

3/2007

ZWISCHENBERICHT



Fresenius Medical Care

Inhalt

03 | Überblick

03 | Drittes Quartal 2007

06 | Erste neun Monate 2007

09 | Konzernabschluss

09 | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

10 | Konzernbilanz

12 | Konzern-Kapitalflussrechnung

14 | Eigenkapitalveränderungsrechnung

16 | Anmerkungen zum Konzernabschluss

32 | Zwischenlagebericht

54 | Chancen- und Risikobericht

55 | Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung

56 | Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

57 | Nachtragsbericht

58 | Corporate Governance

59 | Prüferische Durchsicht

60 | Kontakte und Kalender

Überblick

Kennzahlen für das dritte Quartal 2007

Umsatz	2.426 Mio. US-\$	+ 9%
Operatives Ergebnis (EBIT)	397 Mio. US-\$	+ 14%
Quartalsergebnis	181 Mio. US-\$	+ 30%
Gewinn je Aktie	0,61 US-\$	+ 29%

Kennzahlen für die ersten neun Monate 2007

Umsatz	7.151 Mio. US-\$	+ 16%
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.152 Mio. US-\$	+ 19%
Ergebnis	520 Mio. US-\$	+ 35%
Gewinn je Aktie	1,76 US-\$	+ 34%

Drittes Quartal 2007

Umsatz

Der **Gesamtumsatz** hat sich im dritten Quartal 2007 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9% auf 2,426 Mrd. US-\$ erhöht (6% währungsbereinigt). Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 6%. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg um 6% auf 1,801 Mrd. US-\$ (4% währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten wuchs im gleichen Zeitraum um 18% auf 625 Mio. US-\$ (12% währungsbereinigt).

In Nordamerika steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 3% auf 1,660 Mrd. US-\$. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen wuchs um 1% auf 1,494 Mrd. US-\$. Ohne die Effekte aus dem Verkauf des Perfusionsgeschäfts stieg der Umsatz mit Dialyседienstleistungen um 3%. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung in den USA erhöhte sich im dritten Quartal 2007 um 1% auf 327 US-\$ gegenüber 324 US-\$ im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg um 18% auf 167 Mio. US-\$, was vor allem auf den starken Absatz der Hämodialysemaschinen des Typs 2008K und des Phosphatbinders PhosLo zurückzuführen ist.

Außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz gegenüber dem dritten Quartal 2006 um 23% (14% währungsbereinigt) auf 766 Mio. US-\$. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg um 32% (23% währungsbereinigt) auf 307 Mio. US-\$. Der Umsatz mit Dialyseprodukten erhöhte sich um 18% (9% währungsbereinigt) auf 459 Mio. US-\$. Dazu hat vor allem ein starker Absatz von Dialysemaschinen, Produkten für die Peritonealdialyse (Bauchfelldialyse) und von Dialysatoren (künstlichen Nieren) beigetragen.

Ertrag

Das **operative Ergebnis** (EBIT) von Fresenius Medical Care wuchs um 14% auf 397 Mio. US-\$ nach 349 Mio. US-\$ im dritten Quartal 2006. Das operative Ergebnis des Vorjahresquartals beinhaltete Einmalaufwendungen in Höhe von 7 Mio. US-\$ für Restrukturierungen sowie Einmalerträge in Höhe von 1 Mio. US-\$, die beim Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Care Group (RCG) erzielt worden waren. Ohne diese Einmaleffekte erhöhte sich das operative Ergebnis im dritten Quartal 2007 um 12%. Die EBIT-Marge betrug 16,4% nach 15,9% im dritten Quartal 2006.

Operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten

3. Quartal (in Mio. US-\$)	2007	2006	Wachstum
Operatives Ergebnis (EBIT)	397	349	+ 14%
Kosten für Restrukturierungen	–	7	
Einmalerträge durch den Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Care Group	–	(1)	
Operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten	397	355	+ 12%

Im Vergleich zum dritten Quartal 2006 ist die EBIT-Marge in Nordamerika ohne Berücksichtigung von Einmaleffekten um 70 Basispunkte auf 17,0% gestiegen. Gründe für die positive Entwicklung sind gestiegene Erstattungsraten, das neue Phosphatbindergeschäft (PhosLo) und eine gestiegene Nachfrage nach Dialyseprodukten. Höhere Personalkosten wurden dadurch überkompensiert. Außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) betrug die operative Marge 17,6% und lag damit um 60 Basispunkte niedriger als im Vorjahreszeitraum. Der überwiegende Grund für diesen Rückgang war ein höheres Wachstum in Schwellenländern.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im dritten Quartal 2007 auf 95 Mio. US-\$ nach 100 Mio. US-\$ im dritten Quartal des Vorjahres. Dieser Rückgang ist vornehmlich auf eine verringerte Verschuldung und niedrigere durchschnittliche Zinssätze zurückzuführen sowie auf Zinserträge im Zusammenhang mit dem Eingang überfälliger Forderungen. Die Abschreibung von aktivierten Finanzierungskosten bei der teilweisen Rückzahlung von vorrangigen Krediten in Verbindung mit der Ausgabe einer Anleihe über 500 Mio. US-\$ führte zu einer Einmalbelastung von 5 Mio. US-\$ (3 Mio. US-\$ netto nach Steuern) bei den Zinsaufwendungen.

Die **Ertragsteuern** beliefen sich auf 115 Mio. US-\$ gegenüber 105 Mio. US-\$ im dritten Quartal 2006. Dies entspricht einer effektiven **Steuerquote** von 38,0% nach 42,3% im Vorjahreszeitraum. Grund für die höhere Steuerquote im dritten Quartal 2006 war eine Steuernachzahlung in Deutschland. Ohne diesen Effekt lag die effektive Steuerquote bei 39,1%.

Das **Quartalsergebnis** von Fresenius Medical Care stieg im dritten Quartal 2007 um 30% auf 181 Mio. US-\$. Ohne Berücksichtigung der im dritten Quartal 2006 aufgetretenen Einmaleffekte wuchs das Quartalsergebnis auf vergleichbarer Basis um 27%.

**Quartalsergebnis
vor Einmaleffekten**

3. Quartal (in Mio. US-\$)	2007	2006	Wachstum
Quartalsergebnis	181	139	+ 30%
Kosten für Restrukturierungen	–	5	
Einmalserträge durch den Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Care Group	–	(1)	
Quartalsergebnis vor Einmaleffekten	181	143	+ 27%

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** stieg im dritten Quartal 2007 um 29% auf 0,61 US-\$ pro Stammaktie nach 0,47 US-\$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Die durchschnittliche, gewichtete Zahl der Aktien betrug im dritten Quartal 2007 rund 295,8 Mio. nach 294,5 Mio. im Vorjahresquartal. Der Anstieg der Zahl ausstehender Aktien resultiert aus der Ausübung von Aktienoptionen im Jahr 2006 und in den ersten neun Monaten 2007.

Cash Flow

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** belief sich im dritten Quartal auf 382 Mio. US-\$. Dies entspricht etwa 16% des Umsatzes. Der starke Cash Flow beruht vor allem auf gestiegenen Erträgen und einer Reduzierung des Working Capital.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 123 Mio. US-\$. Daraus ergab sich ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 259 Mio. US-\$ nach 40 Mio. US-\$ auf berichteter Basis im dritten Quartal 2006. Für **Akquisitionen** (ohne Desinvestitionen) gab Fresenius Medical Care 24 Mio. US-\$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen** belief sich auf 235 Mio. US-\$ im Vergleich zu 32 Mio. US-\$ im Vorjahreszeitraum.

Erste neun Monate 2007

Die Ergebnisse der Renal Care Group werden seit dem 1. April 2006 konsolidiert. Aus diesem Grund sind die Zahlen für die ersten neun Monate 2007 nicht unmittelbar mit denen der ersten neun Monate 2006 vergleichbar.

Umsatz und Ertrag

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2007 wuchs der **Umsatz** um 16% (währungsbereinigt um 14%) auf 7.151 Mio. US-\$. Der organische Umsatzanstieg betrug 7%.

Das **operative Ergebnis (EBIT)** stieg um 19% auf 1.152 Mio. US-\$ nach 964 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2006. Das operative Ergebnis des Vorjahreszeitraums beinhaltete Einmalaufwendungen in Höhe von 12 Mio. US-\$ für Restrukturierungen und den Rechtsformwechsel von Fresenius Medical Care sowie Einmalserträge in Höhe von 40 Mio. US-\$, die beim Verkauf von Dialysekliniken erzielt worden waren. Ohne diese Einmaleffekte erhöhte sich das operative Ergebnis in den ersten neun Monaten 2007 um 23%. Die EBIT-Marge betrug 16,1% nach 15,2% in den ersten neun Monaten 2006.

Operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten

1. Januar bis 30. September 2007 (in Mio. US-\$)	2007	2006	Wachstum
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.152	964	+ 19%
Kosten für Restrukturierungen und den Rechtsformwechsel	-	12	
Einmalserträge durch den Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Care Group	-	(40)	
Operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten	1.152	936	+ 23%

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich in den ersten neun Monaten 2007 auf 281 Mio. US-\$ nach 255 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2006. Dieser Anstieg resultiert hauptsächlich aus gestiegenen Zinsaufwendungen. Gegenläufig wirkte sich vor allem die Abschreibung aktivierter Finanzierungskosten im Jahr 2006 in Höhe von 15 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit der Kreditvereinbarung aus dem Jahr 2003 aus. Beide stehen im Zusammenhang mit der Finanzierung der RCG-Übernahme.

Die **Ertragsteuern** beliefen sich in den ersten neun Monaten 2007 auf 331 Mio. US-\$ gegenüber 314 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einer **Steuerquote** von 38,0% nach 44,3% in den ersten neun Monaten 2006. Gründe für die höhere Steuerquote in den ersten neun Monaten 2006 waren Steueraufwendungen auf Erträge aus dem Verkauf von Dialysekliniken in den USA. Ohne diesen Effekt lag die effektive Steuerquote bei 40,3%.

Das **Ergebnis** in den ersten neun Monaten 2007 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 35% auf 520 Mio. US-\$. Ohne Berücksichtigung der in den ersten neun Monaten 2006 angefallenen Einmaleffekte wuchs das Ergebnis auf vergleichbarer Basis um 28%.

**Ergebnis
vor Einmaleffekten**

1. Januar bis 30. September 2007 (in Mio. US-\$)	2007	2006	Wachstum
Ergebnis	520	385	+ 35%
Kosten für Restrukturierungen und den Rechtsformwechsel	–	7	
Abschreibung aktivierter Finanzierungskosten	–	9	
Verlust durch den Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Care Group	–	4	
Ergebnis vor Einmaleffekten	520	405	+ 28%

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** betrug 1,76 US-\$ pro Stammaktie, ein Zuwachs um 34%. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der Aktien lag in den ersten neun Monaten 2007 bei rund 295,4 Mio.

Cash Flow

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag in den ersten neun Monaten 2007 bei 890 Mio. US-\$ nach 465 Mio. US-\$ auf Basis berichteter Zahlen in den ersten neun Monaten 2006. Ohne Einmaleffekte betrug der Cash Flow 663 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2006. Die Zunahme resultiert hauptsächlich aus dem Ergebnisanstieg und einer Reduzierung des Working Capital.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 364 Mio. US-\$. Daraus ergab sich ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 526 Mio. US-\$ nach 192 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2006. Ohne die Einmaleffekte belief er sich auf 390 Mio. US-\$. Für **Akquisitionen** ohne Desinvestitionen gab Fresenius Medical Care 110 Mio. US-\$ aus.

Patienten – Kliniken – Behandlungen

Zum 30. September 2007 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 172.227 **Dialysepatienten**, 7% mehr als im Vorjahr. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 3% auf 120.607. Einschließlich der 33 von Fresenius Medical Care geführten Dialysekliniken belief sich die Zahl der Patienten in den USA auf 122.479. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Geschäftsregion „International“) stieg die Zahl der Patienten um 16% auf 51.620.

Zum 30. September 2007 betrieb das Unternehmen 2.221 **Dialysekliniken** weltweit, davon 1.591 in Nordamerika (+3%) und 630 außerhalb Nordamerikas (+16%).

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten **Behandlungen** stieg in den ersten neun Monaten 2007 um 13% auf etwa 19,6 Millionen. Davon entfielen 13,7 Millionen (+11%) auf Nordamerika und 5,9 Millionen (+16%) auf die Regionen außerhalb Nordamerikas, den Bereich „International“.

Mitarbeiter

Zum 30. September 2007 arbeiteten 60.625 Menschen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) bei Fresenius Medical Care (31. Dezember 2006: 56.803). Der Anstieg um 3.822 Mitarbeiter resultiert zu einem großen Teil aus Akquisitionen in Asien und dem fortgesetzten organischen Wachstum in Nordamerika.

Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio)

Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) reduzierte sich vom 3,44-fachen des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) am Ende des dritten Quartals 2006 auf 2,88 Ende des dritten Quartals 2007. Ende 2006 belief sich der Verschuldungsgrad auf 3,23.

Rating

Die Ratingagentur Standard & Poor's bewertete das Rating von Fresenius Medical Care im dritten Quartal 2007 unverändert mit „BB“ und den Ausblick als „stabil“.

Das Rating von Moody's für Fresenius Medical Care blieb unverändert bei „Ba2“ mit „positivem“ Ausblick.

Zehnjährige Anleihe über 500 Mio. US-\$ begeben

Fresenius Medical Care hat zu Beginn des dritten Quartals 2007 erstrangige, unbesicherte Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis 2017 begeben. Die Anleihe hat ein Volumen von 500 Mio. US-\$, der Coupon beträgt 6 7/8%. Der Erlös wurde für die Reduzierung bestehender Bankkredite und sonstiger, kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten verwendet.

