

ZWISCHENBERICHT

Neun Monate und Drittes Quartal 2004



Fresenius Medical Care

Inhalt

Finanzinformation

03 | Konzernabschluss

03 | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

04 | Konzernbilanz

06 | Konzern-Kapitalflussrechnung

08 | Darstellung des Konzerneigenkapitals

10 | Anmerkungen zum Konzernabschluss

31 | Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung und Finanzlage

52 | Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

54 | Änderungen im Aufsichtsrat

55 | Ausblick auf das Geschäftsjahr 2004

56 | Corporate Governance

57 | Kontakte und Kalender 2005

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2004	2003	2004	2003
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	1.148.863	1.018.092	3.334.011	2.940.711
Dialyseprodukte	427.755	391.349	1.253.965	1.134.364
	1.576.618	1.409.441	4.587.976	4.075.075
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	822.032	730.723	2.396.006	2.134.821
Dialyseprodukte	237.469	215.282	667.753	617.116
	1.059.501	946.005	3.063.759	2.751.937
Bruttoergebnis vom Umsatz	517.117	463.436	1.524.217	1.323.138
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	291.294	253.593	861.126	736.133
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	11.767	12.780	38.169	37.258
Operatives Ergebnis	214.056	197.063	624.922	549.747
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge	(4.188)	(2.657)	(9.908)	(9.254)
Zinsaufwendungen	49.525	55.344	147.267	168.668
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Anteilen anderer Gesellschafter	168.719	144.376	487.563	390.333
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	67.126	56.493	193.388	152.059
Auf andere Gesellschafter entfallendes Ergebnis	(539)	563	367	1.593
Ergebnis	102.132	87.320	293.808	236.681
Gewinn je Stammaktie	1,06	0,90	3,04	2,44
Gewinn je Vorzugsaktie	1,07	0,92	3,09	2,50
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,05	0,90	3,02	2,44
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,06	0,92	3,07	2,50

Siehe beigefügte Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. September ungeprüft	31. Dezember
Konzernbilanz		
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	57.872	48.427
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (173.738 US-\$ in 2004 und 166.385 US-\$ in 2003)	1.409.658	1.229.503
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	72.443	50.456
Vorräte	444.822	444.738
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	247.140	253.365
Latente Steuern	196.027	179.639
Summe Umlaufvermögen	2.427.962	2.206.128
Sachanlagen	1.085.655	1.089.146
Immaterielle Vermögensgegenstände	594.239	582.103
Firmen- und Geschäftswert	3.381.222	3.288.348
Latente Steuern	39.353	35.541
Sonstige Aktiva	192.203	302.054
Summe Aktiva	7.720.634	7.503.320

Siehe die beigegeführten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. September ungeprüft	31. Dezember
Konzernbilanz		
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	169.475	177.824
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	135.702	128.703
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	607.416	553.830
Rückstellung für die Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	127.015	138.154
Kurzfristige Darlehen	156.955	89.417
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	7.070	30.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	306.114	90.365
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	177.793	178.111
Latente Steuern	50.838	26.077
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.738.378	1.412.481
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	819.144	1.111.624
Sonstige Verbindlichkeiten	119.612	128.615
Pensionsrückstellungen	105.244	100.052
Latente Steuern	255.622	250.446
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.229.650	1.242.317
Anteile anderer Gesellschafter	16.915	14.105
Summe Verbindlichkeiten	4.284.565	4.259.640
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.265.298 ausgegeben und in Umlauf	69.776	69.616
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.744.778	2.741.362
Bilanzgewinn	549.716	378.014
Sonstige kumulierte Beiträge zum Gesamtergebnis (Übriges Comprehensive Income)	(157.695)	(174.806)
Summe Eigenkapital	3.436.069	3.243.680
Summe Passiva	7.720.634	7.503.320

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 30. September
in Tsd. US-\$
ungeprüft

	2004	2003
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis	293.808	236.681
Überleitung vom Ergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	171.367	158.983
Veränderung der latenten Steuern	36.380	44.589
Verlust (Gewinn) aus Anlagenabgängen	87	(1.224)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	1.330	1.165
Mittelzufluss aus Kurssicherung	8.566	27.851
Veränderungen bei Aktiva und Passiva ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	(8.249)	29.655
Vorräte	1.542	(20.048)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	20.711	31.400
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	(16.368)	(5.079)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	50.539	(48.437)
Steuerrückstellungen	336	47.092
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	560.049	502.628

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 30. September
in Tsd. US-\$
ungeprüft

	2004	2003
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(156.398)	(141.390)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	13.283	12.665
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(73.981)	(78.813)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(217.096)	(207.538)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	33.285	64.591
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(35.901)	(99.144)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	56.982	94.787
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(80.000)	(6.000)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	159.558	927.727
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(254.607)	(908.026)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms	(90.998)	(265.683)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	2.246	471
Dividendenzahlungen	(122.106)	(107.761)
Rückkauf von Class D Vorzugsaktien	–	(8.906)
Veränderung der sonstigen Anteile anderer Gesellschafter	(349)	(282)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	(331.890)	(308.226)
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	(1.618)	10.729
Flüssige Mittel		
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel	9.445	(2.407)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	48.427	64.793
Flüssige Mittel am Ende des 3. Quartals	57.872	62.386

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzerneigenkapital

zum 30. September 2004 und 2003

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

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Aktien- zahl	Nominal- betrag	Aktien- zahl	Nominal- betrag
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 Erträge aus:				
Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
Stand am 30. September 2003	26.188.575	69.540	70.000.000	229.494
Stand am 31. Dezember 2003	26.213.979	69.616	70.000.000	229.494
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	51.319	160		
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ausgeschüttete Dividenden				
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)				
Ergebnis				
Sonstige Erträge (Verluste) aus:				
Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Gesamtergebnis				
Stand am 30. September 2004	26.265.298	69.776	70.000.000	229.494

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzerneigenkapital

zum 30. September 2004 und 2003
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie
ungeprüft

	Übriges Comprehensive Income					Summe
	Kapital- Rücklage	Bilanz- Gewinn	Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
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 Erträge 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
Stand am 31. Dezember 2003	2.741.362	378.014	(146.246)	4.847	(33.407)	3.243.680
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	2.086					2.246
Personalaufwand aus Aktienoptionen	1.330					1.330
Ausgeschüttete Dividenden		(122.106)				(122.106)
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)						
Ergebnis		293.808				293.808
Sonstige Erträge (Verluste) aus:						
Cash Flow Hedges				(33.734)		(33.734)
Währungsumrechnungsdifferenzen			50.845			50.845
Gesamtergebnis						310.919
Stand am 30. September 2004	2.744.778	549.716	(95.401)	(28.887)	(33.407)	3.436.069

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

ungeprüft

in Tsd. US-\$, 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 Dialyседienstleistungen und klinischen Laboruntersuchungen sowie (2) in der Produktion und im Vertrieb von Produkten und Geräten zur Dialysebehandlung.

Grundlage der Darstellung

Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. September 2004 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2004 und 2003 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2003 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 2004 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2004 geschlossen werden.

2 Sonderaufwendungen für Rechtsstreitigkeiten

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

Zur Abdeckung dieser Verpflichtung hat die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 172.034 US-\$ gebildet, die insbesondere zu zahlende Einkommen- und Ertragsteuern für die Jahre vor dem Zusammenschluss 1996 beinhalten. Die Gesellschaft hat zwar einen Entschädigungsanspruch gegen W.R. Grace & Co., sie könnte aber wegen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens schließlich zur Zahlung verpflichtet sein. Außerdem umfasst der Betrag die Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren entstehen könnten (siehe Anmerkung 11).

Die Gesellschaft hat in den Sonderaufwendungen einen Betrag in Höhe von 55.489 US-\$ einbezogen, der mögliche Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und die Abwicklung strittiger

Forderungen gegen verschiedene Versicherungsgesellschaften umfasst.

Der verbleibende Betrag von 30.636 US-\$ 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.

Im 2. Quartal 2003 bestätigte das für das Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren zuständige Gericht den endgültigen Vergleichsvertrag zwischen der Gesellschaft, den Asbest-Gläubigerausschüssen und W.R. Grace & Co.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen hat die Gesellschaft die Schätzung der Kosten des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens um 39.000 US-\$ reduziert. Diese Kürzung der Rückstellung für die W.R. Grace & Co.-Rechtsangelegenheit wurde 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 wie in dieser Anmerkung beschrieben).

Zum 30. September 2004 betrug die Rückstellung 127.015 US-\$. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Rückstellung eine ausreichende Vorsorge für alle oben beschriebenen Risiken aus Rechtsstreitigkeiten darstellt. Während des 3. Quartals und der ersten neun Monate 2004 geleistete Zahlungen in Höhe von 9.282 US-\$ und 11.139 US-\$ wurden zu Lasten der Rückstellung gebucht.

3 Zweckgesellschaften („Variable Interest Entities“)

Im Dezember 2003 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board Interpretation Nr. 46R (FIN 46R) (*Consolidation of Variable Interest Entities (revised)*). FIN 46R erläutert das Konzept einer Zweckgesellschaft („Variable Interest Entity“ („VIE“)) und schreibt die Einbeziehung in den Konzernabschluss durch den Meistbegünstigten vor, wenn die Zweckgesellschaft nicht genügend Eigenkapital besitzt, um ihre Aktivitäten ohne zusätzliche nachrangige finanzielle Unterstützung Dritter zu finanzieren oder wenn den Eigenkapitalgebern bestimmte wesentliche Merkmale der Kontrolle über die finanzielle Tätigkeit der Zweckgesellschaft fehlen. Die Gesellschaft geht verschiedene Vereinbarungen mit bestimmten Dialysekliniken ein, die Managementdienstleistungen, Finanzierungen und die Lieferung von Produkten umfassen. Einige dieser Kliniken sind VIEs. Unter FIN 46R werden diese Kliniken in den Konzernabschluss einbezogen, wenn die Gesellschaft als Meistbegünstigter betrachtet wird. 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 VIE und die Gesellschaft als Meistbegünstigter zu qualifizieren ist. Diese VIEs erwirtschaften jährlich ca. 146.000 US-\$ Umsatz.

