

ZWISCHENBERICHT

Neun Monate und Drittes Quartal 2005



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

25 | Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage

50 | Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

51 | Ausblick auf das Geschäftsjahr 2005

52 | Corporate Governance

53 | Kontakte und Kalender

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und-Verlustrechnung	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2005	2004	2005	2004
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Dialysedienstleistungen	1.246.949	1.148.863	3.610.057	3.334.011
Dialyseprodukte	469.810	427.755	1.389.392	1.253.965
	1.716.759	1.576.618	4.999.449	4.587.976
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse				
Dialysedienstleistungen	882.914	822.032	2.574.021	2.396.006
Dialyseprodukte	241.275	237.469	706.866	667.753
	1.124.189	1.059.501	3.280.887	3.063.759
Bruttoergebnis vom Umsatz	592.570	517.117	1.718.562	1.524.217
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	341.889	291.294	983.402	861.126
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	13.705	11.767	40.096	38.169
Operatives Ergebnis	236.976	214.056	695.064	624.922
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge	(5.320)	(4.188)	(11.274)	(9.908)
Zinsaufwendungen	47.154	49.525	138.035	147.267
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	195.142	168.719	568.303	487.563
Ertragssteuern	78.639	67.126	227.156	193.388
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	558	(539)	1.727	367
Ergebnis	115.945	102.132	339.420	293.808
Gewinn je Stammaktie	1,19	1,06	3,50	3,04
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,18	1,05	3,48	3,02
Gewinn je Vorzugsaktie	1,21	1,07	3,56	3,09
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,20	1,06	3,53	3,07

Siehe die beigegeführten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. September ungeprüft	31. Dezember
Konzernbilanz		
in Tausend US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2005	2004
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	79.877	58.966
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (185.941 US-\$ in 2005 and 179.917 US-\$ in 2004)	1.455.763	1.462.847
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	76.737	51.760
Vorräte	448.078	442.919
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	273.852	244.093
Latente Steuern	192.128	185.385
Summe Umlaufvermögen	2.526.435	2.445.970
Sachanlagen	1.160.194	1.181.927
Immaterielle Vermögensgegenstände	591.289	602.048
Firmenwerte	3.459.903	3.445.152
Latente Steuern	35.675	58.123
Sonstige Aktiva	195.417	228.321
Summe Aktiva	7.968.913	7.961.541

Siehe die beigegeführten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

	30. September ungeprüft	31. Dezember
Konzernbilanz		
in Tausend US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2005	2004
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	186.731	192.552
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	148.524	113.444
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	808.074	741.075
Kurzfristige Darlehen	177.101	419.148
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	5.498	5.766
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und der Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	118.111	230.179
Rückstellungen für Ertragsteuern	174.877	230.530
Latente Steuern	39.407	5.159
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.658.323	1.937.853
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	756.896	545.570
Sonstige Verbindlichkeiten	93.272	156.122
Pensionsrückstellungen	97.324	108.125
Latente Steuern	314.292	282.261
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	1.204.794	1.278.760
Anteile anderer Gesellschafter	13.840	18.034
Summe Verbindlichkeiten	4.138.741	4.326.725
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 53.597.700 Aktien genehmigt, 27.225.324 ausgegeben und in Umlauf	72.825	69.878
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 2,56 €, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf	229.494	229.494
Kapitalrücklage	2.793.249	2.746.473
Bilanzgewinn	859.839	657.906
Kumulierter Übriger Comprehensive Loss	(125.235)	(68.935)
Summe Eigenkapital	3.830.172	3.634.816
Summe Passiva	7.968.913	7.961.541

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

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

	2005	2004
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis	339.420	293.808
Überleitung vom Ergebnis auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	183.299	171.367
Veränderung der latenten Steuern	25.437	36.380
Verlust aus Anlagenabgängen	2.215	87
Personalaufwand aus Aktienoptionen	1.108	1.330
Mittelzufluss aus Kurssicherung	–	8.566
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(38.392)	(8.249)
Vorräte	(22.723)	1.542
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	(70.068)	20.711
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	5.050	(16.368)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	84.520	50.539
Steuerrückstellungen	(39.876)	336
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	469.990	560.049

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

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

	2005	2004
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(175.449)	(156.398)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	13.581	13.283
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(85.909)	(73.981)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(247.777)	(217.096)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	37.674	33.285
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(61.354)	(35.901)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	39.572	56.982
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(39.572)	(80.000)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	407.801	159.558
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(273.303)	(254.607)
Rückgang des Forderungsverkaufsprogramms	(221.765)	(90.998)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	48.615	2.246
Dividendenzahlungen	(137.487)	(122.106)
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	1.337	(349)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	(198.482)	(331.890)
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	(2.820)	(1.618)
Flüssige Mittel		
Nettoerhöhung der flüssigen Mittel	20.911	9.445
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres	58.966	48.427
Flüssige Mittel am Ende des Jahres	79.877	57.872

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzerneigenkapital

zum 30. September 2005 und 2004
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie
ungeprüft

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag
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				
Dividendenzahlungen				
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ergebnis				
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:				
Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Comprehensive Income				
Stand am 30. September 2004	26.265.298	69.776	70.000.000	229.494
Stand am 31. Dezember 2004	26.296.086	69.878	70.000.000	229.494
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	929.238	2.947		
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Dividendenzahlungen				
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Ergebnis				
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:				
Cash Flow Hedges				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Comprehensive Income				
Stand am 30. September 2005	27.225.324	72.825	70.000.000	229.494

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzerneigenkapital

zum 30. September 2005 und 2004
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie
ungeprüft

	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe
			Währungs- um- rechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Mindest- pensions- rück- stellungen	
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
Dividendenzahlungen		(122.106)				(122.106)
Personalaufwand aus Aktienoptionen						
Ergebnis		293.808				293.808
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:						
Cash Flow Hedges				(33.734)		(33.734)
Währungsumrechnungsdifferenzen			50.845			50.845
Comprehensive Income						310.919
Stand am 30. September 2004	2.744.778	549.716	(95.401)	(28.887)	(33.407)	3.436.069
Stand am 31. Dezember 2004	2.746.473	657.906	(1.462)	(24.164)	(43.309)	3.634.816
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen	45.668					48.615
Personalaufwand aus Aktienoptionen	1.108					1.108
Dividendenzahlungen		(137.487)				(137.487)
Personalaufwand aus Aktienoptionen						
Ergebnis		339.420				339.420
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:						
Cash Flow Hedges				(8.268)		(8.268)
Währungsumrechnungsdifferenzen			(48.032)			(48.032)
Comprehensive Income						283.120
Stand am 30. September 2005	2.793.249	859.839	(49.494)	(32.432)	(43.309)	3.830.172

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 der weltweit führende integrierte Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese.

Die Gesellschaft hat bekannt gegeben, dass sie beabsichtigt ihre Rechtsform von einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht („AG“) in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien nach deutschem Recht („KGaA“) umzuwandeln (der „Rechtsformwechsel“). Dabei bleibt nach deutschem Recht die gleiche rechtliche Einheit bestehen, d.h. die KGaA stellt keine neue, der Aktiengesellschaft nachfolgende Gesellschaft dar. Komplementär der Gesellschaft wird die Fresenius Medical Care Management AG, eine Tochtergesellschaft der Fresenius AG. Die Fresenius AG ist die Muttergesellschaft der Fresenius Medical Care AG. Dem Rechtsformwechsel haben die Stammaktionäre der Gesellschaft auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 30. August 2005 zugestimmt.

Des Weiteren hat die Gesellschaft bekannt geben, dass sie beabsichtigt, ihren Vorzugsaktionären die Möglichkeit einzuräumen, ihre Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umzutauschen. Das Tauschangebot wird den Vorzugsaktionären nach der außerordentlichen Hauptversammlung der Stammaktionäre eingeräumt werden. Vorzugsaktionäre, die sich dazu entschließen, ihre Aktien einzutauschen, müssen einen Zuschlag von 9,75 € je Vorzugsaktie zahlen und verlieren ihre Ansprüche auf Mehrdividenden. Dem Tauschangebot der Gesellschaft haben sowohl die Stammaktionäre in einer außerordentlichen Hauptversammlung als auch die Vorzugsaktionäre im Rahmen einer gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre, die unmittelbar im Anschluss an die außerordentliche Hauptversammlung am 30. August 2005 stattfand, zugestimmt.

Die Gesellschaft beabsichtigt, den Rechtsformwechsel unmittelbar nach Abschluss des Umtauschs der Vorzugsaktien in Stammaktien ins Handelsregister eintragen zu lassen.

Grundlage der Darstellung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. September 2005 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2005 und 2004 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2004, in Form des berichtigten 20-F/A, 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 2005 und 2004 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005 geschlossen werden.

b) Ausweis

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

2 Geplante Akquisitionen

Am 3. Mai 2005 unterzeichnete die Gesellschaft eine endgültige Kaufvereinbarung zur Akquisition der Renal Care Group, Inc., („RCG“) für einen Kaufpreis von etwa 3,5 Mrd. US-\$ in bar. Zum 30. Juni 2005 erbrachte RCG Dialyse- und Zusatzdienstleistungen für mehr als 31.900 Patienten in über 450 ambulanten Dialysezentren in 34 U.S.-Bundesstaaten sowie Akutdialyседienstleistungen in über 210 Krankenhäusern. Der Abschluss der Akquisition hängt noch von den staatlichen Genehmigungen (inklusive der Beendigung oder des Ablaufs der Wartefrist gemäß den derzeit geltenden Bestimmungen des Hart-Scott-Rodino-Kartellgesetzes von 1976, das „Kartellgesetz“) und der Zustimmung Dritter ab. Die Aktionäre von RCG haben der Akquisition am 24. August 2005 zugestimmt. Am 15. Juni 2005 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie von den U.S.-Kartellbehörden eine zweite Nachfrage nach weiteren Informationen, die im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition stehen, erhalten hat. Dieses zweite Nachfrage-Gesuch wurde mit der Bekanntgabe der Akquisition erwartet. Es verlängert die Wartezeit für die kartellrechtliche Freigabe nach dem Kartellgesetz um 30 Tage, nachdem die Gesellschaft und RCG umfassend auf die Anfrage reagiert oder die beteiligten Parteien die Wartezeit freiwillig verlängert bzw. die U.S.-Kartellbehörden diese Wartezeit verkürzt haben.