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2007	2006	2007	2006
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	1.800.771	1.703.866	5.356.669	4.628.064
Dialyseprodukte	625.371	530.459	1.794.357	1.518.623
	2.426.142	2.234.325	7.151.026	6.146.687
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	1.276.499	1.205.567	3.808.755	3.312.111
Dialyseprodukte	311.702	277.994	882.592	776.477
	1.588.201	1.483.561	4.691.347	4.088.588
Bruttoergebnis vom Umsatz	837.941	750.764	2.459.679	2.058.099
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	425.590	391.403	1.263.681	1.096.561
Ertrag aus dem Verkauf von Kliniken	–	(1.258)	–	(40.233)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	15.639	11.814	43.546	37.347
Operatives Ergebnis	396.712	348.805	1.152.452	964.424
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge	(8.705)	(4.497)	(19.048)	(14.844)
Zinsaufwendungen	103.538	104.071	300.367	269.914
Ergebnis vor Ertragsteuern und vor Anteilen anderer Gesellschafter	301.879	249.231	871.133	709.354
Ertragsteuern	114.750	105.357	331.097	314.401
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	6.371	4.685	20.320	10.231
Ergebnis	180.758	139.189	519.716	384.722
Gewinn je Stammaktie	0,61	0,47	1,76	1,31
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,61	0,47	1,75	1,30

Siehe die beigegefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzernabschluss

Konzernbilanz	30. September (ungeprüft)	31. Dezember (geprüft)
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2007	2006
Aktiva		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	237.903	159.010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (230.154 US-\$ in 2007 und 207.293 US-\$ in 2006)	1.959.831	1.848.695
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	93.452	143.349
Vorräte	624.152	523.929
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	552.546	443.854
Latente Steuern	291.573	293.079
Summe Umlaufvermögen	3.759.457	3.411.916
Sachanlagen	1.934.430	1.722.392
Immaterielle Vermögensgegenstände	659.699	661.365
Firmenwerte	7.051.638	6.892.161
Latente Steuern	76.499	62.722
Sonstige Aktiva	279.899	294.125
Summe Aktiva	13.761.622	13.044.681

Siehe die beigegeführten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzernbilanz	30. September (ungeprüft)	31. Dezember (geprüft)
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2007	2006
Passiva		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	361.304	316.188
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	195.766	236.619
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.406.798	1.194.939
Kurzfristige Darlehen	76.243	331.231
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	45.939	4.575
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	46.038	160.135
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts - kurzfristiger Anteil	665.067	–
Rückstellungen für Ertragsteuern	102.699	116.059
Latente Steuern	23.590	15.959
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	2.923.444	2.375.705
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	4.032.433	3.829.341
Sonstige Verbindlichkeiten	151.982	149.684
Pensionsrückstellungen	127.877	112.316
Rückstellungen für Ertragsteuern	100.755	–
Latente Steuern	341.632	378.487
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	647.595	1.253.828
Anteile anderer Gesellschafter	107.869	75.158
Summe Verbindlichkeiten	8.433.587	8.174.519
Eigenkapital		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 12.356.880 Aktien genehmigt, 3.765.721 ausgegeben und in Umlauf	4.173	4.098
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 373.436.220 Aktien genehmigt, 292.405.855 ausgegeben und in Umlauf	360.832	359.527
Kapitalrücklage	3.201.239	3.153.556
Bilanzgewinn	1.689.706	1.358.397
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	72.085	(5.416)
Summe Eigenkapital	5.328.035	4.870.162
Summe Passiva	13.761.622	13.044.681

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

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

	2007	2006
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresüberschuss	519.716	384.722
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Beilegung der Aktionärsklagen	–	(880)
Abschreibungen	259.861	221.258
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	33.051	15.506
Veränderung der latenten Steuern	13.911	19.324
Verlust aus Anlagenabgängen	1.934	3.344
Personalaufwand aus Aktienoptionen	16.305	11.617
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(38.418)	10.148
Vorräte	(74.581)	(59.114)
Rechnungsabgrenzungsposten und übrige Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	(85.563)	(96.345)
Forderungen / Verbindlichkeiten gegen / gegenüber verbundenen Unternehmen	(7.698)	(4.269)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	199.207	85.993
Steuerrückstellungen	52.478	(51.708)
Steuerzahlungen im Zusammenhang mit Desinvestitionen und Akquisitionen	–	(74.605)
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	890.203	464.991

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Konzern-Kapitalflussrechnung

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

	2007	2006
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(385.896)	(288.205)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	21.850	15.903
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, netto	(139.592)	(4.189.537)
Erlöse aus Desinvestitionen	29.495	506.693
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(474.143)	(3.955.146)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	44.277	32.218
Tilgung kurzfristiger Darlehen	(53.419)	(27.438)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	43.554	269.920
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(4.566)	(259.921)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 15.976 US-\$ bzw. 85.828 US-\$ im Jahr 2007 bzw. 2006)	511.689	3.965.001
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(448.361)	(854.968)
(Rückgang) Anstieg des Forderungsverkaufsprogramms	(266.000)	193.250
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	32.607	47.947
Einzahlungen aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	–	306.759
Dividendenzahlungen	(188.407)	(153.720)
Veränderung der Anteile anderer Gesellschafter	(14.980)	(7.347)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit	(343.606)	3.511.701
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel	6.439	20.971
Flüssige Mittel		
Nettoerhöhung der flüssigen Mittel	78.893	42.517
Flüssige Mittel zu Beginn der Periode	159.010	85.077
Flüssige Mittel am Ende der Periode	237.903	127.594

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Eigenkapitalveränderungsrechnung

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie ungeprüft	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag
Stand am 31. Dezember 2005	83.286.537	90.740	210.000.000	270.501
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	304.974	385	1.403.085	1.784
Erlöse aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	(79.888.266)	(87.037)	79.888.266	87.037
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Dividendenzahlungen				
Beilegung der Aktionärsklagen				
Comprehensive Income (Loss)				
Ergebnis				
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:				
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Comprehensive Income				
Stand am 30. September 2006	3.703.245	4.088	291.291.351	359.322
Stand am 31. Dezember 2006	3.711.435	4.098	291.449.673	359.527
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	54.286	75	956.182	1.305
Personalaufwand aus Aktienoptionen				
Dividendenzahlungen				
Comprehensive Income (Loss)				
Ergebnis				
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:				
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten				
Währungsumrechnungsdifferenzen				
Anpassung aus Pensionsverpflichtungen				
Comprehensive Income				
Stand am 30. September 2007	3.765.721	4.173	292.405.855	360.832

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Eigenkapitalveränderungsrechnung

1. Januar bis 30. September
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie
ungeprüft

	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)					Summe
	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn (-verlust)	Währungs- umrechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Pensions- rück- stellungen	
Stand am 31. Dezember 2005	2.779.873	975.371	(106.185)	18.964	(55.558)	3.973.706
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	45.788					47.957
Erlöse aus der Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien	306.759					306.759
Personalaufwand aus Aktienoptionen	11.617					11.617
Dividendenzahlungen		(153.720)				(153.720)
Beilegung der Aktionärsklagen	(880)					(880)
Comprehensive Income (Loss)						
Ergebnis		384.722				384.722
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:						
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten				16.104		16.104
Währungsumrechnungsdifferenzen			47.456			47.456
Comprehensive Income						448.282
Stand am 30. September 2006	3.143.157	1.206.373	(58.729)	35.068	(55.558)	4.633.721
Stand am 31. Dezember 2006	3.153.556	1.358.397	8.309	37.187	(50.912)	4.870.162
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	31.378					32.758
Personalaufwand aus Aktienoptionen	16.305					16.305
Dividendenzahlungen		(188.407)				(188.407)
Comprehensive Income (Loss)						
Ergebnis		519.716				519.716
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:						
Cash Flow Hedges, nach Steuereffekten				(17.844)		(17.844)
Währungsumrechnungsdifferenzen			92.991			92.991
Anpassung aus Pensionsverpflichtungen					2.354	2.354
Comprehensive Income						597.217
Stand am 30. September 2007	3.201.239	1.689.706	101.300	19.343	(48.558)	5.328.035

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften Konzernabschluss

Anmerkungen zum Konzernabschluss

Ungeprüft

In Tsd., mit Ausnahme der Beträge je Aktie

1 Die Gesellschaft und Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien („FMC-AG & Co. KGaA“ oder die „Gesellschaft“), ist der weltweit führende integrierte Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Als vertikal integriertes Unternehmen bietet die Gesellschaft Dialyседienstleistungen in eigenen Kliniken oder Kliniken, die sie betreibt, an und versorgt diese mit einer weiten Produktpalette. Zusätzlich verkauft die Gesellschaft Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. In den USA führt die Gesellschaft darüber hinaus klinische Labortests durch und bietet stationäre Dialysebehandlungen sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Kliniken an.

Grundlage der Darstellung

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. September 2007 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2007 und 2006 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2006, in Form des 20-F/A, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Die Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aus dem operativen Ergebnis für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2007 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2007 geschlossen werden.

Die Erstellung eines Konzernabschlusses nach US-GAAP macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Aktiva und Passiva, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen während des Geschäftsjahres beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Jede Umsatzsteuer, die von einer staatlichen Behörde erhoben wurde, wird netto ausgewiesen, ebenso wird der Umsatz abzüglich der Steuer dargestellt.

Alle Angaben zu Aktien und alle Beträge je Aktie wurden aufgrund des mit der Eintragung am 15. Juni 2007 in das Handelsregister wirksam gewordenen drei-zu-eins Aktiensplits für Stamm- und Vorzugsaktien angepasst.

Neue Verlautbarungen

Das Financial Accounting Standards Board („FASB“) verabschiedete den Standard Nr. 159, The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities – Including an amendment of FASB Statement No. 115 („FAS 159“). FAS 159 erlaubt allen Unternehmen, bestimmte Finanzaktiva und -passiva zum Zeitwert zu bewerten (Fair Value Option) und gibt für die Ausübung dieses Wahlrechts die hierfür einschlägigen Zeitpunkte vor. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Positionen, für die die Fair Value Option gewählt wurde, müssen zu jedem folgenden Bilanzstichtag erfolgswirksam erfasst werden.

Die Fair Value Option

1. darf – mit wenigen Ausnahmen wie z.B. Investitionen, die nach der Equity-Methode erfasst werden – für jedes Finanzinstrument einzeln angewendet werden.
2. kann nur einmalig ausgeübt und später nicht mehr rückgängig gemacht werden (es sei denn, ein neuer Ausübungszeitpunkt tritt ein)
3. kann nur für ein Finanzinstrument insgesamt und nicht nur für Teile von diesem angewendet werden.

Dieser Standard ist für Geschäftsjahre, die nach dem 15. November 2007 beginnen, anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen ebenso die Regelungen von FASB Standard Nr. 157, Fair Value Measurement („FAS 157“), anwendet. Die Gesellschaft hat beschlossen, die Regelungen dieses Standards in ihrem Konzernabschluss nicht anzuwenden.

Im September 2006 verabschiedete das FASB den Standard FAS 157. Der Standard definiert ein Rahmenkonzept zur Berichterstattung des Fair Values und erweitert die Offenlegungsvorschriften über die Fair-Value-Bewertung. FAS 157 ist erstmals in dem Zwischenbericht zum 1. Quartal 2008 der Gesellschaft anzuwenden. Die Gesellschaft untersucht derzeit die Auswirkung des Standards auf den Konzernabschluss.

2 Pro-Forma Finanzinformation

Am 31. März 2006 hat die Gesellschaft die Akquisition der Renal Care Group, Inc. („RCG“ bzw. „RCG Akquisition“) abgeschlossen. Die Geschäftstätigkeit der im Jahr 2006 gekauften RCG geht seit dem 1. April 2006 in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Kapitalflussrechnung der Gesellschaft ein, weshalb die Ergebnisse der ersten neun Monate 2007 nicht mit denen der ersten neun Monate 2006 vergleichbar sind.

Die nachfolgenden ungeprüften Finanzinformationen auf Pro-Forma Basis spiegeln das konsolidierte Ergebnis der Gesellschaft wider, wenn die Akquisition und der im Zusammenhang stehende Verkauf der Kliniken bereits zum Jahresanfang 2006 stattgefunden hätten. Die in den Pro-Forma Finanzinformationen enthaltenen Anpassungen umfassen vor allem die Eliminierung von Transaktionen zwischen der Gesellschaft und RCG, Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Akquisition sowie Ertragsteuern. Die Pro-Forma Finanzinformationen sind nicht notwendigerweise ein Indikator für die tatsächlichen Ergebnisse des operativen Geschäftes, wenn die Akquisition der RCG in der entsprechenden Periode stattgefunden hätte.

1. Januar bis
30. September

Pro-Forma Finanzinformationen

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

2006

Pro-Forma Umsatzerlöse	6.457.222
Pro-Forma Ergebnis	384.199
Pro-Forma Ergebnis je Stammaktie	
vor Verwässerung	1,31
bei voller Verwässerung	1,30

3
Vorräte

Zum 30. September 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2007	2006
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	129.331	108.584
Unfertige Erzeugnisse	49.514	41.272
Fertige Erzeugnisse	356.750	269.496
Verbrauchsmaterialien	88.557	104.577
Gesamt	624.152	523.929

4
Kurzfristige Darlehen
und kurzfristige Darlehen
von verbundenen
Unternehmen

Zum 30. September 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

Kurzfristige Darlehen	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2007	2006
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	76.243	65.231
Forderungsverkaufsprogramm	–	266.000
Kurzfristige Darlehen	76.243	331.231
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	45.939	4.575
Kurzfristige Darlehen einschließlich verbundener Unternehmen	122.182	335.806

Die Gesellschaft hat im 3. Quartal 2007 kurzfristige Verbindlichkeiten aus dem Forderungsverkaufsprogramm vollständig zurückgeführt mit den Erlösen aus der Emission einer vorrangigen Anleihe am 2. Juli 2007 in Höhe von 184.024 US-\$ (siehe Anmerkung 5) sowie mit Zahlungsmittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Am 30. September 2007 hat die Gesellschaft ein Darlehen in Höhe von 43.800 US-\$ unter der aktuellen Kreditvereinbarung mit ihrer Muttergesellschaft Fresenius SE (vormals Fresenius AG und Eigentümer der unbeschränkt haftenden Gesellschafterin der FMC-AG & Co. KGaA) erhalten, das am 31. Oktober 2007 fällig war und zurückgezahlt wurde. Der Zinssatz dieses Darlehens betrug 5,105%.

