

# Q3/2010

**FRESENIUS MEDICAL CARE**  
*Quartalsbericht/3. Quartal 2010*



Fresenius Medical Care

## **INHALT**

**ÜBERBLICK** Seite 3

**ZWISCHENLAGEBERICHT** Seite 7

Finanz- und Ertragslage Seite 7

Liquidität und Mittelherkunft Seite 21

Vermögenslage Seite 27

Ausblick Seite 27

**KONZERNABSCHLUSS** Seite 28

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Seite 28

Konzern-Gesamtergebnisrechnung Seite 29

Konzern-Bilanz Seite 30

Konzern-Cash-Flow Seite 31

Eigenkapitalveränderungsrechnung Seite 32

Anmerkungen zum Konzernabschluss Seite 34

**NACHTRAGSBERICHT** Seite 55

**CORPORATE GOVERNANCE** Seite 55

**KALENDER UND KONTAKT** Seite 56

## ÜBERBLICK

3 ◀

### KENNZAHLEN FÜR DAS 3. QUARTAL 2010

Tabelle 1

Umsatz	3.058 Mio. US-\$	+ 6 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	493 Mio. US-\$	+ 9 %
Konzernergebnis <sup>1</sup>	248 Mio. US-\$	+ 10 %
Gewinn je Aktie	0,82 US-\$	+ 9 %

### KENNZAHLEN FÜR DIE ERSTEN NEUN MONATE 2010

Tabelle 2

Umsatz	8.886 Mio. US-\$	+ 8 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.385 Mio. US-\$	+ 10 %
Konzernergebnis <sup>1</sup>	707 Mio. US-\$	+ 10 %
Gewinn je Aktie	2,35 US-\$	+ 9 %

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

## 3. QUARTAL 2010

### ► UMSATZ

Der **Gesamtumsatz** hat sich im dritten Quartal 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6 % auf 3,058 Mrd. US-\$ erhöht (7 % währungsbereinigt). Das organische Umsatzwachstum belief sich weltweit auf 6 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg im dritten Quartal 2010 um 8 % auf 2,321 Mrd. US-\$ (9 % währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten sank im gleichen Zeitraum um 1 % auf 737 Mio. US-\$, währungsbereinigt stieg er um 3 %.

In **Nordamerika** steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 6 % auf 2,071 Mrd. US-\$. Das organische Umsatzwachstum lag bei 6 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen wuchs um 7 % auf 1,863 Mrd. US-\$. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung in den USA erhöhte sich im dritten Quartal 2010 auf 359 US-\$ gegenüber 348 US-\$ im Vorjahreszeitraum und 356 US-\$ im zweiten Quartal 2010. Diese Entwicklung basiert hauptsächlich auf einem Anstieg der Erstattungssätze. Der Umsatz mit Dialyseprodukten ging im dritten Quartal 2009 geringfügig von 209 Mio. US-\$ auf 208 Mio. US-\$ zurück. Gründe dafür waren Veränderungen in der Dialyseproduktpalette und eine geringere durchschnittliche Vergütung für das intravenös verabreichte Eisenpräparat Venofer® durch das US-amerikanische Gesundheitsfürsorgeprogramm Medicare. Beide Effekte konnten durch höhere Umsätze mit Blutschlauchsystemen und Dialysegeräten sowie mit Produkten für die Heimdialyse nicht vollständig kompensiert werden.

**Außerhalb Nordamerikas** (Segment International) stieg der Umsatz gegenüber dem dritten Quartal 2009 um 5 % auf 987 Mio. US-\$. Währungsbereinigt bedeutet dies einen Umsatzanstieg von 9 %. Das organische Wachstum lag bei 5 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg um 13 % (17 % währungsbereinigt) auf 458 Mio. US-\$. Der Umsatz mit Dialyseprodukten sank um 1 % auf 529 Mio. US-\$, währungsbereinigt stieg er um 4 %. Dazu trugen höhere Umsätze mit Dialysegeräten, Dialysatoren, Blutschlauchsystemen sowie mit Produkten für die Akutdialyse bei.

#### ► ERGEBNIS

Das **operative Ergebnis (EBIT)** von Fresenius Medical Care wuchs im dritten Quartal 2010 um 9% auf 493 Mio. US-\$ verglichen mit 451 Mio. US-\$ im dritten Quartal 2009. Damit lag die operative Marge (EBIT-Marge) im dritten Quartal 2010 bei 16,1% im Vergleich zu 15,6% im Vorjahreszeitraum.

In Nordamerika stieg die operative Marge von 16,7% im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf 18,1% im dritten Quartal 2010. Eine höhere durchschnittliche Vergütung pro Behandlung und Größenvorteile trugen zu dieser positiven Entwicklung bei.

Im Segment International sank die operative Marge von 16,7% im Vorjahreszeitraum auf 15,8% im dritten Quartal 2010. Gründe hierfür waren niedrigere Gewinnspannen bei den neu erworbenen Dialysekliniken in Europa und der Region Asien-Pazifik, der Einfluss der hohen Inflation in Venezuela sowie höhere Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Positiv machten sich Größenvorteile aus dem Umsatzwachstum und günstige Währungseffekte bemerkbar.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im dritten Quartal 2010 auf 70 Mio. US-\$ nach 75 Mio. US-\$ im dritten Quartal des Vorjahres. Diese positive Entwicklung ist vornehmlich auf niedrigere kurzfristige Zinssätze zurückzuführen.

Die **Ertragssteuern** beliefen sich im dritten Quartal 2010 auf 153 Mio. US-\$ gegenüber 131 Mio. US-\$ im dritten Quartal 2009. Dies entspricht einer effektiven **Steuerquote** von 36,2% nach 35,0% im Vorjahreszeitraum. Die Steuerquote für das Gesamtjahr 2010 soll zwischen 34,5% und 35,5% liegen.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) von Fresenius Medical Care erhöhte sich im dritten Quartal 2010 um 10% auf 248 Mio. US-\$.

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** stieg im dritten Quartal 2010 um 9% auf 0,82 US-\$ pro Stammaktie nach 0,76 US-\$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien betrug im dritten Quartal 2010 rund 301,2 Mio. nach 298,3 Mio. im Vorjahresquartal. Der Anstieg der Zahl ausstehender Aktien resultiert aus der Ausübung von Aktienoptionen in den vergangenen zwölf Monaten.

► **CASH FLOW** Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** belief sich im dritten Quartal 2010 auf 384 Mio. US-\$. Dies entspricht etwa 13% des Umsatzes. Der Cash Flow wurde durch gestiegene Ergebnisse positiv beeinflusst.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 121 Mio. US-\$. Der **Free Cash Flow vor Akquisitionen** betrug 263 Mio. US-\$ verglichen mit 304 Mio. US-\$ im dritten Quartal 2009. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 87 Mio. US-\$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 176 Mio. US-\$ nach 278 Mio. US-\$ im dritten Quartal des Vorjahres.

## ERSTE NEUN MONATE 2010

5 ◀

### ► UMSATZ UND ERTRAG

Der **Umsatz** wuchs in den ersten neun Monaten 2010 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8 % auf 8,886 Mrd. US-\$, währungsbereinigt entspricht dies ebenfalls einem Anstieg von 8 %. Der organische Umsatzanstieg betrug in diesem Zeitraum 6 %.

Das **operative Ergebnis (EBIT)** stieg um 10 % auf 1,385 Mrd. US-\$ nach 1,265 Mrd. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009. Die EBIT-Marge betrug 15,6 % nach 15,4 % im Vorjahreszeitraum.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich in den ersten neun Monaten 2010 auf 206 Mio. US-\$ nach 225 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten des Vorjahres.

Die **Ertragssteuern** betragen 410 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2010 gegenüber 345 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einer **Steuerquote** von 34,7 % nach 33,2 % in den ersten neun Monaten 2009.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) in den ersten neun Monaten 2010 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10 % auf 707 Mio. US-\$.

Der **Gewinn je Aktie** (EPS) betrug in den ersten neun Monaten 2010 pro Stammaktie 2,35 US-\$, ein Zuwachs um 9 %. Die Zahl der durchschnittlich gewichteten Aktien lag im gleichen Zeitraum bei rund 300,3 Mio.

### ► CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag in den ersten neun Monaten 2010 bei 1,027 Mrd. US-\$ verglichen mit 880 Mio. US-\$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das entspricht rund 12 % des Umsatzes.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 339 Mio. US-\$. Daraus ergab sich ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 688 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2010 verglichen mit 492 Mio. US-\$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 239 Mio. US-\$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 449 Mio. US-\$ nach 385 Mio. US-\$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

► **PATIENTEN – KLINIKEN – BEHANDLUNGEN** Zum 30. September 2010 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 210.191 **Dialysepatienten**, 9 % mehr als im Vorjahr. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 4 % auf 135.746. Einschließlich der 30 von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken belief sich die Zahl der Patienten in Nordamerika auf 137.623. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Segment International) stieg die Zahl der Patienten um 20 % auf 74.445.

Zum 30. September 2010 betrieb das Unternehmen 2.716 **Dialysekliniken** weltweit, davon 1.809 in Nordamerika (1.839 inklusive der von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken) und 907 außerhalb Nordamerikas. Dies entspricht einem Anstieg von 3 % in Nordamerika und 19 % außerhalb Nordamerikas.

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten **Behandlungen** stieg in den ersten neun Monaten 2010 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 7 % auf etwa 23,41 Mio. Davon entfielen 15,51 Mio. (+5 %) auf Nordamerika und 7,9 Mio. (+11 %) auf das Segment International.

► **MITARBEITER** Zum 30. September 2010 beschäftigte Fresenius Medical Care 72.812 Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte; 31. Dezember 2009: 67.988). Die Zunahme um rund 4.800 Mitarbeiter resultiert aus dem Wachstum des Unternehmens in allen Geschäftsbereichen und aus Akquisitionen.

► **VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-RATIO)** Der Verschuldungsgrad (Verhältnis der Verschuldung zum Gewinn vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen) reduzierte sich von 2,62 am Ende des dritten Quartals 2009 auf 2,37 am Ende des dritten Quartals 2010. Ende 2009 belief sich der Verschuldungsgrad auf 2,46.

► **RATING** Die Ratingagentur Standard & Poor's beließ das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care im dritten Quartal 2010 bei ‚BB‘ mit „positivem“ Ausblick. Das Rating von Moody's für Fresenius Medical Care liegt weiterhin bei ‚Ba1‘ mit „stabilem“ Ausblick. Die Ratingagentur Fitch stufte das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care mit ‚BB‘ ein und verbesserte am 3. August 2010 den Ausblick von „stabil“ auf „positiv“.

► **FRESENIUS MEDICAL CARE ÜBERNIMMT PERITONEALDIALYSE-GESCHÄFT VON GAMBRO** Fresenius Medical Care hat im August 2010 einen verbindlichen Rahmenvertrag zur Übernahme des globalen Peritonealdialyse-Geschäfts (PD) von Gambro abgeschlossen. Gambro plant, sich künftig stärker auf den Bereich der Hämodialyse zu konzentrieren. Mit der Akquisition will Fresenius Medical Care seine Aktivitäten im Bereich der Heimdialyse, insbesondere in Europa und der Region Asien-Pazifik, ausweiten. Die Übernahme bedarf noch der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden und der Einigung mit den Arbeitnehmervertretungen in einigen Ländern.

► **FRESENIUS MEDICAL CARE ERWEITERT UND VERLÄNGERT KREDITVEREINBARUNG** Fresenius Medical Care hat am 1. Oktober 2010 die Erweiterung und Verlängerung der Vereinbarung über seine vorrangigen besicherten Finanzverbindlichkeiten bekanntgegeben. Der Kreditrahmen der revolvingenden Kreditlinie und der Darlehenstranche A (Term Loan A) konnte um 250 Mio. us-\$ auf insgesamt 2,565 Mrd. us-\$ aufgestockt werden. Die Laufzeit wurde um zwei Jahre bis 31. März 2013 verlängert. Damit wird die angepasste Kreditvereinbarung am selben Termin zur Rückzahlung fällig wie die Darlehenstranche B (Term Loan B) in Höhe von derzeit 1,546 Mrd. us-\$. Der erweiterte Kreditrahmen ist für die Finanzierung allgemeiner Geschäftszwecke und des Nettoumlaufvermögens vorgesehen.

► **AUSBLICK AUF DAS GESCHÄFTSJAHR 2010 VERBESSERT** Auf Grundlage der starken Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres 2010 verbessert Fresenius Medical Care den Ergebnisausblick. Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) soll im Geschäftsjahr 2010 nun zwischen 960 und 980 Mio. us-\$ liegen. Bisher hatte das Unternehmen ein Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt) zwischen 950 und 980 Mio. us-\$ erwartet.

Fresenius Medical Care rechnet weiterhin mit einem **Umsatz** von mehr als 12 Mrd. us-\$.

Für **Investitionen** sind 2010 zwischen 550 und 650 Mio. us-\$ vorgesehen, für **Akquisitionen** bis zu 500 Mio. us-\$. Der **Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Ratio)** soll Ende 2010 auf einem Niveau von weniger als dem 2,5-fachen des Gewinns vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) liegen.