In Verbindung mit der geplanten Akquisition hat die Gesellschaft eine Finanzierungszusage der Bank of America, N.A. und der Deutschen Bank AG über Darlehen und revolvingende Kredite in Höhe von insgesamt 5 Mrd. US-\$ erhalten, die bestimmten Bestimmungen unterliegen und deren Bereitstellung auf ein Bankenkonsortium verteilt wird. Alle wesentlichen Änderungen in der Kaufvereinbarung und jeder Verzicht auf eine wesentliche mit dem Vertrag zusammenhängende Bedingung müssen von der Bank of America, N.A. sowie der Deutschen Bank AG genehmigt werden. Die Finanzierung wird der Gesellschaft zur Verfügung stehen unter anderem zur Zahlung des Kaufpreises und für Kosten, die mit der geplanten Akquisition zusammenhängen, zur Refinanzierung bestehender Kredite aus dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft (siehe Anmerkung 4), zur Refinanzierung bestimmter bestehender Schulden von RCG und für allgemeine betriebliche Zwecke. Im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition von RCG und den erwarteten variabel verzinslichen Zahlungen für ihre Finanzierung hat die Gesellschaft Zinsswaps, deren Laufzeiten in der Zukunft beginnen, für einen Nominalbetrag von 2.000.000 US-\$ abgeschlossen. Diese Finanzinstrumente, die als Cash Flow Hedges klassifiziert sind, wandeln die vorgesehenen variabel verzinsten Zahlungen in Festzinsszahlungen mit einem Zinssatz von durchschnittlich 4,217%

zuzüglich einer Marge um. Diese auf US-Dollar lautenden Zinsswaps werden zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 2008 und 2012 fällig

3 Vorräte

Zum 30. September 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2005	2004
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	99.007	90.268
Unfertige Erzeugnisse	34.390	36.586
Fertige Erzeugnisse	235.409	240.296
Verbrauchsmaterialien	79.272	75.769
Vorräte	448.078	442.919

4 Kurzfristige Darlehen, langfristige Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. September 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die kurzfristigen Darlehen wie folgt zusammen:

Kurzfristige Darlehen	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2005	2004
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	63.101	83.383
Forderungsverkaufsprogramm	114.000	335.765
	177.101	419.148

Zum 30. September 2005 und 31. Dezember 2004 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

Verbindlichkeiten	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2005	2004
Darlehensvertrag	503.500	484.500
Euro-Schuldscheindarlehen	240.840	175.030
Kredit von der Europäischen Investitionsbank	48.806	–
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	4.069	6.987
Sonstige	77.792	109.232
	875.007	775.749
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(118.111)	(230.179)
	756.896	545.570

Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank („EIB“)

Die Gesellschaft ist am 13. Juli 2005 mit der EIB eine Kreditvereinbarung in Höhe von 158 Mio. US-\$ (131 Mio. €) eingegangen. Die Kreditvereinbarung setzt sich aus einem revolvingenden Kredit in Höhe von 109 Mio. US-\$ (90 Mio. €) und einem Darlehen über 49 Mio. US-\$ (41 Mio. €) zusammen. Die Fazilität hat eine Laufzeit von acht Jahren, wobei der revolvingende Kredit zum 12. Juli 2013 und das Darlehen zum 13. September 2013 fällig werden. Die Verzinsung beider Tranchen basiert auf variablen Zinssätzen, die quartalisch angepasst werden. Die Gesellschaft hat die Option, die Verzinsung auf feste Zinsbasis umzustellen. Die EIB ist die Finanzierungsinstitution der Europäischen Union, die langfristige Finanzierungen für spezifische Investitionsvorhaben zu günstigen Konditionen bereitstellt. Entsprechende Investitionsprojekte können in der Regel bis zur Hälfte über derartige Kredite finanziert werden. Die Gesellschaft wird die Mittel zur Refinanzierung laufender FuE-Projekte, zur Expansion sowie zur Optimierung bestehender Produktionsanlagen in Deutschland nutzen. Die Kredite werden mit Bankgarantien besichert und enthalten übliche Verpflichtungen. Die Auszahlung des Darlehens erfolgte am 15. September 2005. Der Zinssatz liegt zunächst bei 3,80%. Der revolvingende Kredit wurde bislang bis zum 30. September 2005 nicht ausgenutzt.

Euro-Schuldscheindarlehen

Am 27. Juli 2005 hat die Gesellschaft neue Euro-Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 240 Mio. US-\$ (200 Mio. €) begeben, welche aus einer festverzinslichen Tranche in Höhe von 152 Mio. US-\$ (126 Mio. €) mit einem Zinssatz von 4,573% und einer variablen Tranche in Höhe von 88 Mio. US-\$ (74 Mio. €) bestehen. Die Verzinsung der variablen Tranche ist an den EURIBOR mit einem Aufschlag gebunden und liegt zunächst bei 4,074%. Beide Tranchen werden am 27. Juli 2009 fällig. Die Mittelzuflüsse aus der Emission der Euro-Schuldscheindarlehen wurden von der Gesellschaft zur Tilgung von im Jahre 2001 begebenen Euro-Schuldscheindarlehen in Höhe von 155 Mio. US-\$ (128,5 Mio. €), deren Fälligkeit im Juli 2005 lag, sowie als Betriebskapital verwendet.

5 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.

Zum 30. September 2005 hatte die Gesellschaft 4.278.643 ausstehende Aktienoptionen.

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen auf das Ergebnis 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	
	2005	2004	2005	2004
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				
Ergebnis:				
Wie berichtet:	115.945	102.132	339.420	293.808
Zuzügl.: Personalaufwand gemäß APB 25 (im Gewinn berücksichtigt)	276	528	1.108	1.330
Abzügl.: Personalaufwand gemäß SFAS 123	(2.665)	(2.167)	(7.678)	(6.168)
Pro forma	113.556	100.493	332.850	288.970
Gewinn je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,19	1,06	3,50	3,04
Pro forma	1,17	1,04	3,44	2,99
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,21	1,07	3,56	3,09
Pro forma	1,19	1,06	3,49	3,04
Gewinn bei voller Verwässerung je:				
Stammaktie				
Wie berichtet	1,18	1,05	3,48	3,02
Pro forma	1,16	1,03	3,41	2,98
Vorzugsaktie				
Wie berichtet	1,20	1,06	3,53	3,07
Pro forma	1,17	1,05	3,47	3,03

6 Gewinn je Aktie

Die folgenden Tabellen stellen eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 und 2004 dar.

3. Quartal in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2005	2004
Zähler		
Quartalsergebnis	115.945	102.132
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	493	484
Quartalsergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	115.452	101.648
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.797.112	26.247.417
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.797.112	96.247.417
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	1.073.154	495.588
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	97.870.266	96.743.005
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	27.870.266	26.743.005
Gewinn je Stammaktie	1,19	1,06
Vorzug je Vorzugsaktie	0,02	0,01
Gewinn je Vorzugsaktie	1,21	1,07
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	1,18	1,05
Vorzug je Vorzugsaktie	0,02	0,01
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	1,20	1,06

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2005	2004
Zähler		
Ergebnis	339.420	293.808
abzüglich:		
Dividenden auf Vorzugsaktien	1.495	1.444
Ergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	337.925	292.364
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.421.404	26.231.287
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	96.421.404	96.231.287
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	756.792	384.732
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen bei voller Verwässerung	97.178.196	96.616.019
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	27.178.196	26.616.019
Gewinn je Stammaktie	3,50	3,04
Vorzug je Vorzugsaktie	0,06	0,05
Gewinn je Vorzugsaktie	3,56	3,09
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	3,48	3,02
Vorzug je Vorzugsaktie	0,05	0,05
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	3,53	3,07

7 Pensionspläne

Die Gesellschaft verfügt zurzeit 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 Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Fresenius Medical Care Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. 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 in seiner ergänzten Form) ergibt. Für 2005 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 3. Quartal 2005 bzw. im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 wurden freiwillige Zuführungen von 5.000 US-\$ bzw. 15.000 US-\$ getätigt. Für das gesamte Geschäftsjahr 2005 belaufen sich die erwarteten Zuführungen auf 20.000 US-\$.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 3. Quartal und den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 und 2004.

Pensionspläne	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2005	2004	2005	2004
in Tsd. US-\$				
Bestandteile des Pensionsaufwands				
Laufender Dienstzeitaufwand	1.178	1.020	3.794	3.068
Zinsaufwand	3.129	3.663	11.129	10.996
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(1.909)	(2.505)	(8.079)	(7.155)
Tilgung von Verlusten - netto	1.350	1.175	4.550	3.525
Pensionsaufwand	3.748	3.353	11.394	10.434

8 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. Im Januar 2005 haben

W.R. Grace & Co., FMCH und Sealed Air Corporation eine Vergleichsvereinbarung hinsichtlich der COLI-Ansprüche und anderer steuerlicher Ansprüche abgeschlossen.

Am 14. April 2005 hat W.R. Grace & Co. aufgrund eines Beschlusses des Konkursgerichtes Steuernachzahlungen für die Zeit zwischen 1993 und 1996 in Höhe von rund 90 Mio. US\$ an den Internal Revenue Service gezahlt 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 Ver-

gleichsvereinbarung 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. Beide Parteien haben mehrere Anträge gestellt, über die teilweise entschieden wurde. Das gerichtliche Verfahren ist auf Juni 2006 terminiert. 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 potenzielle Risiken

FMCH hat im April 2005 eine subpoena („Vorlageverfügung“) der US-Justizbehörden mit Sitz in St. Louis (Missouri), die im Zusammenhang mit zivil- und strafrechtlichen Voruntersuchungen steht, erhalten. Mit der Vorlageverfügung werden Geschäftsunterlagen über klinische Qualitätsprogramme, Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung, Vergütungen für Klinikleiter und Beziehungen zu Ärzten, Joint Ventures und die Anämie-Behandlungstherapie angefordert. Die Gesellschaft arbeitet mit den US-Justizbehörden zusammen. Eine nachteilige Feststellung im Verlaufe dieser Untersuchungen könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

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 FMCH angefordert. Von besonderem Interesse sind hierbei Unterlagen zu einem bestimmten Hormontest (Parathyroid Hormone – PTH) und zu Vitamin D-Therapien für Dialysepatienten. Die Gesellschaft arbeitet mit den Justizbehörden zusammen, um deren Verlangen nach Informationen nachzukommen. Obwohl die Gesellschaft davon ausgeht, dass beim Einsatz von PTH-Tests und Vitamin D-Behandlungen im Einklang mit den einschlägigen Gesetzen gehandelt wurde, könnte ein nachteiliger Ausgang der Untersuchungen eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Gegen die Gesellschaft wurden von einigen Aktionären Anfechtungs- und Nichtigkeitsklagen mit dem Ziel erhoben worden, die Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung vom 30. August 2005 auf Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien sowie zur Rechtsformänderung in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien („KGaA“) für unwirksam zu erklären bzw. deren Nichtigkeit festzustellen. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass die Klagen unbegründet sind und wird die von der Hauptversammlung gefassten Beschlüsse in der gebotenen Weise verteidigen.