5 Langfristige Verbindlichkeiten aus Darlehen und aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. September 2007 und zum 31. Dezember 2006 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

Verbindlichkeiten	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2007	2006
Kreditvereinbarung	3.160.373	3.564.702
Vorrangige Anleihe	491.347	–
Euro-Schuldscheindarlehen	283.580	263.400
Kredit von der Europäischen Investitionsbank	84.618	84.618
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	8.008	8.286
Sonstige	50.545	68.470
	4.078.471	3.989.476
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(46.038)	(160.135)
	4.032.433	3.829.341

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 30. September 2007 und zum 31. Dezember 2006:

Verfügbare und in Anspruch genommener Kredit	30. September	31. Dezember
in Tsd. US-\$	2007	2006
Kreditfazilitäten		
Revolvierender Kredit	1.000.000	1.000.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan A")	1.550.000	1.760.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan B")	1.578.125	1.736.875
	4.128.125	4.496.875
Inanspruchnahmen		
Revolvierender Kredit	32.248	67.827
Mittelfristiges Darlehen ("Loan A")	1.550.000	1.760.000
Mittelfristiges Darlehen ("Loan B")	1.578.125	1.736.875
	3.160.373	3.564.702

Am 2. Juli 2007 hat die FMC Finance III S.A., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, eine vorrangige Anleihe in Höhe von 500 Mio. US-\$ mit einer Laufzeit bis 2017, und einem Coupon von 6 7/8 % emittiert. Die effektive Verzinsung der Anleihe beträgt aufgrund des Disagios 7 1/8 %. Die Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert. Die Gesellschaft hat jederzeit das Recht, die Anleihe zu 100% des Nennwertes zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Anleihegläubiger haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch die Gesellschaft zu 101% des Nennwertes zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel zu einer Herabstufung des Ratings der Anleihe kommt. Der Erlös aus der Anleihe in Höhe von etwa 484.024 US-\$, der sich nach Abzug von Disagio, Bankgebühren und anderen emissionsbezogenen Kosten ergibt, wurde verwendet für die Reduzierung der Verbindlichkeiten der 5-jährigen Darlehensvereinbarung (Loan A) und der 7-jährigen Darlehensvereinbarung (Loan B) unter der syndizierten Bankkreditvereinbarung in Höhe von 4,6 Mrd. US-\$ (Kreditvereinbarung 2006) um jeweils 150.000 US-\$ sowie des Forderungsverkaufsprogramms um 184.024 US-\$ (siehe Anmerkung 4). Das Disagio wird über die Laufzeit der Anleihe entsprechend der Effektivzinsmethode abgeschrieben.

Entsprechend den Regelungen der Kreditvereinbarung 2006 werden vorzeitige Tilgungszahlungen für Loan A und Loan B zunächst mit den nächsten vier Quartalszahlungen verrechnet. Ein die nächsten vier Quartalszahlungen übersteigender Betrag wird gleichmäßig auf die verbleibenden Zahlungen verteilt. In Folge der vorzeitigen Tilgungszahlungen der mittelfristigen Darlehen sind bis Ende des dritten Quartals 2008 weder für Loan A noch für Loan B Zahlungen zu leisten.

6 Aktienoptionen

Am 30. Juli 2007 gewährte die Gesellschaft 2.395.962 Aktienoptionen unter dem FMC-AG & Co. KGaA Aktienoptionsplan 2006 („Aktienoptionsplan 2006“) mit einem Ausübungspreis in Höhe von 46,22 US-\$ (33,91 €) und einem Marktwert in Höhe von 13,23 US-\$ (9,71 €) pro Option. Hiervon wurden 398.400 an den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG, die persönlich haftende Gesellschafterin der FMC-AG & Co. KGaA, ausgegeben. Der Marktwert aller ausgegebenen Optionen beträgt 31,709 US-\$ und wird über die nächsten drei Jahre verteilt.

7 Gewinn je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung im 3. Quartal und die ersten neun Monate 2007 und 2006 dar. periods ended September 30, 2007 and 2006:

Überleitung des Gewinns je Aktie vor und bei voller Verwässerung

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2007	2006	2007	2006
Zähler				
Ergebnis	180.758	139.189	519.716	384.722
abzüglich:				
Dividenden auf Vorzugsaktien	26	24	75	66
Ergebnis, das für alle Aktiengattungen zur Verfügung steht	180.732	139.165	519.641	384.656
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien				
Stammaktien	292.062.414	290.888.289	291.721.451	290.367.524
Vorzugsaktien	3.747.548	3.650.988	3.728.265	3.548.433
Summe aller ausstehenden Aktiengattungen	295.809.962	294.539.277	295.449.716	293.915.957
Potentiell verwässernde Stammaktien	1.085.285	1.369.624	1.070.722	1.187.985
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	137.770	199.027	141.617	235.066
Summe aller ausstehenden Stammaktie bei voller Verwässerung	293.147.699	292.257.913	292.792.173	291.555.509
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	3.885.318	3.850.015	3.869.882	3.783.499
Gewinn je Stammaktie	0,61	0,47	1,76	1,31
Vorzüge	0,01	0,01	0,02	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie	0,62	0,48	1,78	1,33
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,61	0,47	1,75	1,30
Vorzüge	0,01	0,01	0,02	0,02
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,62	0,48	1,77	1,32

8 Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft verfügt zurzeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für deutsche Mitarbeiter und den anderen für Mitarbeiter in den USA, der gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalles ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Gesellschaft Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt Fresenius Medical Care Holdings, Inc., („FMCH“), eine Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Jahr 2007 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. In den ersten

neun Monaten 2007 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 1.061 US-\$ getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2007 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 1.195 US-\$. Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2007 und 2006.

Leistungsorientierte Pensionspläne	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
in Tsd. US-\$	2007	2006	2007	2006
Bestandteile des Pensionsaufwands				
Laufender Dienstzeitaufwand	2.212	2.073	6.523	6.106
Zinsaufwand	4.624	4.232	13.790	12.624
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(4.090)	(3.840)	(12.270)	(11.520)
Tilgung von Verlusten - netto	1.284	2.125	3.830	6.448
Tilgung von nachzuerrechnendem Dienstzeitaufwand	-	54	-	157
Pensionsaufwand	4.030	4.644	11.873	13.815

9 Ertragsteuern

Die Gesellschaft wendet FIN Nr. 48, Accounting for Uncertainty in Income Taxes ("FIN 48") - eine Interpretation des FAS Nr. 109, Accounting for Income Taxes ("FAS 109") seit dem 1. Januar 2007 an. Die Interpretation regelt die Bilanzierung von unsicheren Steuervorteilen, die in Unternehmensabschlüssen in Übereinstimmung mit FAS 109 angesetzt wurden. FIN 48 sieht eine Zwei-Stufen-Prüfung für den Ansatz und die Bewertung von Steuervorteilen, die im Rahmen von Steuererklärungen angesetzt worden sind oder angesetzt werden sollen, vor. Die Gesellschaft muss überprüfen, ob eine Eintrittswahrscheinlichkeit von über 50% gegeben ist. Diese Entscheidung berücksichtigt die sachlichen Gegebenheiten des Steuervorteils und erfolgt unter Beachtung sämtlicher damit verbundener Berufungs- und Gerichtsverfahren. Wenn das Eintrittswahrscheinlichkeitskriterium erfüllt ist, erfolgt die Bewertung des unsicheren Steuervorteils in der größtmöglichen Höhe, die eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50% aufweist. Die Anwendung dieser Interpretation hatte keinen Einfluss auf die Vermögensgegenstände und Schulden der Gesellschaft.

Die FMC AG & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften sind Gegenstand regelmäßiger steuerlicher Betriebsprüfungen in Deutschland und in den USA, sowie laufender steuerlicher Betriebsprüfungen in anderen Ländern. In Deutschland ist die Betriebsprüfung für die Jahre 1998 bis 2001 im Wesentlichen abgeschlossen und alle Ergebnisse dieser Prüfung wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 berücksichtigt. Derzeit findet die steuerliche Betriebsprüfung für die Jahre 2002 bis 2005 statt, das Jahr 2006 ist steuerlich noch nicht geprüft. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung der Steuerbehörden bezüglich der Nichtanerkennung von steuerlichen Abschreibungen für das Wirtschaftsjahr 1997 Klage erhoben und die sich für den Fall eines positiven Verfahrensausgangs ergebenden unsicheren Steuervorteile im unten angegebenen Gesamtbetrag der unsicheren Steuervorteile mit eingerechnet.

In den USA ist die steuerliche Betriebsprüfung für die Jahre 1999 bis 2001 mit Ausnahme von Klagen, die die Gesellschaft wegen nicht anerkannter steuerlicher Abzüge im Zusammenhang mit verschiedenen zivilrechtlichen Vergleichszahlungen für

2000 und 2001 eingereicht hat, abgeschlossen. Die Steuerzahlungen wurden geleistet und alle Ergebnisse dieser Prüfung wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2006 berücksichtigt. Die unsicheren Steuervorteile aus diesen Abzügen sind im unten angegebenen Gesamtbetrag der unsicheren Steuervorteile enthalten. Die steuerliche Betriebsprüfung für die Jahre 2002 bis 2004 ist unlängst abgeschlossen worden. Mit Ausnahme der Nichtanerkennung der Abzugsfähigkeit der in diesem Zeitraum für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital gezahlten Vergütungen handelt es sich um routinemäßige Anpassungen, die im Konzernabschluss berücksichtigt wurden. Die Gesellschaft beabsichtigt, gegen die Nichtanerkennung der Abzüge und einige der anderen Anpassungen vorzugehen und dabei alle Rechtsmittel zu nutzen. Die Jahre 2005 bis 2006 sind noch nicht steuerlich geprüft. Außerdem sind in einigen Bundesstaaten Prüfungen im Gange, während in anderen Bundesstaaten die steuerliche Betriebsprüfung für verschiedene Jahre noch aussteht. Alle erwarteten Ergebnisse wurden im Konzernabschluss berücksichtigt.

Neben Deutschland und den USA finden weltweit länderspezifische steuerliche Betriebsprüfungen von Tochtergesellschaften der FMC AG & Co. KGaA statt. Die Gesellschaft schätzt die Auswirkungen dieser steuerlichen Betriebsprüfungen auf den Konzernabschluss als nicht wesentlich ein.

Bei Erstanwendung des FIN 48 hatte die Gesellschaft unsichere Steuervorteile in Höhe von 302.552 US-\$ einschließlich der Beträge im Zusammenhang mit den oben beschriebenen Betriebsprüfungen in Deutschland und den USA. Die Mehrheit dieser unsicheren Steuervorteile würde bei ihrem Ansatz zu einer Verringerung des effektiven Steuersatzes führen. Während des neunmonatigen Zeitraums bis Ende September 2007 ergaben sich keine wesentlichen Veränderungen der unsicheren Steuervorteile. Die Gesellschaft ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht in der Lage, den Zeitpunkt oder die Größenordnung von Veränderungen der Position unsichere Steuervorteile zu prognostizieren. Die Gesellschaft erfasst Zinsen und sonstige Zuschläge im Zusammenhang mit ihren Steuervorteilen als Ertragssteueraufwand. Zum 1. Januar 2007 hatte die Gesellschaft Rückstellungen in Höhe von 57.832 US-\$ für solche Zinsen und sonstige Zuschläge.

Das in Deutschland im 3. Quartal 2007 verabschiedete Unternehmensteuerreformgesetz 2008 hat eine Absenkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 auf 15 Prozent für deutsche Unternehmen zur Folge. Diese Senkung in Verbindung mit Änderungen bei der Gewerbesteuer wird den kombinierten Ertragsteuersatz für die deutschen Gesellschaften ab dem 1. Januar 2008 verringern. Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten, die ab dem Jahr 2008 realisiert werden, wurden mit dem neuen Steuersatz umbewertet. Daraus ergab sich für den Dreimonatszeitraum endend am 30. September 2007 ein latenter Steuerertrag in Höhe von 3.077 US-\$.

10 Rechtliche Verfahren

Zivilrechtsstreitigkeiten

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

Vor und nach Beginn des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens wurde gegen W.R. Grace & Co. und FMCH 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 US-Bezirksgericht überwiesen oder liegen beim US-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-\$ ohne Zinsen 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 US-Konkursgericht genehmigt. Nach dem Zusammenschluss war W.R. Grace & Co. in einer mehrstufigen Transaktion im Zusammenhang mit der Sealed Air Corporation (früher bekannt als W.R. Grace Holdings, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air Corporation („Sealed Air“), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air

für alle Verluste und Aufwendungen von der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei Bestätigung eines Plans, der den Bedingungen der Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft in Verbindung mit dem Rechtsstreit gerecht wird, öffentlich fallen gelassen.

Am 4. April 2003 hat FMCH eine Feststellungsklage (Fresenius USA, Inc., et al., v. Baxter International Inc., et al.) mit der Geschäftsnr. C 03-1431 beim US-Bundesbezirksgericht für Nordkalifornien eingereicht, mit der gerichtlich festgestellt werden soll, dass FMCH keine Patente der 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 verletze. Am 17. Juli 2006 hat das Gericht der Klage von FMCH stattgegeben und festgestellt, dass die fraglichen Baxter-Patente ungültig sind. Am 13. Februar 2007 hat das Gericht dem Antrag von Baxter, das zugunsten von FMCH ergangene Urteil aufzuheben, stattgegeben, die Wirksamkeit und die Verletzung von 3 Patenten festgestellt und die Wiederaufnahme des Verfahrens im Hinblick auf einzelne Aspekte des Falles angeordnet. Am 29. Oktober 2007 hat die Jury in dem Wiederaufnahmeverfahren entschieden, dass FMCH 14,3 Mio. US-\$ Schadensersatz an Baxter zahlen muss. Die Gesellschaft beabsichtigt, Berufung gegen die Entscheidung des Gerichtes, das ursprüngliche Urteil zugunsten von FMCH aufzuheben, einzulegen. Ein nachteiliges Urteil in einem neuen Verfahren könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage haben.