Gemäß FIN 46R werden diese VIEs konsolidiert. Der Anteil der Minderheitsanteileseigner an diesen konsolidierten VIEs wird zum 30. September 2004 als Anteile anderer Gesellschafter ausgewiesen. Die Konsolidierung dieser VIEs hat keinen Effekt auf das Eigenkapital. Die Ergebnisse der VIEs wurden ab dem 1. April 2004 in den Konzernabschluss einbezogen.

Daneben geht die Gesellschaft Vereinbarungen mit VIEs ein, bei denen sie nicht der Meistbegünstigte ist. Dabei handelt es sich um einige Dialysekliniken deren Geschäftsumfang für die Gesellschaft nicht wesentlich ist sowie um eine Betriebsgesellschaft, mit der die Gesellschaft seit 1998 Geschäftsbeziehungen unterhält. Diese Betriebsgesellschaft erzielt etwa 10.000 US-\$ Umsatz. Es entsteht kein Verlustrisiko aus dieser Gesellschaft.

4 Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. September 2004 und 31. Dezember 2003 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2004	2003
Darlehensvertrag	848.400	912.300
Aktiviert Leasingverträge	7.147	9.919
Euro-Schuldscheindarlehen	159.456	162.296
Sonstige	110.255	117.474
	1.125.258	1.201.989
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(306.114)	(90.365)
	819.144	1.111.624

Vorrangiger Darlehensvertrag 2003

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten vorrangigen Bankvereinbarung (im Folgenden „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“), und ersetzte damit den NMC Darlehensvertrag 1996, der planmäßig zum 30. September 2003 ausgelaufen wäre. Unter den Bedingungen des Darlehensvertrages 2003 stellten die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften Kreditfazilitäten in einer Gesamthöhe von bis zu 1.500.000 US-\$ bereit.

Am 22. August 2003 wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend abgeändert (Ergänzung 1), dass der Gesamtbetrag von 1.500.000 US-\$ auf 1.400.000 US-\$ verringert wurde und der Zinssatz für ein neues mittelfristiges Darlehen („Loan C“) um 25 Basispunkte niedriger ist als der Zinssatz für Loan B, der zurückgezahlt wurde. Der revolvingende Kredit und Loan A aus dem Darlehensvertrag 2003 bleiben bestehen und sind von der Ergänzung nicht betroffen.

Am 7. Mai 2004, wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend abgeändert (Ergänzung 2), dass sowohl Loan A als auch der revolvingende Kredit jeweils von 500.000 US-\$ auf 575.000 US-\$ erhöht wurden und ein neues mittelfristiges Darlehen („Loan D“), siehe nachfolgend) in Höhe von 250.000 US-\$ ergänzt wurde. Diese zusätzlichen Beträge und die freien Mittel aus dem Forderungsverkaufsprogramm wurden zur Tilgung von Loan C verwendet.

Die Kreditfazilitäten zum 30. September 2004 sind:

- Ein revolvingender Kredit in Höhe von bis zu 575.000 US-\$, der am 31. Oktober 2007 fällig ist. Von der Gesamtsumme des revolvingenden Kredits stehen bis zu 250.000 US-\$ für Letters of Credit bereit, bis zu 300.000 US-\$ sind für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar verfügbar, bis zu 75.000 US-\$ stehen als Kurzfristlinie (Swingline) in US-Dollar, bis zu 250.000 US-\$ als „competitive loan facility“ und bis zu 50.000 US-\$ als Kurzfristlinie (Swingline) in bestimmten Nicht-US-Dollar-Währungen zur Verfügung. Die Gesamtnutzung der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten des revolvingenden Kredits darf 575.000 US-\$ nicht überschreiten.
- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan A“) in Höhe von 575.000 US-\$, das ebenfalls am 31. Oktober 2007 zurückzuzahlen ist. Für Loan A sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Die Tilgung begann im 3. Quartal 2004 und erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen von 28.750 US-\$. Der Restwert ist am 31. Oktober 2007 fällig.
- Ein mittelfristiges Darlehen („Loan D“) in Höhe von 250.000 US-\$, 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 D begann die Tilgung im 2. Quartal 2004 und erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen von 625 US-\$.

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 0,50% 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 Darlehensvertrag 2003. Der Zinssatz für Loan D beträgt LIBOR zuzüglich 1,50% oder Basiszinssatz zuzüglich 0,50%. Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten muss die ausstehende Verbindlichkeit aus dem Darlehensvertrag 2003 bei bestimmten Fällen durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen, aus Mittelzuflüssen aus durch Aktiva besicherter Finanzierung (andere als das bestehende Forderungsverkaufsprogramm der Gesellschaft) sowie aus der Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen getilgt werden.

Der Darlehensvertrag 2003 enthält marktübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen und sonstige Zahlungsbeschränkungen. Die Beschränkungen durch diese Vertragsklauseln betreffen unter anderem die Verschuldung sowie die Investitionen der Gesellschaft und verpflichten die Gesellschaft, bestimmte in der Vereinbarung festgelegte Kennzahlen einzuhalten. Zusätzlich enthält der Darlehensvertrag 2003 Beschränkungen in Bezug auf die Dividendenausschüttung, die für das Jahr 2005 bei 180.000 US-\$ liegen und sich in den folgenden Jahren erhöhen. In 2004 erfolgte eine Dividendenausschüttung von 122.106 US-\$. Bei Nichterfüllung ist die ausstehende Verbindlichkeit aus dem Darlehensvertrag 2003 sofort fällig und auf Verlangen der

Gläubiger zu zahlen. Zum 30. September 2004 hat die Gesellschaft die in dem Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Euro-Schuldscheindarlehen

In 2001 gab die Gesellschaft vier Tranchen einer vorrangigen Schuldverschreibung in Höhe von insgesamt 128.500 € aus. Die erste Tranche über 80.000 € wurde mit einem festen Zinssatz von 6,16% und die zweite und dritte Tranche über 28.500 € und 15.000 € wurden mit einem variablen Zinssatz von durchschnittlich 3,44% in den ersten neun Monaten 2004 bzw. 3,85% in den ersten neun Monaten 2003 verzinst. Die letzte Tranche über 5.000 € wurde mit einem Festzins von 5,33% herausgegeben. Alle vier Tranchen sind am 13. Juli 2005 fällig. Beide variablen Zinssätze sind an die EURIBOR - Rate gebunden.

Forderungsverkaufsprogramm

Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH“), eine 100%ige Tochtergesellschaft der Gesellschaft, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wobei bestimmte Forderungen an die NMC Funding Corporation, eine Zweckgesellschaft und 100%ige Tochtergesellschaft, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Rückwirkend zum 1. Januar 2004 wurde das Forderungsverkaufsprogramm dahingehend geändert, dass die NMC Funding Corporation sich das Recht vorbehält, alle im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms an die Banken abgetretenen Teilbeträge zurückzukaufen, was entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen würde.

Mit Inkrafttreten der Ergänzung zum 1. Januar 2004 weist die NMC Funding Corporation die an die Banken abgetretenen Teilbeträge unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und eine korrespondierende Verbindlichkeit für ausstehende Beträge im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms aus. Außerdem hat FMCH die NMC Funding Corporation zum 1. Januar 2004 konsolidiert, da sie als Zweckgesellschaft entsprechend der Ergänzung als nicht mehr unabhängig von FMCH betrachtet werden kann. Eine Gesellschaft kann nur dann als unabhängig angesehen werden, wenn sie nicht einseitig von dem Abtretenden aufgelöst werden kann und mindestens 10 % der Anteile von Dritten und nicht von dem Abtretenden gehalten werden. Bei Ausübung des Rückkaufsrechts durch die NMC Funding Corporation würde entsprechend der Ergänzung die Vereinbarung mit den Bankinvestoren beendet und FMCH würden alle verbleibenden Anteile zufallen.

Zum 30. September 2004 betragen die ausstehenden kurzfristigen Verbindlichkeiten des Forderungsverkaufsprogramms 67.000 US-\$. Die NMC Funding Corporation zahlt den Bankinvestoren Zinsen, die auf der Grundlage des Zinses für Geldmarktpapiere („commercial paper rate“) für die jeweils gewählten Tranchen ermittelt werden. Der effektive Zinssatz lag in den ersten neun Monaten 2004 zwischen 1,94% und 2,98%. Aufgrund des Vertrages werden neue Anteile an Forderungen in der Höhe verkauft, in der Zahlungseingänge die bereits verkauften Forderungen reduzieren. Die mit diesen Verkäufen verbundenen Aufwendungen werden periodengerecht erfasst und als Zinsaufwendungen und ähnliche Finanzierungskosten ausgewiesen. Am 21. Oktober 2004 wurde eine Ergänzung vorgenommen, die die Fälligkeit der Rahmenvereinbarung bis zum 20. Oktober 2005 verlängerte.

5 Akquisitionen

Während der ersten neun Monate 2004 erwarb die Gesellschaft verschiedene Dialysekliniken und Vertriebsgesellschaften zu einem Gesamtkaufpreis von 81.361 US-\$. Davon wurden 73.981 US-\$ bar bezahlt.

6 Vorräte

Zum 30. September 2004 und 31. Dezember 2003 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2004	2003
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	93.618	86.653
Unfertige Erzeugnisse	35.094	33.778
Fertige Erzeugnisse	243.302	244.355
Verbrauchsmaterialien	72.808	79.952
Vorräte insgesamt	444.822	444.738

7 Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmen- und Geschäftswerte

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

Immaterielle Vermögensgegenstände	30. September		31. Dezember	
in Tsd. US-\$	2004		2003	
	Anschaffungs- kosten	Kumulierte Abschreibungen	Anschaffungs- kosten	Kumulierte Abschreibungen
Immaterielle Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen				
Patientenbeziehungen	271.641	(220.922)	258.408	(208.890)
Patente	28.225	(16.095)	18.178	(15.056)
Vertriebsrechte	22.480	(9.082)	23.920	(9.548)
Sonstige	172.532	(93.365)	170.320	(86.318)
	494.878	(339.464)	470.826	(319.812)
	Buchwerte		Buchwerte	
Immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht der Abschreibung unterliegen				
Markennamen	221.613		221.720	
Managementverträge	217.212		209.369	
	438.825		431.089	
Immaterielle Vermögensgegenstände insgesamt	594.239		582.103	

Die Abschreibungen für die zum 30. September 2004 ausgewiesenen immateriellen Vermögensgegenstände, die der Abschreibung unterliegen, werden auf 8.260 US-\$ für den Rest des Jahres 2004, 30.234 US-\$ für 2005, 26.630 US-\$ für 2006, 18.909 US-\$ für 2007 und 10.046 US-\$ für 2008 geschätzt..

