompensiert wurde, blieb die EBITDA-Marge stabil.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken von 4% (108 Mio. \$) des Umsatzes in den ersten

neun Monaten 2002 auf 3% (90 Mio. \$) im gleichen Zeitraum 2003. Dieser Rückgang war hauptsächlich eine Folge des Auslaufens der Abschreibung auf bestimmte National Medical Care-Patientenbeziehungen und andere immaterielle Vermögensgegenstände im 4. Quartal 2002.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis für das Segment Nordamerika erhöhte sich um 7% von 364 Mio. \$ auf 387 Mio. \$ als Folge von geringeren Abschreibungen, die von den den EBITDA beeinflussenden Faktoren kompensiert wurden. Die Marge des operativen Ergebnisses erhöhte sich von 13,1% in den ersten neun Monaten 2002 auf 13,5% in der gleichen Periode 2003. Dieser Anstieg wurde von dem Auslaufen der Abschreibung auf Patientenbeziehungen und andere im Rahmen der Fusion 1996 zugegangene immaterielle Vermögensgegenstände verursacht, kompensiert durch die selben Faktoren, die zum Rückgang der EBITDA-Marge geführt haben.

Segment International

Umsatz

Der Umsatz des Segments International stieg in den ersten neun Monaten 2003 um 27% (13% zu konstanten Wechselkursen) von 958 Mio. \$ in 2002 auf 1.213 Mio. \$ in 2003. Akquisitionen trugen etwa 40 Mio. \$ (4%) bei. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 9% (83 Mio. \$) zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg wurde durch einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 132 Mio. \$ (14%) noch verbessert. Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 205 Mio. \$ oder 31% (11% zu konstanten Wechselkursen) zu. Der Umsatz der Region Asien/Pazifik erhöhte sich um 28 Mio. \$ oder 15% (9% zu konstanten Wechselkursen), während der Umsatz in der Region Lateinamerika um 22 Mio. \$ oder 20% zunahm (32% zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg um 32% (19% zu konstanten Wechselkursen) auf 399 Mio. \$ in 2003 im Vergleich zu 303 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 32 Mio. \$, des Zuwachses auf Grund von Akquisitionen um 27 Mio. \$ sowie 37 Mio. \$ aus Währungsumrechnung.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 24% (10% zu konstanten Wechselkursen) auf 814 Mio. \$.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International stieg in den ersten neun Monaten 2003 um 18% (1% zu konstanten Wechselkursen) von 211 Mio. \$ auf 249 Mio. \$. Unsere EBITDA-Marge sank von 22,0% auf 20,5%, hauptsächlich als Folge von geringerem Absatz im Mittleren Osten auf Grund der politischen Instabilität, dem Preisdruck in Europa und Änderungen im Vertriebssystem in der Region Asien/Pazifik.

Abschreibungen

Die Abschreibungen stiegen von 5% (51 Mio. \$) auf 6% (67 Mio. \$) des Umsatzes in den ersten neun Monaten 2003 verglichen mit 2002, hauptsächlich als Folge der Erweiterung der Produktionskapazitäten in Europa und Asien/Pazifik.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis für das Segment International stieg in den ersten neun Monaten 2003 um 13% (ein Rückgang um 4% zu konstanten Wechselkursen) auf 181 Mio. \$. Unsere Marge des operativen Ergebnisses fiel von 16,7% auf 14,9% auf Grund der oben angeführten Faktoren, die für den Rückgang der EBITDA-Marge verantwortlich sind.

Lateinamerika

Unsere Tochtergesellschaften in Lateinamerika trugen in den ersten neun Monaten 2003 etwa 3% zu unserem weltweiten Gesamtumsatz sowie 1% zu unserem operativen Ergebnis bei. Unsere Geschäftstätigkeit in Lateinamerika war durch die Finanzkrise und die Abwertung der lokalen Währung in fast allen lateinamerikanischen Ländern betroffen, während sich der argentinische Peso leicht erholt hat. Aus diesen Gründen ergaben sich niedrigere Erstattungsätze, Druck auf die Margen und Währungsverluste. Außerdem hat der Anlauf der Produktion und der Einstieg in den Peritonealdialyse-Markt in Mexiko unsere Marge negativ beeinflusst.