## ZWISCHENLAGEBERICHT

7 ◀

► **FINANZ- UND ERTRAGSLAGE** Die folgende Darstellung und Analyse der operativen Entwicklung der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften (FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft) sollte in Verbindung mit dem ungeprüften Konzernabschluss der Gesellschaft und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden, sowie mit den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2009 in der Form des 20-F enthaltenen Angaben und Erläuterungen. In diesem Bericht beinhalten „FMC-AG & Co. KGaA“ oder die „Gesellschaft“ in Abhängigkeit vom Kontext auch die Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis

**ZUKUNFTSBEZOGENE AUSSAGEN** Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen im Sinne von Absatz 27A des Securities Act (Wertpapiergesetz) von 1933 in geänderter Fassung und Absatz 21E des Securities Exchange Act (Wertpapierhandelsgesetz) von 1934 in geänderter Fassung. In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl die Gesellschaft davon überzeugt ist, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen widerspiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von aktuellen Annahmen und Einschätzungen formuliert, die die Gesellschaft nach bestem Wissen getroffen hat. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Des Weiteren können sich in die Zukunft gerichtete Schätzungen und Voraussagen, die auf Gutachten oder Informationen Dritter basieren, als unrichtig herausstellen. Daher kann die Gesellschaft keine Zusicherungen hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen machen. Auch sind zukünftige Ergebnisse der Gesellschaft, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen sollten, nicht notwendigerweise indikativ für die Leistung der Gesellschaft in zukünftigen Geschäftsjahren.

Zu den Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, welche die tatsächlichen Ergebnisse der Gesellschaft von den geschätzten abweichen lassen, gehören insbesondere:

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft, einschließlich der vorgeschriebenen Umstellung auf ein ausgeweitetes gebündeltes Medicare-Erstattungssystem für Dialysesdienstleistungen ab 2011 in den USA;
- Rückgänge in der Verabreichung von Erythropoietin (EPO) oder der Erstattungsleistungen für EPO;
- das Ergebnis laufender staatlicher Ermittlungen;
- der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen;
- die Auswirkungen von kürzlich beschlossenen und möglichen Gesundheitsreformen;
- Produkthaftungsrisiken;
- das Ergebnis wesentlicher laufender Rechtsstreitigkeiten;
- Risiken aus der Integration von Akquisitionen und die Abhängigkeit der Gesellschaft von weiteren Akquisitionen;
- die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
- Änderungen der Kosten und des Verordnungsumfelds für Medikamente;
- die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit pharmazeutischen Produkten der Gesellschaft konkurrieren sowie
- Änderungen der Rohmaterial- und Energiekosten.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im vorliegenden Bericht im Abschnitt „Zwischenlagebericht“ für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2010 und 2009 und in Anmerkung 10 „Rechtliche Verfahren“ im Anhang des ungeprüften Konzernabschlusses der Gesellschaft sowie im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2009 in der Form des 20-F unter anderem im Abschnitt „Risikofaktoren“ beschrieben.

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

Die im Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu Grunde liegen. Die tatsächlich angewandten Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Auswahl und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernabschluss und die im Folgenden unter „Operative Entwicklung“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind. Betreffend die Darstellung der kritischen Rechnungslegungsgrundsätze ► siehe Kapitel 5 „Darstellung und Analyse – Kritische Rechnungslegungsgrundsätze“ im Geschäftsbericht 2009 gemäß Format 20-F.

**ÜBERBLICK** Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen sowie aus 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. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 65 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen weltweiten Patientenzuwachs von etwa 6% darstellt. Der Patientenzuwachs wird durch Faktoren wie die alternde Bevölkerung und die steigende Lebenserwartung, den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen, ein steigendes Aufkommen und die verbesserte Behandlung von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, sowie eine höhere Überlebensrate der von diesen Erkrankungen betroffenen Patienten, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Dialysebehandlung ermöglichen, verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum der Umsätze 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 ihre 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 beschränkt.

Ein Großteil der Dialyседienstleistungen, die die Gesellschaft in den USA erbringt, wird durch das Medicare-Programm bezahlt. Die Medicare-Zahlungen für Dialyседienstleistungen basieren auf einem Mischsatz, der einen Arzneimittelzuschlag und Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung und aufgrund von regionalen Lohnindizes enthält. Der Arzneimittelzuschlag wurde mit dem sogenannten „Medicare Prescription

Drug, Improvement and Modernization Act of 2003-Gesetz“ (MMA) eingeführt, um die Differenz zwischen der Medicare-Erstattung für separat abrechenbare Arzneimittel vor Einführung des MMA und dem im MMA vorgeschriebenen neuen, auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis basierenden Erstattungssystem zu berücksichtigen.

Für 2010 haben die Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS) den Arzneimittelzuschlag für 2009 unverändert in Höhe von 20,33 US-\$ je Behandlung übernommen, während der Basisanteil des Erstattungssatzes wie vom „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008-Gesetz“ (dem MIPPA) vorgeschrieben um 1% erhöht wurde. Daher hat sich der in Dollar konstant gebliebene Arzneimittelzuschlag 2010 auf 15% der gesamten Erstattung je Behandlung verringert. Anders als bei vielen anderen Medicare-Programmen unterlag der Basisanteil des Erstattungssatzes in der Vergangenheit keiner automatischen jährlichen Anpassung. Da keine entsprechende Gesetzesänderung vorgenommen wurde, blieb dieser Teil der Gesamtvergütung entsprechend unverändert. Der Kongress hat mit dem MIPPA den Basisanteil des Erstattungssatzes für 2010 um 1% erhöht. Des Weiteren hat der Kongress eine Klausel eliminiert, nach der in der Vergangenheit an Krankenhäuser angeschlossene Einrichtungen etwas höhere Vergütungen erhielten als unabhängige (oder freistehende) Kliniken. Für 2010 wird der Basis-Erstattungssatz sowohl für unabhängige als auch für an Krankenhäuser angeschlossene Einrichtungen 135,15 US-\$ betragen und damit um 1% höher liegen als 2009. Das CMS hat die lohnindexbasierte Anpassung für Dialyseeinrichtungen aktualisiert, die sich 2008 zu 25% aus einer alten – auf den statistischen Ballungsgebieten (MSA – metropolitan statistical area) beruhenden – Anpassung und zu 75% aus einer neuen – auf den statistischen Kerngebieten (CBSA – core-based statistical area) basierenden – Anpassung berechnete. 2009 hat das CMS den Übergang von der MSA Definition auf die CBSA Definition abgeschlossen, so dass die Zahlungen an Einrichtungen nunmehr auf dem CBSA-Satz basieren. Für 2010 hat das CMS die Untergrenze für den Lohnindex von 0,70 auf 0,65 herabgesetzt. Für eine Diskussion der Erstattungssätze für Dialysebehandlungen ▶ siehe Kapitel 4.B „Business Overview – Regulatory and Legal Matters – Reimbursement“ im Geschäftsbericht 2009 gemäß Format 20-F.

Bestimmte andere Artikel und Dienstleistungen, die die Gesellschaft in ihren Dialysezentren bereitstellt bzw. erbringt, sind gegenwärtig im Erstattungssatz nicht enthalten und werden von Medicare separat erstattet. Zu den Wesentlichen gehören Medikamente wie blutbildungsanregende Substanzen (erythropoietin-stimulating agents – ESA), Vitamin-D- und Eisen-Präparate, die mit 106% des vom Hersteller an das CMS gemeldeten durchschnittlichen Verkaufspreises erstattet werden. Produkte und Nebendienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, die ihre Dialysebehandlungen zu Hause durchführen, werden ebenfalls separat erstattet. Die Erstattungsstruktur hierfür ist mit dem Erstattungssatz für Behandlungen in Dialysezentren vergleichbar. Diese Erstattungsmethoden begrenzen die zulässigen abrechenbaren Beträge je Behandlung, führen aber für die Gesellschaft zu planbaren Erlösen je Behandlung.

Mit der Einführung des MIPPA in 2008 hat der Kongress die Entwicklung eines ausgeweiteten gebündelten Erstattungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz vorgeschrieben, das für ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Dienstleistungen gültig sein soll. Am 26. Juli 2010 haben die CMS endgültige Vorschriften veröffentlicht, mit denen nach den Maßgaben des MIPPA ein gebündeltes prospektives Erstattungssystem (PES) mit Anpassungen aufgrund von Fallzusammensetzungen für Dialysezentren für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz eingeführt wird. Mit dem PES werden die CMS die Erstattungen an die Dialysezentren mit einer Zahlung pro Dialysebehandlung, und damit auch für (i) alle Produkte und Dienstleistungen, die im Erstattungssatz enthalten sind, (ii) oral zu verabreichende Vitamin D Präparate und oral zu verabreichendes Levocarnitin (ein Aminosäurederivat) sowie alle in der Vergangenheit nach Part B des Medicare-Programms separat erstattete und an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verabreichte blutbildungsanregende Substanzen sowie sonstige Medikamente (mit Ausnahme von Impfungen), (iii) bestimmte diagnostische Labortests und (iv) sonstige zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz an Patienten erbrachte Dienstleistungen und gelieferte Produkte vornehmen. Medikamente zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, die nur in oral zu

verabreichender Form vorliegen, werden im Rahmen des PES ab Januar 2014 mit einem angepassten Vergütungsbetrag erstattet, der vom Gesundheitsministerium unter Berücksichtigung der in den Dialysezentren anfallenden zusätzlichen Kosten für die Verabreichung dieser Medikamente festgelegt wird. Der anfängliche PES Basis-Erstattungssatz wird auf 229,63 US-\$ je Dialysebehandlung festgesetzt. Dies entspricht 98% der geschätzten nach dem derzeitigen Erstattungssystem berechneten Kosten des Medicare-Programms für Dialyседienstleistungen. Die PES Basis-Erstattung wird Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung unterworfen sein, die Merkmale der einzelnen Patienten (z. B. Alter, Größe der Körperoberfläche, Körpermassenzahl, Länge der Dialysebehandlung) sowie Sterblichkeitszusammenhänge widerspiegeln. Außerdem sollen Anpassungen aufgrund von (i) bestimmten Einzelfällen von Patienten mit extrem hohen Kosten aufgrund von außergewöhnlichen medizinisch notwendigen Versorgungserfordernissen, (ii) unverhältnismäßig hohen Kosten von Kliniken mit geringen Fallzahlen im Vergleich zu anderen Kliniken, (iii) der Durchführung von Heimdialyses Schulungen, (iv) Lohn- und Lohnnebenkosten in der Region, in der der Dienstleister angesiedelt ist und (v) einer Kombination der alten und neuen Erstattungsmethoden während der Einführungsphase des neuen Systems vorgenommen werden, um einen budgetneutralen Übergang sicherzustellen. Dies resultiert in einem Rückgang des Basis-Erstattungssatzes um 3,1%, dem sog. Übergangsfaktor (Transition-Adjuster). Ab 2012 wird der PES Erstattungsbetrag jährlichen Anpassungen unterliegen, die auf dem Anstieg der Kosten eines „Warenkorbs“ aus bestimmten Produkten und Dienstleistungen des Gesundheitswesens abzüglich einer Produktivitätsanpassung beruhen. Die Qualitätsstandards des PES, bei denen der Fokus auf den Bereichen Anämie-Management und Hämodialyse-Adäquanz liegt, werden ab 2012 dem leistungsorientierten Erstattungssystem zugrunde liegen. Für Dialysekliniken, die die festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, werden die Erstattungen um bis zu 2% gekürzt. Das PES wird phasenweise über einen Zeitraum von vier Jahren eingeführt, so dass die Implementierung für alle Dialysezentren zum 1. Januar 2014 abgeschlossen sein wird. Dienstleister können sich jedoch im November 2010 freiwillig für eine volle Umstellung auf das neue System ab Januar 2011 entscheiden. Aufgrund der oben genannten Maßnahmen der CMS und basierend auf der Einschätzung durch die CMS geht die Gesellschaft davon aus, dass das PES zu geringeren durchschnittlichen Erstattungssätzen führt. Dennoch haben alle us-amerikanischen Kliniken der Gesellschaft sich entschieden, ab dem 1. Januar 2011 ohne Einschränkungen dem PES zu unterliegen. Die Pläne der Gesellschaft, die Auswirkungen der Maßnahmen der CMS zu begrenzen, umfassen drei Maßnahmen. Erstens arbeitet die Gesellschaft mit anderen Anbietern, den CMS und dem us-Kongress an einer Überarbeitung der Berechnung des Übergangsfaktors für 2011, zu ihren Gunsten. Zweitens arbeitet die Gesellschaft mit Klinikleitungen und behandelnden Ärzten an einer Änderung der Abläufe bei der Behandlung der Patienten und verhandelt über Kosteneinsparungen beim Arzneimittelkauf. Drittens führt die Gesellschaft mit dem Ziel, Effizienzsteigerungen und verbesserte Patientenbehandlungserfolge zu erreichen, neue Initiativen zur Verbesserung der Patientenversorgung bei Dialysebeginn, zur Steigerung des Anteils der Heimdialysepatienten und zur Generierung von weiteren Kosteneinsparungen in ihren Kliniken ein. Die Gesellschaft überprüft derzeit die Auswirkungen des PES und des oben genannten Maßnahmenplans auf ihr Geschäft.