Firmen- und Geschäftswerte

Der Anstieg der bilanzierten Firmen- und Geschäftswerte ist hauptsächlich das Ergebnis der während der ersten neun Monate 2004 getätigten Akquisitionen in Höhe von insgesamt 81.361 US-\$ (siehe Anmerkung 5). Die Aufteilung nach Segmenten ist wie folgt:

Firmen- und Geschäftswerte

in Tsd. US-\$	Nordamerika	International	Gesamt
1. Januar 2003	2.940.326	252.325	3.192.651
Zugänge	24.925	35.813	60.738
Umbuchungen	(14.398)	(865)	(15.263)
Währungsumrechnung	–	50.222	50.222
31. Dezember 2003	2.950.853	337.495	3.288.348
Zugänge	49.261	46.769	96.030
Umbuchungen	(239)	2.904	2.665
Währungsumrechnung		(5.821)	(5.821)
30. September 2004	2.999.875	381.347	3.381.222

8 Anteile anderer Gesellschafter

Der Anstieg der Anteile anderer Gesellschafter in den ersten neun Monaten 2004 basiert hauptsächlich auf der Anwendung von FIN 46R (siehe Anmerkung 3).

9 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- 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 angewendet hätte, wonach die aktienbezogene Mitarbeitervergütung mit dem Zeitwert bewertet wird (Pro forma).

Aktionsoptionspläne	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2004	2003	2004	2003
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				
Ergebnis:				
Wie berichtet:	102.132	87.320	293.808	236.681
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	528	209	1.330	1.165
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(2.167)	(1.998)	(6.168)	(7.939)
Pro Forma	100.493	85.531	288.970	229.907
Gewinn je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,06	0,90	3,04	2,44
Pro forma	1,04	0,88	2,99	2,37
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,07	0,92	3,09	2,50
Pro forma	1,06	0,90	3,04	2,42
Gewinn bei voller Verwässerung je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,05	0,90	3,02	2,44
Pro forma	1,03	0,88	2,98	2,37
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,06	0,92	3,07	2,50
Pro forma	1,05	0,90	3,03	2,42

Während der ersten neun Monate 2004 wurden unter dem 2001 International Stock Incentive Plan circa 235.800 Optionen an Vorstände und 758.939 Optionen an Mitarbeiter ausgegeben. In den ersten neun Monaten 2004 wurden unter dem 2001 International Stock Incentive Plan 5.621 Optionen ausgeübt und Mitarbeiter führten etwa 237 US-\$ an die Gesellschaft ab. Im gleichem Zeitraum sind unter dem 2001 International Stock Incentive Plan 73.979 Optionen verfallen.

Während der ersten neun Monate 2004 wurden 27.872 Aktienoptionen im Rahmen des Fresenius Medical Care 98 Plan 1 und 17.826 unter dem Fresenius Medical Care 98 Plan 2 ausgeübt. Mitarbeiter führten 1.905 US-\$ an die Gesellschaft ab. Im gleichen Zeitraum sind 65.759 Aktienoptionen des Fresenius Medical Care 98 Plan 1 und 4.111 des Fresenius Medical Care 98 Plan 2 verfallen.

In den ersten neun Monaten 2004 wurden 9.740 Fresenius Medical Care Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die

Fresenius AG 3.157 Stammaktien an Mitarbeiter und führte etwa 104 US-\$ an die Gesellschaft ab. Während des gleichen Zeitraums sind keine Rollover Plan Optionen verfallen. Die genannten Mittel wurden in die Kapitalrücklage eingestellt.

Insgesamt hielten zum 30. September 2004 die Vorstandsmitglieder 578.997 Optionen, und Mitarbeiter hielten 4.338.363 Optionen aus den verschiedenen Plänen.

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 2004 und 2003 dar.

3. Quartal in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Zähler		
Quartalsergebnis	102.132	87.320
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	484	441
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	101.648	86.879
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.247.417	26.188.575
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.247.417	96.188.575
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	495.588	193.642
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	96.743.005	96.382.217
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.743.005	26.382.217
Gewinn je Stammaktie	1,06	0,90
Vorzüge	0,01	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie	1,07	0,92
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,05	0,90
Vorzüge	0,01	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,06	0,92

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2004	2003
Zähler		
Ergebnis	293.808	236.681
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	1.444	1.302
Ergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	292.364	235.379
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien:		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.231.287	26.188.575
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.231.287	96.188.575
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	384.732	82.575
Summe aller ausstehenden Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	96.616.019	96.271.150
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.616.019	26.271.150
Gewinn je Stammaktie	3,04	2,44
Vorzüge	0,05	0,06
Gewinn je Vorzugsaktie	3,09	2,50
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	3,02	2,44
Vorzüge	0,05	0,06
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	3,07	2,50

10 Pensionspläne

Die Gesellschaft verfügt zur Zeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalles ab. Wie in Deutschland üblich sind die Pensionszusagen der Fresenius Medical Care Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. In den USA wurden die Versorgungszusagen über den „defined benefit pension plan“ der NMC (nicht beitragsorientiert) im 1. Quartal 2002 abgewickelt. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH“) dem Pensionsplan den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974) ergibt. Für 2004 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den „defined benefit pension plan“ vor. In den ersten neun Monaten 2004 wurden keine Zuführungen getätigt; für das gesamte Geschäftsjahr 2004 erwartet FMCH freiwillige Zuführungen von 419 US-\$.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2004.

in Tsd. US-\$	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2004	2003	2004	2003
Bestandteile des Pensionsaufwands:				
Laufender Dienstzeitaufwand	1.020	867	3.068	2.576
Zinsaufwand	3.663	3.352	10.996	10.032
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(2.505)	(1.922)	(7.155)	(5.766)
Tilgung des Betrags aus der erstmaligen Anwendung von SFAS 87	–	23	–	68
Tilgung von Verlusten	1.175	992	3.525	2.977
Pensionsaufwand	3.353	3.312	10.434	9.887

11 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 & Co. betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hatte sich W.R. Grace & Co.-Conn.

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

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 US-\$ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI“) zuzuordnen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 US-\$ 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. Im Oktober 2004 hat W.R. Grace & Co. die Genehmigung des Konkursgerichtes zur Beilegung ihrer Auseinandersetzungen mit dem Internal Revenue Service im Zusammenhang mit den COLI-Abzügen erhalten. Vorbehaltlich bestimmter Erklärungen von W.R. Grace & Co., von 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 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.

Im Jahr 2003 hat die Gesellschaft eine Vereinbarung in Bezug auf die im Rahmen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängigen Angelegenheiten geschlossen. Die Vereinbarung regelt alle Ansprüche gegen die Gesellschaft im Hinblick auf den Vorwurf der betrügerischen Übertragung sowie steuerliche und andere Ansprüche gegen die Gesellschaft. Gemäß den ergänzten Regelungen der Vergleichsvereinbarung (die „Vergleichsvereinbarung“) werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbest-Klägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen

künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit W.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbestansprüchen sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft W.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der W.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 US-\$ an die W.R. Grace & Co. Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es sind keine Schuldanerkenntnisse gemacht worden und es werden keine gemacht werden. Die Vergleichsvereinbarung wurde vom 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 von der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen zu den Zahlungsverpflichtungen von der Gesellschaft in Verbindung mit dem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

Am 4. April 2003 hat FMCH eine Feststellungsklage (Fresenius USA, Inc., et al., v. Baxter International Inc., et al.) mit der Geschäftsnr. C 03-1431 beim US-Bundesbezirksgericht für Nordkalifornien eingereicht, mit der gerichtlich festgestellt werden soll, dass FMCH keine Patente der Fa. Baxter International, Inc., ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer verbundenen Unternehmen („Baxter“) verletzt hat, dass die Patente ungültig sind und dass Baxter kein Recht und keine Befugnis hat, FMCH wegen der angeblichen Verletzung von Patenten der Fa. Baxter eine Klage anzudrohen oder einen Prozess gegen FMCH zu führen. Allgemein betreffen die angeblichen Patente Touchscreens, Leitfähigkeitsmonitore, Datensicherung bei Stromausfällen sowie Bilanzkammern für Hämodialysegeräte. Baxter hat Widerklage gegen FMCH auf Schadensersatz und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass FMCH vorsätzlich die Baxter-Patente verletzt. FMCH 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.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potentielle Risiken

Im Oktober 2004 haben FMCH und ihre Spectra Renal Management Tochtergesellschaft Vorlagebeschlüsse der U.S. Justizbehörden des Eastern District von New York erhalten. Im Rahmen dieser Vorlagebeschlüsse werden von diesen Gesellschaften umfangreiche Unterlagen zu den geschäftlichen Tätigkeiten der Unternehmen angefordert. Von besonderem Interesse sind hierbei Unterlagen zu einem bestimmten Hormontest (Parathyroid Hormone – PTH) und zu Vitamin D-Therapien für Dialysepatienten. Nach Aussage von Vertretern der Justizbehörden, wurden die Vorlage-

beschlüsse im Rahmen von zivil- und strafrechtlichen Untersuchungen erlassen. Die Gesellschaft arbeitet mit den Justizbehörden zusammen, um deren Verlangen nach Informationen nachzukommen. Obwohl die Gesellschaft davon ausgeht, dass im Einklang mit den einschlägigen Gesetzen beim Einsatz von PTH-Tests und Vitamin D-Behandlungen gehandelt wurde, könnte ein nachteiliger Ausgang der Untersuchungen eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung von 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 gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche 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 Umfang versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein 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 von 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, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Gesellschaft sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 US-\$ vor Steuern gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können (siehe Anmerkung 2). Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen 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.