Die australische Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, die Fresenius Medical Care Australia Pty Limited („Fresenius Medical Care Australien“), und Gambro Pty Limited sowie Gambro AB (zusammen die „Gambro-Gruppe“) befinden sich in einem Rechtsstreit hinsichtlich Verletzungen und Schädigungen des Gambro AB Patentes, welches das geistige Eigentum an einem System zur Herstellung von Dialyse- bzw. Ersatzflüssigkeit, dem Gambro Bicart Gerät, in Australien schützt (das „Gambro-Patent“). Als Folge der Vermarktung eines Systems zur Herstellung von Dialyseflüssigkeit basierend auf dem Fresenius Medical Care Bibag-System in Australien haben die australischen Gerichte den Schluss gezogen, dass Fresenius Medical Care Australien das Gambro-Patent verletzt habe. Die Parteien befinden sich weiterhin in rechtlichen Auseinandersetzungen darüber, welche möglichen Schäden durch eine Patentrechtsverletzung entstanden sein könnten. Da der Patentrechtsstreit ausschließlich unter der australischen Gerichtsbarkeit geführt wird, sind mögliche von der Fresenius Medical Care Australien zu übernehmende Schadensersatzzahlungen auf mögliche Schäden, die die Gambro-Gruppe durch die Patentrechtsverletzung in Australien erlitten hat, begrenzt.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

RCG wurde als Beklagte in einer zum zweiten Mal erweiterten Klage, die am 13. September 2006 beim Chancery Court für den Bundesstaat Tennessee, Zwanzigster Gerichtsbezirk in Nashville gegen frühere Führungskräfte und Direktoren von RCG eingereicht wurde, benannt. Bei der Klage handelte es sich um eine Gruppenklage und Aktionärsklage wegen angeblicher unrechtmäßiger Handlungen und Verletzungen von Treuepflichten im Zusammenhang mit der Akquisition von RCG und einer vermeintlich nicht korrekten Rückdatierung und/oder Terminierung bei der Gewährung von Aktienoptionen. Die erweiterte Klage hatte die Bezeichnung Indiana State District Council of Laborers and Hod Carriers Rentenfonds, in seinem Namen und im Namen aller, die sich in der gleichen Lage befinden, und in Prozessstandschaft für RCG, Kläger, vs. RCG, Streitgenosse ohne Prozessinteresse und Gary Brukhardt, William P. Johnston, Harry R. Jacobsen, Joseph C. Hutts, William V. Lapham, Thomas A. Lowery, Stephen D. McMurray, Peter J. Grua, C. Thomas Smith, Ronald Hinds, Raymond Hakim, und R. Dirk Allison, Beklagte. Mit der Klage wurden Schadensersatzansprüche gegen frühere Führungskräfte und Direktoren geltend gemacht. Mit ihr wurde kein Schadensersatzanspruch gegen RCG direkt verfolgt. Am 27. August 2007 wurde die Klage ohne Erweiterungsmöglichkeit abgewiesen. Der Kläger legte daraufhin Berufung ein, und der Sachverhalt ist bei dem Berufungsgericht von Tennessee anhängig.

FMCH und ihre Tochtergesellschaften, einschließlich RCG (vor der Akquisition von RCG), haben eine Vorladung der US-Justizbehörden mit Sitz in St. Louis (Missouri), die im Zusammenhang mit zivil- und strafrechtlichen Voruntersuchungen stehen, erhalten. FMCH erhielt die Vorladung im April 2005 und RCG erhielt die Vorladung im August 2005. Mit der Vorladung werden Geschäftsunterlagen im Hinblick auf FMCH's und RCG's klinische Qualitätsprogramme, Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung, Vergütungen für Klinikleiter und Beziehungen zu Ärzten, Joint Ventures, Anämie-Behandlungstherapien, RCG's Lieferunternehmen, pharmazeutische und sonstige Dienstleistungen, die RCG gegenüber Patienten erbracht hat, RCG's Beziehungen zu Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und RCG's Erwerb von Dialysegeräten von FMCH angefordert. Der Generalinspektor des amerikanischen Gesundheitsamtes sowie die Staatsanwaltschaft für das „Eastern District“ von Texas haben bestätigt, dass sie sich an der Überprüfung des Anämiemanagement-Programms, welche durch die amerikanische Staatsanwaltschaft für das „Eastern District“ von Missouri durchgeführt wird, beteiligen. Am 17. Juli 2007 hat die US-Staatsanwaltschaft eine Zivilklage gegen RCG und FMCH in ihrer Eigenschaft als aktuelle Muttergesellschaft von RCG vor dem United States Bezirksgericht für das „Eastern District“ von Missouri erhoben. Mit der Klage werden Schadensersatzansprüche und Strafmaßnahmen im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit der Method II Zulieferungsgesellschaft von RCG im Jahr 2005 vor dem Erwerb von RCG durch FMCH geltend gemacht. Die Klage läuft unter United States of America ex. Rel. Julie Williams et al. Vs. Renal Care Group, Renal Care Group Supply Company und FMCH. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass RCG die Leitung der Method II Zulieferungsgesellschaft im Einklang mit geltendem Recht durchgeführt hat und wird diese Position bei den Rechtsstreitigkeiten vertreten. Die Gesellschaft wird weiterhin bei den laufenden Ermittlungen kooperieren. Eine nachteilige Feststellung im Verlaufe dieser Untersuchungen oder dieses Prozesses oder ein aus den Untersuchungen oder dem Prozess resultierender Vergleich könnte zu wesentlichen Strafzahlungen führen, und jede nachteilige Feststellung in einem aus den Untersuchungen resultierenden Prozess könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Im Oktober 2004 haben FMCH und ihre Tochtergesellschaften, einschließlich RCG (vor der Akquisition von RCG), Vorladungen der US-Justizbehörden des Eastern District von New York erhalten. Im Rahmen dieser Vorladungen werden von diesen Gesellschaften umfangreiche Unterlagen zu den geschäftlichen Tätigkeiten von FMCH und RCG 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.

Im Mai 2006 hat RCG eine Vorladung vom US-amerikanischen Justizministerium, Southern District of New York, erhalten. Diese hat die Untersuchung der Abwicklung der Aktienoptionsprogramme von RCG, einschließlich des Vorgehens bei der Berechnung des Ausübungspreises für die einzelnen Tranchen, zum Gegenstand. Die Vorladung fordert die Erstellung von umfangreichen Unterlagen in Bezug auf das Aktienoptionsprogramm von RCG vor der RCG Akquisition. Die Gesellschaft kooperiert bei dem Auskunftersuchen der Regierung. Das Ergebnis und die Auswirkungen dieser Untersuchungen können zu diesem Zeitpunkt nicht vorhergesagt werden.

Im August 2007 hat der Sheet Metal Workers National Pensions Fund eine Klage vor dem Bezirksgericht von Kalifornien, westlicher Bezirk (Los Angeles) eingereicht, in der behauptet wird, dass Amgen Inc., die Gesellschaft und Da Vita Inc. Amgen's Produkte Epogen® und Aranesp® gegenüber Hämodialyse-Patienten für Anwendungen, die von der FDA nicht zugelassen sind, beworben haben. Dabei sollen gesetzliche Krankenkassen unnötige Verschreibungen für diese Produkte bezahlt haben. FMC beabsichtigt, sich gegen diesen Vorwurf vehement zu verteidigen. Eine nachteilige Feststellung in diesem Verfahren könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben.

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten und Schlichtungsverfahren zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung der Gesellschaft und nimmt die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten vor.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte und Zulieferungen, auf den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Gesetze über das Verbot illegaler Provisionen, gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen, das Stark Statut sowie andere US-Bundes- und Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden, oder Kontrollbehörden oder Gerichte können die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität

erlangt. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte „Whistleblower“-Aktionen 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 der Gesellschaft auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlagebeschlüssen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower“-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche u.a. nach dem Anti-Kickback Statut, dem Stark Statut und dem False Claims Act geltend gemacht werden.

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

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen und von der Gesellschaft erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte

wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten

Zum 31. Dezember 2001 hat die Gesellschaft eine Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258.159 US-\$ (vor Steuer) gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen wurden zu Lasten dieser Rückstellung gebucht. Mit Ausnahme der vorgeschlagenen Zahlung in Höhe von 115.000 US-\$ gemäß der Vergleichsvereinbarung sind alle in der Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten enthaltenen Sachverhalte beglichen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ihre verbleibenden Rückstellungen die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser verbleibenden Angelegenheit angemessen widerspiegeln. Es kann aber keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

11

Segment-Berichterstattung

Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und bietet stationäre Dialysebehandlung sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Kliniken an. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich u.a. auf die 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. Darüber hinaus werden die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc. beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft um Kosten handelt, die nicht

der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Auch die Steueraufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Segmente.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2007 und 2006 nach Segmenten enthalten die folgenden Tabellen. Die Geschäftstätigkeit von RCG geht seit dem 1. April 2006 ein.

Segmentberichterstattung

in Tsd- US-\$	Nordamerika	International	Konzern	Gesamt
1. Januar bis 30. September 2007				
Umsatzerlöse mit Dritten	4.957.479	2.193.547	–	7.151.026
Transfer zwischen den Segmenten	516	56.264	(56.780)	–
Umsatzerlöse insgesamt	4.957.995	2.249.811	(56.780)	7.151.026
Abschreibungen	(158.922)	(99.443)	(1.496)	(259.861)
Operatives Ergebnis	826.191	385.526	(59.265)	1.152.452
Aktiva der Segmente	10.479.227	3.215.641	66.754	13.761.622
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ¹	302.325	222.967	196	525.488
1. Januar bis 30. September 2006				
Umsatzerlöse mit Dritten	4.367.238	1.779.449	–	6.146.687
Transfer zwischen den Segmenten	860	43.972	(44.832)	–
Umsatzerlöse insgesamt	4.368.098	1.823.421	(44.832)	6.146.687
Abschreibungen	(137.035)	(83.138)	(1.085)	(221.258)
Operatives Ergebnis	704.274	317.583	(57.433)	964.424
Aktiva der Segmente	10.021.911	2.529.720	115.217	12.666.848
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ²	4.376.936	100.681	124	4.477.741
3. Quartal 2007				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.660.461	765.681	–	2.426.142
Transfer zwischen den Segmenten	–	16.891	(16.891)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.660.461	782.572	(16.891)	2.426.142
Abschreibungen	(54.225)	(34.656)	(488)	(89.369)
Operatives Ergebnis	282.927	134.929	(21.144)	396.712
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	82.416	77.259	50	159.725
3. Quartal 2006				
Umsatzerlöse mit Dritten	1.613.083	621.242	–	2.234.325
Transfer zwischen den Segmenten	261	16.828	(17.089)	–
Umsatzerlöse insgesamt	1.613.344	638.070	(17.089)	2.234.325
Abschreibungen	(50.507)	(28.567)	(342)	(79.416)
Operatives Ergebnis	257.179	113.115	(21.489)	348.805
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen	92.739	31.624	75	124.438

¹ Im Jahr 2007 sind in den Akquisitionen des Segments International nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 8.473 US-\$ nicht enthalten.

² Im Jahr 2006 sind in den Akquisitionen des Segments International nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 4.611 US-\$ nicht enthalten. Die Akquisitionen des Segments Nordamerika enthalten zum 30. September 2006 4.145.190 US-\$ für die Akquisition von RCG.

**Abstimmung der Kennzahlen
zum Quartalsergebnis vor Ertragsteuern
und Anteilen anderer Gesellschafter**

in Tsd- US-\$	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2007	2006	2007	2006
Operatives Ergebnis der berichterstattenden Segmente	417.856	370.294	1.211.717	1.021.857
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(21.144)	(21.489)	(59.265)	(57.433)
Zinsaufwendungen	(103.538)	(104.071)	(300.367)	(269.914)
Zinserträge	8.705	4.497	19.048	14.844
Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter	301.879	249.231	871.133	709.354

12

**Zusätzliche
Informationen zur
Kapitalflussrechnung**

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

Zusätzliche Angaben zum Cash Flow

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$	2007	2006
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	320.354	275.451
Zahlungen für Ertragsteuern	251.844	365.499
Mittelzufluss aus der Ausübung von Aktienoptionen	6.430	5.942
Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	(220.538)	(4.670.239)
Übernommene Verbindlichkeiten	46.942	355.862
Minderheiten	12.220	56.294
Als Teil des Kaufpreises aufgenommene Schulden	8.473	4.611
Barzahlungen	(152.903)	(4.253.472)
Abzüglich erworbene Barmittel	13.311	63.935
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	(139.592)	(4.189.537)

Zwischenlagebericht Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

a) Finanz- und Ertragslage

Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Ergebnisse der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften sollte in Verbindung mit dem ungeprüften Konzernabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden, sowie mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2006 in der Form des 20-F/A enthaltenen Angaben und Erläuterungen.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933 in geänderter Fassung und Absatz 21E des Securities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934 in geänderter Fassung. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin über künftige, die Gesellschaft möglicherweise betreffende Ereignisse, formuliert. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Auswirkungen wie vorhergesehen eintreffen werden. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen oder negativer ausfallen als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Des Weiteren können sich in die Zukunft gerichtete Schätzungen und Voraussagen, die auf Gutachten oder Informationen Dritter basieren, als unrichtig herausstellen. Daher kann die Gesellschaft keine Zusicherungen hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen machen. Auch sind zukünftige Ergebnisse der Gesellschaft, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen sollten, nicht notwendigerweise indikativ für die Leistung der Gesellschaft in zukünftigen Geschäftsjahren. Zu diesen Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren gehören insbesondere:

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft;
- der mögliche Rückgang in der Verabreichung von EPO oder der Erstattungsleistungen für EPO;
- die Abhängigkeit von staatlichen Erstattungszahlungen für Dialyseleistungen;
- das Ergebnis laufender staatlicher Ermittlungen;
- der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen sowie Gesundheitsreformen;
- Produkthaftungsrisiken und Patentrechtsstreitigkeiten;
- Risiken aus der Integration von Akquisitionen und die Abhängigkeit der Gesellschaft von weiteren Akquisitionen;
- die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen; und
- Änderungen im Verordnungsumfeld für Medikamente.

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 widergespiegelten 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.

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.

Die dargestellte Finanz- und Ertragslage weist eine Sensitivität auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Annahmen und Schätzungen, die dem Abschluss der Gesellschaft zugrunde liegen auf. Die tatsächlich angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Auswahl und Anwendung dieser Methoden vorgenommenen Beurteilungen und die Sensitivität der berichteten Ergebnisse auf Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, die neben dem Konzernabschluss der Gesellschaft und den im Folgenden unter „Operative Entwicklung“ dargestellten Ausführungen ebenfalls zu berücksichtigen sind. Für eine Diskussion der kritischen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft siehe Kapitel 5 „Operating and Financial Review and Prospects – Critical Accounting Policies“ im Geschäftsbericht 2006 gemäß Format 20-F/A.

Überblick

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen und der Produktion und dem Vertrieb von Produkten und Geräten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und bietet stationäre Dialysebehandlung sowie andere Dienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit Kliniken an. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und die Herstellung und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 55 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen Patientenwachstum von 6% darstellt. Das Patientenwachstum wird durch Faktoren wie das Altern der Bevölkerung, ein steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, Verbesserungen bei der Behandlung anderer Erkrankungen des Patienten, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Behandlung ermöglichen, verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum der Umsätze aus Dialyседienstleistungen ist die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Daher geht die Gesellschaft davon aus, dass die Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen ein aussagefähiger Indikator für kontinuierliches Umsatzwachstum und Erfolg ist. Zusätzlich beeinflussen das Erstattungsumfeld sowie das

Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für Dialysebehandlungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist begrenzt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Personal-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Der „Medicare Prescription Drug, Modernization and Improvement Act of 2003“ („MMA“), der am 8. Dezember 2003 als Gesetz verabschiedet wurde, hatte eine Reihe wesentlicher Änderungen der staatlichen Erstattungen in den USA für Dialyseedienstleistungen und Arzneimittel zur Folge. Diese Änderungen spiegeln sich in den vom Centers for Medicare and Medicaid Services („CMS“) herausgegebenen Regulierungen und in den Arztgebührenregelungen für Kalenderjahre ab 2005 wider.