Das „Patient Protection and Affordable Care Act - Gesetz“ wurde in den USA am 23. März 2010 verabschiedet und danach vom „Health Care and Educational Affordability Reconciliation Act - Gesetz“ geändert (geändertes Gesetz im Folgenden ACA). Das ACA wird weitreichende Reformen des Gesundheitssystems einführen, einschließlich (i) Bestimmungen, die allen Amerikanern den Zugang zu einer erschwinglichen Krankenversicherung ermöglichen, (ii) der Ausweitung des Medicaid-Programms, (iii) einer ab 2011 von Arzneimittelfirmen zu zahlenden und anhand des Absatzes von Marken-Medikamenten an staatliche Gesundheitsprogramme errechneten Branchenabgabe, (iv) einer Umsatzsteuer in Höhe von 2,3% auf Umsätze der Hersteller mit medizinischen Geräten ab 2013, (v) Erhöhungen der Medicare-Rabatte für verschreibungspflichtige Medikamente zum 1. Januar 2010, (vi) Reformen des privaten Versicherungsmarktes zum Schutze der Verbraucher, wie z. B. Verbote von Lebens- und Jahresobergrenzen, Abdeckung bestehender Erkrankungen sowie Begrenzung von Wartezeiten, (vii) Bestimmungen zur Förderung der integrierten Gesundheitsversorgung, Effizienz und Abstimmung zwischen Gesundheitsdienstleistern sowie (viii) Bestimmungen zur Verrin-

gerung von Verschwendung und Betrug bei Gesundheitsprogrammen. Die im ACA enthaltene Umsatzsteuer auf medizinische Geräte, die Erhöhungen der Medicaid-Rabatte für Medikamente und die jährliche Abgabe der pharmazeutischen Industrie wird sich negativ auf das Ergebnis und den Cash Flow des Produktgeschäftes der Gesellschaft auswirken. Die Gesellschaft erwartet, dass sich die Vorschriften des ACA zur integrierten Gesundheitsversorgung und zum Verbraucherschutz bei privaten Versicherungen leicht positiv auswirken werden.

Am 17. Februar 2010 hat die us-Veteranenbehörde (Department of Veterans Affairs – VA) einen Regelungsentwurf veröffentlicht, der die Erstattungssätze für nicht auf Verträgen basierende Dialyседienstleistungen auf die Medicare-Erstattungssätze absenken würde. Sofern der Entwurf wie gegenwärtig vorgesehen umgesetzt wird, erwartet die Gesellschaft Schwankungen in ihren Gesamt-VA-Erstattungssätzen sowohl für auf Verträgen basierende als auch für nicht auf Verträgen basierende Dienstleistungen. Zusätzlich kann es zu einer Verringerung der Anzahl der in den Kliniken der Gesellschaft behandelten VA-Patienten kommen.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist 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 Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin 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.

Das operative Ergebnis ist aus Sicht des Vorstands der Gesellschaft der Maßstab, der am besten dazu geeignet ist, die Ertragskraft des Unternehmens zu beurteilen. Die Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt. Daher sind Zinsaufwendungen für die Finanzierung keine Zielgröße für die Segmente. 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. Zudem wurden bestimmte Akquisitionen und immaterielle Vermögenswerte nicht den Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern unter den Zentralbereichen ausgewiesen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG** Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und ausgewählte 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 des Segments International an das Segment Nordamerika. Die Informationen sind nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, auf der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementergebnisse verarbeitet.

<b>SEGMENTDATEN</b>				
<i>Tabelle 3</i>				
<i>in Mio. US-\$</i>	<i>3. Quartal</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	<b>2010</b>	2009	<b>2010</b>	2009
<b>Umsatzerlöse</b>				
Nordamerika	2.073	1.951	6.062	5.602
International	1.010	960	2.894	2.672
<b>► GESAMT</b>	<b>3.083</b>	<b>2.911</b>	<b>8.956</b>	<b>8.274</b>
<b>Umsätze zwischen den Segmenten</b>				
Nordamerika	2	1	4	2
International	23	21	66	60
<b>► GESAMT</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>70</b>	<b>62</b>
<b>Umsatzerlöse mit Dritten</b>				
Nordamerika	2.071	1.950	6.058	5.600
International	987	939	2.828	2.612
<b>► GESAMT</b>	<b>3.058</b>	<b>2.889</b>	<b>8.886</b>	<b>8.212</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Nordamerika	72	68	215	197
International	50	48	148	131
Zentralbereiche	2	3	6	6
<b>► GESAMT</b>	<b>124</b>	<b>119</b>	<b>369</b>	<b>334</b>
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>				
Nordamerika	374	325	1.014	894
International	156	156	480	457
Zentralbereiche	(37)	(30)	(109)	(86)
<b>► GESAMT</b>	<b>493</b>	<b>451</b>	<b>1.385</b>	<b>1.265</b>
Zinserträge	5	5	19	17
Zinsaufwendungen	(75)	(80)	(225)	(242)
Ertragsteuern	(153)	(131)	(410)	(345)
Ergebnis nach Ertragsteuern	270	245	769	695
Abzüglich Anteile anderer Gesellschafter	22	20	62	50
<b>► KONZERNERGEBNIS<sup>1</sup></b>	<b>248</b>	<b>225</b>	<b>707</b>	<b>645</b>

<sup>1</sup> Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt

3. Quartal 2010 im Vergleich zum 3. Quartal 2009.

## KONZERNABSCHLUSS

### ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 4

	3. Quartal		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	8.149.551	7.488.321	9 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,7	3,8	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	3.058	2.889	6 %	7 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,5	33,9	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,6	17,5	–	–
Konzernergebnis <sup>1</sup> in Mio. US-\$	248	225	10 %	–

<sup>1</sup> Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt

Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2010 um 9 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 5 % und der Beitrag aus Akquisitionen 5 % bei, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %).

Am 30. September 2010 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA) 2.716 Kliniken im Vergleich zu 2.509 Kliniken am 30. September 2009. Im 3. Quartal 2010 übernahm die Gesellschaft 94 Kliniken, eröffnete 28 Kliniken und schloss oder verkaufte 5 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet (ohne von der Gesellschaft geleitete aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA), stieg um 9 % von 192.804 am 30. September 2009 auf 210.191 am 30. September 2010. Einschließlich der 30 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet aber nicht konsolidiert, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 212.068.

Die Umsätze stiegen im 3. Quartal 2010 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 um 6 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums bei den Dialyседienstleistungen, teilweise ausgeglichen durch gesunkene Umsätze bei den Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich im 3. Quartal 2010 um 8 % auf 2.321 Mio. US-\$ (9 % zu konstanten Wechselkursen) gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009. Der Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf das organische Behandlungswachstum von 5 %, einen Anstieg der Erlöse je Behandlung um 2 % und den Beitrag aus Akquisitionen in Höhe von 3 %, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) und Wechselkursänderungen (1 %).

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sank im gleichen Zeitraum um 1 % auf 737 Mio. US-\$ (ein Anstieg von 3 % zu konstanten Wechselkursen). Dieser Rückgang war auf ungünstige Fremdwährungskurse zurückzuführen und wurde teilweise ausgeglichen durch gestiegene Umsätze mit Hämodialyseprodukten, insbesondere mit Hämodialysegeräten, Blutschläuchen und Dialysatoren sowie Lösungen und Konzentraten und gestiegene Umsätze mit Produkten für die Akutdialyse.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich aus einer Steigerung der Bruttoergebnismarge in Nordamerika, teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang im Segment International. Der Anstieg in Nordamerika

beruhte auf gestiegenen Erlösen je Behandlung und geringeren Arzneimittelkosten. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch einen höheren Personalaufwand. Der Rückgang im Segment International ist auf die geringeren Bruttoergebnismargen kürzlich erworbener Kliniken in Europa und Asien-Pazifik, die Auswirkung der Hochinflation in Venezuela und eine Kürzung der Erstattungssätze in Taiwan zurückzuführen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch positive Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Latein Amerika und Asien-Pazifik sowie Wachstum im chinesischen Produktgeschäft.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 505 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 538 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 17,5 % im 3. Quartal 2009 auf 17,6 % im gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg in Nordamerika ist zurückzuführen auf einen höheren Personalaufwand und Spenden an US-amerikanische Wohlfahrtsverbände für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile und geringere Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Darüber hinaus erhöhten sich die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten in den Zentralbereichen aufgrund von negativen Auswirkungen von Wechselkursänderungen und Aufwendungen im Zusammenhang mit Patentstreitigkeiten. Im Segment International resultierte der Rückgang aus Größenvorteilen, teilweise ausgeglichen durch Kursverluste und höhere Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen im 3. Quartal 2010 49 Mio. US-\$ gegenüber 50 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2009 und entsprachen damit 1,6 % vom Umsatz im 3. Quartal 2010 und 1,7 % im gleichen Zeitraum 2009.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten blieben im 3. Quartal 2010 und im 3. Quartal 2009 mit 23 Mio. US-\$ unverändert.

Das operative Ergebnis verbesserte sich von 451 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 493 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) stieg es von 15,6 % im 3. Quartal 2009 auf 16,1 % für den gleichen Zeitraum 2010 aufgrund des angeführten Anstiegs der Bruttoergebnismarge, teilweise ausgeglichen durch den vorstehend beschriebenen Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz.

Der Zinsaufwand sank um 6 % von 80 Mio. US-\$ für das 3. Quartal 2009 auf 75 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund gesunkener kurzfristiger Zinssätze.

Die Ertragsteuern erhöhten sich von 131 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 153 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der effektive Steuersatz stieg von 35,0 % für das 3. Quartal 2009 auf 36,2 % im 3. Quartal 2010. Der Anstieg des Steueraufwandes resultiert aus der Änderung von Steuerpositionen sowohl für das laufende Jahr als auch für Vorjahre.

Das Ergebnis, das im 3. Quartal 2009 auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt, erhöhte sich von 225 Mio. US-\$ auf 248 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. September 2010 72.812 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 67.245 Personen zum 30. September 2009, ein Anstieg von 8,3 %, der hauptsächlich aus dem allgemeinen Wachstum der Geschäftsbereiche der Gesellschaft und Akquisitionen resultiert.

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

## SEGMENT NORDAMERIKA

## ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

Tabelle 5

	3. Quartal		Veränderung
	2010	2009	
Anzahl der Behandlungen	5.281.436	5.060.911	4 %
Organisches Behandlungswachstum in %	4,3	3,6	–
Umsatz in Mio. US-\$	2.071	1.950	6 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	72	68	5 %
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	374	325	15 %
Operative Marge in %	18,1	16,7	–

**UMSATZERLÖSE** Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2010 um 4 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums (4 %) und des Beitrags aus Akquisitionen (1 %), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Zum 30. September 2010 wurden 135.746 Patienten (4 % mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum) in den 1.809 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 130.522 behandelten Patienten in 1.749 Kliniken zum 30. September 2009. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im 3. Quartal 2010 351 US-\$ und 342 US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 359 US-\$ für das 3. Quartal 2010 und 348 US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg beruhte im Wesentlichen auf einer Steigerung der Umsätze mit privaten Versicherern und einer Verbesserung im Mix der Versicherer. Die Erhöhung des Medicare-Erstattungssatzes um 1 % für 2010 hatte einen minimalen positiven Effekt.

Der Umsatz des Segments Nordamerika erhöhte sich im 3. Quartal 2010 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 7 % auf 1.863 Mio. US-\$ von 1.741 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Dieses Umsatzwachstum wurde zum Teil ausgeglichen durch einen leichten Rückgang beim Umsatz aus Dialyseprodukten von 209 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 208 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde getragen durch ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, den Anstieg der Erlöse je Behandlung von 3 % und einen Beitrag aus Akquisitionen von 1 %, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Die Verabreichung von EPO betrug im 3. Quartal 2010 ca. 20 % der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika, und im 3. Quartal 2009 ca. 22 %.

Der leichte Umsatzrückgang aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war auf einen geringeren Absatz von Dialysatoren und gesunkene durchschnittliche Medicare-Verkaufspreise für das intravenös zu verabreichende Eisenpräparat Venofer® zurückzuführen. Diese Effekte wurden teilweise durch einen gestiegenen Absatz von Blutschläuchen, Dialysegeräten und Produkten für die Peritonealdialyse ausgeglichen.

**OPERATIVES ERGEBNIS** Das operative Ergebnis verbesserte sich von 325 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 374 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Die operative Marge stieg von 16,7 % im 3. Quartal 2009 auf 18,1 % im gleichen Zeitraum 2010, im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Erlösen je Behandlung wie oben beschrieben, Größenvorteilen und gesunkenen Arzneimittelkosten teilweise ausgeglichen durch einen Anstieg der Kosten je Behandlung von 283 US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 284 US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg der Kosten je Behandlung ist auf einen höheren Personalaufwand sowie Spenden an us-amerikanische Wohlfahrtsverbände für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zurückzuführen.