12 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 Risikobeurteilung 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 Abwicklung, 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 Konzernabschluss ausgewiesene Ergebnis und ihre finanzielle Lage. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte inklusive Optionen ein, um ihre Währungsrisiken abzusichern. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, Devisenterminkontrakte inklusive Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Käufen und Verkäufen in fremder Währung sowie Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Darlehen. Die Gesellschaft fakturiert die Verkäufe von in ihren europäischen Produktionsstätten hergestellten Produkten an internationale Geschäftseinheiten überwiegend in Euro. Dadurch werden die Tochtergesellschaften der Gesellschaft von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedges 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. Zum 30. September 2004 wurden Gewinne nach Steuern in Höhe von 1.177 US-\$ (1.791 US-\$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt und werden in den Jahren 2004 bis 2006 erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedges für in Fremdwährung zu leistende, konzerninterne Zinszahlungen 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 Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Zinserträge oder -aufwendungen erfasst. Zum 30. September wurden Gewinne nach Steuern in Höhe von 947 US-\$ (1.097 US-\$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in den Jahren 2004 und 2005 zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Finanzderivate ein, um sich entweder durch den Tausch von variablen Zinsen in Festzinssätze gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinsten kurz- und langfristigen Krediten sowie aus der Verbriefung von Forderungen abzusichern, oder um durch Tausch von Festzinssätzen in variable Zinsverpflichtungen den Marktwert des festverzinslichen Fremdkapitals gegen Schwankungen der Marktzinssätze zu sichern. 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 Hedges dienen und bestimmte in US-Dollar zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Zum 30. September 2004 wurden Verluste nach Steuern in Höhe von 30.823 US-\$ (51.306 US-\$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Zudem geht die Gesellschaft auch Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Fair Value Hedges designiert sind und bestimmte in US-Dollar zu leistende Festzinsszahlungen in variabel verzinsten Zahlungen umwandeln. Das Quartalsergebnis wurde durch die Ineffektivität von Sicherungsgeschäften nur unwesentlich beeinflusst.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Hedges dienen und effektiv bestimmte in Yen zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Zum 30. September 2004 wurden Verluste nach Steuern in Höhe von 187 US-\$ (324 US-\$ vor Steuern) erfolgsneutral in den sonstigen kumulierten Beiträgen zum Gesamtergebnis abgegrenzt. Das Quartalsergebnis wurde nur unwesentlich durch die Ineffektivität von Sicherungsgeschäften beeinflusst.

Die Gesellschaft ist dem Risiko ausgesetzt, dass 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.

13 Segment-Berichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich der klinischen Laboruntersuchungen 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. 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 im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 und der EURO-Schuldscheindarlehen vorgegebenen Kennzahlen sowie anderer Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren der Gesellschaft. 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 insgesamt ausgelegt werden.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2004 und 2003 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen.

Segmentdaten

in Tsd. US-\$	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
1. Januar bis 30. September 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.126.751	1.461.224	–	4.587.976
Umsätze zwischen den Segmenten	1.422	28.600	(30.022)	–
Umsatzerlöse insgesamt	3.128.173	1.489.824	(30.022)	4.587.976
EBITDA	528.680	292.409	(24.800)	796.289
Abschreibungen	(94.831)	(75.111)	(1.425)	(171.367)
Operatives Ergebnis	433.849	217.298	(26.225)	624.922
Aktiva der Segmente	5.400.197	2.273.069	47.368	7.720.634
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ¹	123.436	106.735	208	230.379
1. Januar bis 30. September 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.861.889	1.213.186	–	4.075.075
Umsätze 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 ²	99.019	121.175	9	220.203
3. Quartal 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.078.304	498.313	–	1.576.618
Umsätze zwischen den Segmenten	552	10.220	(10.772)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.078.856	508.533	(10.772)	1.576.618
EBITDA	183.103	96.291	(7.798)	271.596
Abschreibungen	(32.162)	(24.916)	(462)	(57.540)
Operatives Ergebnis	150.941	71.375	(8.260)	214.056
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	29.789	47.831	54	77.674
3. Quartal 2003				
Umsatzerlöse mit Dritten	977.710	431.731	–	1.409.441
Umsätze 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

¹ In den Akquisitionen des Segments International sind für 2004 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 7.380 US-\$ nicht enthalten.

² In den Akquisitionen des Segments Nordamerika und International sind für 2003 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 3.956 US-\$ und 4.107 US-\$ nicht enthalten.

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
in Tsd. US-\$	2004	2003	2004	2003
Abstimmung der Kennzahlen zu den Ergebnissen vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter				
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	279.394	256.959	821.089	726.329
Abschreibungen	(57.540)	(53.996)	(171.367)	(158.983)
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(7.798)	(5.900)	(24.800)	(17.599)
Zinserträge	4.188	2.657	9.908	9.254
Zinsaufwendungen	(49.525)	(55.344)	(147.267)	(168.668)
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	168.719	144.376	487.563	390.333
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	222.316	203.455	651.147	568.822
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(8.260)	(6.392)	(26.225)	(19.075)
Zinserträge	4.188	2.657	9.908	9.254
Zinsaufwendungen	(49.525)	(55.344)	(147.267)	(168.668)
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	168.719	144.376	487.563	390.333
Abschreibungen				
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	57.078	53.504	169.942	157.507
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	462	492	1.425	1.476
Abschreibungen insgesamt	57.540	53.996	171.367	158.983

14 Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

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

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$	2004	2003
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	147.409	192.127
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	168.262	57.808
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	134.583	140.273
Übernommene Verbindlichkeiten	36.228	46.838
Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung mit der Fresenius AG	–	3.328
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	7.380	8.063
Barzahlungen	90.975	82.044
Abzüglich erworbene Barmittel	16.994	3.231
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	73.981	78.813

Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2004 und 2003

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 leitete die Gesellschaft 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 erwarb die Gesellschaft:

- 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 brachte die Gesellschaft alle 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 Holdinggesellschaft für alle Tätigkeitsbereiche der Gesellschaft in den USA und in Kanada sowie für ihre Produktionsstätten in Mexiko ist.

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Gesellschaft sollte in Verbindung mit dem ungeprüften Konzernabschluss der Gesellschaft 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 der Branche, in der die Gesellschaft tätig ist, 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

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933, in geänderter Fassung, sowie Absatz 21E des Securities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934, in geänderter

Fassung, auf der Grundlage der gegenwärtigen Erwartungen, Annahmen, Schätzungen, und Prognosen der Gesellschaft über sich selbst und ihre Branche in Bezug auf u.a.:

- die Geschäftsentwicklung, operative Entwicklung und Finanzlage der Gesellschaft,
- ihre Erwartungen bezüglich des Wachstums der Patientenpopulation für Dialyseprodukte und -dienstleistungen,
- die Auswirkungen von aufsichtsbehördlichen Entwicklungen und Rechts- und Steuerangelegenheiten,
- mögliche Änderungen in staatlichen Erstattungsgrundsätzen und den Erstattungsgrundsätzen privater Versicherer,
- Änderungen in den Vorgaben zur Verabreichung von Medikamenten oder in den Erstattungsgrundsätzen,
- die Fähigkeit der Gesellschaft, zusätzliche Finanzierungsquellen zu entwickeln und zu erhalten, und
- sonstige Aussagen über ihre Erwartungen, Überzeugungen, Zukunftspläne und Strategien, erwartete Entwicklungen und sonstige Angelegenheiten, die keine historischen Fakten darstellen.

In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl die Gesellschaft davon überzeugt ist, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen wiedergespiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können, und einige möglicherweise nicht einmal vorhergesehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche finanzielle und sonstige Ergebnisse können wesentlich von denen abweichen, die in den in diesem Bericht enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellt oder vorgesehen sind. Wichtige Faktoren, die zu solchen Abweichungen beitragen können, sind im Abschnitt „Risikofaktoren“ des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des 20-F und in diesem Bericht „Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage“ und [Anmerkung 11](#), „Rechtliche Verfahren“ dargestellt. Diese Risiken und Unsicherheiten sind unter anderem: allgemeine wirtschaftliche, währungsbezogene und auf sonstige Marktbedingungen bezogene, rechtliche und aufsichtsbehördliche Risiken, Änderungen in staatlichen Erstattungen für die Dialyседienstleistungen und pharmazeutischen Produkte der Gesellschaft, die Ermittlungen der U.S.-Justizbehörde mit Sitz in New York sowie Änderungen in Arzneimittelverabreichungsstrukturen.

Dieser Bericht ist im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2003 in der Form des 20-F enthaltenen Angaben und Erläuterungen zu lesen.