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 werden die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken von der Gesellschaft auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlagebeschlüssen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower“-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

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

Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche u.a. nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden und werden gegenwärtig geführt, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfang versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein 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 gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen 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.

9 Segmentberichterstattung

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 Labortests und Perfusions- und Auto-transfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese erbracht. Für Managementzwecke hat die Gesellschaft ihre Geschäftsaktivitäten in Mexiko zum 1. Januar 2005 aus dem Segment International in das Segment Nordamerika transferiert. Die Vergleichszahlen zu Geschäftsaktivitäten und Vermögensgegenständen für das Geschäftsjahr 2004 wurden ebenfalls umgegliedert. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich u.a. auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis der Segmente ist, welches die Ertragskraft der Gesellschaft misst. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluß der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluß der Segmente.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 3. Quartal und den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 und 2004 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen.

Segmentdaten

in Tsd. US-\$	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
1. Januar bis 30. September 2005				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.383.253	1.616.196	–	4.999.449
Transfer zwischen den Segmenten	1.120	39.031	(40.151)	–
Operatives Ergebnis	3.384.373	1.655.227	(40.151)	4.999.449
Aktiva der Segmente	(104.398)	(77.465)	(1.436)	(183.299)
Operating income (EBIT)	470.908	261.370	(37.214)	695.064
Aktiva der Segmente	5.589.972	2.291.843	87.098	7.968.913
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ⁽¹⁾	156.986	104.318	54	261.358
1. Januar bis 30. September 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.149.338	1.438.637	–	4.587.976
Transfer zwischen den Segmenten	1.321	28.691	(30.012)	–
Operatives Ergebnis	3.150.659	1.467.328	(30.012)	4.587.976
Aktiva der Segmente	(96.805)	(73.137)	(1.425)	(171.367)
Operating income (EBIT)	433.417	217.730	(26.225)	624.922
Aktiva der Segmente	5.462.544	2.210.722	47.368	7.720.634
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ⁽²⁾	124.901	105.270	208	230.379
3. Quartal 2005				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.168.116	548.643	–	1.716.759
Transfer zwischen den Segmenten	515	13.056	(13.571)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.168.631	561.699	(13.571)	1.716.759
Abschreibungen	(35.809)	(25.701)	(461)	(61.971)
Operatives Ergebnis	167.407	87.201	(17.632)	236.976
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	64.762	40.304	1	105.067
3. Quartal 2004				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.086.321	490.296	–	1.576.618
Transfer zwischen den Segmenten	517	10.252	(10.769)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.086.838	500.548	(10.769)	1.576.618
Abschreibungen	(32.978)	(24.100)	(462)	(57.540)
Operatives Ergebnis	150.515	71.801	(8.260)	214.056
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	30.210	47.410	54	77.674

¹ In den Akquisitionen des Segments International sind für 2005 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 6.150 US-\$ nicht enthalten.

² In den Akquisitionen des Segments International sind für 2004 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 7.380 US-\$ nicht enthalten.

in Tsd. US-\$	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2005	2004	2005	2004
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	254.608	222.316	732.278	651.147
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(17.632)	(8.260)	(37.214)	(26.225)
Zinserträge	(47.154)	(49.525)	(138.035)	(147.267)
Zinsaufwendungen	5.320	4.188	11.274	9.908
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	195.142	168.719	568.303	487.563
Abschreibungen				
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	(61.510)	(57.078)	(181.863)	(169.942)
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	(461)	(462)	(1.436)	(1.425)
Abschreibungen insgesamt	(61.971)	(57.540)	(183.299)	(171.367)

10 Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

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

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$	2005	2004
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	142.782	147.409
Zahlungen für Ertragsteuern	231.055	168.262
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	112.838	134.583
Übernommene Verbindlichkeiten	24.340	36.228
Minderheiten	(5.017)	–
Als Teil des Kaufpreises über- bzw. aufgenommene Schulden	6.150	7.380
Barzahlungen	87.365	90.975
Abzüglich erworbene Barmittel	1.456	16.994
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	85.909	73.981

Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage

Für das 3. Quartal und den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 und 2004

Die Gesellschaft

Fresenius Medical Care AG („Fresenius Medical Care“ oder die „Gesellschaft“), eine deutsche Aktiengesellschaft, ist der weltweit führende integrierte Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In Nordamerika führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese.

Die Gesellschaft gab bekannt, dass sie beabsichtigt, ihre Rechtsform von einer Aktiengesellschaft nach deutschem Recht („AG“) in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien nach deutschem Recht („KGaA“) umzuwandeln (der „Rechtsformwechsel“). Dabei bleibt nach deutschem Recht die gleiche rechtliche Einheit bestehen, d.h. die KGaA stellt keine neue, der Aktiengesellschaft nachfolgende Gesellschaft dar. Komplementär der Gesellschaft wird die Fresenius Medical Care Management AG, eine Tochtergesellschaft der Fresenius AG. Die Fresenius AG ist die Muttergesellschaft der Fresenius Medical Care AG. Dem Rechtsformwechsel haben die Stammaktionäre der Gesellschaft auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 30. August 2005 zugestimmt.

Des Weiteren gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt, ihren Vorzugsaktionären die Möglichkeit einzuräumen, ihre Vorzugsaktien im Verhältnis 1:1 in Stammaktien umzutauschen. Das Tauschangebot wird den Vorzugsaktionären nach der entsprechenden außerordentlichen Hauptversammlung der Stammaktionäre im Rahmen der gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre eingeräumt werden. Vorzugsaktionäre, die sich dazu entschließen, ihre Aktien einzutauschen, müssen einen Zuschlag von 9,75 € je Vorzugsaktie zahlen und verlieren ihre Ansprüche auf Mehrdividenden. Dem Tauschangebot der Gesellschaft haben sowohl die Stammaktionäre in einer außerordentlichen Hauptversammlung als auch die Vorzugsaktionäre im Rahmen einer gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre, die unmittelbar im Anschluss an die außerordentliche Hauptversammlung am 30. August 2005 stattfand, zugestimmt.

Die Gesellschaft beabsichtigt, den Rechtsformwechsel unmittelbar nach Abschluss des Umtauschs der Vorzugsaktien in Stammaktien ins Handelsregister eintragen zu lassen.

Gegen die Gesellschaft sind von einigen Aktionären Zivilklagen mit dem Ziel erhoben worden, die Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung vom 30. August 2005 für unwirksam zu erklären bzw. deren Nichtigkeit festzustellen. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, daß die Klagen unbegründet sind und wird die von der Hauptversammlung gefassten Beschlüsse in der gebotenen Weise verteidigen.

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 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 Nierendialyseprodukte und -dienstleistungen,
- ihre Fähigkeit, in den Märkten für ihre Produkte und Dienstleistungen wettbewerbsfähig zu bleiben,
- die Auswirkungen von aufsichtsbehördlichen Entwicklungen, Rechts- und Steuerangelegenheiten sowie etwaige Ergebnisse staatlicher Ermittlungen bezüglich des Geschäfts der Gesellschaft,
- 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 widerspiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können, und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche 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 berichtigten 20-F/A und in diesem Bericht „Darstellung und Analyse der Finanz- und Ertragslage“ und Anmerkung 6, „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. Justizbehörden des Eastern District von New York und des Eastern District von Missouri sowie Änderungen in Arzneimittelverarbeitungsstrukturen.

Dieser Bericht ist im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2004 in der Form des berichtigten 20-F/A 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 die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und erbringt Perfusions- und Autotransfusionsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in der therapeutischen Apherese. 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. Die therapeutische Apherese ist ein Verfahren, bei dem krankheitserregende Substanzen aus dem Blut oder Blutplasma von Patienten gefiltert werden. Dialyse ist eine lebensrettende Behandlung für irreversibles, chronisches Nierenversagen im Endstadium und erfordert lebenslang mehrere Behandlungen pro Woche. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 40 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 6% darstellt. Das Patientenwachstum wird verursacht durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, Verbesserung der Behandlungsqualität, was das Leben der Patienten verlängert, und sich verbessernde Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Behandlung ermöglichen. 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 aussagefähiger 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 Erstattungsniveaus für Dialyседienstleistungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Dieses beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in bestimmten Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist 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“ (der „MMA“) verabschiedet. Dieses Gesetz hatte eine Reihe wesentlicher Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyседienstleistungen und Arzneimittel zur Folge und sieht folgendes vor: (1) der Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen wurde zum 1. Januar 2005 um 1,6% erhöht; (2) mit Wirkung vom 1. Januar 2005 basieren Zahlungen für zehn separat abrechenbare Dialyсеmedikamente auf den durchschnittlichen (vom Generalinspekteur für Gesundheit und Humandienstleistungen in den USA („Generalinspekteur“) ermittelten und von den „Centers for Medicare and Medicaid Services“ („CMS“) der U.S. Behörde für Gesundheit und Humandienstleistungen aktualisierten) Anschaffungskosten, und Zahlungen für die verbleibenden separat abrechenbaren Dialyсеmedikamente basieren auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis („DVP“) zuzüglich 6% (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.); (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 für Dialyседienstleistungen 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. (4) Dialyсеanbieter erhalten mit Wirkung vom 1. April 2005 höhere Erstattungssätze für Dialyседienstleistungen für bestimmte Patienten. Der Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen ist dabei mit einer begrenzten Zahl von bestimmten Patientenmerkmalen (wie Alter, Body-Mass-Index und Körperumfang) verknüpft; (5) mit Beginn des Jahres 2006 ist der Gesundheitsminister („der Minister“) berechtigt, für alle separat abrechenbaren Dialyсеmedikamente festzulegen, ob bei der Vergütung die Anschaffungskosten oder der durchschnittliche Verkaufspreis zugrundegelegt wird; (6) der Minister soll zum 1. Januar 2006 ein dreijähriges Demonstrationsprojekt aufbauen, um den Nutzen der vollständigen Erstattung nach Fallzusammensetzung (case-mix adjusted) für Dialyседienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu untersuchen. Bei diesem Projekt würde die Erstattung von separat abrechenbaren Dia-

lysemedikamenten und verbundenen Labordienstleistungen mit dem Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen gebündelt. Die an diesem Programm teilnehmenden Dialyseeinrichtungen erhalten einen um weitere 1,6% erhöhten Erstattungssatz für Dialyседienstleistungen. Aufgrund der endgültigen MMA Regelungen für 2005 verzeichnet die Gesellschaft ohne den Effekt der Erhöhung des Erstattungssatzes um 1,6% gegenwärtig unwesentliche negative Auswirkungen auf ihre Medicare-Umsätze für 2005 im Vergleich zu 2004, die 2005 weiterhin anhalten werden.