## SEGMENT INTERNATIONAL

## ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL

Tabelle 6

	3. Quartal		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	2.868.115	2.427.410	18 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	5,6	4,5	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	987	939	5 %	9 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	50	48	4 %	–
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	156	156	0 %	–
Operative Marge in %	15,8	16,7	–	–

**UMSATZERLÖSE** Die Anzahl der Behandlungen stieg im 3. Quartal 2010 um 18 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, im Wesentlichen aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (13 %) und des organischen Wachstums (6 %). Der Anstieg wurde teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Zum 30. September 2010 wurden 74.445 Patienten (20 % mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum) in den 907 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 62.282 behandelten Patienten in 760 Kliniken zum 30. September 2009. Der Durchschnittserlös je Behandlung sank von 167 US-\$ im 3. Quartal 2009 auf 160 US-\$ im 3. Quartal 2010. Dieser Rückgang ist auf eine Abwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (5 US-\$) und ein Wachstum in Ländern mit niedrigeren Erstattungssätzen zurückzuführen und wurde teilweise ausgeglichen durch einen Anstieg der Erstattungssätze (2 US-\$).

Die Umsätze des Segments International stiegen im 3. Quartal 2010 um 5 % (9 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2009 aufgrund des Umsatzwachstums aus Dialyседienstleistungen, teilweise ausgeglichen durch gesunkene Umsätze mit Dialyseprodukten. Das organische Umsatzwachstum betrug 5 % und der Beitrag aus Akquisitionen in diesem Quartal 4 %. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch negative Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Höhe von 4 %.

Einschließlich der Akquisitionseffekte sank der Umsatz in der Region Europa um 1 % (ein Anstieg von 8 % zu konstanten Wechselkursen) und erhöhte sich in der Region Lateinamerika um 8 % (ein Anstieg von 4 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 26 % (ein Anstieg von 21 % zu konstanten Wechselkursen).

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen im Verlauf des 3. Quartals 2010 um 13 % (17 % zu konstanten Wechselkursen) auf 458 Mio. US-\$ von 406 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Diese Steigerung ist zu 11 % eine Folge des Zuwachses aus Akquisitionen und zu 6 % des organischen Behandlungswachstums und wurde teilweise ausgeglichen durch negative Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Höhe von 4 %.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verschlechterte sich im Verlauf des 3. Quartals 2010 leicht auf 529 Mio. US-\$ von 533 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Ein organisches Umsatzwachstum von 3 % und der Beitrag aus Akquisitionen von 1 % wurden hier durch die negativen Auswirkungen von Wechselkursänderungen (5 %) mehr als ausgeglichen. Der Anstieg des Umsatzes aus dem Produktgeschäft zu konstanten

Wechselkursen war eine Folge eines verbesserten Absatzes von Dialysatoren, Hämodialysegeräten und Blutschläuchen sowie von Produkten für die Akutdialyse.

**OPERATIVES ERGEBNIS** Das operative Ergebnis blieb mit 156 Mio. US-\$ im 3. Quartal 2010 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009 unverändert. Die operative Marge sank von 16,7 % für das 3. Quartal 2009 auf 15,8 % für den gleichen Zeitraum 2010 aufgrund der geringeren Bruttoergebnismargen der kürzlich erworbenen Kliniken in Europa und Asien-Pazifik, der Auswirkung der Hochinflation in Venezuela und höherer Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile und positive Auswirkungen der Wechselkursänderungen.

1. Januar bis 30. September 2010 im Vergleich zum 1. Januar bis 30. September 2009.

#### KONZERNABSCHLUSS

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS				
Tabelle 7				
	1. Januar bis 30. September		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	23.407.699	21.844.317	7 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,4	4,3	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	8.886	8.212	8 %	8 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,1	33,8	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,8	17,6	–	–
Konzernergebnis <sup>1</sup> in Mio. US-\$	707	645	10 %	–

<sup>1</sup> Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt

Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2010 um 7 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 4 % und Akquisitionen 3 % bei.

Die Umsätze stiegen in den ersten neun Monaten 2010 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 um 8 % (8 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 10 % (9 % zu konstanten Wechselkursen) von 6.124 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 6.716 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, auf eine Steigerung der Erlöse je Behandlung (3 %) und einen Beitrag aus Akquisitionen von 2 %, sowie positive Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Höhe von 1 %.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg von 2.088 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 um 4 % (3 % zu konstanten Wechselkursen) auf 2.170 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Diese Erhöhung ist zurückzuführen auf gestiegene Umsätze mit Hämodialyseprodukten, insbesondere Blutschläuchen, Lösungen und Konzentraten sowie Dialysatoren und Produkten für die Akutdialyse. Gegenläufig wirkten sich

sinkende Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen aus. Wechselkursänderungen trugen 1 % bei.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich aus einem Anstieg der Bruttoergebnismarge in Nordamerika, teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang im Segment International. Der Anstieg in Nordamerika beruhte auf gestiegenen Erlösen je Behandlung und günstigeren Kosten für Arzneimittel. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch einen höheren Personalaufwand. Die Verringerung im Segment International ist auf die positive Auswirkung aus der im Vorjahreszeitraum 2009 vorgenommenen Anpassung der Vorräte, geringere Bruttoergebnismargen kürzlich erworbener Kliniken in Europa und Asien-Pazifik sowie einer Kürzung der Erstattungssätze in Taiwan zurückzuführen. Diese Effekte wurden teilweise durch positive Auswirkungen von Wechselkursänderungen in Latein Amerika und Asien-Pazifik sowie Wachstum im chinesischen Produktgeschäft ausgeglichen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 1.443 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 1.578 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. In Prozent vom Umsatz erhöhten sich die Vertriebs- und die allgemeinen Verwaltungskosten von 17,6 % in den ersten neun Monaten 2009 auf 17,8 % im gleichen Zeitraum 2010. Die Steigerung ist auf einen Anstieg in Nordamerika zurückzuführen, der teilweise durch einen Rückgang im Segment International ausgeglichen wurde. Der Anstieg in Nordamerika resultierte aus einem höheren Personalaufwand und Spenden an us-amerikanische Wohlfahrtsverbände zu Gunsten von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile. Der Rückgang im Segment International beruht im Wesentlichen auf Größenvorteilen, teilweise ausgeglichen durch eine einmalige Neubewertung der Bilanz des venezolanischen Geschäftsbetriebs der Gesellschaft, die durch die Abwertung des venezolanischen Bolivar, in Folge einer Hochinflation notwendig geworden war. Negativ wirkte sich ebenfalls das stärkere Wachstum der Dialyседienstleistungen aus, der sich durch geringere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz auszeichnet. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen in den ersten neun Monaten 2010 165 Mio. US-\$ gegenüber 159 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 und entsprachen damit jeweils 1,9 % vom Umsatz in den ersten neun Monaten 2010 bzw. 2009.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen von 65 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 67 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2010.

Das operative Ergebnis erhöhte sich von 1.265 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 1.385 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) stieg es von 15,4 % in den ersten neun Monaten 2009 auf 15,6 % für den gleichen Zeitraum 2010 aufgrund des wie vorstehend beschriebenen Anstiegs der Bruttoergebnismargen, teilweise ausgeglichen durch den oben erläuterten Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz.

Der Zinsaufwand sank um 7 % von 242 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2009 auf 225 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund gesunkener kurzfristiger Zinssätze.

Die Ertragsteuern stiegen von 345 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 410 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der effektive Steuersatz erhöhte sich von 33,2 % in den ersten neun Monaten 2009 auf 34,7 % für den gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus der Bilanzierung eines Steuerertrags in Höhe von 16,3 Mio. US-\$ im 2. Quartal 2009 als Ergebnis einer Einschätzungsänderung der Erfolgsaussichten einer Klage, die die Gesellschaft bei einem deutschen Finanzgericht gegen die Versagung der steuerlichen Abzugsfähigkeit bestimmter Aufwendungen für das Steuerjahr 1997 geltend gemacht hatte. Dieser Effekt wurde teilweise durch die Auflösung einer Wertberichtigung auf latente Steuern für Verlustvorträge in Höhe von 10 Mio. US-\$ aufgrund einer Änderung in den Steuerstrategien im 2. Quartal 2010 ausgeglichen.

Das Ergebnis, das für die ersten neun Monate 2010 auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt, erhöhte sich von 645 Mio. US-\$ auf 707 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

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

#### SEGMENT NORDAMERIKA

##### ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

Tabelle 8

	1. Januar bis 30. September		Veränderung
	2010	2009	
Anzahl der Behandlungen	15.505.111	14.750.610	5 %
Organisches Behandlungswachstum in %	4,3	3,4	–
Umsatz in in Mio. US-\$	6.058	5.600	8 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	215	197	9 %
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	1.014	894	13 %
Operative Marge in %	16,7	16,0	–

**UMSATZERLÖSE** Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2010 um 5 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums von 4 % und des Beitrags aus Akquisitionen (2 %), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug in den ersten neun Monaten 2010 349 US-\$ und 337 US-\$ im gleichen Zeitraum 2009. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 357 US-\$ für die ersten neun Monate 2010 und 343 US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Der Anstieg beruhte im Wesentlichen auf einer Steigerung der Umsätze mit privaten Versicherern, Verbesserung im Mix der Versicherer und insgesamt gestiegenen Verordnungen von Arzneimitteln. Zusätzlich wurde der Medicare-Erstattungssatz für 2010 um 1 % erhöht.

Der Umsatz des Segments Nordamerika verbesserte sich in den ersten neun Monaten 2010 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 9 % von 4.995 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 5.441 Mio. US-\$ und der Umsätze mit Dialyseprodukten um 2 % von 605 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 617 Mio. US-\$.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde getragen von einem organischen Behandlungswachstum von 4 %, den um 4 % gestiegenen Erlösen je Behandlung und dem Beitrag aus Akquisitionen von 1 %. Die Verabreichung von EPO betrug in den ersten neun Monaten 2010 bzw. 2009 etwa 20 % bzw. 21 % der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika.

Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf einen gestiegenen Absatz von Blutschläuchen und Konzentraten sowie von Dialysegeräten zurückzuführen.

**OPERATIVES ERGEBNIS** Das operative Ergebnis verbesserte sich von 894 Mio. us-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 1.014 Mio.us-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Die operative Marge stieg von 16,0 % in den ersten neun Monaten 2009 auf 16,7 % im gleichen Zeitraum 2010, im Wesentlichen aufgrund von gestiegenen Erlösen je Behandlung und Größenvorteilen, teilweise ausgeglichen durch den Anstieg der Kosten je Behandlung von 283 us-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 286 us-\$ in den ersten neun Monaten 2010. Der Anstieg der Kosten je Behandlung ist auf einen höheren Personalaufwand und Spenden an us-amerikanische Wohlfahrtsverbände zu Gunsten von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zurückzuführen.

#### SEGMENT INTERNATIONAL

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL				
Tabelle 9				
	1. Januar bis 30. September		Veränderung	
	2010	2009	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	7.902.588	7.093.707	11 %	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,8	6,1	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	2.828	2.612	8 %	7 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	148	131	13 %	–
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	480	457	5 %	–
Operative Marge in %	17,0	17,5	–	–

**UMSATZERLÖSE** Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2010 um 11 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2009, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen von 7 % und des organischen Wachstums von 5 %, teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Der Durchschnittserlös je Behandlung erhöhte sich von 159 us-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 161 us-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Der Anstieg in Höhe von 2 us-\$ war auf die Aufwertung lokaler Währungen gegenüber dem us-Dollar zurückzuführen.

Die Umsätze des Segments International stiegen in den ersten neun Monaten 2010 um 8 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2009 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyse-dienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Das organische Umsatzwachstum in den ersten neun Monaten 2010 betrug 5 %, der Beitrag aus Akquisitionen betrug 2 % und die positive Auswirkung von Wechselkursänderungen steuerte 1 % bei.

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 4 % (6 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 15 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 20 % (12 % zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen im Verlauf der ersten neun Monate 2010 um 13 % (12 % zu konstanten Wechselkursen) von 1.129 Mio. us-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 1.275 Mio. us-\$. Diese Steigerung ist zu 7 % die Folge eines Zuwachses aufgrund von Akquisitionen, zu 5 % des organischen Behandlungswachstums, zu 1 % der positiven Effekte der gestiegenen Erlöse je Behandlung und zu 1 % einer positiven Auswirkung aus Wechselkursänderungen. Diese Effekte wurden teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %).

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf der ersten neun Monate 2010 um 5 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) von 1.483 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 1.553 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten ist auf gestiegene Umsätze mit Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Blutschläuchen und Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich sinkende Umsätze von Arzneimitteln aus. Wechselkursänderungen trugen 1 % bei.