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

Überblick

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen und der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt Fresenius Medical Care zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen. Die Perfusion erhält während einer Herzgefäßoperation die menschliche Herz- und Lungenfunktion aufrecht. Die Autotransfusion dient während einer Operation alternativ zur Verwendung von Spenderblut dazu, das eigene Blut des Patienten zu sammeln, zu filtern und in den Körper zurückzuführen. Dialyse ist eine lebensrettende Behandlung für irreversibles, chronisches Nierenversagen im Endstadium und erfordert lebenslang mehrere Behandlungen pro Woche. Die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten- und -geräten stellt nach Einschätzung der Gesellschaft einen weltweiten Markt von über 30 Mrd. US-\$ dar, mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 5-7%. Das Patientenwachstum wird durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, Verbesserung der Behandlungsqualität und sich verbessernde Lebensstandards in den Entwicklungsländern verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Umsatzwachstum ist die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Daher geht die Gesellschaft davon aus, dass die Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen ein starker Indikator für kontinuierliches Umsatzwachstum und Erfolg ist. Zusätzlich beeinflussen das Erstattungsumfeld sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzmedikamenten das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im allgemeinen stabile Erstattungen für Dialyседienstleistungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Dieses beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen wurden die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist begrenzt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Labor-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Am 8. Dezember 2003 wurde der Erlass „Medicare Prescription Drug, Modernization and Improvement Act of 2003“ („MMA“) verabschiedet. Der MMA schreibt wesentliche Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel vor. Eine am 2. November 2004 von den „Centers für Medicare and Medicaid Services“ („CMS“) veröffentlichte, endgültige Regelung zur Einführung des MMA sieht Folgendes vor: (1) der Dialyseerstattungssatz wird zum 1. Januar 2005 um 1,6% erhöht; (2) zum 1. Januar 2005 werden Zahlungen für zehn separat abrechenbare Dialysemedikamente auf den durchschnittlichen (vom Generalinspekteur für Gesundheit und Humandienstleistungen in den USA ermittelten und von CMS aktualisierten) Anschaffungskosten basieren und werden Zahlungen für weitere separat abrechenbare Dialysemedikamente auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis („DVP“) zuzüglich 6% basieren (DVP ist im Gesetz definiert als der DVP eines Herstellers für alle Käufer in einem Kalenderquartal pro Einheit eines jeden Medikaments das in

demselben Kalenderquartal verkauft wurde, ohne Berücksichtigung von Verkäufen, die nicht dem „besten Preis“ unterliegen sowie von Verkäufen zu nominellen Preisen, und abzüglich aller Nachlässe, Rückverrechnungen und Rabatte.); und (3) die Differenz zwischen der auf den festgelegten Anschaffungskosten basierenden Erstattung und dem Betrag, der nach der gegenwärtigen, auf dem durchschnittlichen Großhandelspreis basierenden („DGP-basierten“) Erstattungsmethodik zu erstatten gewesen wäre, wird dem Erstattungssatz zugeschlagen. Für diesen Zuschlagsbetrag ist ein Satz von 8,7% des Erstattungssatzes festgelegt worden, der jährlich auf Basis des Wachstums der Ausgaben für Medikamente aktualisiert wird. Zusätzlich schreibt das Gesetz eine Anpassung der Erstattungszahlungen je nach der Fallzusammensetzung vor. Die endgültige Regelung würde mit Wirkung vom 1. April 2005 dazu führen, dass Anbieter für Patienten je nach Alter, Body-Mass-Index und Körperoberfläche höhere Erstattungssätze erhalten. Stellungnahmen zu der endgültigen Regelung werden bis zum 1. Januar 2005 erbeten.

Im Juli 2004 hat die CMS bestimmte Änderungen bezüglich ihrer Epogen-Erstattungen und Verordnungsrichtlinien vorgeschlagen. Die Behörde ist zu dem Schluss gekommen, dass die angemessene Verordnung von EPO unter Berücksichtigung sowohl des Hämoglobin/Hematokritwerts des Patienten als auch der Dosis überwacht werden muss, und ihr Entwurf spiegelt diesen Schluss wieder. Insbesondere ist ein der Zahlung vorgelagerter Überprüfungsprozess vorgesehen, nach dem Erstattungsansprüche für EPO bei Hämoglobinwerten unter 13 (oder Hämatokrit von 39) nicht zur Überprüfung selektiert werden, Erstattungsansprüche für EPO bei Hämoglobinwerten über 13 jedoch auf der Grundlage des Hämoglobinwerts und der entsprechenden EPO Dosis überprüft werden. Des Weiteren sollen Zahlungen auf eine feste Menge EPO begrenzt werden, es sei denn, die Hämoglobinwerte sind medizinisch gerechtfertigt. Der Zeitraum für die Abgabe von Stellungnahmen zu diesem Verfahrensentwurf wurde verlängert und endete am 7. Oktober 2004. Die CMS hat mitgeteilt, dass ihr daran gelegen ist, ein neues Zahlungsverfahren für Zahlungen ab dem 1. Januar 2005 abschließend festzulegen, zeitgleich mit der Änderung der Zahlung für EPO auf Anschaffungskosten. Wenn der MMA, wie in der endgültigen Regelung veröffentlicht, verabschiedet wird und die Änderungen für EPO-Erstattungen und Verordnungen in Kraft treten, erwartet die Gesellschaft, dass diese Regelungen eine negative Auswirkung auf ihr operatives Ergebnis haben könnten. Wie oben erwähnt, stehen die Regelungsentwürfe noch unter dem Vorbehalt der Stellungnahmen der Branche und weiterer Überprüfungen durch die CMS. Erläuterungen zum Erstattungssatz für Dialysebehandlungen finden sich in Abschnitt 4B, „Geschäftsüberblick – Aufsichtsbehördliche und Rechtliche Sachverhalte – Erstattungen“ im Geschäftsbericht der Gesellschaft in der Form des 20-F.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geographisch organisiert. Dementsprechend hat die Gesellschaft drei operative Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Für Berichtszwecke hat die Gesellschaft die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen, die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie

das wirtschaftliche Umfeld. 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 die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S. GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand von Kenngrößen, die so gewählt sind, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis ist, das in den bisherigen Berichten als Ergebnis vor Zinsen und Steuern, oder EBIT, bezeichnet wurde, und welches die Ertragskraft der Gesellschaft misst. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft 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 zur Erzielung von finanziellen Überschüssen und zur 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 Darlehensvertrags 2003 vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach U.S. GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Fresenius Medical Care ist 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 der Tabelle des Abschnitts „Operatives Ergebnis“ leiten EBITDA für jedes der Berichtssegmente zum operativen Ergebnis über, das in Übereinstimmung mit U.S. GAAP errechnet wurde.

Operatives Ergebnis

Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und bestimmte operative Ergebnisse der Gesellschaft nach wesentlichen Geschäftssegmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien vom Segment International an das Segment Nordamerika.

Segmentdaten	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2004	2003	2004	2003
in Mio. US-\$ ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Nordamerika	1.079	979	3.128	2.864
International	509	441	1.490	1.240
Gesamt	1.588	1.420	4.618	4.104
Umsätze zwischen den Segmenten				
Nordamerika	1	1	1	2
International	10	10	29	27
Gesamt	11	11	30	29
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	1.078	978	3.127	2.862
International	499	431	1.461	1.213
Gesamt	1.577	1.409	4.588	4.075
EBITDA				
Nordamerika	183	166	529	478
International	96	91	292	249
Zentralbereiche	(8)	(6)	(25)	(18)
Gesamt	271	251	796	709
Abschreibungen				
Nordamerika	32	29	95	90
International	25	24	75	67
Zentralbereiche	0	1	1	2
Gesamt	57	54	171	159
Operatives Ergebnis				
Nordamerika	151	137	434	387
International	71	67	217	181
Zentralbereiche	(8)	(7)	(26)	(18)
Gesamt	214	197	625	550
Zinserträge	4	2	10	9
Zinsaufwendungen	(49)	(55)	(147)	(169)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(68)	(56)	(194)	(152)
Auf andere Gesellschafter entfallendes Ergebnis	1	(1)	–	(1)
Ergebnis	102	87	294	237

3. Quartal 2004 im Vergleich zum 3. Quartal 2003

**Zentrale Indikatoren
für den Konzernabschluss**

3. Quartal	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	4.746.840	4.548.251	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,4%	5,1%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.577	1.409	12%	10%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	32,8%	32,9%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungs- kosten in % vom Umsatz	18,5%	18,0%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	102	87	17%	

Die Umsätze im 3. Quartal 2004 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2003 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl für Dialyседienstleistungen als auch für Dialyseprodukte.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 3. Quartal 2004 um 13% auf 1.149 Mio. US-\$ (12% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Behandlungswachstum in Kombination mit Akquisitionen, höheren Erlösen je Behandlung sowie der Einführung von FIN 46R. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichem Zeitraum um 9% auf 428 Mio. US-\$ (4% zu konstanten Wechselkursen).

Die Bruttogewinnspanne verringerte sich leicht. Hauptursachen hierfür waren zum einen die höheren Personal-, Personalfindungs- und sonstigen Kosten im Zusammenhang mit dem Mangel an Krankenpflegepersonal in Nordamerika, zum anderen ein Preisnachlass, der einem Vertriebshändler in Japan gewährt wurde, sowie der Preisdruck in Japan wegen der alle zwei Jahre stattfindenden Senkung der Erstattungsätze. Diese wurden teilweise kompensiert durch höhere Margen für Zusatzleistungen in Nordamerika, gestiegene Behandlungssätze und Wachstum in Regionen mit höheren Bruttomargen. Die Abschreibungen für das 3. Quartal 2004 betrugen 58 Mio. US-\$ im Vergleich zu 54 Mio. US-\$ für den Vergleichszeitraum 2003.

Etwa 43% des weltweiten Umsatzes der Gesellschaft in den 3. Quartalen 2004 und 2003 unterliegen den Regularien der staatlichen Gesundheitsprogramme in den USA, insbesondere Medicare und Medicaid, und werden von diesen finanziert und von US-Regierungsbehörden verwaltet.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 254 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2003 auf 291 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten von 18,0% im 3. Quartal 2003 auf 18,5% im gleichen Zeitraum 2004. Die Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Personalkosten in Nordamerika

sowie Wachstum in Regionen mit höheren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten, teilweise kompensiert durch geringere Aufwendungen aufgrund der Kontrolle der Kosteneffizienz in Lateinamerika und einer Entschädigung im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik. Das Quartalsergebnis betrug 102 Mio. US-\$ im Vergleich zu 87 Mio. US-\$ im Vergleichszeitraum 2003.