In den ersten neun Monaten 2003 erhöhten sich die Umsätze in Lateinamerika um 20% (32% zu konstanten Wechselkursen) und das operative Ergebnis stieg im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2002 um 14% (17% zu konstanten Wechselkursen) an. Eine Verschärfung der Krise in Lateinamerika, eine weitere Abwertung der lateinamerikanischen Währungen gegenüber dem US-Dollar oder andere ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen in Lateinamerika könnten zu einem außerordentlichen Abschreibungsbedarf für langlebige

Vermögensgegenstände sowie Firmen- und Geschäftswerte führen. Der jährliche Werthaltigkeitstest wird im 4. Quartal 2003 durchgeführt.

Zentralbereiche

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

Der gesamte operative Verlust für die Zentralbereiche lag in den ersten neun Monaten 2003 bei (18) Mio. \$ im Vergleich zu (13) Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf unsere Gesamtkosten.

Zinsen

Der Zinsaufwand für 2003 verringerte sich um 9% verglichen mit dem gleichen Zeitraum 2002 wegen des im 1. Quartal 2002 für die Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere verbuchten Aufwandes. Siehe [Anmerkung 6](#) zum ungeprüften Konzernabschluss „Rückzahlung von genussscheinähnlichen Wertpapieren“.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz in den ersten neun Monaten 2003 betrug 39,0% verglichen mit 37,3% im gleichen Zeitraum 2002. Dieser Anstieg des effektiven Steuersatzes wurde durch zusätzliche pauschale Steuerrückstellungen sowie eine Erhöhung der deutschen Steuersätze in 2003 verursacht.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

Die ersten neun Monate 2003 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2002

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit

Wir erwirtschafteten aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 503 Mio. \$ für die ersten neun Monate 2003 und 395 Mio. \$ für die Vergleichsperiode im Jahre 2002. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 27% gegenüber dem Vorjahr. Der Cash Flow profitierte von verbesserten Forderungseingängen wie auch von niedrigerem sonstigen Umlaufvermögen sowie geringeren Steuerzahlungen. Der Zahlungsmittelabfluss aus dem Forderungsverkaufsprogramm in Höhe von 266 Mio. \$ wird als Finanzierungstätigkeit eingestuft.

Investitionstätigkeit

Die für Investitionstätigkeiten eingesetzten flüssigen Mittel fielen von 229 Mio. \$ auf 208 Mio. \$, hauptsächlich durch geringere Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen. In den ersten neun Monaten 2003 zahlten wir etwa 79 Mio. \$ (27 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 52 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus dem Adsorbergeschäft der Fresenius AG und Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2002 zahlten wir etwa 73 Mio. \$ (37 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 36 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Außerdem betrug die Investitionen in das Sachanlagevermögen nach Abzug von Abgängen 129 Mio. \$ in den ersten neun Monaten 2003 und 157 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2002. In 2003 betrug die Investitionen in das Sachanlagevermögen 65 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 64 Mio. \$ im Segment International. In 2002 betrug die Investitionen in das Sachanlagevermögen 80 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 77 Mio. \$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung von neuen Kliniken, Modernisierung von bestehenden Kliniken sowie für die Erweiterung der Produktionskapazitäten verwendet. Die Nettoinvestitionsausgaben machten etwa 3% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

In den ersten neun Monaten 2003 wurden flüssige Mittel in Höhe von 308 Mio. \$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 157 Mio. \$ im gleichen Zeitraum des Jahres 2002. Unser Finanzierungsbedarf ging zurück als Folge von höheren Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit und gesunkenen Zahlungen für Investitionstätigkeiten, leicht kompensiert durch höhere Dividendenzahlungen und durch die Tilgung der FMCH Class D Preferred Stock („Class D Vorzugsaktien“). Die liquiden Mittel betrug 62 Mio. \$ zum 30. September 2003 im Vergleich zu 70 Mio. \$ zum 30. September 2002.