**OPERATIVES ERGEBNIS** Das operative Ergebnis stieg um 5 % von 457 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009 auf 480 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2010. Die operative Marge sank von 17,5 % für die ersten neun Monate 2009 auf 17,0 % für den gleichen Zeitraum 2010 aufgrund der positiven Auswirkung aus der im Vorjahreszeitraum 2009 vorgenommenen Anpassung der Vorräte und aufgrund der einmaligen Neubewertung der Bilanz des venezolanischen Geschäftsbetriebs der Gesellschaft, infolge der Hochinflation, sowie der geringeren Bruttoergebnismargen kürzlich erworbener Kliniken in Europa und Asien-Pazifik, teilweise ausgeglichen durch Größenvorteile.

**HOCHINFLATIONSBIANZIERUNG** Da die Gesellschaft Fremdwährungsrisiken ausgesetzt ist, überwacht sie die wirtschaftlichen Bedingungen der Länder, in denen sie ihr Geschäft betreibt. Ab dem 1. Januar 2010 wird der Geschäftsbetrieb in Venezuela als in einem Hochinflationsland angesiedelt betrachtet, da die venezolanische Wirtschaft im 4. Quartal 2009 eine über drei Jahre kumulative Inflationsrate von 100 % überschritten hat. Die Gesellschaft verwendet bei der Beurteilung, ob es sich bei Venezuela um ein Hochinflationsland handelt, eine Mischung aus dem nationalen Lebenshaltungskostenindex und dem Lebenshaltungskostenindex. Daher wurden die Abschlüsse der in Venezuela tätigen Tochtergesellschaften der Gesellschaft so neu bewertet, als sei der US-Dollar ihre funktionale Währung. Alle sich aus der Neubewertung der Vermögenswerte und Schulden ergebenden Gewinne und Verluste wurden in der laufenden Periode ergebniswirksam erfasst.

Des Weiteren hat die venezolanische Regierung am 8. Januar 2010 mit Wirkung zum 11. Januar 2010 ein offizielles zweistufiges Wechselkurssystem eingeführt, wobei der offizielle Wechselkurs des Bolivars gegenüber dem US-Dollar abgewertet wurde. Der Kurs hatte bis dahin bei 2,15 Bolivar für 1 US-\$ gelegen. Für essentielle Produkte wie Medikamente, Nahrungsmittel und Schwermaschinen wurde ein „Prioritätskurs“ von 2,6 Bolivar für 1 US-\$ festgelegt. Alle anderen, nicht essentiellen Produkte werden mit dem „Ölkurs“ von 4,3 Bolivar für 1 US-\$ eingeführt. Daher hat die Gesellschaft im Jahr 2010 einen einmaligen Verlust vor Steuern in Höhe von etwa 11,6 Mio. US-\$ bilanziert, der im Wesentlichen aus der Neubewertung der Bilanz entstanden ist. Auf Konzernbasis machte Venezuela 2009 weniger als 1 % des Gesamtumsatzes aus, daher ist die Auswirkung auf das Konzernergebnis für das Jahr 2010 minimal.

#### ► LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

*1. Januar bis 30. September 2010 im Vergleich zum 1. Januar bis 30. September 2009.*

**LIQUIDITÄT** Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Darlehen von Dritten und von verbundenen Unternehmen sowie die Ausgabe von Aktien und Anleihen. Die Gesellschaft benötigt diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und der Entwicklung von eigenständigen Dialysezentren, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysezentren und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und für Dividendenausschüttungen.

Zum 30. September 2010 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von 572 Mio. US-\$ und kurzfristige Termingeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als drei Monaten in Höhe von 136 Mio. US-\$. Für Informationen über die Nutzung und Verfügbarkeit der Kreditvereinbarung 2006 der

Gesellschaft ▶ *siehe auch Anmerkung 6* „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“ im Konzernabschluss an anderer Stelle in diesem Bericht.

**LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT** Die Gesellschaft hat in den ersten neun Monaten 2010 bzw. 2009 einen Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.027 Mio. US-\$ bzw. 880 Mio. US-\$ generiert. Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wird beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft, die Entwicklung ihres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands, und des Cash Flows aufgrund verschiedener Einzelsachverhalte (insbesondere Zahlungen aufgrund von nicht anerkannten steuerlichen Abzügen und Rechtsstreitigkeiten). Der Anstieg des Cash Flows in den ersten neun Monaten 2010 im Vergleich zu den Cash Flow in den ersten neun Monaten 2009 ergab sich im Wesentlichen aus Verbesserungen von Bestandteilen des Nettoumlaufvermögens, gesunkenen Lagerbeständen und einem gestiegenen Ergebnis. Diese Steigerungen wurden teilweise ausgeglichen durch höhere Ertragsteuerzahlungen. Zusätzlich entwickelten sich die Forderungslaufzeiten in den ersten neun Monaten 2010 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2009 ungünstig.

Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 76 % der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im Laufe der ersten neun Monate 2010 resultierten etwa 33 % des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl die Erstattungssätze für einen erheblichen Teil der von der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen als auch den Umfang der Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfanges könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Cash Flow zu erzeugen. In der Vergangenheit blieben die Erstattungssätze für Dialysebehandlungen im Allgemeinen stabil und die Gesellschaft erwartet dies nach der Einführung des neuen PESS auch in der Zukunft. Das umfasst auch den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Der Abschnitt „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen, einschließlich der Vorschriften zur Implementierung eines gebündelten Erstattungssystems ab dem 1. Januar 2011.

Das Nettoumlaufvermögen betrug zum 30. September 2010 1.576 Mio. US-\$, eine Verringerung gegenüber 2.118 Mio. US-\$ zum 31. Dezember 2009. Die Hauptursache bestand in der Umgliederung der genusscheinähnlichen Wertpapiere in kurzfristige Verbindlichkeiten, dem Anstieg der kurzfristigen Darlehen aus dem Forderungsverkaufsprogramm sowie dem Anstieg der Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten, teilweise ausgeglichen durch einen Anstieg sowohl der flüssigen Mittel, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als auch der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte. Da die genusscheinähnlichen Wertpapiere der Gesellschaft am 15. Juni 2011 fällig werden, wurden im 2. Quartal 2010 634 Mio. US-\$ (656 Mio. US-\$ zum 31. Dezember 2009) in die kurzfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert. Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug zum 30. September 2010 1,4.

Die Finanzierungsaktivitäten der Gesellschaft werden in den nächsten Jahren darauf ausgerichtet sein, nachrangige Finanzierungsinstrumente gegebenenfalls durch vorrangige Anleihen zu ersetzen. Die Gesellschaft schloss in 2010 Finanzierungen durch die Ausgabe einer vorrangigen Anleihe mit einem Nominalbetrag von 250 Mio. € sowie durch die Erweiterung und Verlängerung der Kreditvereinbarung 2006 (siehe auch nachstehenden Abschnitt Finanzierungstätigkeit) ab. Mit den nur teilweise genutzten Kreditlinien sowie ihrem kürzlich erneuerten und von 650 Mio. US-\$ auf 700 Mio. US-\$ erhöhten Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms verfügt die Gesellschaft über ausreichende finanzielle Ressourcen, die sie durch die Erlangung von zusätzlichen Finan-

zierungen auch in den kommenden Jahren beibehalten wird. Hierbei wird eine Zielgröße von zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten von mindestens 300 Mio. US-\$ bis 500 Mio. US-\$ angestrebt.

Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit hängt von der Einziehung der Forderungen ab. Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Forderungslaufzeiten. Eine Verlängerung dieser Forderungslaufzeiten könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Cash Flow haben. Des Weiteren könnte die Gesellschaft bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. September 2010 bzw. 31. Dezember 2009 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 73 bzw. 72 Nettotagesumsätzen.

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

<b>ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN</b>		
<i>in Tagen</i>	<i>Tabelle 10</i>	
	<b>30. September 2010</b>	<b>31. Dezember 2009</b>
Nordamerika	53	52
International	114	110
<b>► GESAMT</b>	<b>73</b>	<b>72</b>

Die Forderungslaufzeiten (DSO) im Segment Nordamerika entwickelten sich zwischen dem 31. Dezember 2009 und dem 30. September 2010 auf hohem Niveau. Die Erhöhung der Forderungslaufzeiten im Segment International spiegelt im Wesentlichen leichte durchschnittliche Zahlungsverzögerungen bei staatlichen und privaten Stellen wider, die von der weltweiten Finanzmarktkrise betroffen sind. Da die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherungsgesellschaften erhält, geht sie davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch in unmittelbarer Zukunft möglicherweise im Segment International etwas langsamer, insbesondere in den weiterhin am stärksten von der globalen Finanzmarktkrise betroffenen Ländern. Zins- und Ertragsteuerzahlungen haben ebenfalls einen wesentlichen Einfluss auf den Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Die Gesellschaft geht für 2011 von einem leichten Anstieg der DSO im Segment Nordamerika aus. Der Grund für den Anstieg liegt in der Einführung des PES, zum 1. Januar 2011 in Verbindung mit der Koordinierung des Versicherungsschutzes zwischen der US-amerikanischen Bundesregierung und den Regierungen der Bundesstaaten.

Die Gesellschaft hat mehrere steuerliche und andere Sachverhalte identifiziert, die ihren Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in unmittelbarer Zukunft wie folgt beeinflussen werden oder beeinflussen könnten:

Die Gesellschaft hat gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der von der Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) in den Steuererklärungen für Vorjahre der FMCH geltend gemachten zivilrechtlichen Vergleichszahlungen durch den Internal Revenue Service (IRS) Anträge auf Erstattung eingereicht. Aufgrund einer Vergleichsvereinbarung der Gesellschaft mit dem IRS erhielt die Gesellschaft im September 2008 eine Erstattung in Höhe von 37 Mio. US-\$ inklusive Zinsen. Mit dem Vergleich bleibt der Gesellschaft das Recht vorbehalten, vor den US-amerikanischen Bundesgerichten weiterhin das Ziel einer Erstattung für alle anderen nicht anerkannten Abzüge zu verfolgen. Am 22. Dezember 2008 hat die Gesellschaft beim US-Bundesbezirksgericht für Massachusetts eine Klage auf vollständige Erstattung mit der Bezeichnung Fresenius Medical Care

Holdings, Inc. United States eingereicht. Am 24. Juni 2010 hat das Gericht den Antrag der FMCH auf ein Urteil im abgekürzten Verfahren abgelehnt. Dieser Rechtsstreit wird vor Gericht fortgeführt.

Die Gesellschaft hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf den Buchwert einer Tochtergesellschaft vorgenommen, deren steuerliche Anerkennung als Aufwand im Jahr 2003 im Rahmen der für die Jahre 1996 und 1997 durchgeführten Betriebsprüfung versagt wurde. Die Gesellschaft hat vor dem zuständigen deutschen Finanzgericht Klage erhoben, um die Entscheidung der Finanzbehörde anzufechten.

Die steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 wurde nunmehr abgeschlossen. Der IRS hat die Abzugsfähigkeit für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital in diesem Prüfungszeitraum nicht anerkannt. Die Gesellschaft hat gegen die Nichtanerkennung der Abzüge Einspruch eingelegt und wird alle Rechtsmittel nutzen. Ein nachteiliger Ausgang bezüglich der Nichtanerkennung der Abzugsfähigkeit für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital könnte erhebliche negative Auswirkungen auf das Ergebnis sowie die Finanzlage der Gesellschaft haben. Zusätzlich schlug die IRS weitere Anpassungen vor, welche im Konzernabschluss Berücksichtigung fanden.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Gesellschaft hat im Zusammenhang mit einigen dieser Betriebsprüfungen, einschließlich der vorstehend beschriebenen, Mitteilungen über nachteilige Anpassungen und Nichtanerkennungen erhalten. Die Gesellschaft hat unter anderem Einsprüche gegen diese Festsetzungen eingelegt. Wenn die Einwände und Einsprüche der Gesellschaft nicht erfolgreich sein sollten, könnte die Gesellschaft gezwungen sein, zusätzliche Steuerzahlungen zu leisten, einschließlich Zahlungen an US-bundesstaatliche Behörden, die das Ergebnis der Anpassungen unserer Steuererklärungen in den USA sind. Im Hinblick auf andere mögliche Anpassungen und Versagungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden für die nur vorläufige Vereinbarungen getroffen wurden, oder die zukünftigen Prüfungen unterliegen wird nicht erwartet, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben könnte. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potenziellen Steuernachzahlungen zu bestimmen.

Am 2. April 2001 beantragten die W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts (das Grace Chapter 11 - Insolvenzverfahren). Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (► siehe Anmerkung 10 „Rechtliche Verfahren“) 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.

Sollten alle potenziellen 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 Kreditvereinbarung sowie andere Liquiditätsquellen zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreichen.

**INVESTITIONSTÄTIGKEIT** Für die Investitionstätigkeit verwendete die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2010 bzw. 2009 Mittel in Höhe von 709 Mio. US-\$ bzw. 445 Mio. US-\$.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 339 Mio. US-\$ für die ersten neun Monate 2010 und 388 Mio. US-\$ für den gleichen Zeitraum 2009. Für die ersten neun Monate 2010 betragen die Investitionen in Sachanlagen 200 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 139 Mio. US-\$ im Segment International. Die Investitionen in Sachanlagen in den ersten neun Monaten 2009 betragen 208 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 180 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Ausrüstung neuer Kliniken, die Instandhaltung und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Nordamerika und Deutschland sowie für Dialysegeräte, die Kunden, vorwiegend im Segment International, zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten in den ersten neun Monaten 2010 bzw. 2009 etwa 4 % bzw. 5 % der Umsatzerlöse aus.