Die Anzahl der Behandlungen im 3. Quartal 2004 entspricht einem Zuwachs um 4% gegenüber 2003. Das organische Behandlungswachstum betrug 3%, während Akquisitionen zusätzlich 1% zum Wachstum beitrugen. Zum 30. September 2004 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft 1.595 Kliniken im Vergleich zu 1.540 Kliniken zum 30. September 2003. Im 3. Quartal 2004 übernahm die Gesellschaft 8 Kliniken, eröffnete 10 Kliniken und legte 16 Kliniken zusammen. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet stieg von etwa 117.600 am 30. September 2003 auf 123.000 am 30. September 2004. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 224 US-\$ auf 242 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit erhöhten Erlösen je Behandlung und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

3. Quartal	2004	2003	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	3.257.708	3.134.625	4%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,2%	4,0%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.078	978	10%
EBITDA in Mio. US-\$	183	166	10%
EBITDA-Marge in %	17,0%	17,0%	
Abschreibungen in Mio. US-\$	32	29	10%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	151	137	10%
Operative Marge in %	14,0%	14,0%	

Umsatz. Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 3. Quartal 2004 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 11% von 873 auf 971 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 2% von 105 auf 107 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 4%, mit organischem Behandlungswachstum von 3% und 1% aus Akquisitionen. Zusätzlich erhöhte sich der Erlös je Behandlung

um 4%. Ein Anstieg um weitere 3% ergab sich aus der Einführung von FIN 46R. Für dieses Quartal machte die Verabreichung von EPO ca. 23% der Gesamtumsätze im Segment Nordamerika aus.

Zum 30. September 2004 wurden etwa 84.600 Patienten in den 1.125 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 81.700 behandelten Patienten in 1.100 Kliniken zum 30. September 2003. Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 269 US-\$ in 2003 auf 280 US-\$ in 2004. Inklusiv der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der Durchschnittserlös je Behandlung im 3. Quartal von 279 US-\$ in 2003 auf 291 US-\$ in 2004 an. Der gestiegene Umsatz je Behandlung ist hauptsächlich auf die Erhöhung des Erstattungssatzes für Dialysebehandlungen in Kombination mit Steigerungen sowohl der Sätze als auch der Verordnung von Zusatzmedikamenten.

Die Umsätze mit Dialyseprodukten stiegen um 2% von 105 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2003 auf 107 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Der Produktumsatz umfasst auch den Verkauf von Dialysegeräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Diese Geräte werden vom Dialysedienstleistungsbereich der Gesellschaft zurückgeleast. Der Umfang dieser Transaktionen hat sich im 3. Quartal 2004 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2003 erhöht. Die Entscheidung der Gesellschaft, die Vertriebsanstrengungen mehr auf ihre intern produzierten Produkte zu konzentrieren, und den Schwerpunkt weniger auf von Dritten hergestellte Zusatzprodukte mit vergleichsweise niedrigen Margen zu legen, hat den höheren Geräteumsatz teilweise ausgeglichen. Der Dialyseproduktbereich beurteilt 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 den Geschäftszweig Dialysedienstleistungen (Sale und Leaseback), Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus dem Adsorbergeschäft. Die Umsätze an den netto verfügbaren externen Marktes gingen im 3. Quartal 2004 gegenüber der Vergleichsperiode 2003 leicht zurück. Im Einzelnen:

Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“

3. Quartal in Tsd. US-\$	2004	2003
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	106.886	105.128
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(10.381)	(8.405)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(1.215)	(1.012)
Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“	95.290	95.711

EBITDA. Die EBITDA-Marge blieb mit 17,0% in 2004 relativ konstant im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2003. Margenverbesserungen aus vorteilhaften Erstattungsätzen wurden durch höhere Personalkosten und die Auswirkung der Einführung von FIN 46R (0,2%) zum Großteil ausgeglichen. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich von 243 US-\$ in 2003 auf 252 US-\$ in 2004.

Operatives Ergebnis. Die operative Marge blieb aufgrund der unter EBITDA angegebenen Faktoren ebenfalls relativ konstant.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

3. Quartal	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	1.489.132	1.413.626	5%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,8%	8,1%		
Umsatz in Mio. US-\$	499	431	15%	8%
EBITDA in Mio. US-\$	96	91	6%	
EBITDA-Marge in %	19,3%	21,1%		
Abschreibungen in Mio. US-\$	25	24	3%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	71	67	7%	
Operative Marge in %	14,3%	15,5%		

Umsatz. Der Umsatzanstieg des Segments International resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 1% bei, während Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R etwa 2% beitrugen. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 5% zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg war außerdem auf einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 7% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem Dollar in 2003 und 2004 zurückzuführen.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im Verlauf des 3. Quartals 2004 um 22% (14% zu konstanten Wechselkursen) auf 177 Mio. US-\$ in 2004 von 146 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2003. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 4%, des Zuwachses aufgrund von Akquisitionen um 2%, des Beitrags von 8% aus Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R sowie ca. 8% aus Währungsumrechnungseffekten.

Zum 30. September 2004 wurden etwa 38.400 Patienten in den 470 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 35.900 behandelten Patienten in 440 Kliniken zum 30. September 2003. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 103 US-\$ auf 119 US-\$

(111 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge von gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, was zum Teil durch das Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen kompensiert wurde.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 3. Quartal 2004 um 12% (5% zu konstanten Wechselkursen) auf 321 Mio. US-\$.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 20% (10% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 23% (24% zu konstanten Wechselkursen) zu, und in der Region Asien-Pazifik um 6% (9% zu konstanten Wechselkursen) ab.

EBITDA. Die EBITDA-Marge sank von 21,1% auf 19,3%, hauptsächlich als Folge von Preisdruck in Japan aufgrund der alle zwei Jahre stattfindenden Senkung der Erstattungssätze, von einem Vertriebshändler in Japan gewährten Preisnachlass, von negativen Effekten des stärkeren Euro auf die Umsatzkosten und von den Auswirkungen der Einführung von FIN 46R (0,2%). Diese Effekte werden teilweise ausgeglichen durch eine Entschädigung im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik, operative Verbesserungen in Lateinamerika wie z.B. Erstattungssatzerhöhungen in Argentinien und Venezuela sowie der Kostenkontrolle in ganz Lateinamerika.

Operatives Ergebnis. Die Marge des operativen Ergebnisses sank von 15,5% auf 14,3% in Folge der oben angeführten für die Verringerung der EBITDA-Marge verantwortlichen Faktoren, die teilweise durch geringere Abschreibungen (in Prozent vom Umsatz) kompensiert werden.

Zentralbereiche

Kosten der Zentralbereiche werden bei der Berechnung des operativen Ergebnisses und des EBITDA der operativen Segmente nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft 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 etc.

Der gesamte operative Verlust für die Zentralbereiche lag im 3. Quartal 2004 bei 8 Mio. US-\$ im Vergleich zu einem operativen Verlust von 7 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2003.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen. Der Zinsaufwand für das 3. Quartal 2004 verringerte sich um 14% im Vergleich zur gleichen Periode 2003 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse verringerten Schuldenniveaus und der Umwandlung eines Teils der Darlehen von festen in variable Zinssätze.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag. Der effektive Steuersatz für das 3. Quartal 2004 betrug 39,8%, verglichen mit 39,1% für den gleichen Zeitraum 2003.

Die ersten neun Monate 2004 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2003

**Zentrale Indikatoren
für den Konzernabschluss**

1. Januar bis 30. September	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	13.988.479	13.204.769	6%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,7%	4,9%		
Umsatz in Mio. US-\$	4.588	4.075	13%	10%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	33,2%	32,5%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	18,8%	18,1%		
Ergebnis in Mio. US-\$	294	237	24%	

Die Umsätze in den ersten neun Monaten 2004 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2003 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl für Dialyседienstleistungen als auch für Dialyseprodukte.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg in den ersten neun Monaten 2004 um 13% auf 3.334 Mio. US-\$ (12% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf höhere Erstattungssätze, Akquisitionen, die Einführung von FIN 46R und die Auswirkungen von zwei zusätzlichen Behandlungstagen im 1. Quartal 2004. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 11% auf 1.254 Mio. US-\$ (4% zu konstanten Wechselkursen).

Die Bruttogewinnspanne verbesserte sich auf 33,2% für die ersten neun Monate 2004 gegenüber 32,5% für den Vergleichszeitraum 2003. Die Verbesserung resultiert hauptsächlich aus gestiegenen Behandlungssätzen, höheren Margen für Zusatzdienstleistungen in Nordamerika, mehr Behandlungen wegen zweier zusätzlicher Behandlungstage in Nordamerika, operativen Verbesserungen in Lateinamerika und Wachstum in Regionen mit höheren Bruttomargen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch höhere Personal- und Personalfindungskosten im Zusammenhang mit dem Mangel an Krankenpflegepersonal in Nordamerika, durch einen Preisnachlass, der einem Vertriebshändler in Japan gewährt wurde, und durch den erstattungsbezogenen Preisdruck in Japan. Die Abschreibungen für die ersten neun Monate 2004 betrugen 171 Mio. US-\$ im Vergleich zu 159 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2003.

Etwa 43% des weltweiten Umsatzes der Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2004 und 2003 unterliegen den Regularien der staatlichen Gesundheitsprogramme in den USA, insbesondere Medicare und Medicaid, und werden von diesen finanziert und von US-Regierungsbehörden verwaltet.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 736 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2003 auf 861 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten von 18,1% in den ersten neun Monaten 2003 auf 18,8% im gleichen Zeitraum 2004. Die Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Personalkosten in Nordamerika, höhere Zuführungen zu Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Wachstum in Regionen mit höheren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten, teilweise kompensiert durch eine Entschädigung im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik und geringere Aufwendungen aufgrund der Kontrolle der Kosteneffizienz in Lateinamerika. Das Ergebnis für die ersten neun Monate betrug 294 Mio. US-\$ im Vergleich zu 237 Mio. US-\$ in 2003.

In den ersten neun Monaten 2004 wurden 13,99 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Zuwachs um 6% gegenüber 2003. Das organische Behandlungswachstum betrug 4%, während Akquisitionen zusätzlich 2% zum Wachstum beitrugen. In den ersten neun Monaten 2004 übernahm die Gesellschaft 25 Kliniken, eröffnete 35 Kliniken und legte 29 Kliniken zusammen. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 223 US-\$ auf 238 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit verbesserten Erstattungssätzen und günstigen Währungskursentwicklungen.