Am 21. Februar 2003 wurden wir Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Bankvereinbarung (im Folgenden „Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003“) mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JPMorgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1,5 Mrd. \$ bereitstellen. Am

22. August 2003 wurde der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 dahingehend abgeändert, dass der Gesamtbetrag von 1,5 Mrd. \$ auf 1,4 Mrd. \$ verringert wird und der Zinssatz für die neue Kreditfazilität („Loan C“) um 25 Basispunkte niedriger ist als der aktuelle Zinssatz für Loan B, der zurückgezahlt wurde. Mittel aus diesem neuen Darlehensvertrag wurden für die Refinanzierung der offenen Kredite des vorherigen Darlehensvertrages und für die Rückführung von 266 Mio. \$ des Forderungsverkaufsprogramms genutzt.

Am 28. März 2003 zahlte FMCH alle ausstehenden Anteile der Class D Vorzugsaktien mit einem Gesamt-Zahlungsmittelabfluss von etwa 9 Mio. \$ zurück.

Am 14. Februar 2002 tilgten wir den gesamten Liquidationsbetrag unserer ausstehenden, 2006 fälligen 9%-igen genussscheinähnlichen Wertpapiere in Höhe von 360 Mio. \$. Die Tilgung wurde über unseren vorherigen Darlehensvertrag finanziert. Ein Verlust von 12 Mio. \$ nach Steuern entstand als Folge der vorzeitigen Tilgung der Finanzverbindlichkeiten. Er setzt sich aus einem Rückzahlungsaufschlag von 16 Mio. \$ und abgegrenzten Ausgabekosten von 4 Mio. \$ zusammen, abzüglich Steuern von 8 Mio. \$.

Des Weiteren wurde von der Fresenius AG ein kurzfristiges Darlehen in Höhe von 95 Mio. \$ gewährt.

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren. Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität unseres Geschäfts und durch unser Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 72% unserer Umsätze entstehen aus der Durchführung von Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. In den ersten neun Monaten 2003 resultierten etwa 45% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von uns erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und da-

mit auf unsere Fähigkeit, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit von der Bezahlung unserer Forderungen ab. Wir könnten bei der Durchsetzung und Eintreibung unserer Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen könnten längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit zur Erzeugung von Mittelzuflüssen haben.

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkauf im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolving Kredit und durch die mittelfristigen Darlehen im Rahmen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe unserer genussscheinähnlichen Wertpapiere entstanden. Wir sind davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung unseres vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs ausreichen.

In der Hauptversammlung vom 22. Mai 2003 beschlossen die Stammaktionäre eine Dividendenzahlung von 0,94 € pro Stammaktie und 1,00 € pro Vorzugsaktie. Die Summe der beschlossenen Ausschüttung betrug 92 Mio. €, was in etwa 108 Mio. \$ entsprach. Alle Dividenden wurden bis Ende Mai ausgezahlt.

Am 21. Februar 2003 wurden wir Vertragspartner in einem ergänzten und erneuerten Darlehensvertrag mit der Bank of America N.A., Credit Suisse First Boston, Dresdner Bank AG New York, JPMorgan Chase Bank, The Bank of Nova Scotia und einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“). Gemäß dieser Vereinbarung stellen die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften drei Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1,5 Mrd. \$ zur Verfügung. Am 22. August 2003 wurde der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 dahingehend geändert, dass der Gesamtbetrag auf 1,4 Mrd. \$ verringert wird und der Zinssatz für Loan C um 25 Basispunkte niedriger ist als für Loan B, der zurückgezahlt wurde. Die Kreditfazilitäten bestehen aus einem revolving Kredit von 500 Mio. \$, einem mittelfristigen Darlehen von 500 Mio. \$ (Loan A) sowie einem mittelfristigen Darlehen von 400 Mio. \$ (Loan C) (siehe [Anmerkung 5](#) zum ungeprüften Konzernabschluss).

Die Mittel aus Loan C und der Mittelzufluß aus laufender Geschäftstätigkeit wurden zur dauerhaften Tilgung des Loan B, einem mittelfristigen Darlehen des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003, in Höhe von 500 Mio. \$ verwendet. Die ursprünglichen Mittel aus dem Fresenius Medical Care-Darlehens-

vertrag 2003 wurden für die Refinanzierung der offenen Beträge des vorherigen Darlehensvertrages und zur Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms in Höhe von 266 Mio. \$ verwendet.