Für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken bestanden, investierte die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2010 Mittel in Höhe von etwa 247 Mio. US-\$ (52 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika, 189 Mio. US-\$ im Segment International und 6 Mio. US-\$ in den Zentralbereichen), im Vergleich zu 109 Mio. US-\$ im gleichen Zeitraum 2009 (52 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 57 Mio. US-\$ im Segment International). Zusätzlich investierte die Gesellschaft während der ersten neun Monate 2010 100 Mio. € (131 Mio. US-\$ zum 30. September 2010) in kurzfristige Termingeldanlagen bei Banken. Des Weiteren verzeichnete die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2010 bzw. 2009 Einzahlungen von 8 Mio. US-\$ bzw. 52 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit Veräußerungen von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen.

Für 2010 sind Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 550 Mio. US-\$ bis 650 Mio. US-\$ sowie Akquisitionen im Umfang von bis zu 500 Mio. US-\$ vorgesehen. Siehe nachstehenden Abschnitt „Ausblick“.

**FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT** Der Cash Flow, der zur Finanzierungstätigkeit genutzt wird, betrug in den ersten neun Monaten 2010 51 Mio. US-\$ verglichen mit 437 Mio. US-\$ in den ersten neun Monaten 2009.

Im Laufe der ersten neun Monate 2010 wurden die Mittel zur Rückzahlung der Kreditfazilitäten und zur Zahlung von Dividenden verwendet. Dies wurde teilweise durch die Begebung einer vorrangigen 5,50 % Anleihe im Januar 2010 und Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm ausgeglichen. Während der ersten neun Monate 2009 wurden die Mittel im Wesentlichen für die Tilgung des kurzfristig fälligen Anteils langfristiger Finanzverbindlichkeiten, zur Reduzierung des ausstehenden Betrages aus dem Forderungsverkaufsprogramm sowie zur Zahlung von Dividenden verwendet. Teilweise wurde dies durch die Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Darlehen im Rahmen der bestehenden langfristigen Kreditfazilitäten ausgeglichen.

Am 29. September 2010 hat die Gesellschaft die Kreditvereinbarung 2006 angepasst und verlängert. Im Wesentlichen wurden die folgenden Änderungen vereinbart:

- ▶ Die revolvingende Kreditfazilität wurde von 1 Mrd. US-\$ auf 1,2 Mrd. US-\$ erhöht und die Laufzeit wurde vom 31. März 2011 auf den 31. März 2013 verlängert.
- ▶ Das Darlehen A wurde um 50 Mio. US-\$ auf 1,365 Mrd. US-\$ erhöht, und die Laufzeit wurde ebenfalls um 2 Jahre verlängert. Die Tilgung erfolgt vierteljährlich in Höhe von 30 Mio. US-\$ und beginnt am 31. Dezember 2010. Der Restbetrag ist am 31. März 2013 fällig.
- ▶ Die Verpflichtung zur vorzeitigen Tilgung des Darlehens B wurde aufgehoben. Diese Verpflichtung sah vor, dass das Darlehen B bereits am 1. März 2011 zurückzuzahlen ist, falls die Trust Preferred Securities, die am 15. Juni 2011 fällig sind, bis zu diesem Zeitpunkt weder zurückgezahlt noch refinanziert sind oder falls deren Laufzeit nicht verlängert worden ist.
- ▶ Die Definition des Verschuldungsgrads, der für die Ermittlung der anwendbaren Marge verwendet wird, wurde so angepasst, dass für die Berechnung der Finanzverbindlichkeiten zukünftig liquide Mittel von bis

zu 250.000 US-\$ (bisher 30.000 US-\$) abgezogen werden dürfen. Zur Bestimmung des Zinssatzes für die entsprechende Zinsperiode wird die anwendbare Marge auf den LIBOR aufgeschlagen. Außerdem wurden Höchstbeträge für bestimmte außerhalb der Kreditvereinbarung 2006 erlaubte Kreditaufnahmen angehoben und zusätzliche Flexibilität für bestimmte Arten von Finanzanlagen eingeräumt.

- Die Beschränkungen in Bezug auf Dividendenausschüttungen und andere festgelegte Zahlungen wurden von 300.000 US-\$ für 2010 auf 330.000 US-\$ für 2011 angehoben und steigen danach bis zum Jahr 2013 pro Jahr um 30.000 US-\$ an.

Am 28. September 2010 wurde das Forderungsverkaufsprogramm verlängert und der Rahmen von 650 Mio. US-\$ auf 700 Mio. US-\$ erhöht.

Am 11. Mai 2010 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2009 von 0,61 € je Stammaktie (2009 für 2008 gezahlt: 0,58 €) und von 0,63 € je Vorzugsaktie (2009 für 2008 gezahlt: 0,60 €) gezahlt. Die Dividendenzahlung betrug 183 Mio. € (232 Mio. US-\$), im Vergleich zu 173 Mio. € (232 Mio. US-\$), die in 2009 für 2008 gezahlt wurden.

Am 17. Februar 2010 wurde im Rahmen der Vereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank (EIB) aus dem Jahre 2009 ein Darlehen in Höhe von 50 Mio. € (61,4 Mio. US-\$ zum 30. Juni 2010) ausgereicht (Darlehen 2009). Das Darlehen ist 2014 fällig. Des Weiteren hat die Gesellschaft am 15. März 2010 die verbleibenden 80,8 Mio. US-\$ aus der 2005 von der EIB bereitgestellten revolvingierenden Kreditlinie (Revolvingende Kreditlinie 2005) in Anspruch genommen. Das Darlehen ist 2013 fällig. Die Verzinsung beider Darlehen ist variabel und an den EURIBOR bzw. den LIBOR mit einem Aufschlag gebunden. Die Zinssätze werden alle drei Monate angepasst.

Am 20. Januar 2010 hat die FMC Finance VI S.A. (Finance VI), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft eine vorrangige, unbesicherte Anleihe (die 5,50 % Anleihe) in Höhe von 250 Mio. € (353,3 Mio. US-\$ zum Zeitpunkt der Platzierung) mit einem Coupon von 5,50 % und einem Ausgabekurs von 98,6636 % platziert. Die 5,50 % Anleihe wird am 15. Juli 2016 fällig; die Rückzahlungsrendite liegt bei 5,75 %. Der Emissionserlös wurde zur Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten und für allgemeine Geschäftszwecke verwendet. Die 5,50 % Anleihe wird durch Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gesamtschuldnerisch garantiert.

**ANGABE ZUR FINANZKENNZAHL – EBITDA** Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug in den ersten neun Monaten 2010 1.754 Mio. US-\$ oder 19,7 % vom Umsatz, und im gleichen Zeitraum 2009 1.599 Mio. US-\$ oder 19,5 % 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 Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit der vorrangigen 6½ % Anleihe, der vorrangigen 5,50 % Anleihe und den genusscheinähnlichen Wertpapieren. Das EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach US-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 diesem Bericht ausführlicher beschrieben, vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und von Zeit zu Zeit sonstige, an anderer Stelle in diesem Bericht in weiteren Einzelheiten beschriebene Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist. Eine Überleitung des EBITDA auf den Cash Flow der laufenden Geschäftstätigkeit, welches nach Auffassung der Gesellschaft die am direktesten vergleichbare Finanzkennzahl unter US-GAAP ist, stellt sich wie folgt dar:

### ÜBERLEITUNG DES EBITDA ZUM CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

in Tsd. US-\$

Tabelle 11

	1. Januar bis 30. September	
	2010	2009
<b>► EBITDA</b>	<b>1.754.318</b>	<b>1.598.937</b>
Zinsaufwendungen, netto	(206.016)	(224.669)
Ertragsteuern, netto	(409.507)	(345.436)
Veränderung der latenten Steuern, netto	16.346	59.469
Veränderungen bei operativen Aktiva und Passiva	(143.529)	(225.591)
Personalaufwand bei Aktienoptionen	20.385	22.822
Sonstiges, netto	(4.863)	(5.047)
<b>► CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>1.027.134</b>	<b>880.485</b>

► **VERMÖGENSLAGE** Zum 30. September 2010 erhöhte sich die Bilanzsumme auf 16,7 Mrd. us-\$ im Vergleich zu 15,8 Mrd. us-\$ zum 31. Dezember 2009. Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 32 % zum 30. September 2010 gegenüber dem 31. Dezember 2009 mit 30 %. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, stieg von 44 % am 31. Dezember 2009 auf 45 % am 30. September 2010.

► **AUSBLICK** Die Gesellschaft hat ihr erwartetes Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) von 950 Mio. us-\$ – 980 Mio. us-\$ auf 960 Mio. us-\$ – 980 Mio. us-\$ erhöht. Während des 2. Quartals 2010 erhöhte die Gesellschaft die erwarteten Ausgaben für Akquisitionen von 400 Mio. us-\$ auf bis zu 500 Mio. us-\$. Ansonsten bestätigte die Gesellschaft den, in der folgenden Übersicht, dargestellten Wachstumsausblick für das Geschäftsjahr 2010:

### AUSBLICK

in Mio. US-\$, mit Ausnahme des Verschuldungsgrades

Tabelle 12

	2010
Umsatz	>12.000
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	960 – 980
Verschuldungsgrad	< 2,5
Investitionen	~ 550 – 650
Akquisitionen	bis zu 500

# KONZERNABSCHLUSS

28 ◀

## ► KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

Tabelle 13

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2010	2009	2010	2009
<b>Umsatzerlöse</b>				
Dialyседienstleistungen	2.321.175	2.146.349	6.716.280	6.123.774
Dialyseprodukte	736.930	742.320	2.170.153	2.088.274
<b>► GESAMT</b>	<b>3.058.105</b>	<b>2.888.669</b>	<b>8.886.433</b>	<b>8.212.048</b>
<b>Umsatzkosten</b>				
Dialyседienstleistungen	1.611.780	1.526.262	4.708.110	4.397.112
Dialyseprodukte	391.847	383.906	1.147.945	1.042.418
<b>► GESAMT</b>	<b>2.003.627</b>	<b>1.910.168</b>	<b>5.856.055</b>	<b>5.439.530</b>
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.054.478	978.501	3.030.378	2.772.518
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	538.434	504.520	1.578.128	1.443.206
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	22.794	22.656	67.256	64.508
<b>► OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>493.250</b>	<b>451.325</b>	<b>1.384.994</b>	<b>1.264.804</b>
<b>Sonstige (Ertäge) Aufwendungen</b>				
Zinserträge	(4.719)	(4.624)	(18.802)	(16.797)
Zinsaufwendungen	75.086	79.769	224.818	241.466
Ergebnis vor Ertragsteuern	422.883	376.180	1.178.978	1.040.135
Ertragsteuern	152.904	131.687	409.507	345.436
<b>► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN</b>	<b>269.979</b>	<b>244.493</b>	<b>769.471</b>	<b>694.699</b>
Abzüglich Anteile anderer Gesellschafter	22.191	19.193	62.298	50.180
<b>► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC-AG &amp; CO. KGAA ENTFÄLLT)</b>	<b>247.788</b>	<b>225.300</b>	<b>707.173</b>	<b>644.519</b>
<b>► ERGEBNIS JE STAMMAKTIE</b>	<b>0,82</b>	<b>0,76</b>	<b>2,35</b>	<b>2,16</b>
<b>► ERGEBNIS JE STAMMAKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG</b>	<b>0,82</b>	<b>0,76</b>	<b>2,35</b>	<b>2,16</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

## ► KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

<b>KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG</b>				
<i>in Tsd. US-\$, ungeprüft</i>	Tabelle 14			
	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2010	2009	2010	2009
<b>► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN</b>	<b>269.979</b>	<b>244.493</b>	<b>769.471</b>	<b>694.699</b>
(Verlust) Gewinn aus Cash Flow Hedges	(20.353)	4.215	(93.304)	20.061
Versicherungsmathematische Gewinne aus leistungsorientierten Pensionsplänen	1.251	1.219	3.661	3.655
Gewinn (Verlust) aus Währungsumrechnungsdifferenzen	230.723	74.884	(79.183)	103.145
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income	2.980	(2.904)	22.132	(11.622)
<b>Übriges Comprehensive Income (Loss), netto</b>	<b>214.601</b>	<b>77.414</b>	<b>(146.694)</b>	<b>115.239</b>
<b>► GESAMTERGEBNIS</b>	<b>484.580</b>	<b>321.907</b>	<b>622.777</b>	<b>809.938</b>
Auf andere Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	24.228	19.712	63.435	51.606
<b>► AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC-AG &amp; CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS</b>	<b>460.352</b>	<b>302.195</b>	<b>559.342</b>	<b>758.332</b>