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

1. Januar bis 30. September	2004	2003	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	9.613.428	9.186.053	5%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,1%	3,7%	
Umsatz in Mio. US-\$	3.127	2.862	9%
EBITDA in Mio. US-\$	529	478	11%
EBITDA-Marge in %	16,9%	16,7%	
Abschreibungen in Mio. US-\$	95	90	5%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	434	387	12%
Operative Marge in %	13,9%	13,5%	

Umsatz. Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2004 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze aus Dialyседienstleistungen um 11% von 2.542 Mio. US-\$ auf 2.818 Mio. US-\$. Dieser wurde teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang der Umsätze mit Dialyseprodukten um 3%.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen in den ersten neun Monaten 2004 ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Behandlungen um 5%, mit organischem Behandlungswachstum von 3%, 1% aus zwei zusätzlichen Dialysetagen im 1. Quartal 2004 und 1% aus Akquisitionen. Zusätzlich erhöhte sich der Erlös je Behandlung um 4%. Für die ersten neun Monate 2004 machte die Verabreichung von EPO ca. 23% der Gesamtumsätze im Segment Nordamerika aus.

Ohne die Erlöse aus Laboruntersuchungen erhöhte sich der Durchschnittserlös je Behandlung von 267 US-\$ in 2003 auf 278 US-\$ in 2004. Inclusive der Erlöse aus Laboruntersuchungen stieg der durchschnittliche Umsatz je Behandlung in den ersten neun Monaten von 278 US-\$ in 2003 auf 289 US-\$ in 2004 an.

Der Umsatz aus Dialyseprodukten in den ersten neun Monaten 2004 und 2003 umfasst auch den Verkauf von Geräten an ein nicht zum Konzern gehörendes Leasing-Unternehmen. Die Geräte werden von dem Dialyседienstleistungsbereich der Gesellschaft zurückgeleast. Der Umfang dieser Transaktionen hat sich in den ersten neun Monaten 2004 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2003 verringert. Des Weiteren hat die Gesellschaft beschlossen, ihre Vertriebsanstrengungen mehr auf ihre intern produzierten Produkte zu konzentrieren, und den Schwerpunkt weniger auf von Dritten hergestellte Zusatzprodukte mit vergleichsweise niedrigen Margen zu legen. Diese beiden Faktoren führten zu einer Verringerung der Umsätze mit Dialyseprodukten um 3% von 320 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2003 auf 309 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Der Dialyseproduktbereich beurteilt 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 den Geschäftszweig Dialyседienstleistungen (Sale und Leaseback), Verkäufe an andere vertikal integrierte Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus dem Adsorbergeschäft. Die Umsätze an den netto verfügbaren externen Marktes blieben in den ersten neun Monaten 2004 gegenüber der Vergleichsperiode 2003 gleich. Im Einzelnen:

Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$	2004	2003
Umsätze aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten	309.144	319.892
abzügl. Umsätze mit anderen vertikal integrierten Dialyseunternehmen sowie Umsätze aus Sale und Leaseback von Dialysemaschinen	(18.588)	(31.079)
abzügl. Umsätze aus dem Adsorbergeschäft	(3.394)	(1.795)
zuzügl. sonstiger Umsätze	–	29
Verkäufe an den „netto verfügbaren externen Markt“	287.162	287.047

EBITDA. Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 20 Basispunkte von 16,7% in 2003 auf 16,9% in 2004. Die Hauptursachen für diese Margenverbesserung während der ersten neun Monate 2004 sind erhöhte Erstattungssätze von privaten Versicherungen, verbesserte Margen aus Zusatzdienstleistungen und zusätzliche Erträge aufgrund von zwei zusätzlichen Dialysetagen im 1. Quartal 2004, teilweise gemindert durch die Auswirkungen der Einführung von FIN 46R (0,2%). Die Erhöhung in den Kosten je Behandlung von 243 US-\$ in 2003 auf 251 US-\$ in 2004 ergibt sich hauptsächlich aus gestiegenen Personal- und Versorgungsaufwendungen sowie Zuführungen zu Wertberichtigungen auf Forderungen, teilweise gemindert durch Verringerungen von Kosten für medizinische Verbrauchsmaterialien und von sonstigen Kosten.

Operatives Ergebnis. Der Anstieg der Marge des operativen Geschäfts wurde verursacht durch die weiter oben für den EBITDA genannten Gründe und durch niedrige Abschreibungen (in Prozent vom Umsatz). Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass im 1. Halbjahr 2003 die Abschreibungen auf das im Rahmen des Zusammenschlusses in 1996 zugegangene Anlagevermögen sowie auf in 1997 zugegangene Patientenbeziehungen ausgelaufen sind.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

1. Januar bis 30. September	2004	2003	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	4.375.051	4.018.716	9%	
Organisches Behandlungswachstum in %	5,0%	8,0%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.461	1.213	20%	11%
EBITDA in Mio. US-\$	292	249	18%	
EBITDA-Marge in %	20,0%	20,5%		
Abschreibungen in Mio. US-\$	75	67	11%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	217	181	20%	
Operative Marge in %	14,9%	14,9%		

Umsatz. Der Umsatzanstieg des Segments International resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 3% bei, während Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R etwa 1% beitrugen. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 6% zu konstanten Wechselkursen. Dieser Anstieg war außerdem auf einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 10% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem Dollar in 2003 und 2004 zurückzuführen.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im Verlauf der ersten neun Monate 2004 um 30% (19% zu konstanten Wechselkursen) auf 516 Mio. US-\$

in 2004 von 399 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2003. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 7%, des Zuwachses um 8% aufgrund von Akquisitionen, des Beitrags von 5% aus Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R sowie ca. 10% aus Währungsumrechnungseffekten.

Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg in den ersten neun Monaten 2004 von 99 US-\$ auf 118 US-\$ (109 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge der gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, was zum Teil durch Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen kompensiert wurde.

Der Gesamtumsatz mit Dialyseprodukten stieg in den ersten neun Monaten 2004 um 16% (7% zu konstanten Wechselkursen) auf 945 Mio. US-\$.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 23% (11% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 28% (25% zu konstanten Wechselkursen), und in der Region Asien-Pazifik um 7% (1% zu konstanten Wechselkursen) zu.

EBITDA. Die EBITDA-Marge sank von 20,5% auf 20,0%, hauptsächlich als Folge von Preisdruck in Japan aufgrund der alle zwei Jahre stattfindenden Senkung der Erstattungssätze, von einem Vertriebshändler in Japan gewährten Preisnachlass, von negativen Effekten des stärkeren Euro auf die Umsatzkosten und von den Auswirkungen der Einführung von FIN 46R (0,1%). Diese Effekte werden teilweise ausgeglichen durch eine Entschädigung im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik, operative Verbesserungen in Lateinamerika wie z.B. Erstattungssatzerhöhungen in Argentinien und Venezuela und der Kostenkontrolle in ganz Lateinamerika.

Operatives Ergebnis. Die Marge des operativen Ergebnisses blieb in den ersten neun Monaten 2004 im Vergleich zu 2003 konstant aufgrund der oben angeführten für die Steigerung der EBITDA-Marge verantwortlichen Faktoren in Verbindung mit geringeren Abschreibungen (in Prozent vom Umsatz).

Zentralbereiche

Kosten der Zentralbereiche werden bei der Berechnung des operativen Ergebnisses und des EBITDA der operativen Segmente nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft 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 etc.

Der gesamte operative Verlust für die Zentralbereiche lag in den ersten neun Monaten 2004 bei 26 Mio. US-\$ im Vergleich zu 18 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2003.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen. Der Zinsaufwand für die ersten neun Monate 2004 verringerte sich um 13% im Vergleich zur gleichen Periode 2003 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse verringerten Schuldenniveaus und der Umwandlung eines Teils der Darlehen von festen in variable Zinssätze.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag. Der effektive Steuersatz in den ersten neun Monaten 2004 betrug 39,7% verglichen mit 39,0% im gleichen Zeitraum 2003.

Liquidität und Mittelherkunft

Die ersten neun Monate 2004 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2003

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit. Fresenius Medical Care erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 560 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2004 und 503 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2003. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 11% gegenüber dem Vorjahr. Die Mittelzuflüsse beruhten vornehmlich auf einer Erhöhung des Ergebnisses.

Investitionstätigkeit. Die Ausgaben für Investitionstätigkeiten stiegen von 208 Mio. US-\$ auf 217 Mio. US-\$, hauptsächlich wegen erhöhter Zahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen, teilweise kompensiert durch geringere Zahlungen für Akquisitionen. In den ersten neun Monaten 2004 zahlte die Gesellschaft etwa 74 Mio. US-\$ (41 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 33 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 2003 zahlte die Gesellschaft etwa 79 Mio. US-\$ (27 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 52 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden.

Außerdem betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 143 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2004 und 129 Mio. US-\$ in 2003. In 2004 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 78 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 65 Mio. US-\$ im Segment International. In 2003 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 65 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 64 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung von bestehenden Kliniken, die Ausrüstung von neuen Kliniken sowie für die Erweiterung der Produktionskapazitäten in Deutschland und Nordamerika verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 3% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit. In den ersten neun Monaten 2004 wurden Mittel in Höhe von 332 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 308 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum in 2003. Der externe Finanzierungsbedarf der

Gesellschaft verringerte sich als Folge von höheren Mittelzuflüssen aus laufender Geschäftstätigkeit, die teilweise durch höhere Zahlungen für Investitionen und höhere Ausschüttungen kompensiert wurden. Die liquiden Mittel betrugen 58 Mio. US-\$ zum 30. September 2004 im Vergleich zu 48 Mio. US-\$ zum 30. September 2003.

Am 21. Februar 2003 wurde die Gesellschaft Vertragspartner in einer ergänzten und erneuerten Bankvereinbarung 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. US-\$ bereitstellen. Am 22. August 2003 wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend geändert, dass der Gesamtbetrag von 1,5 Mrd. US-\$ auf 1,4 Mrd. US-\$ verringert wurde und der Zinssatz für ein neues mittelfristiges Darlehen („Loan C“) um 25 Basispunkte niedriger ist als der Zinssatz für Loan B, der zurückgezahlt wurde. Die Mittel aus diesem neuen Darlehensvertrag wurden für die Refinanzierung der offenen Kredite des vorherigen Darlehensvertrages und für die Rückführung von 287 Mio. US-\$ des Forderungsverkaufsprogramms genutzt. Am 7. Mai 2004 wurde der Darlehensvertrag 2003 dahingehend geändert, dass Loan C zurückgezahlt wurde, und ein neues Darlehen („Loan D“) hinzugefügt wurde. Für die endgültige Tilgung von Loan C wurde Loan D zusammen mit Erhöhungen des revolvingenden Kredits und des Loan A sowie Mittel aus dem Forderungsverkaufsprogramm der Gesellschaft verwendet. Der Gesamtbetrag des Darlehensvertrags 2003 blieb unverändert.