Zum 30. September 2003 standen uns etwa 422 Mio. \$ an Kreditkapazität aus dem revolving Teil des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

Der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 und die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit unseren genussscheinähnlichen Wertpapieren enthalten Verpflichtungen, die uns die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 verpflichtet uns, einen Mindestwert für das Konzern-Reinvermögen und für eine konzernbezogene Fixkostenrate (Verhältnis EBITDA vor Mietaufwendungen zu den festen Belastungen des Konzerns) aufrechtzuerhalten, wir müssen außerdem eine bestimmte Konzern-Leverage-Kennziffer einhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA).

Der Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 und unsere Schuldverschreibungen enthalten weitere Klauseln, die unter anderem unsere Möglichkeiten einschränken, Vermögensgegenstände zu veräußern, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen (limitiert auf 130 Mio. \$ in 2003, mit Erhöhungen in den Folgejahren), Verpfändungen vorzunehmen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer Vertragsverletzung des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 oder anderer Finanzverbindlichkeiten führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung wird der ausstehende Saldo des Fresenius Medical Care-Darlehensvertrages 2003 auf Verlangen der Gläubiger fällig. Zum 30. September 2003 haben wir alle in dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Nach Rückzahlung der 9%igen genussscheinähnlichen Wertpapiere mit einem Gesamtliquidationswert von 360 Mio. \$ am 14. Februar 2002 beginnt unsere langfristige Finanzierung mit den verbleibenden genussscheinähnlichen Wertpapieren im Februar 2008 fällig zu werden. Allerdings sieht der ergänzte Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 vor, dass das Darlehen Loan C am 31. Oktober 2007 fällig wird, falls wir die am 1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere nicht bis zum 31. Oktober 2007 getilgt, refinanziert oder deren Fälligkeit verlängert haben.

National Medical Care, Inc. („NMC“), unsere Tochtergesellschaft, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungs-

verkaufsprogramm“), wobei Forderungen der NMC und bestimmter Tochtergesellschaften an die NMC Funding Corporation, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der NMC, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Das Volumen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe wurde zuletzt am 23. Oktober 2003 angepasst, als die Fälligkeit auf den 22. Oktober 2004 verlängert wurde. Mittel aus dem Fresenius Medical Care-Darlehensvertrag 2003 in Höhe von 266 Mio. \$ wurden in den ersten neun Monaten 2003 zur Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms verwendet.

Unsere Möglichkeiten, mit Hilfe des Forderungsverkaufsprogramms Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen, hängt von einem ausreichenden Bestand an Forderungen ab, die bestimmte Kriterien erfüllen, die in der Vereinbarung mit der externen Funding Corporation festgelegt sind. Ein Mangel an verfügbaren derartigen Forderungen könnte wesentliche Auswirkungen auf unsere Fähigkeit haben, das Forderungsverkaufsprogramm für unsere finanziellen Bedürfnisse zu nutzen.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen in Bezug auf die W.R. Grace & Co.-Konkursmasse sieht bei Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht, die stattgefunden hat, und Bestätigung einer W.R. Grace-Konkurs-Reorganisation, die den Vergleich einschließt, eine Zahlung in Höhe von 115 Mio. \$ vor. Weiterhin unterliegen wir derzeit einer steuerlichen Betriebsprüfung durch die deutsche Finanzbehörde, die zu Steuernachzahlungen für die geprüften Perioden führen kann. Die möglichen Zahlungen wären ergebnisneutral, da für die eventuellen Steuerrisiken ausreichende Rückstellungen gebildet worden sind. Wir sind gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese Zahlungen zu bestimmen, die in 2004 fällig werden könnten.

Neuere Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im August 2001 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 143 (*Accounting for Asset Retirement Obligations*). SFAS Nr. 143 schreibt vor, dass eine Verpflichtung im Zusammenhang mit einem Anlagenabgang zum Zeitpunkt des Eingehens der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Die mit dem Anlagenabgang verbundenen Aufwendungen werden als Teil des Buchwertes des jeweiligen langlebigen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Abgängen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des langlebigen Vermögensgegenstandes ergeben. Wir haben SFAS 143 zum 1. Januar 2003 übernommen. Die An-

wendung des SFAS Nr. 143 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im April 2002 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 145 (*Rescission of FASB Statements No. 4, 44, and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections*). SFAS Nr. 4 wird durch SFAS Nr. 145 aufgehoben; SFAS Nr. 64 bezog sich auf die Klassifizierung von Gewinnen bzw. Verlusten aus der Tilgung von Finanzverbindlichkeiten. Durch die Aufhebung dieser Vorschrift werden die meisten Gewinne und Verluste aus der Tilgung von Verbindlichkeiten nicht mehr als außerordentlich eingestuft.