CMS hat kürzlich die Regelungsvorschläge nach MMA für 2006 bekanntgegeben, die folgendes vorsehen: (1) eine Modifizierung der geografischen und Lohnindex-basierten Anpassungen des Erstattungssatzes, (2) eine Änderung der Methode für Medikamentenerstattungen für alle separat abrechenbaren Dialysemedikamente von auf durchschnittlichen Anschaffungskosten basierenden Preisen auf DVP plus 6% und (3) eine Erhöhung des Anpassungszuschlags auf den Erstattungssatz von 8,7% auf 11,3% . Stellungnahmen zu den vorgeschlagenen Regelungen wurden bis zum 30. September 2005 angenommen. Die Gesellschaft erwartet, dass die vorgeschlagenen Regelungen keine Auswirkungen auf den Umsatz und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben werden.

Im Juli 2004 hat die CMS bestimmte Änderungen bezüglich ihrer Erstattungen und Verordnungsrichtlinien für Erythropoietin („EPO“) vorgeschlagen. Die Behörde ist zu dem Schluss gekommen, dass die angemessene Verordnung von EPO unter Berücksichtigung sowohl des Hämoglobin/Hämatokritwerts 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 endete am 7. Oktober 2004. Die CMS hat die Richtlinien noch nicht endgültig verabschiedet. Die Verabreichung von EPO machte in den ersten neun Monaten 2005 etwa 24% des Umsatzes der Gesellschaft mit Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika aus. Wenn die vorgesehenen Änderungen der CMS Richtlinien zu EPO-Erstattungen und -Verordnungen in Kraft tritt, könnte dies eine negative Auswirkung auf das operative Ergebnis der Gesellschaft haben.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geografisch in drei operativen Segmenten organisiert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Für Steuerzwecke hat die Gesellschaft ab dem 1. Januar 2005 ihre Aktivitäten in Mexiko aus dem Segment International in das Segment Nordamerika umgegliedert. Die Vergleichszahlen zu Geschäftstätigkeit und Vermögenswerten für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2004 und 2005 wurden ebenfalls umgegliedert. 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. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständigen Vorstandsmitglieder überwachen das Management des jeweiligen Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für die nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („U.S.-GAAP“) aufgestellten Konzernabschlüsse der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand von Zielgrößen, die so gewählt sind, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

Bezüglich der Leistung der operativen Geschäftstätigkeit ist der Vorstand der Gesellschaft davon überzeugt, dass der dafür am besten geeignete Maßstab das operative Ergebnis ist, welches die Ertragskraft der Gesellschaft misst. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt, daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Segment ein. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Segmente.

Operatives Ergebnis

Die folgenden Tabellen fassen 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. Die Gesellschaft hat die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung des Managements disaggregiert.

Segmentdaten	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2005	2004	2005	2004
in Mio. US-\$ ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Nordamerika	1.169	1.087	3.384	3.150
International	562	501	1.655	1.468
Gesamt	1.731	1.588	5.039	4.618
Umsätze zwischen den Segmenten				
Nordamerika	1	1	1	1
International	13	10	39	29
Gesamt	14	11	40	30
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	1.168	1.086	3.383	3.149
International	549	491	1.616	1.439
Gesamt	1.717	1.577	4.999	4.588
Abschreibungen				
Nordamerika	36	33	104	97
International	26	24	78	73
Zentralbereiche	–	–	1	1
Gesamt	62	57	183	171
Operatives Ergebnis (EBIT)				
Nordamerika	167	151	471	433
International	87	71	261	218
Zentralbereiche	(17)	(8)	(37)	(26)
Gesamt	237	214	695	625
Zinserträge	5	4	11	10
Zinsaufwendungen	(47)	(49)	(138)	(147)
Ertragsteuern	(79)	(68)	(227)	(194)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	–	1	(2)	–
Quartalsergebnis	116	102	339	294

3. Quartal 2005 im Vergleich zum 3. Quartal 2004

**Zentrale Indikatoren
für den Konzernabschluss**

3. Quartal	2005	2004	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	5.050.635	4.746.840	6%	
Organisches Behandlungswachstum in %	5,1%	3,4%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.717	1.577	9%	8%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,5%	32,8%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungs- kosten in % vom Umsatz	19,9%	18,5%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	116	102	14%	

Die Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten sind von 1.577 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2004 auf 1.717 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2005 angestiegen. Dieser Anstieg beruht zu 7% auf organischem Wachstum.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 3. Quartal 2005 um 9% auf 1.247 Mio. US-\$ (8% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist neben Akquisitionen auf 5% organisches Behandlungswachstum und 2% höhere Erlösen je Behandlung zurückzuführen. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 10% auf 470 Mio. US-\$ (9% zu konstanten Wechselkursen).

Die Steigerung der Bruttoergebnismarge resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erlössätzen in Nordamerika, einer verbesserten Kapazitätsauslastung in der Produktion, dem Verkauf von Produkten mit höheren Bruttomargen sowie dem nun positiven Effekt der Gewährung eines Preisnachlasses an einen Vertriebshändler in Japan im Jahr 2004. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch höheren Personalaufwand in Nordamerika. Die Abschreibungen für das 3. Quartal 2005 betrugen 62 Mio. US-\$ im Vergleich zu 57 Mio. US-\$ für den Vergleichszeitraum 2004.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 291 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2004 auf 342 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 18,5% im 3. Quartal 2004 auf 19,9% im gleichen Zeitraum 2005. Der Anstieg in Prozent des Umsatzes beruht vornehmlich auf höheren Versicherungskosten, gestiegenen Lieferkosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise für unternehmenseigene Fahrzeuge und höherer Speditionskosten, gestiegenen Aufwendungen für Forderungsverluste in Nordamerika sowie Einmalaufwendungen des Rechtsformwechsels, teilweise ausgeglichen durch Fremdwährungsgewinne im Segment International, geringeren Personalaufwand in Nordamerika und Entschädigungszahlungen im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2004.

Die Aufwendungen für Forderungsverluste für das 3. Quartal 2005 betrugen 37 Mio. US-\$ im Vergleich zu 32 Mio. US-\$ für 2004. Damit entsprechen die Beträge 2,2% bzw. 2,0% vom Umsatz des jeweiligen Quartals.

Das Quartalsergebnis betrug 116 Mio. US-\$ im Vergleich zu 102 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2004. Ohne die Einmalaufwendungen des Rechtsformenwechsels würde sich ein Quartalsergebnis von 120 Mio. US-\$ ergeben.

Die Anzahl der Behandlungen im 3. Quartal 2005 stellt einen Zuwachs um 6% gegenüber dem entsprechenden Zeitraum 2004 dar, vorwiegend aufgrund des organischen Behandlungswachstums.

Zum 30. September 2005 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft ungefähr 1.670 Kliniken im Vergleich zu 1.595 Kliniken zum 30. September 2004. Im 3. Quartal 2005 übernahm die Gesellschaft 11 Kliniken, eröffnete 14 Kliniken und schloss oder verkaufte 2 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet stieg von etwa 123.000 am 30. September 2004 auf etwa 130.400 am 30. September 2005. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialysedienstleistungen erhöhte sich um 2% von 242 US-\$ auf 247 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit erhöhten Erlössätzen je Behandlung und günstigen Währungskursentwicklungen.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf die operativen Segmente der Gesellschaft und auf die Zielgrößen, welche die Gesellschaft zur Führung dieser Segmente zugrunde legt.

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

3. Quartal	2005	2004	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	3.430.832	3.280.401	5%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,3%	3,3%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.168	1.086	8%
Abschreibungen in Mio. US-\$	36	33	9%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	167	151	11%
Operative Marge in %	14,3%	13,9%	

Umsatzerlöse. Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 3. Quartal 2005 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Unternehmensbereich Dialysedienstleistungen um 7% von 973 Mio. US-\$ auf 1.037 Mio. US-\$ und aufgrund eines Anstiegs der Umsätze mit Dialyseprodukten um 16% von 113 Mio. US-\$ auf 131 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialysedienstleistungen ergab sich hauptsächlich aus dem organischen Behandlungswachstum von ungefähr 3%, Akquisitionen von etwa

2% und einer Steigerung des Erlöses je Behandlung um etwa 2%. Die Verabreichung von EPO machte im 3. Quartal 2005 bzw. 2004 ca. 24% bzw. 25% der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika aus.

Zum 30. September 2005 wurden etwa 88.800 Patienten in den 1.155 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 85.400 behandelten Patienten in 1.130 Kliniken zum 30. September 2004. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im 3. Quartal von 290 US-\$ in 2004 auf 296 US-\$ in 2005 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 291 US-\$ im 3. Quartal 2004 auf 299 US-\$ im gleichen Zeitraum 2005 an. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung ist hauptsächlich auf Erhöhungen in den Erstattungssätzen für Dialysebehandlungen einschließlich des gesetzlich verordneten Anstiegs in Höhe von 1,6% für Medicare zurückzuführen (siehe obigen Abschnitt „Überblick“).

Operatives Ergebnis. Das operative Ergebnis erhöhte sich um 11% von 151 US-\$ Mio. für das 3. Quartal 2004 auf 167 US-\$ Mio. für den gleichen Zeitraum in 2005. Die Erhöhung beruht im Wesentlichen auf einem Anstieg der Behandlungen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen. Die operative Marge erhöhte sich von 13,9% für das 3. Quartal 2004 verglichen mit 14,3% für den gleichen Zeitraum 2005. Die Erhöhung in der operativen Marge ergibt sich hauptsächlich aus verbesserten Erlössätzen, teilweise kompensiert durch höhere Personalkosten, gestiegene Aufwendungen für Forderungsverluste, gestiegene Versicherungskosten und höhere Lieferkosten aufgrund gestiegener Kraftstoffpreise für unternehmenseigene Fahrzeuge und gestiegener Speditionskosten. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich von 251 US-\$ in 2004 auf 254 US-\$ in 2005.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

3. Quartal	2005	2004	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	1.619.803	1.466.439	10%	
Organisches Behandlungswachstum in %	9,4%	3,5%		
Umsatz in Mio. US-\$	549	491	12%	10%
Abschreibungen in Mio. US-\$	26	24	7%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	87	71	21%	
Operative Marge in %	15,9%	14,6%		

Umsatzerlöse. Der Umsatzanstieg des Segments International um 12% resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Dieser Anstieg ergibt sich zu 9% aus organischem Wachstum zu konstanten Wechselkursen, zu 1% aus Akquisitionen sowie aus einem Währungsumrechnungseffekt.

fekt in Höhe von 2% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar in 2004 und 2005.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 9% (9% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 28% (16% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 15% (11% zu konstanten Wechselkursen).

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen für das gesamte Segment International stieg im Verlauf des 3. Quartals 2005 um 20% (17% zu konstanten Wechselkursen) auf 210 Mio. US-\$ in 2005 von 176 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums um 14% sowie des Wachstums durch Akquisitionen und Währungsumrechnungseffekte in Höhe von jeweils etwa 3%.