In durch das MMA verordneten und 2005 eingeführten Regulierungen hat das CMS festgelegt, dass im Zusammenhang mit Dialyseedienstleistungen verabreichte und von Dialyseeinrichtungen in Krankenhäusern sowie in unabhängigen Praxen separat abgerechnete Arzneimittel wie 2006 eingeführt mit einem durchschnittlichen Verkaufspreis plus 6% („DVP+6%“) erstattet werden. Zweitens betrug der Arzneimittelzuschlag auf den Erstattungssatz für 2006 14,5%. Das CMS hat diesen Zuschlag für das erste Quartal des Kalenderjahres 2007 auf 15,1% angehoben. Seit dem 1. April 2007 beträgt der Zuschlag 14,9%. Der Arzneimittelzuschlag war eingeführt worden, um den durch den MMA verursachten Änderungen der Erstattungsmethodik für Arzneimittel Rechnung zu tragen. Drittens wurde im Rahmen der vom MMA vorgeschriebenen Übergangsphase auf eine neue Berechnung des Lohnindex für Dialyseeinrichtungen die lohnindexbasierte Anpassung des Erstattungssatzes dergestalt aktualisiert, dass dieser sich nunmehr zu 50% aus einem auf statistischen Ballungsgebieten beruhenden zusammengesetzten Satz und zu 50% aus einem auf statistischen Kerngebieten („CBSA“ – core-based statistical area) basierenden Satz berechnet. Letzterer wurde für das Kalenderjahr 2007 durch das Office of Management and Budget überarbeitet.

Das CMS schätzt, dass diese Änderungen 2007 zu einer Steigerung der Medicare-Erstattungen an Dialyseeinrichtungen für Patienten mit terminalem Nierenversagen um insgesamt 0,5% führen werden, wobei es je nach Größe und Standort der Kliniken zu Abweichungen hiervon kommen wird. Weiterhin schätzt das CMS, dass gewinnorientierte Einrichtungen eine Erhöhung von insgesamt 0,4% verzeichnen und gemeinnützige Kliniken 0,8% mehr erhalten werden. Die Gesellschaft schätzt, dass die Auswirkungen solcher Änderungen auf ihr operatives Geschäft den Berechnungen des CMS entsprechen. Anders als viele andere Medicare-Programme unterliegt der ESRD-Erstattungssatz keiner automatischen jährlichen gesetzlichen Anpassung. Daher ist die jährliche Anpassung durch ein vom Kongress zu verabschiedendes Gesetz notwendig. Der Kongress hat eine Erhöhung des Erstattungssatzes um 1,6% ab dem 1. April 2007 bewilligt. Für eine weitere Diskussion der Erstattungsdaten für Dialysebehandlungen siehe Kapitel 4 Gliederungspunkt B „Business Overview – Regulatory and Legal Matters – Reimbursement“ im Geschäftsbericht 2006 gemäß Format 20-F/A.

Im Jahr 2005 hat das CMS eine neue US-amerikanische Überwachungsrichtlinie hinsichtlich der Erstattungsansprüche für Epogen und Aranesp bekannt gegeben, die für in Dialyseeinrichtungen behandelte Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz gilt. Wie in den Geschäftsberichten der vergangenen Jahre beschrieben, trat die neue Richtlinie zum 1. April 2006 in Kraft. Aufgrund dieser neuen Richtlinie schreibt das CMS eine Reduzierung der Epogen- oder Aranespdosis für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz von 25% pro Monat vor, deren Hämatokritwert 39,0% übersteigt (oder deren Hämoglobinwert 13,0 g/dl übersteigt). Wird die Dosis nicht um 25% pro Monat verringert, werden die Zahlungen für die verabreichte Dosis um 25% gekürzt. Gegen diese Zahlungskürzung kann im Rahmen des normalen Verfahrens Einspruch eingelegt werden. Zusätzlich hat das CMS mit Wirkung zum 1. April 2006 die Erstattungen für Epogen und Aranesp auf eine monatliche Höchstmenge pro Patient von 500.000 IU für Epogen und 1.500 µg für Aranesp beschränkt. Die Abrechnungsrichtlinien der Gesellschaft für Erythropoese-Stimulanzien entsprechen den Richtlinien des CMS. Im November 2006 hat die FDA aufgrund einer neu veröffentlichten klinischen Studie eine Warnung herausgegeben. Die Studie zeigt, dass Patienten, die mit Erythropoese-Stimulanzien wie EPO behandelt werden und deren Dosierung auf eine Hämoglobinkonzentration von 13,5 g/dl ausgerichtet ist, einem wesentlich höheren Risiko ernsthafter und lebensbedrohlicher Herz-Kreislaufkomplikationen ausgesetzt sind, als Vergleichspatienten, deren Dosis auf eine Hämoglobinkonzentration von 11,3 g/dl abzielt. Die Warnung der FDA empfiehlt Ärzten und anderen im Gesundheitswesen Tätigen unter anderem, eine Dosierung in Betracht zu ziehen, die auf die empfohlene Hämoglobin-Zielbandbreite von 10 bis 12 g/dl ausgerichtet ist. In der Folge hat der Hersteller von Epogen und Aranesp im März 2007 auf Verlangen der FDA seinen Dosierungsanweisungen auf dem Verpackungsetikett eine schwarz gerahmte Sicherheitswarnung (die höchste Stufe der von der FDA vorgeschriebenen Sicherheitswarnungen) hinzugefügt. Im April 2007 hat die US-amerikanische National Kidney Foundation ihre Richtlinien zur Behandlung von Blutarmut abgeändert („K/DOQI“). Die Gesellschaft hat ihren behandelnden Ärzten empfohlen, bei der Entscheidungsfindung im Rahmen der Behandlung von Blutarmut den Zusatz auf den Verpackungsetiketten und die K/DOQI Richtlinien zu lesen und zu verstehen.

Im Juli 2007 gab das CMS eine weitere Änderung der US-amerikanischen Überwachungsrichtlinie bekannt, die zum 1. Januar 2008 in Kraft treten soll. Die Änderung verringert erstens die monatliche maximale Gesamtdosis von 500.000 IU für Epogen und 1.500 µg für Aranesp auf 400.000 IU für Epogen und 1.200 µg für Aranesp. Zweitens wird für den Fall, dass der Hämoglobinwert eines Patienten drei Monate lang 13 g/dl übersteigt, die Kostenerstattung für die im dritten Monat verabreichte Dosis um 50% der gemeldeten Dosis verringert. Diese Änderungen unterliegen noch der Kommentierung durch die Öffentlichkeit und könnten daher vor ihrer Einführung möglicherweise noch modifiziert werden.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist geografisch in drei operativen Segmenten organisiert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien-Pazifik für Berichtszwecke zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte aufgrund der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen, die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie das wirtschaftliche Umfeld. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständigen 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 einer Zielgröße, die so gewählt ist, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhaltet, 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 die operative Entwicklung ist, welche die Ertragskraft der Gesellschaft abbildet. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt, daher fließen 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. Die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen aus bestimmten Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc. bestehen, werden ebenfalls nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft auch hier um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern separat in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

Operative Entwicklung

Die folgenden Tabellen fassen den finanziellen Erfolg und bestimmte operative Entwicklungen der Gesellschaft nach wesentlichen Geschäftssegmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien 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. Das Geschäft der RCG wird ab dem 1. April 2006 in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung und die Konzernkapitalflussrechnung der Gesellschaft einbezogen. Daher sind die Ergebnisse für die ersten neun Monate 2007 sowohl auf Konzernbasis als auch für das Segment Nordamerika der Gesellschaft nicht direkt vergleichbar mit den Ergebnissen der ersten neun Monate 2006.

Segmentdaten	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2007	2006	2007	2006
in Mio. US-\$, ungeprüft				
Umsatzerlöse				
Nordamerika	1.660	1.613	4.958	4.368
International	783	638	2.250	1.824
	2.443	2.251	7.208	6.192
Transfer zwischen den Segmenten				
Nordamerika	–	–	1	1
International	17	17	56	44
	17	17	57	45
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	1.660	1.613	4.957	4.367
International	766	621	2.194	1.780
	2.426	2.234	7.151	6.147
Abschreibungen				
Nordamerika	54	51	159	137
International	34	29	99	83
Zentralbereiche	1	–	2	2
	89	80	260	222
Operatives Ergebnis (EBIT)				
Nordamerika	283	257	826	704
International	135	113	386	318
Zentralbereiche	(21)	(21)	(60)	(58)
	397	349	1.152	964
Zinserträge	9	4	19	15
Zinsaufwendungen	(104)	(104)	(300)	(270)
Ertragsteuern	(115)	(105)	(331)	(314)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	(6)	(5)	(20)	(10)
Ergebnis	181	139	520	385

3. Quartal 2007 im Vergleich zum 3. Quartal 2006.

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

3. Quartal	2007	2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	6.625.215	6.251.385	6%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,6%	3,5%		
Umsatz in Mio. US-\$	2.426	2.234	9%	6%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,5%	33,6%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,5%	17,5%		
Quartalsergebnis in Mio. US-\$	181	139	30%	

Die Anzahl der Behandlungen im 3. Quartal 2007 stellt einen Zuwachs um 6% gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 dar. Das organische Behandlungswachstum trug hierzu etwa 4% bei, und 3% ergaben sich aus sonstigen Akquisitionen, teilweise ausgeglichen durch eine Kombination aus Klinikverkäufen und -schließungen und einem fehlenden Behandlungstag in den USA (1%).

Zum 30. September 2007 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete Kliniken in den USA) 2.221 Kliniken im Vergleich zu 2.085 Kliniken zum 30. September 2006. Im 3. Quartal 2007 eröffnete die Gesellschaft 23 Kliniken und legte 11 Kliniken zusammen oder schloss diese. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet (ohne von der Gesellschaft geleitete Kliniken in den USA) stieg um 7% auf 172.227 am 30. September 2007 von 161.433 am 30. September 2006. Einschließlich der 33 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 174.099. Die Umsätze im 3. Quartal 2007 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2006 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg im 3. Quartal 2007 um 6% auf 1.801 Mio. US-\$ (4% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Wachstum von 5% (bestehend aus organischem Behandlungswachstum (4%) und höheren Erlösen je Behandlung (1%)), Akquisitionen (2%), und Währungsumrechnungseffekte (2%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen und die Veräußerung des Perfusionsgeschäfts in Nordamerika im Mai 2007 (3%). Die EPO-Umsätze wurden, wie oben im Abschnitt „Überblick“ dargestellt, im Geschäftsjahr 2007 durch einen Rückgang der Verabreichung und geringere staatliche Erstattungssätze beeinflusst.

Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 18% auf 625 Mio. US-\$ (12% zu konstanten Wechselkursen), im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Umsätzen mit Geräten für die Hämodialyse, Dialysatoren und Produkten des Ende 2006 erworbenen PhosLo® -Geschäfts.

Die Verbesserung der operativen Marge resultierte hauptsächlich aus höheren Erlössätzen je Behandlung, teilweise ausgeglichen durch die Ergebnisauswirkungen des Rückgangs der Verabreichung von und geringerer staatlicher Erstattungssätze für EPO und höherer Personalkosten in Nordamerika sowie durch ein gestiegenes Wachstum im

Dialyседienstleistungsgeschäft im Segment International, welches niedrigere durchschnittliche Bruttogewinnspannen aufweist. Des Weiteren war 2006 durch positive Produktionsabweichungen aufgrund einer höheren Auslastung der Produktionskapazitäten beeinflusst.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 391 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2006 auf 426 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2007. Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz betragen im 3. Quartal sowohl 2007 als auch 2006 jeweils etwa 17,5%. Die positiven Effekte im Geschäftsjahr 2007 aus im Segment International erzielten Größenvorteilen, geringeren Aufwendungen für Forderungsverluste in Prozent vom Umsatz sowie die Auswirkungen der Integrationskosten des Geschäftsjahres 2006 in Höhe von 7 Mio. US-\$ wurden 2007 durch höhere Personalkosten ausgeglichen. Die Aufwendungen für Forderungsverluste betragen im 3. Quartal 2007 53 Mio. US-\$ oder 2,2% vom Umsatz gegenüber 51 Mio. US-\$ oder 2,3% für den Vergleichszeitraum 2006.

Das operative Ergebnis erhöhte sich auf 397 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2007 von 349 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2006, während die operative Marge auf 16,4% im 3. Quartal 2007 von 15,6% im gleichen Zeitraum 2006 stieg. Die Margensteigerung resultierte aus den vorstehend erläuterten erhöhten Bruttogewinnspannen sowie den Auswirkungen der Integrationskosten der RCG Akquisition in 2006. Ohne die Kosten der Integration und den Gewinn aus dem Verkauf von Dialysekliniken im Zusammenhang mit der RCG Akquisition hätte die operative Marge im 3. Quartal 2006 15,9% betragen.

Die Zinserträge stiegen auf 9 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2007 im Vergleich zu 4 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund von Zinserträgen aus der Einziehung von überfälligen Forderungen.

Der Zinsaufwand für das 3. Quartal betrug sowohl 2007 als auch 2006 etwa 104 Mio. US-\$, hauptsächlich aufgrund der gesunkenen Kreditverbindlichkeiten und niedrigeren Durchschnittszinssätze, ausgeglichen durch einen zusätzlichen Zinsaufwand von 5 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2007 aufgrund einer Abschreibung der abgegrenzten Gebühren für die mittelfristigen Darlehen aus der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft, die mit dem Erlös aus der 2017 fälligen vorrangigen Anleihe freiwillig vorzeitig getilgt wurden.

Die Ertragsteuern erhöhten sich auf 115 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2007 von 105 Mio. US-\$ für das 3. Quartal 2006. Im August 2007 wurde der deutsche Körperschaftsteuersatz von 25% auf 15% gesenkt, was im 3. Quartal 2007 zu einem einmaligen Ertrag aus latenten Steuern in Höhe von 3,1 Mio. US-\$ führte. Dieser Ertrag wurde ausgeglichen durch die Auswirkungen eines zusätzlichen Steueraufwands aufgrund von noch laufenden steuerlichen Betriebsprüfungen. Das 3. Quartal 2006 wurde beeinflusst durch die Versagung der Abzugsfähigkeit von Aufwendungen der Steuerjahre 1998-2001 im Rahmen des Abschlusses einer Betriebsprüfung dieser Jahre. Der effektive Steuersatz für das 3. Quartal 2007 betrug 38,0%, verglichen mit 42,3% für den gleichen Zeitraum 2006. Ohne die Auswirkung der Versagung der Abzugsfähigkeit von Aufwendungen hätte der effektive Steuersatz für 2006 39,1% betragen.