SFAS Nr. 145 ergänzt außerdem SFAS Nr. 13 in Bezug auf bestimmte Transaktionen beim Verkauf von Vermögensgegenständen mit gleichzeitiger Rückvermietung. Wir haben SFAS Nr. 145 in Bezug auf SFAS Nr. 4 zum 1. Januar 2003 übernommen. Im 1. Quartal 2002 wiesen wir einen außerordentlichen Verlust in Höhe von 11,8 Mio. \$ (nach Steuern in Höhe von 7,7 Mio. \$) als Folge der vorzeitigen Tilgung von Verbindlichkeiten aus (siehe [Anmerkung 6](#) zum ungeprüften Konzernabschluss). Dieser Verlust wird nach der Anwendung des SFAS Nr. 145 nicht mehr als außerordentlicher Verlust ausgewiesen. Wir haben die übrigen Regelungen des SFAS Nr. 145 mit Wirkung vom 1. April 2002 übernommen.

Im Juli 2002 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 146 (*Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities*). Die Vorschrift verpflichtet Unternehmen, Kosten in Verbindung mit der Stilllegung bzw. Veräußerung von Geschäftsaktivitäten nicht mehr zum Zeitpunkt der Festlegung eines Stilllegungs- bzw. Veräußerungsplans, sondern zum Zeitpunkt des Eingehens entsprechender Verbindlichkeiten zu buchen. SFAS Nr. 146 ersetzt EITF Issue No. 94-3 (*Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (Including Certain Costs Incurred in a Restructuring)*). Diese Vorschrift wird auf Stilllegungs- bzw. Veräußerungsmaßnahmen angewendet, die nach dem 31. Dezember 2002 eingeleitet werden.

Im November 2002 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation No. 45 („FIN 45“) (*Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees of Indebtedness of Others*). FIN 45 verpflichtet einen Garantiegeber, zu Beginn seiner Garantiezusage für die Erfüllung von Verpflichtungen eine Verbindlichkeit in Höhe des Zeitwertes der Garantiezusage zu bilanzieren, einschließlich seiner Verpflichtung, über die Laufzeit der Garantie zur Leistung bereit zu sein. Die Regelungen zum erstmaligen Ansatz und zur Bewertung sind auf neue oder modifizierte Garantiezusagen nach dem 31. Dezember 2002 anzuwenden. FIN 45 klärt und erweitert außerdem die Offenlegungsvorschriften in Zusammenhang mit Garantiezusagen, einschließlich Produktgaran-

tien. FIN 45 hat keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Januar 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die FASB Interpretation Nr. 46 („FIN 46“) (*Consolidation of Variable Interest Entities*). FIN 46 verlangt die Konsolidierung von Zweckgesellschaften durch deren größten Nutznießer, wenn die Zweckgesellschaft nicht genügend Eigenkapital besitzt, um ihre Aktivitäten ohne zusätzliche nachrangige finanzielle Unterstützung Dritter zu finanzieren und/oder wenn dem größten Anteilseigner bestimmte wesentliche Merkmale der Kontrolle über die finanzielle Tätigkeit der Zweckgesellschaft fehlen. FIN 46 verlangt die Konsolidierung von bestehenden Zweckgesellschaften durch deren größten Nutznießer. Die Vorschrift wird zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Jahre 2003 wirksam für Perioden, die nach dem 15. Dezember 2003 enden, und sieht verschiedene Übergangsregelungen vor (siehe auch [Anmerkung 3](#) des ungeprüften Konzernabschlusses).