Zum 30. September 2005 wurden etwa 41.600 Patienten in den 515 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit ca. 37.600 behandelten Patienten in 465 Kliniken zum 30. September 2004. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 120 US-\$ auf 130 US-\$ (126 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg war eine Folge von gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungssätze, zum Teil ausgeglichen durch das Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungssätzen.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 3. Quartal 2005 um 8% (6% zu konstanten Wechselkursen) auf 338 Mio. US-\$.

Operatives Ergebnis. Das operative Ergebnis verbesserte sich um 21% auf 87 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge stieg von 14,6% auf 15,9%. Die Hauptgründe für den Anstieg der Marge lagen in einer verbesserten Kapazitätsauslastung in der Produktion, dem Verkauf von Produkten mit höheren Bruttomargen, dem nun positiven Effekt der Gewährung eines Preisnachlasses an einen Vertragshändler in Japan im Jahr 2004, Fremdwährungsgewinnen, einer Erstattungssatzerhöhung in der Türkei und geringeren Aufwendungen für Forderungsverluste, zum Teil kompensiert durch Entschädigungszahlungen im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2004.

Zentralbereiche

Kosten der Zentralbereiche werden bei der Berechnung des operativen Ergebnisses 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 Aufwand für die Zentralbereiche lag im 3. Quartal 2005 bei 17 Mio. US-\$ im Vergleich zu einem operativen Aufwand von 8 Mio. US-\$ im gleichen

Zeitraum 2004. Dieser Anstieg resultierte hauptsächlich aus den Einmalaufwendungen des Rechtsformwechsels in Höhe von 7 Mio. US-\$.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen. Der Zinsaufwand für das 3. Quartal 2005 verringerte sich um 5% auf 47 Mio. US-\$ im Vergleich zu 49 Mio. US-\$ in der gleichen Periode 2004 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse verringerten Schuldenniveaus und gesunkener Zinssätze in Folge der Änderungen des Darlehensvertrages 2003.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag. Der effektive Steuersatz für das 3. Quartal 2005 betrug 40,3%, verglichen mit 39,8% für den gleichen Zeitraum 2004.

1. Januar bis 30. September 2005 im Vergleich zu 1. Januar bis 30. September 2004

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

1. Januar bis 30. September	2005	2004	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	14.663.009	13.988.479	5%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,8%	3,7%		
Umsatz in Mio. US-\$	4.999	4.588	9%	8%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,4%	33,2%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	19,7%	18,8%		
Ergebnis in Mio. US-\$	339	294	16%	

Die Umsätze stiegen im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 um 9% gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2004 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten. Dieser Anstieg um 9% ergibt sich zu 7% aus organischem Wachstum, zu 1% aus Akquisitionen sowie zu 1% aus der Bilanzierungsänderung aufgrund der Einführung der Financial Accounting Standards Board FASB Interpretation Nr. 46R („FIN 46R“), die im Dezember 2003 verabschiedet wurde und ab dem 31. März 2004 anzuwenden war, teilweise ausgeglichen in Höhe von 1% durch Klinikverkäufe und -schließungen. 1% des Wachstums ist die Folge von Währungsumrechnungseffekten aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg in den ersten neun Monaten 2005 um 8% auf 3.610 Mio. US-\$ (7% zu konstanten Wechselkursen). Das Wachstum ist hauptsächlich zurückzuführen auf höhere Erlössätze, Akquisitionen und das Ergebnis einer Bilanzierungsänderung (FIN 46R) und wurde teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen sowie die Auswirkungen eines fehlenden Behandlungstags in Nordamerika im 1. Quartal 2005. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 11% auf 1.389 Mio. US-\$ (8% zu konstanten Wechselkursen).

Die Bruttoergebnismarge verbesserte sich auf 34,4% für die ersten neun Monate 2005 gegenüber 33,2% für 2004. Die Verbesserung resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erlössätzen teilweise ausgeglichen durch höheren Personalaufwand, höhere Betriebskosten und einen fehlenden Behandlungstag in Nordamerika. Die Margenverbesserung wurde außerdem beeinflusst durch eine verbesserte Kapazitätsauslastung in der Produktion, den Verkauf von Produkten mit höheren Bruttomargen im Segment International sowie den nun positiven Effekt der Gewährung eines Preisnachlasses an einen Vertriebshändler in Japan im Jahr 2004. Die Abschreibungen für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 betragen 183 Mio. US-\$ im Vergleich zu 171 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2004.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 861 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2004 auf 983 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 18,8% im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2004 auf 19,7% im gleichen Zeitraum 2005. Die Erhöhung beruht vornehmlich auf höheren Versicherungskosten, gestiegenen Aufwendungen für Forderungsverluste, höheren Lieferkosten aufgrund gestiegener Kraftstoffpreise für unternehmenseigene Fahrzeuge und gestiegener Speditionskosten sowie Fremdwährungsverluste in Nordamerika. Darüber hinaus resultiert dieser Anstieg aus den Einmalaufwendungen des Rechtsformwechsels, Restrukturierungskosten in Japan sowie einmaliger Entschädigungszahlungen im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2004. Die Erhöhung wurde teilweise ausgeglichen durch geringere Aufwendungen für Forderungsverluste, Fremdwährungsgewinne, einen Vergleich in einem Patentstreit im Segment International sowie einmalige Auswirkungen einer Entschädigung für die Kündigung einer Vertriebsvereinbarung in Japan.

Das Ergebnis für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 betrug 339 Mio. US-\$ im Vergleich zu 294 Mio. US-\$ in 2004. Ohne die Einmalaufwendungen des Rechtsformenwechsels würde sich für die ersten neun Monate 2005 ein Ergebnis von 344 Mio. US-\$ ergeben.

Die Aufwendungen für Forderungsverluste für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 betragen 102 Mio. US-\$, 2,0% vom Umsatz, im Vergleich zu 95 Mio. US-\$ für 2004 oder 2,1% vom Umsatz.

In den ersten neun Monaten 2005 wurden ungefähr 14,66 Mio. Behandlungen durchgeführt. Dies entspricht einem Zuwachs um 5% gegenüber 2004. Das organische Behandlungswachstum betrug etwa 5%, während Akquisitionen zusätzlich 1% zum Wachstum beitrugen, reduziert um 1% aus Klinikverkäufen und -schließungen. Im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 übernahm die Gesellschaft 31 Kliniken, eröffnete 51 Kliniken und schloss oder verkaufte 22 Kliniken. Der Durchschnittserlös je Behandlung für weltweite Dialyседienstleistungen erhöhte sich von 238 US-\$ auf 246 US-\$, hauptsächlich aufgrund von weltweit verbesserten Erstattungssätzen und günstigen Währungskursentwicklungen.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf die operativen Segmente der Gesellschaft und auf die Zielgrößen, welche die Gesellschaft zur Führung dieser Segmente zugrunde legt.

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Nordamerika

1. Januar bis 30. September	2005	2004	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	10.036.101	9.678.894	4%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,5%	3,2%	
Umsatz in Mio. US-\$	3.383	3.149	7%
Abschreibungen in Mio. US-\$	104	97	8%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	471	433	9%
Operative Marge in %	13,9%	13,8%	

Umsatzerlöse. Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 um 7% aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Unternehmensbereich Dialyседienstleistungen um 6% von 2.823 Mio. US-\$ auf 3.005 Mio. US-\$ und aufgrund eines Anstiegs der Umsätze mit Dialyseprodukten um 16% auf 378 Mio. US-\$.

Das Umsatzwachstum aus Dialyседienstleistungen um 6% im Verlauf der ersten neun Monate 2005 ergab sich hauptsächlich aus einem Wachstum bei der Anzahl der Behandlungen um etwa 4%, einen Anstieg des Erlössatzes je Behandlung um etwa 2% und etwa 1% aus einer Bilanzierungsänderung (FIN 46R), reduziert um 1% aus Klinikverkäufen und -schließungen. Das Behandlungswachstum von 4% ergab sich hauptsächlich aus einem organischen Behandlungswachstum von 3% und 1% aus Akquisitionen. Für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 machte die Verabeichung von EPO ca. 24% der Umsätze im Unternehmensbereich Dialyседienstleistungen in Nordamerika aus, verglichen mit 26% im Vorjahr.

Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 von 287 US-\$ in 2004 auf 293 US-\$ in 2005 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung in den ersten neuen Monaten von 289 US-\$ auf 295 US-\$ in 2005 an.

Operatives Ergebnis. Das operative Ergebnis erhöhte sich um 9% von 433 US-\$ Mio. für die ersten neun Monate 2005 auf 471 US-\$ Mio. aufgrund eines Anstiegs der Anzahl der Behandlungen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen. Die operative Marge ist im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 von 13,8% auf 13,9% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2004 angestiegen, hauptsächlich wegen gesteigerter Erlössätze, kompensiert durch höhere Personalkosten, höhere Versicherungskosten, gestiegene Aufwendungen für Forderungsverluste, höhere Betriebskosten, einen fehlenden Behandlungstag im 1. Quartal 2005, Fremdwährungsverluste und gestiegene

Lieferkosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise für unternehmenseigene Fahrzeuge und höherer Speditionskosten. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich von 250 US-\$ in 2004 auf 253 US-\$ in 2005.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

1. Januar bis 30. September	2005	2004	Veränderung in % wie berichtet zu konstanten Wechselkursen	
Anzahl der Behandlungen	4.626.908	4.309.585	7%	
Organisches Behandlungswachstum in %	7,8%	4,4%		
Umsatz in Mio. US-\$	1.616	1.439	12%	8%
Abschreibungen in Mio. US-\$	78	73	6%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	261	218	20%	
Operative Marge in %	16,2%	15,1%		

Umsatzerlöse. Das Umsatzwachstum des Segments International um 12% resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl aus Dialyседienstleistungen wie auch aus Dialyseprodukten. Das organische Wachstum während der Betrachtungsperiode betrug 8% zu konstanten Wechselkursen. Akquisitionen und Erstkonsolidierungen aufgrund der Einführung von FIN 46R trugen etwa 1% bei, reduziert um 1% aus Klinikverkäufen und -schließungen. Dieser Anstieg war außerdem auf einen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 4% aus der weiteren Aufwertung verschiedener lokaler Währungen gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen.

Der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im Verlauf der ersten neun Monate 2005 um 18% (13% zu konstanten Wechselkursen) auf 605 Mio. US-\$ in 2005 von 511 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Umsatzwachstums von 12%, des Zuwachses um 2% aufgrund von Akquisitionen, des Beitrags von 2% aus Erstkonsolidierungen aufgrund der Bilanzierungsänderung (FIN 46R), teilweise kompensiert durch eine Verringerung um 3% aufgrund von Klinikverkäufen oder -schließungen sowie erhöht um ca. 5% durch Währungsumrechnungseffekte.

Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 von 119 US-\$ auf 131 US-\$ (125 US-\$ zu konstanten Wechselkursen). Dieser Anstieg war hauptsächlich eine Folge von gegenüber dem US-Dollar gestiegenen lokalen Währungen sowie von Erhöhungen der Erstattungsätze, was zum Teil ausgeglichen wurde durch Wachstum in Ländern mit unterdurchschnittlichen Erstattungsätzen sowie die Auswirkungen von verlorenen Ausschreibungen und der Verletzung von Wettbewerbsklauseln durch einen Arzt.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg in den ersten neuen Monaten 2005 um 9% (5% zu konstanten Wechselkursen) auf 1.011 Mio. US-\$.

Unter Einbeziehung der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 11% (8% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 28% (18% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 7% (2% zu konstanten Wechselkursen).

Operatives Ergebnis. Das operative Ergebnis stieg von 218 Mio. US-\$ im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2004 auf 261 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2005. Die operative Marge erhöhte sich von 15,1% für die ersten neun Monate 2004 auf 16,2% für den gleichen Zeitraum 2005. Die Margenerhöhung wurde hauptsächlich verursacht durch verbesserte Kapazitätsauslastung in der Produktion, Verkauf von Produkten mit höheren Bruttomargen, den nun positiven Effekt der Gewährung eines Preisnachlasses an einen Vertriebshändler in Japan im Jahr 2004, Fremdwährungsgewinne, Erstattungssatzerhöhungen in der Türkei, geringere Aufwendungen für Forderungsverluste und die einmaligen Auswirkungen von Erträgen im Zusammenhang mit der Kündigung einer Vertriebsvereinbarung sowie aus einem Vergleich in einem Patentrechtsstreit, teilweise kompensiert durch Entschädigungszahlungen im Zusammenhang mit einer Klinik in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2004, Restrukturierungskosten in Japan, Fremdwährungsverluste aus ungesicherten Forderungen und einer Erstattungssatzsenkung in Taiwan.

Zentralbereiche

Kosten der Zentralbereiche werden bei der Berechnung des operativen Ergebnisses 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 Aufwand für die Zentralbereiche lag im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 bei 37 Mio. US-\$ im Vergleich zu 26 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Dieser Anstieg resultierte hauptsächlich aus den Einmalaufwendungen des Rechtsformwechsels in Höhe von 8 Mio. US-\$.

Die folgenden Darstellungen beziehen sich auf die Gesamtkosten der Gesellschaft.

Zinsen. Der Zinsaufwand für die ersten neun Monate 2005 verringerte sich um 6% auf 138 Mio. US-\$ von 147 Mio. US-\$ in der gleichen Periode 2004 aufgrund eines durch Verwendung der Mittelzuflüsse geringeren Schuldenstandes und gesunkener Zinssätze in Folge der Änderungen des Darlehensvertrages 2003.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag. Der effektive Steuersatz im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 betrug 40,0% verglichen mit 39,7% im gleichen Zeitraum 2004.

Liquidität und Mittelherkunft

1. Januar bis 30. September 2005 im Vergleich zu 1. Januar bis 30. September 2004

Cash Flow

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. 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 72% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im Verlauf der ersten neun Monaten 2005 resultierten etwa 37% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von der Gesellschafterbrachten 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 Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Der obige Abschnitt „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen. Die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit sind außerdem von der Einziehung der Forderungen abhängig. Die Gesellschaft 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.

Der Forderungsbestand zum 30. September 2005 bzw. 31. Dezember 2004 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 82 bzw. 84 Nettotagesumsätzen. Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach operativen Segmenten dar.

Entwicklung der Forderungslaufzeiten	30. September	31. Dezember
	2005	2004
Nordamerika	63	67
International	122	119
Gesamt	82	84

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch Forderungsverkäufe im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzielt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch den revolvingenden

Kredit und durch die mittelfristigen Darlehen im Rahmen des Darlehensvertrages 2003 sowie einer Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank („EIB“) bereitgestellt und sind ebenfalls durch die Ausgabe der Euro-Schuldscheindarlehen und der genussscheinähnlichen Wertpapiere entstanden. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten, die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit, sonstige kurzfristige Finanzierungsquellen und die Zugangsmöglichkeiten zu den Kapitalmärkten zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft ausreichen (siehe „Ausblick – Geplante Akquisition“).

Zum 30. September 2005 hatte die Gesellschaft ausstehende Stand-by Letters of Credit von etwa 80 Mio. US-\$ und es standen ihr etwa 616 Mio. US-\$ an möglichen Krediten aus dem revolving Teil des Darlehensvertrages 2003 zur Verfügung.

Der Darlehensvertrag 2003, die Kreditvereinbarung mit der EIB, das Euro-Schuldscheindarlehen und die Schuldverschreibungen 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 Mindestzinsdeckungsrate (Verhältnis des EBITDA zum Nettozinsaufwand des Konzerns entsprechend der Festlegung im Darlehensvertrag 2003) sowie einen maximalen Konzernverschuldungsgrad einzuhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA entsprechend der Festlegung im Darlehensvertrag 2003). Weitere Verpflichtungen in einem oder mehreren der genannten Verträge beschränken die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Verwendung von Vermögensgegenständen, zum Eingehen von Verbindlichkeiten sowie der Zahlung von Dividenden (beschränkt auf 200 Mio. US-\$ in 2006; im Jahr 2005 wurden Dividenden in Höhe von 137 Mio. US-\$ gezahlt). Darüber hinaus ergeben sich begrenzte Effekte für die Möglichkeiten der Gesellschaft im Rahmen von Zahlungen, Kreditlinien sowie Investitionen und Akquisitionen.

Die Verletzung einer dieser Klauseln könnte zu einer Verletzung des Darlehensvertrages 2003, der Kreditvereinbarung mit der EIB, dem Euro-Schuldscheindarlehen oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren zugrunde liegenden Verträgen und damit zu der Kündigung dieser Verträge führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung kann der ausstehende Saldo des Darlehensvertrages 2003 auf Verlangen der Gläubiger unter diesem Darlehensvertrag fällig gestellt werden. Zum 30. September 2005 hat die Gesellschaft alle in dem Darlehensvertrag 2003, der Kreditvereinbarung mit der EIB, dem Euro-Schuldscheindarlehen und den Verträgen im Zusammenhang mit genussscheinähnlichen Wertpapieren festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die Gesellschaft hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (das „Forderungsverkaufsprogramm“), wonach 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. Da die Gesellschaft das Recht

hat, die ausstehenden Teilbeträge jederzeit zurückzukaufen, verbleiben die Forderungen in der Konzernbilanz und die Einnahmen aus dem Verkauf der Teilbeträge werden als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Das Forderungsverkaufsprogramm steht bis zum 19. Oktober 2006 zur Verfügung und wird üblicherweise jährlich verlängert; der Rückkauf der abgetretenen Teilbeträge würde entsprechend der Rahmenvereinbarung zur Beendigung des Forderungsverkaufsprogramms führen.

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

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Insolvenzmasse (siehe Anmerkung 7, „Rechtliche Verfahren“) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das U.S.-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Reorganisations- und Sanierungsplans der W.R. Grace & Co. eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor. Die Rückstellung, die im Jahr 2001 zur Abdeckung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebildet wurde, beinhaltet auch diese Verbindlichkeit in Höhe von 115 Mio. US-\$.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland, sowie in anderen Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen nachteilige Berichtigungsbescheide sowie Bescheide über Abzugsverbote erhalten. Gegen bestimmte Festsetzungen hat die Gesellschaft Widerspruch eingelegt bzw. unternimmt, soweit erforderlich, gerichtliche Schritte. Die Gesellschaft könnte im Zusammenhang mit noch laufenden Betriebsprüfungen weitere nachteilige Berichtigungsbescheide sowie Bescheide über Abzugsverbote erhalten. Wenn die Widersprüche gegen Prüfungsbescheide bzw. die eingeleiteten gerichtlichen Schritte nicht erfolgreich sind, kann das für die Gesellschaft Steuernachzahlungen zu Folge haben. Bezüglich der Berichtigungsbescheide sowie der Bescheide über Abzugsverbote, die die Gesellschaft gegenwärtig anfechtet, 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 gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich nachteilig auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, erforderlichenfalls, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreicht.

Laufende Geschäftstätigkeit. Die Gesellschaft erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 470 Mio. US-\$ für den Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 und 560 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2004.

Dies entspricht einer Verringerung von etwa 16% gegenüber dem Vorjahr. Der Cash Flow wurde hauptsächlich beeinflusst durch um 63 Mio. US-\$ höhere Steuerzahlungen in 2005, eine Erhöhung der Forderungen gegenüber Lieferanten für gewährte Preisnachlässe sowie höhere Forderungen für Managementdienstleistungen, eine Verringerung der Forderungslaufzeiten um zwei Tage in den ersten neun Monaten 2005 verglichen mit einer Verringerung um vier Tage in 2004 und einen Anstieg der Vorräte.

Investitionstätigkeit. Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich von 217 Mio. US-\$ auf 248 Mio. US-\$. In den ersten neun Monaten 2005 zahlte die Gesellschaft etwa 86 Mio. US-\$ (64 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 22 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die hauptsächlich aus Dialysekliniken bestanden. Im gleichen Zeitraum 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.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 162 Mio. US-\$ im Zeitraum 1. Januar bis 30. September 2005 und 143 Mio. US-\$ in 2004. In 2005 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 88 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 74 Mio. US-\$ im Segment International. Im Jahr 2004 betragen die Investitionen in das Sachanlagevermögen 79 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, für den Ausbau und die Modernisierung der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Frankreich, Italien, Deutschland und Nordamerika sowie für die Aktivierung von Dialysegeräten zur Nutzung bei Kunden in Europa verwendet. Die Investitionsausgaben machten etwa 3,0% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit. In den ersten neun Monaten 2005 wurden Mittel in Höhe von 198 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit 332 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2004. Im 2. Quartal 2005 wurden Dividenden in Höhe von 137 Mio. US-\$ für das Geschäftsjahr 2004 gezahlt, verglichen mit einer entsprechenden Zahlung von 122 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2004 für 2003. Der externe Finanzierungsbedarf der Gesellschaft verringerte sich als Folge von Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie der Ausübung von Aktienoptionen, die nur teilweise von Zahlungen für Investitionstätigkeiten ausgeglichen wurden. Die liquiden Mittel betragen 80 Mio. US-\$ zum 30. September 2005 im Vergleich zu 58 Mio. US-\$ zum 30. September 2004.