Im 3. Quartal 2007 stiegen die Minderheitenanteile am Ergebnis wegen der Akquisition mehrerer Joint Ventures in Asien-Pazifik, die sich nicht vollständig im Besitz der Gesellschaft befinden, gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006 um 1 Mio. US-\$ an.

Das Quartalsergebnis stieg aufgrund der vorstehend erläuterten Effekte auf 181 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2007 von 139 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Das 3. Quartal 2006 wurde durch die Integrationskosten für die RCG Akquisition und die Nach-Steuer-Auswirkungen eines Gewinns aus der Veräußerung von Dialysekliniken beeinflusst.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. September 2007 60.625 Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) im Vergleich zu 56.803 zum 31. Dezember 2006. Dies entspricht einer Zunahme von 6,7%, die im Wesentlichen durch Akquisitionen in Asien-Pazifik und organisches Wachstum in den USA verursacht wurde.

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	2007	2006	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	4.621.343	4.498.590	3%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,0%	1,8%	
Umsatz in Mio. US-\$	1.660	1.631	3%
Abschreibungen in Mio. US-\$	54	51	7%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	283	257	10%
Operative Marge in %	17,0%	15,9%	

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2007 um 3% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich verursacht durch das organische Behandlungswachstum (3%) sowie Akquisitionen (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Zum 30. September 2007 wurden 120.607 Patienten (3% mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum) in den 1.591 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 116.868 behandelten Patienten in 1.542 Kliniken zum 30. September 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg im 3. Quartal von 321 US-\$ in 2006 auf 323 US-\$ in 2007 an. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 324 US-\$ im 3. Quartal 2006 auf 327 US-\$ im 3. Quartal 2007.

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 3. Quartal 2007 um 3% aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialysedienstleistungen um 1% von 1.472 Mio. US-\$ auf 1.494 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 18% von 141 Mio. US-\$ auf 167 Mio. US-\$.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialysedienstleistungen um 1% war getragen von einem organischen Behandlungswachstum (3%) und einer Kombination aus Akquisitionen und einer Steigerung des Erlöses je Behandlung (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen und die Veräußerung des Perfusionsgeschäfts im Mai 2007 (3%). Die Verabreichung von EPO betrug im 3. Quartal 2007 bzw. im 3. Quartal 2006 ca. 20% bzw. 23% der Gesamtumsätze aus Dialysedienstleistungen im Segment Nordamerika. Die EPO-Umsätze wurden, wie oben im Abschnitt „Überblick“ dargestellt, im Geschäftsjahr 2007 durch einen Rückgang der Verabreichung und geringere staatliche Erstattungsätze beeinflusst.

Die Erhöhung der Produktumsätze wurde hauptsächlich durch ein stärkeres Absatzvolumen bei Hämodialysegeräten und den Umsätzen mit dem Phosphat-Binder PhosLo® verursacht, der Ende 2006 erworben wurde.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 10% auf 283 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2007 von 257 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die operative Marge stieg von 15,9% im 3. Quartal 2006 auf 17,0% im gleichen Zeitraum 2007. Die Erhöhung der operativen Marge ergibt sich vorwiegend aus verbesserten Erlössätzen je Behandlung, PhosLo®-Umsätzen und einem gestiegenen Produktabsatzvolumen, teilweise kompensiert durch die Ergebnisauswirkungen des Rückgangs der Verabreichung von und geringerer staatlicher Erstattungsätze für EPO sowie höhere Personalkosten. Das 3. Quartal 2006 wurde beeinflusst durch die einmaligen Integrationsaufwendungen für die RCG Akquisition, teilweise ausgeglichen durch einen Gewinn aus Klinikverkäufen im Zusammenhang mit der RCG Akquisition. Ohne die Kosten der Integration und den Ertrag aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen hätte die operative Marge im 3. Quartal 2006 16,3% betragen. Die Kosten je Behandlung betrugen im 3. Quartal sowohl 2007 als auch 2006 jeweils etwa 268 US-\$.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

3. Quartal	2007	2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	2.003.872	1.752.795	14%	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,9%	7,1%		
Umsatz in Mio. US-\$	766	621	23%	14%
Abschreibungen in Mio. US-\$	34	29	21%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	135	113	19%	
Operative Marge in %	17,6%	18,2%		

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2007 um 14% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (5%) und Akquisitionen (10%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Zum 30. September 2007 wurden 51.620 Patienten (16% mehr als in dem entsprechenden Vorjahreszeitraum) in den 630 Kliniken behandelt, die die

Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 44.565 behandelten Patienten in 543 Kliniken zum 30. September 2006. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg auf 153 US-\$ von 132 US-\$. Der Anstieg war eine Folge der Abwertung des US-Dollar gegenüber lokalen Währungen (11 US-\$) sowie von Erstattungssatzerhöhungen und Änderungen im Ländermix (10 US-\$).

Der Umsatzanstieg des Segments International auf 766 Mio. US-\$ für das 3. Quartal 2007 gegenüber 621 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006 resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl bei Dialysedienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 4% bei. Das organische Wachstum betrug im 3. Quartal 10% zu konstanten Wechselkursen.

Einschließlich der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 18% (9% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 24% (14% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 47% (43% zu konstanten Wechselkursen) zu.

Der Gesamtumsatz aus Dialysedienstleistungen für das Segment International stieg im Verlauf des 3. Quartals 2007 um 32% (23% zu konstanten Wechselkursen) auf 307 Mio. US-\$ in 2007 von 232 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Behandlungswachstums (5%), des Zuwachses aufgrund von Akquisitionen (11%), einer Erhöhung des Erlöses je Behandlung (7%) und von Währungsumrechnungseffekten (9%).

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im 3. Quartal 2007 um 18% (9% zu konstanten Wechselkursen) auf 459 Mio. US-\$. Dieser Anstieg war hauptsächlich auf höhere Absatzzahlen bei Geräten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse sowie bei Dialysatoren zurückzuführen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 19% auf 135 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen, in Akquisitionen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge sank auf 17,6% von 18,2%. Die Verringerung der Marge ergab sich hauptsächlich aus einem verstärkten Wachstum im Geschäftszweig Dialysedienstleistungen, der geringere durchschnittliche Margen aufweist, und Einflüsse aus positiven Produktionsabweichungen in 2006 aufgrund einer höheren Auslastung der Produktionskapazitäten.

1. Januar bis 30. September 2007 im Vergleich zum 1. Januar bis 30. September 2006.

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

1. Januar bis 30. September	2007	2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	19.623.252	17.433.465	13%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,9%	4,1%		
Umsatz in Mio. US-\$	7.151	6.147	16%	14%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,4%	33,5%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,7%	17,8%		
Ergebnis in Mio. US-\$	520	385	35%	

Die Gesellschaft erbrachte in den ersten neun Monaten 2007 19.623.252 Behandlungen, ein Anstieg um 13% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 4%, die RCG Akquisition, ohne die akquisitionsbezogenen Verkäufe, 6%, sowie zusätzliches Wachstum aus sonstigen Akquisitionen 4% bei, teilweise ausgeglichen durch eine Kombination aus Klinikverkäufen und -schließungen und einem fehlenden Behandlungstag in den USA (1%).

In den ersten neun Monaten 2007 übernahm die Gesellschaft 81 Kliniken, eröffnete 59 Kliniken und schloss oder verkaufte 27 Kliniken. Die Umsätze in den ersten neun Monaten 2007 stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten sowie der Netto-Auswirkungen der RCG Akquisition.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg in den ersten neun Monaten 2007 um 16% auf 5.357 Mio. US-\$ (15% zu konstanten Wechselkursen). Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf die RCG Akquisition, abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe, (7%), das organische Behandlungswachstum (4%), höhere Erlöse je Behandlung (3%), sonstige Akquisitionen (2%), und Währungsumrechnungseffekte (1%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%).

Der Umsatz mit Dialyseprodukten stieg im gleichen Zeitraum um 18% auf 1.794 Mio. US-\$ (13% zu konstanten Wechselkursen), im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Umsätzen mit Geräten für die Hämodialyse, Produkten für die Peritonealdialyse, Dialysatoren und dem Ende 2006 erworbenen PhosLo®-Geschäft.

Das Wachstum der Bruttogewinnspanne ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Erlössätze je Behandlung, teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten sowie ein gestiegenes Wachstum im Dialyседienstleistungsgeschäft im Segment International, welches niedrigere Bruttomargen aufweist.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen auf 1.264 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2007 von 1.097 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. In Prozent des Umsatzes verringerten sich die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 17,8% in den ersten neun Monaten 2006 auf 17,7% im gleichen Zeitraum 2007. Die positiven Auswirkungen von Größenvorteilen im Segment International wurden durch gestiegene Personalkosten ausgeglichen. Des Weiteren waren die ersten neun Monate 2006 negativ beeinflusst durch die Auswirkungen einmaliger Aufwendungen in Höhe von 12 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit der Integration der RCG Akquisition und dem Rechtsformwechsel der Gesellschaft (0,2%). Die Aufwendungen für Forderungsverluste betragen in den ersten neun Monaten 2007 153 Mio. US-\$ gegenüber 129 Mio. US-\$ für den Vergleichszeitraum 2006, jeweils entsprechend 2,1% vom Umsatz.

Das operative Ergebnis stieg auf 1.152 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2007 von 964 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die operative Marge erhöhte sich auf 16,1% für die ersten neun Monate 2007 von 15,7% für den gleichen Zeitraum 2006. Dies war zurückzuführen auf die vorstehend beschriebene Steigerung der Bruttogewinnspanne und die oben angeführte Verringerung der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz, teilweise ausgeglichen durch die

Auswirkungen eines Ertrags von 40 Mio. US-\$ in 2006 aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen. Ohne den Ertrag aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und die Kosten der Integration und des Formwechsels hätte die operative Marge für die ersten neun Monate 2006 15,2% betragen.

Die Zinserträge stiegen auf 19 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2007 im Vergleich zu 15 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund von Zinserträgen aus der Einziehung von überfälligen Forderungen.

Der Zinsaufwand erhöhte sich um 11% auf 300 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2007 von 270 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund der im Zuge der RCG Akquisition vom Ende März 2006 aufgenommenen zusätzlichen Kreditverbindlichkeiten. Die ersten neun Monate 2007 bzw. 2006 wurden beeinflusst durch Abschreibungen abgegrenzter Gebühren in Höhe von 5 Mio. US-\$ bzw. 15 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit der vorzeitigen Ablösung von Darlehen aus den Kreditvereinbarungen der Gesellschaft.

Die Ertragsteuern erhöhten sich auf 331 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2007 von 314 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2006. Im August 2007 wurde der deutsche Körperschaftsteuersatz von 25% auf 15% gesenkt, was im 3. Quartal 2007 zu einem einmaligen Ertrag aus latenten Steuern in Höhe von 3,1 Mio. US-\$ führte. Dieser Ertrag wurde ausgeglichen durch die Auswirkungen eines zusätzlichen Steueraufwands aufgrund von noch laufenden steuerlichen Betriebsprüfungen. Der effektive Steuersatz für die ersten neun Monate 2007 betrug 38,0%, verglichen mit 44,3% für den gleichen Zeitraum 2006, eine Verringerung hauptsächlich als Folge des Ertragsteueraufwands in 2006 auf den Gewinn aus den Verkäufen im Zusammenhang mit der RCG Akquisition und der Betriebsprüfung in Deutschland.

Die Minderheitenanteile stiegen um 10 Mio. US-\$ aufgrund mehrerer im Rahmen der RCG Akquisition in 2006 übernommener Joint Ventures und weiterer in Asien-Pazifik in 2007 erworbener Gesellschaften, die sich nicht vollständig im Besitz der Gesellschaft befinden.

Das Ergebnis stieg auf 520 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2007 von 385 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die ersten neun Monate 2006 waren beeinflusst durch die Nach-Steuer-Auswirkungen von Aufwendungen in Höhe von 9 Mio. US-\$ aus der vollständigen Abschreibung von abgegrenzten Gebühren für die Kreditvereinbarung 2003 der Gesellschaft, eines Verlustes von 4 Mio. US-\$ aus den akquisitionsbezogenen Klinikverkäufen, 6 Mio. US-\$ Integrationskosten im Zusammenhang mit der RCG Akquisition sowie 1 Mio. US-\$ Kosten des Rechtsformwechsels der Gesellschaft.

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	2007	2006	Veränderung in %
Anzahl der Behandlungen	13.698.684	12.337.114	11%
Organisches Behandlungswachstum in %	2,9%	2,0%	
Umsatz in Mio. US-\$	4.957	4.367	14%
Abschreibungen in Mio. US-\$	159	137	16%
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	826	704	17%
Operative Marge in %	16,7%	16,1%	

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2007 um 11% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund der RCG Akquisition (8%), des organischen Behandlungswachstums (3%) sowie sonstiger Akquisitionen (1%), teilweise ausgeglichen durch eine Kombination aus Klinikverkäufen und -schließungen und einem fehlenden Behandlungstag (1%). Der Durchschnittserlös je Behandlung für die ersten neun Monate 2007 erhöhte sich auf 324 US-\$ von 315 US-\$ in 2006. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 318 US-\$ für die ersten neun Monate 2006 auf 327 US-\$ in den ersten neun Monaten 2007 an. Die Verbesserung des Erlössatzes je Behandlung beruht hauptsächlich auf verbesserten Sätzen von privaten Versicherern, einer Erhöhung des Medicare Erstattungssatzes um 1,6%, einer Erhöhung des Arzneimittelzuschlags sowie der Auswirkungen der RCG Akquisition, teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang der Verabreichung von und geringerer staatlicher Erstattungssätze für EPO.

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2007 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 13% auf 4.476 Mio. US-\$ von 3.959 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 18% auf 481 Mio. US-\$ von 408 Mio. US-\$.

Das Wachstum des Umsatzes aus Dialyседienstleistungen um 13% wurde verursacht durch einen Anstieg um 8% als Auswirkung der RCG Akquisition abzüglich der akquisitionsbezogenen Verkäufe, ein organisches Behandlungswachstum von 3% und 1% aus sonstigen Akquisitionen, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen und die Veräußerung des Perfusionsgeschäfts (2%). Zusätzlich verbesserte sich der Erlös je Behandlung um 3%. Die Verabreichung von EPO betrug in den ersten neun Monaten 2007 bzw. 2006 ca. 22% bzw. 23% der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika.