Am 3. April 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 149 (*Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities*). Die Vorschrift ergänzt und erläutert die Bilanzierung und Berichterstattung für derivative Finanzinstrumente, einschließlich bestimmter derivativer Finanzinstrumente, die in andere Kontrakte eingebettet sind (kollektiv als Derivate bezeichnet), sowie für Hedgingaktivitäten nach SFAS Nr. 133 (*Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*). Die Vorschrift gilt für Kontrakte, die nach dem 30. Juni 2003 geschlossen oder verändert werden. Die Anwendung des SFAS Nr. 149 hatte keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Im Mai 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 150 (*Accounting for certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity*). Die Vorschrift verlangt, dass Emittenten bestimmte Finanzinstrumente mit Eigenschaften sowohl von Fremdkapital als auch von Eigenkapital als Fremdkapital (und unter bestimmten Umständen als Vermögensgegenstand) anstelle von Eigenkapital klassifizieren. Die Vorschrift gilt für Finanzinstrumente, die nach dem 31. Mai 2003 abgeschlossen oder verändert werden, sowie generell zu Beginn der ersten Interimsperiode, die nach dem 15. Juni 2003 beginnt. Die Anwendung des SFAS Nr. 150 hatte keine Auswirkungen auf unseren Konzernabschluss.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Inflation

Die Auswirkungen der Inflation auf unser operatives Ergebnis waren für die im Konzernabschluss dargestellten Zeiträume nicht wesentlich. Allerdings unterliegt der überwiegende Teil der Umsatzerlöse im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Ein weiterer beträchtlicher Anteil der Umsätze, vor allem in den USA, kommen von Kunden, deren Umsätze ebenfalls von den regulierten Erstattungssätzen abhängen. Private Versicherungsträger üben zusätzlichen Druck auf die Erstattungssätze aus. Gestiegene Betriebskosten, die der Inflation unterliegen, wie etwa für Löhne und für Verbrauchsmaterialien, können möglicherweise nicht durch Preissteigerungen ausgeglichen werden, wenn keine entsprechende Anhebung der an uns und unsere Kunden zu zahlenden Erstattungssätze erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere finanzielle Lage und unser operatives Ergebnis eintreten.

Management von Währungs- und Zinssatzrisiken

Wir sind hauptsächlich Marktrisiken aus der Veränderung von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Wechselkurs- und Zinssatzschwankungen treten wir im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Wir gehen keine Kontrakte über Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke ein.

Wir führen unsere Aktivitäten auf dem Gebiet der Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Wir haben Richtlinien für Risikobewertungsverfahren und für die Kontrolle über den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen Seite und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen.

Zinssatzrisiken

Zum 30. September 2003 haben wir Zins-Swap-Vereinbarungen für einen Nominalbetrag in Höhe von 1.050 Mio. \$ abgeschlossen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Umfang der Absicherung unserer Zinssatzrisiken in der unmittelbaren Zukunft angemessen ist.

Fremdwährungsrisiken

Wir betreiben unser Geschäft weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen, obwohl unsere Geschäftstätigkeit hauptsächlich in Deutschland und in den USA stattfindet. Für Zwecke der Rechnungslegung haben wir uns für den US-Dollar als Berichtswährung entschieden. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse unserer internationalen Geschäftsbereiche geführt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und unsere finanzielle Lage. (Siehe „Operatives Ergebnis – Segment International“). Wir haben bei der Konsolidierung der Bilanzen unserer nicht auf Dollarbasis geführten Geschäftseinheiten die Umrechnung in US-Dollar zum Wechselkurs am Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs der Betrachtungsperiode umgerechnet.

Unsere Marktrisiken in Bezug auf Wechselkursänderungen ergeben sich aus Transaktionen wie Verkäufe und Einkäufe, Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Wir verkaufen in erheblichem Umfang Produkte unserer Produktionsstätten in Deutschland an unsere anderen internationalen Geschäftseinheiten. Im Allgemeinen werden unsere deutschen Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Wir setzen in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte und Optionen ein, um unsere Währungsrisiken abzusichern. Es ist unsere konsequent verfolgte Unternehmenspolitik, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen. Wir haben solche Instrumente für keine anderen Zwecke als die Risikoabsicherung genutzt.