Ausblick

Geplante Akquisition. Am 3. Mai 2005 unterzeichnete die Gesellschaft einen Übernahmevertrag zum Erwerb der Renal Care Group, Inc., („RCG“) für einen Kaufpreis von etwa 3,5 Mrd. US-\$ in bar. Zur Finanzierung der geplanten Akquisition hat die Gesellschaft eine Finanzierungszusage der Bank of America, N.A. („BoFA“) und der Deutschen Bank AG Niederlassung New York („DB“) über Darlehn und revolvingende Kredite in Höhe von 5 Mrd. US-\$ erhalten, deren Erfüllung von bestimmten Vorausset-

zungen abhängt. Die im Rahmen der neuen Kreditvereinbarung gewährten vorrangigen Bankdarlehen stehen der Gesellschaft zur Verfügung zur Zahlung des Kaufpreises und für Kosten, die mit der geplanten Akquisition zusammenhängen, zur Refinanzierung der bestehenden Kredite aus dem aktuellen Darlehensvertrag 2003 der Gesellschaft und bestimmter bestehender Verbindlichkeiten von RCG und für allgemeine betriebliche Zwecke. Die vorrangigen Bankdarlehen werden sich aus einem revolving-Kredit in Höhe von 1 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren, einem Darlehen („Term Loan A“) in Höhe von 2,0 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 5 Jahren sowie einem Darlehen („Term Loan B“) in Höhe von 2,0 Mrd. US-\$ mit einer Laufzeit von 7 Jahren zusammensetzen. Die Kreditnehmer können entscheiden, ob die neuen vorrangigen Bankdarlehen mit (i) dem LIBOR zuzüglich einer Marge oder (ii) einem Basiszinssatz, der dem höheren Wert der Prime Rate der Bank of America oder der Federal Funds Rate zuzüglich 0,5%, jeweils zuzüglich einer entsprechenden Marge, verzinst werden. Die anzuwendende Marge ist variabel und hängt von dem Verhältnis der Konzernfinanzverbindlichkeiten zum konsolidierten EBITDA der Gesellschaft ab.

Die vorrangigen Bankdarlehen werden von der Gesellschaft, der FMCH sowie einigen ihrer Tochtergesellschaften garantiert. Zudem werden sie durch die Verpfändung von Anteilen an bestimmten wesentlichen Tochtergesellschaften der Gesellschaft besichert. Die Kreditnehmer und die Garantiegeber räumen Sicherungsrechte in Bezug auf ihre gesamten beweglichen Aktiva sowie auf ihren wesentlichen Grundbesitz ein, falls das Rating der besicherten vorrangigen Verbindlichkeiten der Kreditnehmer unter ein bestimmtes Niveau fällt und die Gewährung von Pfandrechten nach einer Kosten-Nutzen-Analyse als angemessen erachtet wird. Der Abschluss der Kreditvereinbarung hängt ab unter anderem von der Verhandlung und dem Abschluss der endgültigen Dokumente, dem Nichteintritt schwerwiegender negativer Ereignisse in Bezug auf RCG sowie der Refinanzierung der Verbindlichkeiten unter dem aktuellen Darlehensvertrag der Gesellschaft und der Refinanzierung bestimmter mit RCG übernommener Schulden. Alle wesentlichen Änderungen in der Kaufvereinbarung und jeder Verzicht auf eine wesentliche mit dem Vertrag zusammenhängende Bedingung müssen von der BofA sowie der DB genehmigt werden. Am 15. Juni 2005 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie von den U.S.-Kartellbehörden eine zweite Anfrage nach weiteren Informationen, die im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition stehen, erhalten hat. Dieses zweite Gesuch wurde mit der Bekanntgabe der Akquisition erwartet. Es verlängert die Wartezeit für die kartellrechtliche Freigabe nach dem Kartellgesetz um 30 Tage, nachdem die Gesellschaft und RCG auf die Anfrage reagiert oder die beteiligten Parteien die Wartezeit freiwillig verlängert bzw. die U.S.-Kartellbehörden diese Wartezeit verkürzt haben.

Im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition von RCG und den erwarteten variabel verzinslichen Zahlungen für ihre Finanzierung hat die Gesellschaft Zinsswaps, deren Laufzeiten in der Zukunft beginnen, für einen Nominalbetrag von 2 Mrd. US-\$ abgeschlossen. Diese Finanzinstrumente, die als Cash Flow Hedges klassifiziert sind, wandeln die vorgesehenen variabel verzinsten Zahlungen in Festzinsszahlungen mit einem Zinssatz von durchschnittlich 4,217% zuzüglich einer Marge um. Diese auf US-Dollar lautenden Zinsswaps werden zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 2008 und 2012 fällig. Zum 30. September 2005 wurden die Marktwertänderungen aus diesen Cash

Flow Hedges erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt.

Am 25. August 2004 erhielt RCG eine Vorladung (*subpoena*) des Bundesstaatsanwalts für den Eastern District of New York. Nach dieser Vorladung ist die Vorlage verschiedener Dokumente in Bezug auf ihre Geschäftstätigkeit erforderlich, einschließlich Dokumente von RenaLab, Inc., ihrem Labor. Dies betrifft insbesondere Dokumente in Bezug auf Labortests betreffend Parathyroidhormonspiegel („PTH“) und Vitamin D-Therapien. RCG hat angekündigt, dass sie bei den Ermittlungen mit der Staatsanwaltschaft kooperieren will.

Am 9. August 2005 wurde der RCG eine Vorladung (*subpoena*) des Bundesstaatsanwalts für den Eastern District of Missouri in Verbindung mit einer zivil- und strafrechtlichen Untersuchung zugestellt. Nach dieser Vorladung ist die Vorlage verschiedener Dokumente in Bezug auf die Geschäftstätigkeit der RCG ab dem 1. Januar 1996 erforderlich. Die Vorladung umfasst Dokumente über die Lieferanten von RCG, pharmazeutische und andere Dienstleistungen, die RCG für Patienten erbringt, die Beziehungen von RCG zu Pharmaunternehmen sowie Ärzten, Vergütungen für medizinische Direktoren und Gemeinschaftsunternehmen mit Ärzten. RCG hat angekündigt, dass sie bei den Ermittlungen mit der Staatsanwaltschaft kooperieren will.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass die geplante Akquisition Ende 2005 oder Anfang 2006 durchgeführt wird. Wenn die Akquisition bis Ende 2005 durchgeführt wird, erwartet die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2006 neutrale bis leicht positive und ab 2007 positive Auswirkungen auf das Ergebnis. Wenn die Akquisition im Geschäftsjahr 2006 durchgeführt wird, erwartet die Gesellschaft ohne Berücksichtigung der akquisitionsbedingten Einmalaufwendungen neutrale bis leicht positive Auswirkungen auf das Ergebnis in 2006 sowie positive Auswirkungen auf das Ergebnis ab 2007.

EPO-Liefervertrag. Mit der Verabreichung von Erythropoietin („EPO“) wurden für die ersten neun Monate 2005 ungefähr 24% des Umsatzes aus Dialysedienstleistungen im Segment Nordamerika im Vergleich zu 26% im gleichen Zeitraum 2004 erzielt. Die Gesellschaft handelt gegenwärtig die zum 31. Dezember 2005 auslaufende Liefervereinbarung mit ihrem einzigen Lieferanten für EPO neu aus.

Behandlung der Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien im Rahmen der Rechnungslegung. Im Rahmen der Umwandlung der Vorzugsaktien erwartet die Gesellschaft Auswirkungen auf den Gewinn (bzw. Verlust) je Stammaktie. Die Ermittlung des Gewinns je Aktie muss den Unterschiedsbetrag zwischen dem Marktwert der Stammaktie abzüglich der Umwandlungsprämie von 9,75 € und dem Buchwert der Vorzugsaktie zum Umwandlungszeitpunkt als Anstieg des für die Vorzugsaktionäre verfügbaren Ergebnisses und entsprechend als Verringerung des für die Stammaktionäre verfügbaren Ergebnisses darstellen. Dieser Unterschiedsbetrag stellt den Gewinn der Vorzugsaktionäre über ihre ursprüngliche Einlage, die thesaurierten Gewinne und der Umwandlungsprämie hinaus dar. Der Gewinn für die Vorzugsaktionäre und die Verringerung des für die Stammaktionäre verfügbaren Ergebnisses ist abhängig von dem Kurs der Stammaktien am Tag der Umwandlung und der Anzahl der Vorzugsaktien,

die in Stammaktien gewandelt werden. Basierend auf dem Marktwert der Stammaktien der Fresenius Medical Care AG zum 30. September 2005 und einer 100%igen Annahme des Umwandlungsangebotes beträgt der Gewinn für die Vorzugsaktionäre 19,96 US-\$ pro Aktie und der Verlust für die Stammaktionäre 7,76 US-\$ pro Aktie.

DaVita. Am 5. Oktober 2005 hat DaVita Inc. („DaVita“), der zweitgrößte Anbieter von Dialyседienstleistungen in den USA und wichtiger Kunde der Gesellschaft, die Gambro Healthcare, Inc. („Gambro Healthcare“), den drittgrößten Anbieter von Dialyседienstleistungen in den USA übernommen. Dabei verpflichtete sich DaVita, in den nächsten zehn Jahren einen erheblichen Teil ihres Bedarfs an Dialyseprodukten von Gambro Renal Products, Inc. zu beziehen. Diese Vereinbarung zwischen einem Kunden und einem Wettbewerber der Gesellschaft könnte dazu führen, dass DaVita zukünftig deutlich weniger Dialyseprodukte von uns beziehen wird. Dies würde zu einer Verringerung der Produktumsätze führen und könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, Finanzlage und Geschäftsergebnisse der Gesellschaft haben.

Investitionstätigkeit. Die Gesellschaft beabsichtigt Akquisitionen in Höhe von 125 bis 175 Mio. US-\$, einschließlich der bis heute bereits durchgeführten und ohne die geplante Akquisition von RCG. Dies entspricht einer Verringerung von etwa 75 Mio. US-\$ gegenüber den ursprünglich von der Gesellschaft geplanten 200 bis 250 Mio. US-\$ in 2005. Die Gesellschaft erwartet gegenüber dem ursprünglichen Plan von 350 bis 400 Mio. US-\$ Investitionsausgaben in Höhe von 250 bis 300 Mio. US-\$ einschließlich der bis heute bereits durchgeführten Investitionen.

Jahresüberschuss. Die Gesellschaft erwartet beim Jahresüberschuss das obere Ende der Prognose von 12-15% vor erwarteten einmaligen Kosten des Rechtsformwechsels und des Umtauschs der Vorzugsaktien in Stammaktien in Höhe von 10 Mio. US-\$ zu erreichen. Ursprünglich war die Gesellschaft von einer Steigerung des Jahresüberschusses von knapp über 10% ausgegangen.