Siehe die beige-fügenden Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

## ► KONZERN-BILANZ

<b>KONZERN-BILANZ</b>		30. September (ungeprüft)	31. Dezember (geprüft)
Tabelle 15		2010	2009
<i>in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i>			
<b>Aktiva</b>			
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Flüssige Mittel		571.708	301.225
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (277.335 US-\$ in 2010 und 266.449 US-\$ in 2009)		2.495.015	2.285.909
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		211.576	272.886
Vorräte		848.854	821.654
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		894.647	729.306
Latente Steuern		323.730	316.820
<b>► SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>		<b>5.345.530</b>	<b>4.727.800</b>
Sachanlagen		2.460.292	2.419.570
Immaterielle Vermögenswerte		635.942	859.195
Firmenwerte		7.924.188	7.511.434
Latente Steuern		76.630	64.749
Sonstige Aktiva		253.187	238.567
<b>► SUMME AKTIVA</b>		<b>16.695.769</b>	<b>15.821.315</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		410.680	362.407
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		203.119	277.429
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.598.528	1.335.553
Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten		622.888	316.344
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen		9.891	10.440
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		158.531	157.634
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts, kurzfristiger Anteil		633.940	-
Rückstellungen für Ertragsteuern		107.317	116.978
Latente Steuern		25.001	32.930
<b>► SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>3.769.895</b>	<b>2.609.715</b>
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		4.310.681	4.427.921
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten		315.276	307.112
Pensionsrückstellungen		150.507	147.327
Rückstellungen für Ertragsteuern		228.050	215.921
Latente Steuern		452.659	427.530
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Trusts		-	656.096
<b>► SUMME VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>9.227.068</b>	<b>8.791.622</b>
<b>Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA</b>			
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 12.356.880 Aktien genehmigt, 3.919.486 ausgegeben und in Umlauf		4.389	4.343
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 373.436.220 Aktien genehmigt, 297.956.247 ausgegeben und in Umlauf		368.564	365.672
Kapitalrücklage		3.492.512	3.389.111
Bilanzgewinn		3.586.736	3.111.530
Kumuliertes übriges Comprehensive (Loss) Income		(197.555)	(49.724)
<b>► SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC-AG &amp; CO. KGAA</b>		<b>7.254.646</b>	<b>6.820.932</b>
Anteile anderer Gesellschafter		214.055	208.761
Summe Eigenkapital		7.468.701	7.029.693
<b>► SUMME PASSIVA</b>		<b>16.695.769</b>	<b>15.821.315</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

## ▶ KONZERN-CASH-FLOW

<b>KONZERN-CASH-FLOW</b>		
<i>in Tsd. US-\$, ungeprüft</i>	<i>Tabelle 16</i>	
	<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	<b>2010</b>	2009
<b>Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Ergebnis nach Ertragsteuern	769.471	694.699
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	369.324	334.133
Veränderungen der latenten Steuern, netto	16.346	59.469
(Gewinn) aus Investitionsabgängen	(4.639)	(1.811)
(Gewinn) aus Anlageabgängen	(225)	(3.236)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	20.385	22.822
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(208.753)	(76.782)
Vorräte	(20.812)	(104.302)
Sonstige Vermögenswerte	(56.587)	(92.701)
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	41.160	(160.775)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	(58.036)	147.668
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	155.058	72.200
Steuerrückstellungen	4.442	(10.899)
<b>▶ CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>1.027.134</b>	<b>880.485</b>
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>		
Erwerb von Sachanlagen	(350.018)	(398.347)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	10.552	9.980
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen, netto	(378.048)	(109.045)
Erlöse aus Desinvestitionen	8.494	51.738
<b>▶ CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(709.020)</b>	<b>(445.674)</b>
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten	156.041	69.291
Tilgung kurzfristiger Darlehen und sonstiger Finanzverbindlichkeiten	(145.950)	(120.619)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	–	18.448
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	–	(86.248)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme in Höhe von 31.239 US-\$ im Jahr 2010)	886.914	756.543
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(1.022.718)	(493.291)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms	281.000	(335.000)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	93.092	25.772
Dividendenzahlungen	(231.967)	(231.940)
Ausschüttung entfallend auf Anteile anderer Gesellschafter	(87.037)	(47.591)
Kapitaleinlagen anderer Gesellschafter	19.205	7.964
<b>▶ CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(51.420)</b>	<b>(436.671)</b>
<b>▶ WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL</b>	<b>3.789</b>	<b>3.846</b>
<b>Flüssige Mittel</b>		
Nettoerhöhung der flüssigen Mittel	270.483	1.986
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	301.225	221.584
<b>▶ FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>571.708</b>	<b>223.570</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

## ► EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

## EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Aktienanzahl, ungeprüft
---

Tabelle 17

	Vorzugsaktien		Stammaktien	
	Anzahl der Aktien	Betrag in US-\$	Anzahl der Aktien	Betrag in US-\$
<b>► STAND AM 31. DEZEMBER 2008</b>	<b>3.810.540</b>	<b>4.240</b>	<b>293.932.036</b>	<b>363.076</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	73.788	103	1.814.599	2.596
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-
Dividendenzahlungen	-	-	-	-
Erwerb / Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Ergebnis nach Ertragsteuern	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-
<b>► STAND AM 31. DEZEMBER 2009</b>	<b>3.884.328</b>	<b>4.343</b>	<b>295.746.635</b>	<b>365.672</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	35.158	46	2.209.612	2.892
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-
Dividendenzahlungen	-	-	-	-
Erwerb / Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	-	-	-	-
Ergebnis nach Ertragsteuern	-	-	-	-
Übriges Comprehensive (Loss) Income	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-
<b>► STAND AM 30. SEPTEMBER 2010</b>	<b>3.919.486</b>	<b>4.389</b>	<b>297.956.247</b>	<b>368.564</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

## EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der  
Aktienanzahl, ungeprüft

Tabelle 17

	Kapital- rücklage	Bilanz- gewinn	Kumuliertes Übriges Comprehen- sive Income (Loss)	Summe Eigen- kapital der Anteilseigner der FMC-AG& Co. KGaA	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt
<b>► BILANZ AM 31. DEZEMBER 2008</b>	<b>3.293.918</b>	<b>2.452.332</b>	<b>(151.284)</b>	<b>5.962.282</b>	<b>160.504</b>	<b>6.122.786</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	64.585	–	–	67.284	–	67.284
Personalaufwand aus Aktienoptionen	33.746	–	–	33.746	–	33.746
Dividendenzahlungen	–	(231.940)	–	(231.940)	(61.499)	(293.439)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	(3.138)	–	–	(3.138)	25.477	22.339
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	–	–	–	–	8.393	8.393
Ergebnis nach Ertragsteuern	–	891.138	–	891.138	74.082	965.220
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	–	101.560	101.560	1.804	103.364
Gesamtergebnis	–	–	–	992.698	75.886	1.068.584
<b>► STAND AM 31. DEZEMBER 2009</b>	<b>3.389.111</b>	<b>3.111.530</b>	<b>(49.724)</b>	<b>6.820.932</b>	<b>208.761</b>	<b>7.029.693</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	84.188	–	–	87.126	–	87.126
Personalaufwand aus Aktienoptionen	20.385	–	–	20.385	–	20.385
Dividendenzahlungen	–	(231.967)	–	(231.967)	(76.221)	(308.188)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	(1.172)	–	–	(1.172)	8.459	7.287
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	–	–	–	–	9.621	9.621
Ergebnis nach Ertragsteuern	–	707.173	–	707.173	62.298	769.471
Übriges Comprehensive (Loss) Income	–	–	(147.831)	(147.831)	1.137	(146.694)
Gesamtergebnis	–	–	–	559.342	63.435	622.777
<b>► STAND AM 30. SEPTEMBER 2010</b>	<b>3.492.512</b>	<b>3.586.736</b>	<b>(197.555)</b>	<b>7.254.646</b>	<b>214.055</b>	<b>7.468.701</b>

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

► **ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS**

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

**1. DIE GESELLSCHAFT, GRUNDLAGE DER DARSTELLUNG, WESENTLICHE GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG UND DIE US-AMERIKANISCHE GESUNDHEITSREFORM**

**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 Krankenhäusern an.

In dem vorliegenden Bericht beziehen sich die Begriffe FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis.

**GRUNDLAGE DER DARSTELLUNG** Der beigefügte Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, den „United States Generally Accepted Accounting Principles“ (US-GAAP) aufgestellt.

Die in diesem Bericht dargelegten Konzernabschlüsse zum 30. September 2010 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2010 und 2009 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2009, enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Die Erstellung eines Konzernabschlusses 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. Solche 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 2010 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2010 geschlossen werden.

Der Ausweis bestimmter Positionen in den vorangegangenen Zwischenberichten des Geschäftsjahres 2010 wurde dem Ausweis in der laufenden Periode angepasst.

**ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG – FLÜSSIGE MITTEL UND KURZFRISTIGE TERMINGELDDANLAGEN** Die Flüssigen Mittel enthalten hoch liquide Termingeldanlagen, die mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger sofort in die entsprechend angelegten Geldbeträge umwandelbar sind. Termingeldanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als drei Monaten und einer Restlaufzeit von unter einem Jahr werden als kurzfristige Termingeldanlagen klassifiziert. Kurzfristige Termingeldanlagen, die zur Veräußerung (available-for-sale) gehalten werden, werden zum Marktwert bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden entsprechend bis zu ihrer Realisierung erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Kurzfristige Termingeldanlagen, die bis zur Endfälligkeit (held-to-maturity) gehalten werden, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Diese Termingeldanlagen sind in der Bilanz unter den Sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Zum 30. September 2010 besitzt die Gesellschaft kurzfristige Termingeldanlagen in Höhe von 136.480 US-\$ (100.000 €), die bis zur Endfälligkeit gehalten werden. Die Bewertung der Termingeldanlagen erfolgt zum Buchwert, der aufgrund der kurzen Laufzeit eine angemessene Schätzung des Marktwertes darstellt.

**US-AMERIKANISCHE GESUNDHEITSREFORM** Das „Patient Protection and Affordable Care Act-Gesetz“ wurde in den USA am 23. März 2010 verabschiedet und danach vom „Health Care and Educational Affordability Reconciliation Act-Gesetz“ geändert (das geänderte Gesetz wird im Folgenden als „ACA“ abgekürzt). ACA wird weitreichende Reformen des Gesundheitssystems einführen, einschließlich (i) Bestimmungen, die allen Amerikanern den Zugang zu einer erschwinglichen Krankenversicherung ermöglichen, (ii) der Ausweitung des Medicaid-Programms, (iii) einer ab 2011 von Arzneimittelfirmen zu zahlenden und anhand des Absatzes von Marken-Medikamenten an staatliche Gesundheitsprogramme errechneten Branchenabgabe, (iv) eine Umsatzsteuer in Höhe von 2,3 % auf Umsätze der Hersteller mit medizinischen Geräten ab 2013, (v) Erhöhungen der Medicaid-Rabatte für verschreibungspflichtige Medikamente zum 1. Januar 2010, (vi) Reformen des privaten Versicherungsmarktes zum Schutze der Verbraucher, wie z. B. Verbote von Lebens- und Jahresobergrenzen, Abdeckung bestehender Erkrankungen sowie Begrenzung von Wartezeiten, (vii) Bestimmungen zur Förderung der integrierten Gesundheitsversorgung, Effizienz und Abstimmung zwischen Gesundheitsdienstleistern sowie (viii) Bestimmungen zur Verringerung von Verschwendung und Betrug bei Gesundheitsprogrammen. Die im ACA enthaltene Umsatzsteuer auf medizinische Geräte, die Erhöhungen der Medicaid-Rabatte für Medikamente und die jährliche Abgabe der pharmazeutischen Industrie wird sich negativ auf das Ergebnis und die Zahlungsmittelzuflüsse des Produktgeschäfts der Gesellschaft auswirken. Die Gesellschaft erwartet, dass sich die Vorschriften des ACA zur integrierten Gesundheitsversorgung und zum Verbraucherschutz bei privaten Versicherungen leicht positiv auf ihr Geschäft auswirken werden.

## 2. GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

**A) DIENSLEISTUNGSVEREINBARUNGEN UND MIETVERTRÄGE** Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE, der alleinigen Aktionärin der Fresenius Medical Care Management AG (im Folgenden: Management AG) sowie mit einem 35,8 %-igen Anteil der stimmberechtigten Aktien größten Aktionärin der Gesellschaft, und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die nicht auch Tochtergesellschaft der FMC-AG & Co. KGaA sind (im Folgenden einheitlich als Fresenius SE bezeichnet), 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 2010 und 2009 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage dieser Dienstleistungsvereinbarungen 44.607 US-\$ und 51.042 US-\$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius SE, die u.a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Für die ersten neun Monate 2010 und 2009 nahm die Fresenius SE Dienstleistungen der Gesellschaft in Höhe von 4.746 US-\$ und 11.617 US-\$ in Anspruch.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, die mit der Fresenius SE abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2010 und 2009 15.135 US-\$ bzw. 14.976 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 2010 und 2009 insgesamt 8.773 US-\$ bzw. 5.862 US-\$.