In den ersten neun Monaten 2003 sind keine materiellen Veränderungen gegenüber den in Abschnitt 11 der Form 20-F vorgelegten Angaben oder in der oben beschriebenen Hedgingstrategie der Gesellschaft eingetreten. Zusätzliche Informationen befinden sich im Geschäftsbericht 2002 der Gesellschaft in Form 20-F in Abschnitt 11 „Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken“, „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 1(g). Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungsführung – Derivative Finanzinstrumente“ und „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 21. Finanzinstrumente“.

Änderungen im Vorstand

Am 4. September 2003 gab die Gesellschaft die Berufung von Lawrence Rosen (45) zum neuen Finanzvorstand bekannt. Als Nachfolger von Dr. Ulf Mark Schneider (37), der das Amt des Vorstandsvorsitzenden der Fresenius AG übernahm, wird Lawrence Rosen seine neue Position zum 1. November 2003 antreten.

Vor seinem Wechsel zur Fresenius Medical Care AG war Lawrence Rosen bei Aventis S.A., Strasbourg/Frankreich, als Group Senior Vice President Corporate Finance and Treasury tätig. In dieser Funktion zeichnete er sich für die Bereiche Finanzen, Risiko und Cash Management sowie die Kontakte zu Banken und Rating-Agenturen verantwortlich. Seit 1984 war Lawrence Rosen für Aventis und dessen Vorläufer-Unternehmen der Hoechst-Gruppe in Nordamerika, Deutschland und Frankreich in verschiedenen Management-Positionen in den Bereichen Finanzen und Treasury tätig. Lawrence Rosen hat sein Studium an der Universität Michigan mit einem MBA-Titel abgeschlossen und einen Magister-Abschluss der Wirtschaftswissenschaften an der State University of New York in Brockport erworben.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2003

Für das laufende Geschäftsjahr 2003 bestätigen wir unseren Ausblick vom 25. Februar 2003 und erwarten (bereinigt um Währungseffekte) einen Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich und ein Wachstum beim Jahresüberschuss im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Angesichts weiter gestiegener Risiken und Unsicherheitsfaktoren erwarten wir ein Wachstum des Jahresüberschusses für das Gesamtjahr 2003 im unteren Bereich der prognostizierten prozentualen Steigerung.

Corporate Governance

Die Gesellschaft hat die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechenserklärung gemäß der zu diesem Zeitpunkt geltenden Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 26. Februar 2002 abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Kontakt

Fresenius Medical Care AG

D - 61346 Bad Homburg v.d.H.
 Tel. +49 6172 609 0
<http://www.fmc-ag.de>

Investor Relations

Oliver Maier
 Tel. +49 6172 609 25 25
 Fax +49 6172 609 23 01
 e-mail: ir-fms@fmc-ag.com

Nordamerika

Investor Relations

Heinz Schmidt
 Tel. +1 781 402 45 18
 Fax +1 781 402 97 41
 e-mail: ir-fmcna@fmc-ag.com

Kalender 2003 / 2004

Veröffentlichung Geschäftsjahr 2003	25. Februar 2004
Analystenmeeting, Bad Homburg	25. Februar 2004
Analystenmeeting, New York	27. Februar 2004
Veröffentlichung 1. Quartal 2004	06. Mai 2004
Hauptversammlung	
Frankfurt a.M. (Deutschland)	27. Mai 2004
Dividendenzahlung	28. Mai 2004
Veröffentlichung 2. Quartal 2004	04. August 2004
Analystenmeeting, Bad Homburg	04. August 2004
Analystenmeeting, New York	06. August 2004
Veröffentlichung 3. Quartal 2004	02. November 2004
Analystenmeeting, Bad Homburg	02. November 2004
Analystenmeeting, New York	04. November 2004

Der Quartalsbericht ist auch in englischer Sprache verfügbar und ist auf Anfrage erhältlich.

This interim report is also available in English and may be obtained from the Company upon request.

Geschäftsberichte, Zwischenberichte und andere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar.