Die Erhöhung der Produktumsätze wurde hauptsächlich durch ein stärkeres Absatzvolumen bei Hämodialysegeräten, Konzentraten und den Umsätzen mit dem Phosphat-Binder PhosLo® verursacht, der Ende 2006 erworben wurde.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 17% auf 826 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2007 von 704 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Die operative Marge erhöhte sich auf 16,7% in den ersten neun Monaten 2007 von 16,1% im gleichen Zeitraum 2006, im Wesentlichen aufgrund von höheren Erlösen je Behandlung und einem höheren Produktabsatzvolumen, teilweise ausgeglichen durch höhere Personalkosten, die Auswirkungen des Gewinns von 40 Mio. US-\$ in 2006 aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und Aufwendungen von 10 Mio. US-\$ in 2006 im Zusammenhang mit der Integration der RCG Akquisition. Ohne den Ertrag aus den akquisitionsbezogenen Verkäufen und die Kosten der Integration hätte die operative Marge für die ersten neun Monate 2006 15,4% betragen. Die Kosten je Behandlung erhöhten sich auf 269 US-\$ in 2007 von 265 US-\$ in 2006.

Segment International

Zentrale Indikatoren für das Segment International

1. Januar bis 30. September	2007	2006	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	5.924.568	5.096.351	16%	
Organisches Behandlungswachstum in %	6,2%	8,4%		
Umsatz in Mio. US-\$	2.194	1.780	23%	15%
Abschreibungen in Mio. US-\$	99	83	20%	
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	386	318	21%	
Operative Marge in %	17,6%	17,8%		

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2007 um 16% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2006, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (6%) und Akquisitionen (11%), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg auf 149 US-\$ von 131 US-\$. Der Anstieg war eine Folge von Erstattungssatzerhöhungen, Änderungen im Ländermix (9 US-\$) und der Abwertung des US-Dollar gegenüber lokalen Währungen (9 US-\$).

Der Umsatzanstieg des Segments International für die ersten neun Monate 2007 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl bei Dialysedienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Akquisitionen trugen etwa 5% bei, und das organische Wachstum betrug in diesem Zeitraum 10% zu konstanten Wechselkursen. Währungsumrechnungseffekte trugen weitere 8% bei.

Einschließlich der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 19% (10% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 23% (16% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 45% (42% zu konstanten Wechselkursen) zu.

Der Gesamtumsatz aus Dialysedienstleistungen für das Segment International stieg im Verlauf der ersten neun Monate 2007 um 32% (24% zu konstanten Wechselkursen) auf

880 Mio. US-\$ von 669 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2006. Diese Zunahme ist eine Folge des organischen Behandlungswachstums von 6% und eines Zuwachses aufgrund von Akquisitionen von 12%. Eine Erhöhung der Erlöse je Behandlung trug 6% und Währungsumrechnungseffekte etwa 8% bei.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg in den ersten neun Monaten 2007 um 18% (11% zu konstanten Wechselkursen) auf 1.313 Mio. US-\$. Dieser Anstieg war hauptsächlich auf höhere Absatzzahlen bei Dialysatoren und Produkten für die Peritonealdialyse sowie bei Geräten für die Hämodialyse zurückzuführen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich um 21% auf 386 Mio. US-\$, hauptsächlich als Folge eines Anstiegs im Behandlungsvolumen, in Akquisitionen und im Produktabsatzvolumen. Die operative Marge ging mit einer Verringerung von 17,8% auf 17,6% leicht zurück, hauptsächlich aufgrund eines überproportionalen Wachstums im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, der geringere durchschnittliche Margen aufweist, und Einflüsse in 2006 aus positiven Produktionsabweichungen aufgrund einer höheren Auslastung der Produktionskapazitäten.

1. Januar bis 30. September 2007 im Vergleich zum Januar bis 30. September 2006.

Liquidität und Mittelherkunft

Liquidität

Die Gesellschaft benötigt Liquidität vornehmlich zur Entwicklung und Akquisition von eigenständigen Dialysezentren, zum Erwerb von Grundstücken für neue Dialysezentren und Produktionsstätten sowie von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialyse- und Produktionszentren, und zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens. Zum 30. September 2007 hatte die Gesellschaft liquide Mittel von 238 Mio. US-\$. Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug 1,3. Das Nettoumlaufvermögen betrug 836 Mio. US-\$, eine Verringerung gegenüber 1 Mrd. US-\$ zum 31. Dezember 2006. Die Verringerung beruht hauptsächlich auf der Umgliederung von im Februar 2008 verbindlich abzulösenden genusscheinähnlichen Wertpapieren in Höhe von 665 Mio. US-\$ in die kurzfristigen Verbindlichkeiten, teilweise ausgeglichen durch die untenstehend beschriebene Ablösung des Forderungsverkaufsprogramms der Gesellschaft mit den Erlösen aus der Emission einer vorrangigen Anleihe im Juli 2007. Die Erlöse wurden außerdem zur freiwilligen vorzeitigen Ablösung von Kreditverbindlichkeiten aus der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft verwendet. Nach der Durchführung dieser Maßnahmen geht die Gesellschaft davon aus, dass ihr aus ihren Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie aus der verfügbaren Liquidität aus dem Forderungsverkaufsprogramm und den revolving Kreditfazilitäten aus der Kreditvereinbarung 2006 genügend Liquidität zur Ablösung der 665 Mio. US-\$ genusscheinähnlichen Wertpapiere bei deren Fälligkeit in 2008 zur Verfügung stehen werden.

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 Aktien und genussscheinähnlichen Wertpapieren („Trust Preferred Securities“). Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und durch ihr Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 75% der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. In den ersten neun Monaten 2007 resultierten etwa 36% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können Medicare-Erstattungssätze für alle von der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. Der Abschnitt „Finanz- und Ertragslage - Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen. Des Weiteren hängen die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit von der Einziehung der Forderungen ab. 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. Sollte sich der Zahlungszyklus verlängern, könnte dies einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben.

Die Forderungsbestände zum 30. September 2007 bzw. zum 31. Dezember 2006 entsprachen nach Wertberichtigungen etwa 74 bzw. 76 Nettotagesumsätzen. Diese positive Entwicklung ist im Wesentlichen zurückzuführen auf die Ausweitung eines elektronischen Fakturierungsprogramms, günstigere Zahlungsbedingungen in Verträgen in den USA und Bemühungen des Managements, die Forderungslaufzeiten zu reduzieren.

Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht über die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach operativen Segmenten dar.

Entwicklung der Forderungslaufzeiten	30. September	31. Dezember
in Tagen	2007	2006
Nordamerika	57	59
International	114	119
Total	74	76

Die Gesellschaft erzeugt Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten durch Forderungsverkäufe im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und durch Aufnahme von Krediten bei der Muttergesellschaft Fresenius SE (vormals firmierend als Fresenius AG). Die Gesellschaft hat im 3. Quartal 2007 kurzfristige Verbindlichkeiten aus dem Forderungsverkaufsprogramm vollständig zurückgeführt mit einem Teil der Erlöse aus der Emission einer vorrangigen Anleihe (siehe unten) sowie mit Zahlungsmittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Das Forderungsverkaufsprogramm steht der Gesellschaft noch bis zum 16. Oktober 2008 zur Verfügung.

Am 30. September 2007 hat die Gesellschaft außerdem ein Darlehen in Höhe von 43,8 Mio. US-\$ unter der aktuellen Kreditvereinbarung mit Fresenius SE erhalten, das am 31. Oktober 2007 zurückgezahlt wurde. Der Zinssatz dieses Darlehens betrug 5,105%.

Die langfristige Finanzierung wird generiert aus dem revolving Kredit und den mittelfristigen Darlehen im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 sowie aus den Darlehen im Rahmen der Kreditvereinbarungen mit der Europäischen Investitionsbank ("EIB") und wurde generiert durch die Ausgabe von Euro-Schuldscheindarlehen und genusscheinähnlichen Wertpapieren. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre bestehenden Kredit- und Finanzierungsvereinbarungen, Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und andere kurzfristige Finanzierungsquellen zur Deckung des vorhersehbaren Finanzierungsbedarfs ausreichen.

Am 2. Juli 2007 hat die FMC Finance III S.A., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA, eine vorrangige Anleihe in Höhe von 500 Mio. US-\$ mit einer Laufzeit bis 2017 und einem Coupon von 6 7/8% emittiert. Die effektive Verzinsung der Anleihe beträgt 7 1/8%. Diese Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert. Der Erlös aus der Anleihe in Höhe von 484 Mio. US-\$, der sich nach Abzug von Disagio, Bankgebühren und anderen emissionsbezogenen Kosten ergibt, wurde verwendet für die Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Loan A und Loan B im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft um jeweils 150 Mio. US-\$ sowie des Forderungsverkaufsprogramms um 184 Mio. US-\$.

Entsprechend den Regelungen der Kreditvereinbarung 2006 werden vorzeitige Tilgungszahlungen für Loan A und Loan B zunächst mit den nächsten vier Quartalszahlungen verrechnet. Ein die nächsten vier Quartalszahlungen übersteigender Betrag wird gleichmäßig auf die verbleibenden Zahlungen verteilt. In Folge der vorzeitigen Tilgungszahlungen der mittelfristigen Darlehen sind bis Ende des dritten Quartals 2008 weder für Loan A noch für Loan B Zahlungen zu leisten.

Die Kreditvereinbarung 2006, die Kreditvereinbarungen mit der EIB, das Euro-Schuldscheindarlehen, die vorrangige Anleihe und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren enthalten Verpflichtungen, die der Gesellschaft die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Die Kreditvereinbarung 2006 verpflichtet die Gesellschaft, eine konzernbezogene Mindestdeckung der fixen Kosten einzuhalten (Verhältnis des konsolidierten EBITDAR (Summe aus EBITDA und Mietaufwendungen für Leasingverträge) zu konzernbezogenen fixen Kosten gemäß der Definition in der Kreditvereinbarung 2006) sowie eine maximale Konzern-Leverage-Kennziffer einzuhalten (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung 2006). Weitere Verpflichtungen in einem oder mehreren der genannten Verträge sowie in den neuen erstrangigen Schuldverschreibungen der Gesellschaft beschränken die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Verwendung von Vermögensgegenständen, zum Eingehen von Verbindlichkeiten sowie der Zahlung von Dividenden. Darüber hinaus ist die Gesellschaft Beschränkungen unterworfen, bestimmte Zahlungen vorzunehmen und Belastungen oder Sale-und-Leaseback-Transaktionen einzugehen. Zusätzlich ist die Gesellschaft in der Höhe des jährlichen Betrages der Investitionen in Sachanlagen beschränkt (600 Mio. US-\$ in 2007).

Die Verletzung einer dieser Klauseln könnte zu einer Verletzung der Kreditvereinbarung 2006, der Kreditvereinbarungen mit der EIB, dem Euro-Schuldscheindarlehen, der vorrangigen Anleihe oder der den genussscheinähnlichen Wertpapieren zugrunde liegenden Verträge und damit zur Kündbarkeit dieser Verträge führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen bei den anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte. Bei Vertragsverletzung kann der ausstehende Saldo der Kreditvereinbarung 2006 auf Verlangen der Gläubiger aus dieser Vereinbarung fällig gestellt werden. Zum 30. September 2007 hat die Gesellschaft alle in der Kreditvereinbarung 2006 und sonstigen Kreditvereinbarungen festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (siehe Anmerkung 10 des Konzernanhangs) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das US-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplans der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor. Die Rückstellung, die im Jahr 2001 zur Abdeckung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebucht wurde, beinhaltet die Zahlung von 115 Mio. US-\$. Die Zahlungsverpflichtung ist unverzinslich.

Im 3. Quartal 2006 haben die deutschen Steuerbehörden ihre Betriebsprüfung der Steuerjahre 1998-2001 im Wesentlichen abgeschlossen. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie die noch ausstehenden Punkte auf der Betriebsprüfungsebene gelöst hat, vorbehaltlich der Überprüfung und Zustimmung seitens der entsprechenden Ebenen innerhalb des Finanzamts. Bis auf die nachfolgend erläuterten Klagen hat der Internal Revenue Service (IRS) die Überprüfung der Steuererklärungen von FMCH für die Jahre 1997 bis 2001 abgeschlossen, und FMCH hat die Zustimmung zum formellen Abschluss der Betriebsprüfung durch Steuerbescheide erklärt (Consent to Assessment of Tax). Als Ergebnis der Versagung der Abzugsfähigkeit von zivilrechtlichen Vergleichszahlungen, die FMCH im Zusammenhang mit den Beschlüssen des OIG und den Untersuchungen der US-Strafverfolgungsbehörde aus dem Jahr 2000 vorgenommen hat und einigen anderen Abzügen durch den IRS, leistete die Gesellschaft im 3. Quartal 2006 eine Steuerzahlung einschließlich Zinsen an den IRS in Höhe von etwa 99 Mio. US-\$. Die Gesellschaft hat im Rahmen ihres Vorgehens gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der zivilrechtlichen Vergleichszahlungen Anträge auf Erstattung eingereicht, und beabsichtigt, die Wiedererlangung der Steuer- und der mit der Versagung im Zusammenhang stehenden Zinszahlungen im Rahmen eines Rechtsbehelfs bei der IRS und, soweit notwendig, vor den Bundesgerichten für Steuerangelegenheiten, zu verfolgen. Die steuerliche Betriebsprüfung durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2004 ist unlängst abgeschlossen worden. Mit Ausnahme der Nichtanerkennung der Abzugsfähigkeit der in diesem Zeitraum für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital gezahlten Vergütungen handelt es sich um routinemäßige Anpassungen, die im Konzernabschluss berücksichtigt wurden. Die Gesellschaft beabsichtigt, gegen die Nichtanerkennung der Abzüge und einige der anderen Anpassungen vorzugehen und dabei alle Rechtsmittel zu nutzen. Ein nachteiliger Ausgang dieser Rechtsstreitigkeit könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertragssteuern, das Ergebnis sowie das Ergebnis je Aktie haben.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft ficht diese Entscheidungen unter anderem durch das Einlegen von Einsprüchen gegen diese Festsetzungen an. Wenn die Einwände und Einsprüche der Gesellschaft nicht erfolgreich sein sollten, könnte die Gesellschaft gezwungen sein, zusätzliche Bundes- und Bundesstaat-Steuerzahlungen zu leisten, einschließlich Zahlungen an bundesstaatliche Behörden, die das Ergebnis der Anpassungen unserer Bundes-Steuererklärungen sind. Im Hinblick auf andere mögliche Anpassungen und Versagungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden oder für die nur vorläufige Vereinbarungen getroffen wurden, wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben würde. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potentiellen Steuernachzahlungen zu bestimmen. Sollten alle potentiellen Steuernachzahlungen und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreicht.