EBITDA

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug in den ersten neun Monaten 2005 etwa 878 Mio. US-\$ oder 17,6% vom Umsatz und 796 Mio. US-\$ oder 17,4% vom Umsatz im gleichen Zeitraum 2004. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen des Darlehensvertrags 2003, der Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank und des Euro-Schuldscheindarlehens vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren. In Abhängigkeit der Veränderung anderer Kennziffern führt ein Anstieg des EBITDA generell zu einer Aufrechterhaltung bzw. zu einer deutlicheren Erfüllung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus diesen Vereinbarungen. 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. Außerdem stehen nicht alle durch das EBITDA dargestellten Mittel dem Vorstand zur freien Verfügung. Beispielsweise unterliegt ein wesentlicher Teil solcher Mittel wie im Geschäftsbericht 2004 der Gesellschaft in der Form des berichtigten 20-F/A beschrieben vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkei-

ten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und von Zeit zu Zeit sonstige Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Zielgrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist. Im Folgenden wird eine Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit dargestellt:

1. Januar bis 30. September	2005	2004
EBITDA	878.363	796.289
Zinsaufwendungen, netto	(126.761)	(137.359)
Ertragssteuern, netto	(227.156)	(193.388)
Veränderung der latenten Steuern	25.437	36.380
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(81.489)	48.511
Mittelzufluss aus Kurssicherung	–	8.566
Sonstiges	1.596	1.050
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	469.990	560.049

Neue Verlautbarungen und Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften

Im Dezember 2004 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board seinen endgültigen Standard zu aktienbasierten Vergütungen, SFAS Nr. 123R (*Share-Based Payment (revised)*). Der neue Standard erfordert die aufwandswirksame Erfassung der Kosten aus Mitarbeiteraktienoptionen und ähnlichen Vergütungssystemen. SFAS Nr. 123R erfordert, dass die Bewertung zum Zeitwert im Zeitpunkt der Zusage erfolgt. Hierzu ist eine Annahme über die Unverfallbarkeit der Optionen zu treffen. Der verbuchte Aufwand darf nicht nachträglich korrigiert werden, wenn die Optionen unausgeübt auslaufen. Der Zeitwert der aktienbasierten Vergütungen wird über ein Optionspreismodell ermittelt, das die spezifischen Gegebenheiten und die wirtschaftliche Substanz der aktienbasierten Vergütungen entsprechend widerspiegelt. Der Personalaufwand aus den aktienbasierten Vergütungen, der gemäß dem deutschen Steuerrecht steuerlich nicht abzugsfähig ist, wird bis zur Unverfallbarkeit der Optionen zeitanteilig erfasst. Die Gesellschaft kann zwischen drei alternativen Überleitungsmethoden wählen, die jeweils zu unterschiedlichen Auswirkungen in der Berichterstattung führen. Die Vorschrift gilt ab den ersten Interimsperioden und Geschäftsjahren, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen. Am 14. April 2005 hat die Securities and Exchange Commission („SEC“) die Anerkennung einer neuen Regel bekannt gegeben, die den Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung von SFAS Nr. 123R abändert. Die neue Regel der SEC erlaubt den Gesellschaften, SFAS Nr. 123R erstmalig zu Beginn ihres nächsten Geschäftsjahres anzuwenden, anstatt zur ersten Berichtsperiode, die nach dem 15. Juni 2005 beginnt. Die Gesellschaft diskutiert die verschiedenen Überleitungsmethoden und untersucht die potenziellen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im März 2005 verabschiedete das Financial Accounting Standards Board die Interpretation Nr. 47 („FIN 47“), welche klarstellt, dass sich der Begriff „conditional asset retirement obligation“ wie er in SFAS Nr. 143, Accounting for Asset Retirement Obligations, verwendet wird, auf eine rechtliche Verpflichtung zur Durchführung einer Maßnahme

im Zusammenhang mit dem Abgang von Anlagevermögen bezieht, wobei Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung von einem zukünftigen Ereignis abhängen, das in der Kontrolle der Gesellschaft liegen kann oder nicht. Die Verpflichtung, den Abgang durchzuführen, ist auch dann vorbehaltlos, wenn Unsicherheit über Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung besteht. Demnach können Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung von einem zukünftigen Ereignis abhängen. Entsprechend ist die Gesellschaft dazu verpflichtet, eine Rückstellung in Höhe des Zeitwerts einer solchen bedingten Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen anzusetzen, sofern dieser verlässlich schätzbar ist. Eine Rückstellung für die bedingte Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen ist in Höhe des Zeitwerts anzusetzen, sobald die Verpflichtung entsteht. Dies erfolgt im Allgemeinen bei Erwerb, Bau oder Entwicklung und (oder) durch den normalen Gebrauch des Vermögensgegenstandes. Unsicherheit bezüglich Zeitpunkt und (oder) Art der Durchführung der Maßnahme im Zusammenhang mit dem Abgang von Anlagevermögen sollte bei der Ermittlung der Höhe der Rückstellung berücksichtigt werden, sofern ausreichende Informationen vorliegen. SFAS Nr. 143 erkennt an, dass unter bestimmten Umständen nicht genügend Informationen zur Verfügung stehen können, um den Zeitwert der Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen verlässlich zu schätzen. Die Interpretation erläutert ebenfalls, wann einer Gesellschaft ausreichend Informationen vorliegen, um den Zeitwert der Verpflichtung aus dem Abgang von Anlagevermögen verlässlich zu schätzen. Die Interpretation ist für nach dem 15. Dezember 2005 endende Geschäftsjahre anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die möglichen Auswirkungen, soweit vorhanden, auf den Konzernabschluss.

Im Juni 2005 hat das FASB EITF Nr. 05-5 (Accounting for Early Retirement or Postemployment Programs with Specific Features (Such As Terms Specified in Altersteilzeit Early Retirement Arrangements)) ratifiziert. EITF Nr. 05-5 regelt die Bilanzierung der deutschen Regelungen zur Altersteilzeit. Das Altersteilzeitprogramm bietet den Arbeitnehmern einer bestimmten Altersgruppe einen Anreiz, vor Erreichen des gesetzlichen Rentenalters aus einer Voll- oder Teilzeitbeschäftigung in den Vorruhestand zu wechseln. Dem Arbeitnehmer werden im Rahmen des Altersteilzeitprogramms zusätzliche Beträge als Gehalt bzw. als Beiträge zur Sozialversicherung gewährt, die dem Arbeitgeber unter bestimmten Voraussetzungen mittels Zuschüssen von der Bundesregierung erstattet werden. Gemäß EITF Nr. 05-5 hat der Arbeitgeber diese zusätzlichen Beträge nach den Bestimmungen von SFAS Nr. 112 (Employer's Accounting for Postretirement Benefits) als weitere Leistungen nach Beendigung der Beschäftigungsphase zu erfassen. Die Erfassung des Aufwands aus diesen Leistungen erfolgt über die verbleibende Beschäftigungsphase, die mit der Unterzeichnung einer individuellen Vereinbarung durch den Arbeitnehmer beginnt und mit dem Abschluss der aktiven Beschäftigungsphase endet. Der Zuschuss der Bundesregierung ist zu berücksichtigen, wenn der Arbeitgeber die notwendigen Voraussetzungen erfüllt und der Anspruch auf Erstattung besteht. Die Auswirkung der Anwendung von EITF Nr. 05-5 ist prospektiv in den Geschäftsjahren zu berücksichtigen, die nach dem 15. Dezember 2005 beginnen. Die Erstanwendung ist wie eine Schätzungsänderung zu berichten. Die Gesellschaft untersucht derzeit die Auswirkung von EITF 05-5 auf den Konzernabschluss.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition von RCG und den erwarteten variabel verzinslichen Zahlungen für ihre Finanzierung hat die Gesellschaft Zinsswaps, deren Laufzeiten in der Zukunft beginnen, für einen Nominalbetrag von 2 Mrd. US-\$ abgeschlossen. Diese Finanzinstrumente, die als Cash Flow Hedges klassifiziert sind, wandeln die vorgesehenen variabel verzinsten Zahlungen in Festzinsszahlungen mit einem Zinssatz von durchschnittlich 4,217% zuzüglich einer Marge um. Diese auf US-Dollar lautenden Zinsswaps werden zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 2008 und 2012 fällig. Zum 30. September 2005 wurden die Auswirkungen dieser Cash Flow Hedges im übrigen Comprehensive Income erfasst. Der Zeitwert dieser Instrumente betrug am 30. September 2005 34 Mio. US-\$.

Zusätzliche Informationen befinden sich im Abschnitt 11 „Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken“ des Geschäftsberichts der Gesellschaft in der Form des berichtigten 20-F/A.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2005

Für das laufende Geschäftsjahr 2005 bestätigt Fresenius Medical Care den Ausblick und erwartet beim Umsatz einen währungsbereinigten Anstieg zwischen 6% und 9% sowie beim Jahresüberschuss ein Wachstum zwischen 12% und 15%. Das Unternehmen rechnet nun damit, beim Jahresüberschuss das obere Ende der Prognose zu erreichen. Nicht berücksichtigt sind in diesem Ausblick Einflüsse durch die Akquisition der Renal Care Group und Einmalaufwendungen für das Gesamtjahr 2005, die in Verbindung mit dem Rechtsformwechsel des Unternehmens und der Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien stehen.

Außerdem rechnet Fresenius Medical Care für das Gesamtjahr nun mit Netto-Investitionen in Höhe von 250 bis 300 Millionen US-Dollar und mit Akquisitionen in Höhe von 125 bis 175 Millionen US-Dollar. Ursprünglich war das Unternehmen von Netto-Investitionen zwischen 350 und 400 Millionen US-Dollar und von Akquisitions-Aufwendungen zwischen 200 und 250 Millionen US-Dollar ausgegangen.

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 dauerhaft zugänglich gemacht.

Kontakt

Fresenius Medical Care AG

D-61346 Bad Homburg v. d. H.

Tel. +1 781 402 45 18

<http://www.fmc-ag.com>**Investor Relations**

Oliver Maier

Tel. +49 6172 609 25 25

Fax +49 6172 609 23 01

E-mail: ir-fmsfmc-ag.com**Nordamerika****Investor Relations**

Heinz Schmidt

Tel. + 1 781 402 45 18

Fax + 1 781 402 97 41

E-mail: ir-fmcfmc-ag.com

Finanzkalender 2006

Veröffentlichung zum GJ 2005 22. Februar 2006**Veröffentlichung zum 1. Quartal 2006** 03. Mai 2006**Hauptversammlung** Frankfurt 09. Mai 2006**Dividendenzahlung** 10. Mai 2006**Veröffentlichung zum 2. Quartal 2006** 03. August 2006**Veröffentlichung zum 3. Quartal 2006** 03. November 2006

Änderungen vorbehalten.

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



Fresenius Medical Care