Besuchen Sie uns unter: www.fmc-ag.de

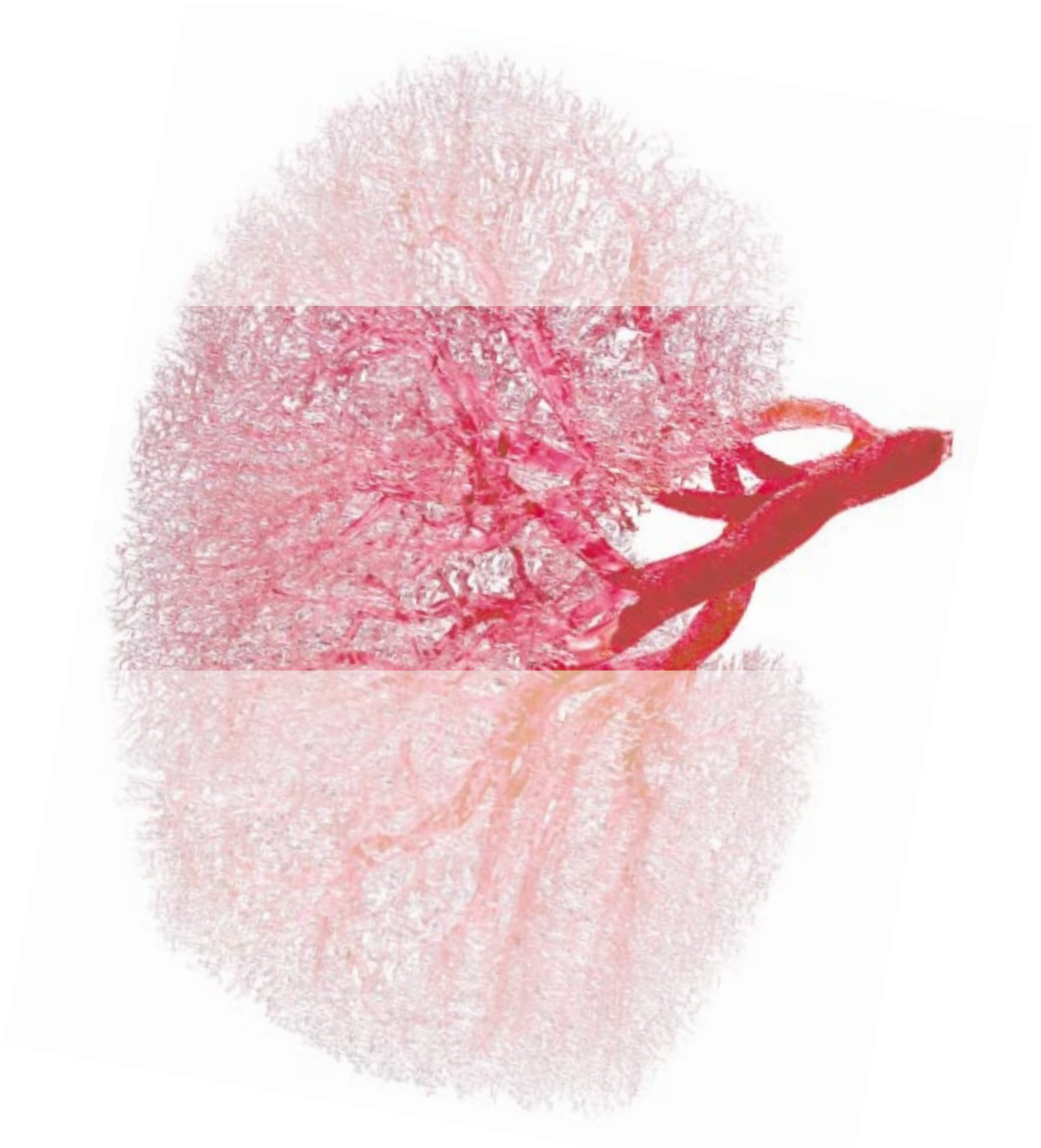
Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber:

Fresenius Medical Care AG

Investor Relations

Konzeption/Gestaltung/Produktion colours ec gmbh, Osnabrück, www.colours-ec.de



Das Motiv zeigt das in Epoxidharz gegossene Gefäßsystem einer menschlichen Niere. Das rund 11 cm lange und nur 160g wiegende Organ ist für den Körper lebenswichtig. Beim Versagen beider Nieren ist der Mensch auf die Dialyse angewiesen. Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter auf diesem Gebiet.