Dividenden

Im Mai 2007 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2006 von 0,47 € je Stammaktie (2005: 0,41 €) und von 0,49 € je Vorzugsaktie (2005: 0,43 €) durch die Aktionäre der Gesellschaft auf der Hauptversammlung beschlossen und gezahlt. Die Dividendenausschüttung betrug insgesamt etwa 188 Mio. US-\$ (139 Mio. €). Im Jahr 2006 erfolgte eine Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2005 von 154 Mio. US-\$ (120 Mio. €). Die Kreditvereinbarung 2006 beschränkt die Dividendenausschüttung und bestimmte andere Zahlungen für den Erwerb von Eigenkapitalpapieren (und entsprechenden Bezugsrechten, wie z.B. Optionen und Optionsscheinen) der Gesellschaft im Jahr 2008 auf insgesamt 260 Mio. US-\$.

Cash Flow

Laufende Geschäftstätigkeit

Die Gesellschaft erwirtschaftete aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 890 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2007 und 465 Mio. US-\$ für die Vergleichsperiode 2006. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 91% gegenüber dem Vorjahr. Die Mittelzuflüsse beruhen vornehmlich auf einer Erhöhung des Ergebnisses sowie auf einem geringeren Nettoumlaufvermögen. Zahlungen im Zusammenhang mit der RCG Akquisition, sowohl von 74 Mio. US-\$ für Steuern als auch von 24 Mio. US-\$ für sonstige Kosten, sowie eine Steuerzahlung in Höhe von 99 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit den US-amerikanischen Steuererklärungen für 2000 und 2001 der Gesellschaft hatten sich negativ auf die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit in 2006 ausgewirkt. Siehe vorstehenden Abschnitt „Operative Entwicklung“. Die Mittelzuflüsse wurden im Wesentlichen für Investitionen (Sachanlagen und Akquisitionen) sowie zur Tilgung von Darlehen verwendet.

Investitionstätigkeit

Die Ausgaben für Investitionstätigkeiten betragen 474 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2007 verglichen mit 3.955 Mio. US-\$ (einschließlich der RCG Akquisition) in den ersten neun Monaten 2006. In den ersten neun Monaten 2007 zahlte die Gesellschaft etwa 140 Mio. US-\$ (70 Mio. US-\$ für das Segment Nordamerika und 70 Mio. US-\$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden. Die Gesellschaft verzeichnete außerdem Einzahlungen von 29 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit Veräußerungen. Im gleichen Zeitraum 2006 zahlte die Gesellschaft etwa 4.189 Mio. US-\$ für Akquisitionen: 4.181 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika, wovon 4.145 Mio. US-\$ für die RCG Akquisition gezahlt wurden, und 8 Mio. US-\$ für Dialysekliniken im Segment International, teilweise ausgeglichen durch Zahlungseingänge von 507 Mio. US-\$ für die akquisitionsbezogenen Verkäufe.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 364 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2007 und 273 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2006. In den ersten neun Monaten 2007 betragen die Investitionen in Sachanlagen 217 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 147 Mio. US-\$ im Segment International. 2006 betragen die Investitionen in Sachanlagen 191 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 82 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung neuer Kliniken, die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Instandhaltung und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Nordamerika, Deutschland und Japan, und die Aktivierung von Geräten, die, vorwiegend in Europa, aber auch in Asien-Pazifik und Lateinamerika, Kunden zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten etwa 5% des Gesamtumsatzes aus.

Finanzierungstätigkeit

In den ersten neun Monaten 2007 wurden Mittel in Höhe von 344 Mio. US-\$ für Finanzierungstätigkeiten verwendet, verglichen mit durch Finanzierungstätigkeiten generierten Mitteln in Höhe von 3.512 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2006. In 2007 wurden die Mittel für die Zahlung von Dividenden in der Berichtsperiode sowie für die Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten aus Darlehen, aktivierten Leasingverträgen und des Forderungsverkaufsprogramms der Gesellschaft verwendet, teilweise ausgeglichen durch die Erlöse der Emission der vorrangigen Anleihe der Gesellschaft. Im Jahr 2006 wurden die für die RCG Akquisition benötigten Mittel in Höhe von 4.145 Mio. US-\$, abzüglich des Erlöses in Höhe von 507 Mio. US-\$ aus der Veräußerung von 105 Kliniken, durch zusätzliche Darlehen aus der Kreditvereinbarung 2006 bereitgestellt. 307 Mio. US-\$ wurden durch die Umwandlung von Vorzugsaktien in Stammaktien erzeugt. Die liquiden Mittel betragen 238 Mio. US-\$ zum 30. September 2007 im Vergleich zu 128 Mio. US-\$ zum 30. September 2006.

Angabe zu Verpflichtungen aus Finanzverbindlichkeiten - EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug in den ersten neun Monaten 2007 etwa 1.412 Mio. US-\$ oder 19,7% vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006, des Euro-Schuldscheindarlehens und der vorrangigen Anleihe vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genussscheinähnlichen Wertpapieren. EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach U.S.-GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Außerdem steht nicht das gesamte EBITDA dem Vorstand zur freien Verfügung. Beispielsweise unterliegt ein wesentlicher Teil solcher Mittel, wie an anderer Stelle in dem Geschäftsbericht der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 ausführlicher beschrieben, vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten 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 Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist.

Eine Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit stellt sich wie folgt dar:

Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit

1. Januar bis 30. September in Tsd. US-\$	2007	2006
EBITDA	1.412.313	1.185.682
Beilegung von Aktionärsklagen	–	(880)
Zinsaufwendungen, netto	(281.319)	(255.070)
Ertragsteuern, netto	(331.097)	(314.401)
Veränderung der latenten Steuern, netto	13.911	19.324
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	45.425	(115.295)
Steuerzahlungen im Zusammenhang mit Desinvestitionen und Akquisitionen	–	(74.605)
Personalaufwand	16.305	11.617
Sonstiges, Netto	14.665	8.619
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	890.203	464.991

b) Vermögenslage

Die Bilanzsumme zum 30. September 2007 blieb mit 13.8 Mio. US-\$ nahezu unverändert im Vergleich zu 13.0 Mio. US-\$ am 31. Dezember 2006. Der Anteil des Umlaufvermögens und des Anlagevermögens am Gesamtvermögen zum 30. September 2007 blieb mit 27% bzw. 73% nahezu unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2006. Die Eigenkapitalquote stieg von 37% am 31. Dezember 2006 auf 39% am 30. September 2007. Der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme erhöhte sich von 18% am 31. Dezember 2006 auf 21% am 30. September 2007, da die Anfang 2008 fälligen genussscheinähnlichen Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts von den langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert wurden.

Chancen- und Risikobericht

a)

Chancenbericht

In den ersten neun Monaten 2007 haben sich im Vergleich zu den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2006 veröffentlichten Informationen im Prognosebericht unter dem Abschnitt „Chancen“ auf S. 109 keine wesentlichen Änderungen ergeben. Für die Chancen der zukünftigen Entwicklung verweist die Gesellschaft auch auf S. 6/30 – 6/32 „Ausblick 2007 und Chancen der zukünftigen Entwicklung“ in ihrem Konzernabschluss und -lagebericht zum 31. Dezember 2006 gemäß § 292a HGB.

b)

Risikobericht

Informationen zu den Risiken der Gesellschaft sind in Anmerkung 10 „Rechtliche Verfahren“ sowie im Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Überblick“ dargestellt. Für weitere Informationen kann der Risikobericht auf S. 94-102 des Geschäftsberichtes zum 31. Dezember 2006 und Abschnitt 3, Gliederungspunkt „Risikofaktoren“ des Geschäftsberichts der Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 in der Form des 20-F/A eingesehen werden. Außerdem verweist die Gesellschaft auf S. 6/25 – 6/29 „Risiken der zukünftigen Entwicklung“ in ihrem Konzernabschluss und -lagebericht zum 31. Dezember 2006 gemäß § 292a HGB.

Bezüglich quantitativer und qualitativer Marktrisiken sind in den ersten neun Monaten des Jahres 2007 keine materiellen Veränderungen gegenüber den in Abschnitt 4.6 „Quantitative und Qualitative Offenlegung von Marktrisiken“ auf S. 32-36 des Geschäftsberichts der Gesellschaft für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 vorgelegten Angaben eingetreten. Zusätzliche Informationen befinden sich im Abschnitt 4.6 „Quantitative und Qualitative Offenlegung von Marktrisiken“ auf S. 32-36 des Geschäftsberichts der Gesellschaft für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006.

Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung

Fresenius Medical Care bekräftigt den Ausblick für das Gesamtjahr 2007 und rechnet weiterhin mit einem Umsatz von mehr als 9,5 Mrd. US-\$. Dies entspricht einem Anstieg von mindestens 12% im Vergleich zum Vorjahr. Beim Jahresüberschuss hatte das Unternehmen für 2007 bislang mit 685 bis 705 Mio. US-\$ gerechnet. Wegen des sehr guten Geschäftsverlaufs im dritten Quartal erwartet Fresenius Medical Care nun, das obere Ende dieser Prognose zu erreichen. Für Investitionen und Akquisitionen sind 2007 weiterhin insgesamt etwa 650 Mio. US-\$ vorgesehen. Der Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio) soll bis zum Jahresende unter dem Wert von 3,0 liegen. Für das Jahr 2010 erwartet Fresenius Medical Care weiterhin einen Umsatz von mehr als 11,5 Mrd. US-\$. Das jährliche Ergebniswachstum soll im unteren bis mittleren Zehnerprozentbereich liegen.

Die folgende Tabelle zeigt unseren Wachstumsausblick für 2007 und 2008 auf der Grundlage der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2006.

Ausblick

	2007	2008
Umsatzwachstum	mehr als 9,5 Mrd. US-\$ (mind. 12%)	6% - 9%
Jahresüberschuss	685 - 705 Mio. US-\$	
Steigerung Jahresüberschuss	28 - 31%	> 10%
Steigerung adjustierter Jahresüberschuss*	19 - 23%	> 10%
Investitionen und Akquisitionen	rund 650 Mio. US-\$	rund 650 Mio. US-\$
Steuerquote	rund 38% - 39%	rund 38% - 39%
Debt/EBITDA-Verhältnis	unter 3,0	unter 3,0
Dividende	kontinuierlicher Anstieg	kontinuierlicher Anstieg

*Für Zwecke dieses Ausblicks wurde der Jahresüberschuss 2006, wie in der folgenden Überleitung dargestellt, um bestimmte Einmalaufwendungen adjustiert:

Überleitung

in Mio US-\$	2006
Jahresüberschuss	537
Kosten der Umwandlung und des Vergleichs	1
Restrukturierungskosten und Abschreibung von Know-how aus Entwicklungsprojekten	23
Abschreibung auf nicht abgeschriebene vorausgezahlte Finanzierungsgebühren	9
Verlust aus Klinikverkäufen	4
Jahresüberschuss vor Einmalaufwendungen (adjustierter Jahresüberschuss)	574

Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

a)

Dienstleistungsvereinbarungen

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE, der alleinigen Aktionärin der persönlich haftenden Gesellschafterin, der Management AG, sowie mit mehr als 36% der stimmberechtigten Aktien größten Aktionärin der Gesellschaft, und mit einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE Vereinbarungen über die Bereitstellung von Dienstleistungen geschlossen. Sie umfassen u.a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Für die ersten neun Monate 2007 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage der Dienstleistungsvereinbarungen 33.149 US-\$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius SE und bestimmte Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die u.a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Die Gesellschaft stellte der Fresenius SE für an diese erbrachte Dienstleistungen in den ersten neun Monaten 2007 6.451 US-\$ in Rechnung.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, die mit der Fresenius SE abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2007 14.103 US-\$. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft 2016 aus und enthält Verlängerungsoptionen.

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftender Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG in den ersten neun Monaten 2007 insgesamt 6.605 US-\$.

b)

Produkte

Die Gesellschaft verkaufte in den ersten neun Monaten 2007 Produkte im Wert von 25.182 US-\$ an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften. Im den ersten neun Monaten 2007 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften in Höhe von 38.969 US-\$.

c)

Von der Fresenius SE erhaltene Darlehen

Die Gesellschaft erhält kurzfristige Darlehen von der Fresenius SE. Der ausstehende Betrag am 30. September 2007 betrug 45.939 US-\$.

d)

Sonstiges

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist auch der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Fresenius SE, die den größten Anteil der Stammaktien der Gesellschaft hält und die einzige Aktionärin der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft ist. Er ist auch Mitglied im Aufsichtsrat der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft.

Der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates der Gesellschaft ist Mitglied des Aufsichtsrates der Fresenius SE und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft. Er ist auch Partner einer Anwaltskanzlei, die für die Gesellschaft tätig war. Die Gesellschaft hat dieser Anwaltskanzlei in den ersten neun Monaten 2007 etwa 684 US-\$ für die Inanspruchnahme von Rechtsberatungsleistungen gezahlt.

Nachtragsbericht

Nach Schluss des 3. Quartals 2007 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen.

Corporate Governance

Die persönlich haftende Gesellschafterin vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG und der Aufsichtsrat der FMC-AG & Co. KGaA haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechenserklärung gemäß der zu diesem Zeitpunkt geltenden Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 12. Juni 2006 abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

Prüferische Durchsicht

Der Konzernabschluss und der Zwischenlagebericht zum 30. September 2007 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

Kontakte

**Fresenius Medical Care
AG & Co. KGaA**

D-61352 Bad Homburg
Tel. + 49 6172 609 0
<http://www.fmc-ag.de>

**Oliver Maier
Leiter Investor Relations &
Corporate Communications**

Tel. + 49 6172 609 2525
Fax + 49 6172 609 2301
E-mail: ir@fmc-ag.de

Nordamerika

Investor Relations

Terry L. Morris
Tel. + 1 800 948 2538
Fax + 1 615 345 5605
E-mail: ir@fmc-ag.com

Finanzkalender 2008

Veröffentlichung zum Geschäftsjahr 2007	20. Februar 2008
Veröffentlichung zum 1. Quartal 2008	30. April 2008
Hauptversammlung Frankfurt	20. Mai 2008
Dividendenzahlung (vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)	21. Mai 2008
Veröffentlichung zum 2. Quartal 2008	30. Juli 2008
Veröffentlichung zum 3. Quartal 2008	4. November 2008

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 & Co. KGaA
Investor Relations

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