Am 28. März 2003 löste die FMCH ihre gesamten ausstehenden Anteile der Class D Vorzugsaktien mit einem Gesamt-Zahlungsmittelabfluss von etwa 9 Mio. US-\$ ab.

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von verbundenen Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities). Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und durch ihr Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 73% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. In den ersten neun Monaten 2004 resultierten etwa 43% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von Fresenius Medical Care erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Fresenius Medical Care haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Das obige Kapitel „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in

Medicare-Erstattungssätzen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit von der Einziehung der Forderungen ab. Fresenius Medical Care könnte bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen können längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung 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 revolvingierenden Kredit und durch die mittelfristigen Darlehen im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe der genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) entstanden. Fresenius Medical Care ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft ausreichen.

Zum 30. September 2004 standen Fresenius Medical Care etwa 447 Mio. US-\$ an Kreditkapazität aus dem revolvingierenden Teil des Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

Der Darlehensvertrag 2003 und die Verbindlichkeiten der Gesellschaft im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren enthalten Verpflichtungen, die der Gesellschaft die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Der Darlehensvertrag 2003 verpflichtet die Gesellschaft, einen Mindestwert für das Konzern-Reinvermögen, eine konzernbezogene Fixkostenrate (Verhältnis EBITDA vor Mietaufwendungen zu den festen Belastungen des Konzerns) sowie eine bestimmte Konzern-Leverage-Kennziffer einzuhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zu einem angepassten EBITDA).

Der Darlehensvertrag 2003 und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft enthalten weitere Klauseln, die unter anderem die Möglichkeiten von Fresenius Medical Care einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen (limitiert auf 180 Mio. US-\$ in 2005, in 2004 wurden 122.106 US-\$ ausgeschüttet) und sonstige Zahlungen vorzunehmen, Verpfändungen vorzunehmen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Die Missachtung einer der Klauseln könnte zu einer Vertragsverletzung des Darlehensvertrages 2003 oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren (Trust Preferred Securities) zugrunde liegenden Anleihebedingungen führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung ist der ausstehende Saldo des Darlehensvertrages 2003 auf Verlangen der Gläubiger fällig. Zum 30. September 2004 hat die Gesellschaft alle in dem Darlehensvertrag 2003 festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die langfristige Finanzierung mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren beginnt im Februar 2008 fällig zu werden. Allerdings sieht der abgeänderte Darlehensvertrag 2003 vor, dass der Loan D am 31. Oktober 2007 fällig wird, falls die am

1. Februar 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere nicht bis zu diesem Termin getilgt oder refinanziert sind oder deren Fälligkeit verlängert worden ist. Die genussscheinähnlichen Wertpapiere können generell nicht vor ihrer Fälligkeit getilgt werden.

Die Gesellschaft hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wobei bestimmte Forderungen an die NMC Funding, eine Zweckgesellschaft und 100-prozentige Tochtergesellschaft, verkauft werden. Anschließend tritt die NMC Funding im Rahmen eines Verkaufs Eigentumsanteile an den Forderungen an bestimmte Bankinvestoren ab. Zum 1. Januar 2004 wurde das Forderungsverkaufsprogramm dahingehend geändert, dass NMC Funding sich das Recht vorbehält, alle im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms an die Banken abgetretenen Teilbeträge zurückzukaufen, was entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen würde. Die Gesellschaft hat NMC Funding mit Beginn am 1. Januar 2004 voll in den Konzernabschluss einbezogen, da die Zweckgesellschaft unter den Bedingungen der Rahmenvereinbarung nicht mehr nachweislich von der Gesellschaft abgrenzbar ist. Am 21. Oktober 2004 hat die Gesellschaft das Forderungsverkaufsprogramm dahingehend abgeändert, dass seine Fälligkeit bis zum 20. Oktober 2005 verlängert wurde.

Die Möglichkeiten von Fresenius Medical Care, mit Hilfe des Forderungsverkaufsprogramms Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen, hängen von einem ausreichenden Bestand an Forderungen ab, die bestimmte in der Vereinbarung mit der Funding Corporation festgelegte Kriterien erfüllen. Ein Mangel an verfügbaren derartigen Forderungen könnte wesentliche Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, das Forderungsverkaufsprogramm für ihren Finanzbedarf zu nutzen.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (Vgl. [Anmerkung 11](#), „Rechtliche Verfahren“) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplans der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft ficht diese Entscheidungen unter anderem durch das Einlegen von Einsprüchen gegen diese Festsetzungen an. Die Gesellschaft könnte im Zusammenhang mit noch laufenden Betriebsprüfungen weitere nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Wenn die Einwendungen und etwaigen letztinstanzlichen Einsprüche der Gesellschaft gegen Prüfungsbescheide nicht erfolgreich sind, kann das für die Gesellschaft zu Steuernachzahlungen führen. Bezüglich der Anpassungen und Nichtanerkennungen, gegen die die Gesellschaft Einspruch eingelegt hat, wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben würde. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potentiellen Steuernachzahlungen zu bestimmen. Sollten alle potentiellen Steuernachzahlungen

und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte dies sich in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreicht.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Inflation

Die Auswirkungen der Inflation auf das operative Ergebnis der Gesellschaft 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 die Gesellschaft und ihre Kunden zu zahlenden Erstattungssätze erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die finanzielle Lage und das operative Ergebnis der Gesellschaft eintreten.

Management von Währungs- und Zinssatzrisiken

Die Gesellschaft ist hauptsächlich Marktrisiken aus der Veränderung von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Wechselkurs- und Zinssatzschwankungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit Banken einwandfreier Bonität ein. Die Gesellschaft geht keine Kontrakte über Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke ein.

Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat Richtlinien für Risikobeurteilungsverfahren 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 Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen.

Zinssatzrisiken

Zum 30. September 2004 hat die Gesellschaft Zins-Swap-Vereinbarungen für einen Nominalbetrag in Höhe von 1.400 Mio. US-\$ abgeschlossen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Umfang der Absicherung künftiger Zinsänderungsrisiken zum gegenwärtigen Zeitpunkt angemessen ist.

Fremdwährungsrisiken

Die Gesellschaft betreibt das Geschäft weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen, obwohl ihre Geschäftstätigkeit hauptsächlich in Deutschland und in den USA stattfindet. Für Zwecke der Rechnungslegung hat sie sich für den US-Dollar als Berichtswährung entschieden. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der internationalen Geschäftsbereiche geführt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und die finanzielle Lage der Gesellschaft (siehe „Operatives Ergebnis – Segment International“). Die Gesellschaft hat bei der Konsolidierung der Bilanzen der nicht auf Dollarbasis geführten Geschäftseinheiten die Umrechnung

in US-Dollar mit dem Wechselkurs zum Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode umgerechnet.

Die Marktrisiken in Bezug auf Wechselkursänderungen ergeben sich aus Transaktionen wie Verkäufe und Einkäufe, Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Darlehen. Die Gesellschaft fakturiert die Verkäufe von in ihren europäischen Produktionsstätten hergestellten Produkten an internationale Geschäftseinheiten überwiegend in Euro. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte inklusive Optionen ein, um diese Währungsrisiken abzusichern. Es ist die konsequent verfolgte Unternehmenspolitik, Devisenterminkontrakte inklusive Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen. Die Gesellschaft hat solche Instrumente für keine anderen Zwecke als die Risikoabsicherung genutzt.

In den ersten neun Monaten 2004 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 2003 der Gesellschaft in Form 20-F in Abschnitt 11 „Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken“, „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 1(h). Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungsführung – Derivative Finanzinstrumente“ und „Anmerkungen zum Konzernabschluss – Anmerkung 21 „Finanzinstrumente“.

Änderungen im Aufsichtsrat

Das Mitglied des Aufsichtsrates, Herr Stephen Peck, ist am 30. März 2004 verstorben.

Das Amtsgericht Hof an der Saale hat Herrn John Gerhard Kringel, Vorstand i. R., Durango, Colorado, USA, auf Antrag des Aufsichtsrates zur einstweiligen Ergänzung der in der Satzung festgesetzten Zahl von Aufsichtsratsmitgliedern mit Wirkung vom 20. Oktober 2004 aufgrund von § 104 Abs. 2 AktG bis zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung 2005 zum Mitglied des Aufsichtsrates bestellt.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2004

Aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs in den ersten neun Monaten des Jahres 2004 erhöht Fresenius Medical Care seinen Ausblick für das Gesamtjahr 2004. Beim Jahresüberschuss ging das Unternehmen bislang von einer Steigerung von 15% aus und erwartet nun ein Wachstum von mehr als 15%. Bereinigt um Währungseffekte erwartet das Unternehmen auch weiterhin ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich.

Corporate Governance

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechungserklärung gemäß der zu diesem Zeitpunkt geltenden Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 21. Mai 2003 abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Kontakt

Fresenius Medical Care AG

D - 61342 Bad Homburg
Tel. +49 6172 609 0

Investor Relations

Oliver Maier
Tel. +49 6172 609 2525
Fax +49 6172 609 2301
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

Finanzkalender 2005

Veröffentlichung zum GJ 2004	24. Februar 2005
Veröffentlichung zum 1. Quartal 2005	04. Mai 2005
Hauptversammlung Frankfurt	24. Mai 2005
Dividendenzahlung	25. Mai 2005
Veröffentlichung zum 2. Quartal 2005	04. August 2005
Veröffentlichung zum 3. Quartal 2005	03. November 2005

Dieser Zwischenbericht erscheint auch in englischer Sprache.

This interim report is also available in English.

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

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

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber:
Fresenius Medical Care AG
Investor Relations

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



Fresenius Medical Care