**B) PRODUKTE** Die Gesellschaft verkaufte in den ersten neun Monaten 2010 und in den ersten neun Monaten 2009 Produkte in Höhe von 11.468 US-\$ bzw. 9.231 US-\$ an die Fresenius SE. Während der ersten neun Monate 2010 und 2009 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius SE in Höhe von 33.443 US-\$ und 32.404 US-\$.

Zusätzlich zu den oben angeführten Einkäufen bezieht die Gesellschaft momentan Heparin über einen Beschaffungsverband von der APP Inc. Im September 2008 kaufte die Fresenius Kabi AG, die eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fresenius SE ist, sämtliche Anteile an der APP Inc. Die Gesellschaft hat keinen direkten Liefervertrag mit APP Inc. und bestellt nicht direkt bei APP Inc. Während der ersten neun Monate 2010 und 2009 bezog die „Fresenius Medical Care Holdings, Inc.“, (FMCH) über den zu marktüblichen Konditionen abgeschlossenen Vertrag mit dem Beschaffungsverband Heparin von APP Inc. im Wert von etwa 23.365 US-\$ bzw. 23.199 US-\$. Der Vertrag wurde von dem Beschaffungsverband und im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt.

**C) ERHALTENE UND GEWÄHRTE DARLEHEN VON FRESENIUS SE** Während des 2. Quartals 2010 hat die Gesellschaft im Rahmen der Cash Pooling Vereinbarungen liquide Mittel in Höhe von insgesamt 161.800 € (198.545 US-\$ zum 30. Juni 2010) zum 30. Juni 2010 bei der Fresenius SE angelegt. Während des 3. Quartals 2010 wurde der ausstehende Betrag zum 30. September 2010 auf 32.400 € (44.220 US-\$ zum 30. September 2010) reduziert, der Zinssatz beträgt 1,67 %. Der Betrag wurde am 12. Oktober 2010 vollständig zurückbezahlt.

Während des 2. Quartals 2009 reklassifizierte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Fresenius SE in Höhe von 77.745 € (109.885 US-\$ zum 30. Juni 2009) von „Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen“ in „Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen“. Der Betrag entspricht der Gewerbesteuerverbindlichkeit der Jahre 1997–2001. Innerhalb dieser Periode zahlte die Fresenius SE die Gewerbesteuer im Namen der Gesellschaft. Von diesem Betrag standen zum 30. September 2010 5.747 € aus (7.844 US-\$ zum 30. September 2010) und werden im Jahr 2010 zu einem Zinssatz von 6 % zurückgezahlt.

Am 19. August 2009 lieh sich die Gesellschaft 1.500 € (2.047 US-\$ zum 30. September 2010), zu einem Zinssatz von 1,335 % von der alleinigen Gesellschafterin, der Fresenius Medical Care Management AG. Der Betrag war ursprünglich am 19. August 2010 fällig, die Laufzeit wurde bis zum 19. August 2011 verlängert.

**3. VORRÄTE** Zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

<b>VORRÄTE</b>		
<i>Tabelle 18</i>		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<b>30. September 2010</b>	<b>31. Dezember 2009</b>
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	155.141	154.599
Unfertige Erzeugnisse	66.604	63.683
Fertige Erzeugnisse	514.514	481.047
Verbrauchsmaterialien	112.595	122.325
<b>► VORRÄTE</b>	<b>848.854</b>	<b>821.654</b>

**4. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND FIRKENWERTE** Eine Änderung der Bestimmungen des Bundesstaates New York ermöglicht es, direkt Anteile an Kliniken in diesem Bundesstaat zu halten, was zuvor durch bundesstaatliche Gesetze untersagt war. Aufgrund dieses Verbotes verwendete die Gesellschaft in der Vergangenheit eine Kombination von Verwaltungsdienstleistungsverträgen, Vereinbarungen über die Option zum Erwerb von Anteilen und Käufen einzelner Vermögensgegenstände, um solche Kliniken nach den ursprünglich als Emerging Issues Task Force 97-2 Application of FASB Statement No. 94 and APB Opinion No. 16 to Physicians Practice Management Entities and Certain Other Entities with Contractual Management Arrangements herausgegebenen und nunmehr im FASB Accounting Standards Codification Topic 810-10 Consolidation: Overall enthaltenen Vorschriften konsolidieren zu können. Im Rahmen derartiger Transaktionen wurde ein Teil des Kaufpreises den identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten zugeordnet, während der als immaterieller Vermögenswert „Administrative Services Agreement“ klassifizierte verbleibende Teil als Äquivalent zum Goodwill behandelt und in der Bilanz der Gesellschaft zum 31. Dezember 2009 innerhalb der immateriellen Vermögenswerte in der Position Managementverträge ausgewiesen wurde. Mit der am 1. April 2010 erhaltenen regulatorischen Genehmigung hat die Gesellschaft sämtliche Anteile an diesen Kliniken erlangt und daher, übereinstimmend mit der Behandlung anderer Klinikakquisitionen, bei denen die Gesellschaft die Beherrschung durch den Erwerb des rechtlichen Eigentums erlangt hat, mit Wirkung zum 1. April 2010 im Segment Nordamerika 214.706 Mio. US-\$ des immateriellen Vermögenswertes „Administrative Services Agreements“ von der Position „Managementverträge“ im Bilanzposten Immaterielle Vermögenswerte in Firmenwerte umgegliedert.

**5. KURZFRISTIGE DARLEHEN, SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE DARLEHEN VON VERBUNDENEN UNTERNEHMEN** Zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten sowie die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

<b>KURZFRISTIGE DARLEHEN</b>		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 19</i>	
	<b>30. September 2010</b>	<b>31. Dezember 2009</b>
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	119.203	95.720
Forderungsverkaufsprogramm	495.000	214.000
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	8.685	6.624
Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten	622.888	316.344
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen ▶ <i>siehe Anmerkung 2c</i>	9.891	10.440
<b>▶ KURZFRISTIGE DARLEHEN, SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE DARLEHEN VON VERBUNDENEN UNTERNEHMEN</b>	<b>632.779</b>	<b>326.784</b>

**FORDERUNGSVERKAUFSPROGRAMM** Die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe (das Forderungsverkaufsprogramm), die üblicherweise jedes Jahres erneuert wird, wurde zuletzt am 28. September 2010 bis zum 27. September 2011 erneuert. Dabei wurde die Rahmenvereinbarung von 650.000 US-\$ auf 700.000 US-\$ erhöht. Daraus entstandene Refinanzierungskosten einschließlich Rechtskosten und Bankgebühren werden über die Laufzeit des Forderungsverkaufsprogramms abgeschrieben.

**6. LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN** Zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

<b>LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN</b>		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 20</i>	
	<b>30. September 2010</b>	<b>31. Dezember 2009</b>
Kreditvereinbarung 2006	2.938.473	3.522.040
6 7/8 % Anleihe	494.009	493.344
5,50 % Anleihe	337.108	–
Euro-Schuldscheindarlehen	272.960	288.120
Kredit von der Europäischen Investitionsbank	355.690	213.460
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	15.786	17.600
Sonstige	55.186	50.991
	<b>4.469.212</b>	<b>4.585.555</b>
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteil	(158.531)	(157.634)
<b>► GESAMT</b>	<b>4.310.681</b>	<b>4.427.921</b>

**KREDITVEREINBARUNG 2006** Am 29. September 2010 hat die Gesellschaft die Kreditvereinbarung 2006 angepasst und verlängert. Im Wesentlichen wurden die folgenden Änderungen vereinbart:

- ▶ Die revolvingende Kreditfazilität wurde von 1.000.000 US-\$ auf 1.200.000 US-\$ erhöht und die Laufzeit wurde vom 31. März 2011 auf den 31. März 2013 verlängert.
- ▶ Das Darlehen A wurde um 50.443 US-\$ auf 1.365.000 US-\$ erhöht und die Laufzeit wurde ebenfalls um 2 Jahre verlängert. Die Tilgung erfolgt vierteljährlich in Höhe von 30.000 US-\$ und beginnt am 31. Dezember 2010. Der Restbetrag ist am 31. März 2013 fällig.
- ▶ Die Verpflichtung zur vorzeitigen Tilgung des Darlehens B wurde aufgehoben. Diese Verpflichtung sah vor, dass das Darlehen B bereits am 1. März 2011 zurückzuzahlen ist, falls die Trust Preferred Securities, die am 15. Juni 2011 fällig sind, bis zu diesem Zeitpunkt weder zurückgezahlt noch refinanziert sind oder falls deren Laufzeit nicht verlängert worden ist.
- ▶ Die Definition des Verschuldungsgrads, der für die Ermittlung der anwendbaren Marge verwendet wird, wurde so angepasst, dass für die Berechnung der Finanzverbindlichkeiten zukünftig liquide Mittel von bis zu 250.000 US-\$ (bisher 30.000 US-\$) abgezogen werden dürfen. Zur Bestimmung des Zinssatzes für die entsprechende Zinsperiode wird die anwendbare Marge auf den LIBOR aufgeschlagen. Außerdem wurden Höchstbeträge für bestimmte außerhalb der Kreditvereinbarung 2006 erlaubte Kreditaufnahmen angehoben und zusätzliche Flexibilität für bestimmte Arten von Finanzanlagen eingeräumt.
- ▶ Die Beschränkungen in Bezug auf Dividendenausschüttungen und andere festgelegte Zahlungen wurden von 300.000 US-\$ für 2010 auf 330.000 US-\$ für 2011 angehoben und steigen danach bis zum Jahr 2013 pro Jahr um 30.000 US-\$ an.

Im Zusammenhang mit der Anpassung und Verlängerung der Kreditvereinbarung zahlte die Gesellschaft etwa 21.115 US-\$, die über die Laufzeit der Kreditvereinbarung verteilt werden.

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahme aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009:

<b>VERFÜGBARER UND IN ANSPRUCH GENOMMENER KREDIT</b>				
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 21</i>			
	<i>Kreditfazilitäten</i>		<i>Inanspruchnahmen</i>	
	<i>30. September 2010</i>	<i>31. Dezember 2009</i>	<i>30. September 2010</i>	<i>31. Dezember 2009</i>
Revolvierender Kredit	1.200.000	1.000.000	31.673	594.714
Darlehen (Loan A)	1.365.000	1.373.418	1.365.000	1.373.418
Darlehen (Loan B)	1.541.800	1.553.908	1.541.800	1.553.908
<b>► GESAMT</b>	<b>4.106.800</b>	<b>3.927.326</b>	<b>2.938.473</b>	<b>3.522.040</b>

Zusätzlich hatte die Gesellschaft zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009 Letters of Credit in Höhe von 121.518 US-\$ bzw. 97.287 US-\$ genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolvingenden Kredits entsprechend reduzieren.

**7. AKTIENOPTIONEN** Am 26. Juli 2010 gewährte die Gesellschaft im Rahmen des Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA Aktienoptionsplans 2006 (Plan 2006) 2.769.903 Aktienoptionen mit einem Ausübungspreis von 55,19 US-\$ (42,68 €) und einem Marktwert von 10,44 US-\$ pro Option. Davon wurden 423.300 Aktienoptionen an den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG ausgegeben. Der Marktwert aller ausgegebenen Optionen beträgt 28.905 US-\$ und wird über die dreijährige Wartezeit der Aktienoptionen amortisiert.

**8. ERGEBNIS JE AKTIE** Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie vor und bei voller Verwässerung im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2010 und 2009 dar:

<b>ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG</b>				
<i>in Tsd. US-\$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i>	<i>Tabelle 22</i>			
	<i>3. Quartal</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	<i>2010</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2009</i>
<b>Zähler</b>				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	247.788	225.300	707.173	644.519
Abzüglich Dividenden auf Vorzugsaktien	26	28	77	78
<b>► ERGEBNIS, DAS FÜR ALLE AKTIENGATTUNGEN ZUR VERFÜGUNG STEHT</b>	<b>247.762</b>	<b>225.272</b>	<b>707.096</b>	<b>644.441</b>
<b>Nenner</b>				
Durchschnittlich ausstehende Aktien:				
Stammaktien	297.244.371	294.443.038	296.370.673	294.181.563
Vorzugsaktien	3.914.044	3.857.335	3.901.126	3.832.367
Summe aller ausstehenden Aktiegattungen	301.158.415	298.300.373	300.271.799	298.013.930
Potenziell verwässernde Stammaktien	1.375.974	–	1.072.429	–
Potenziell verwässernde Vorzugsaktien	43.389	70.925	41.626	69.494
Summe ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung	298.620.345	294.443.038	297.443.102	294.181.563
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	3.957.433	3.928.260	3.942.752	3.901.861
Ergebnis je Stammaktie	0,82	0,76	2,35	2,16
Vorzüge	0,01	–	0,02	0,02
Ergebnis je Vorzugsaktie	0,83	0,76	2,37	2,18
Ergebnis je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,82	0,76	2,35	2,16
Vorzüge	0,01	–	0,02	0,02
Ergebnis je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,83	0,76	2,37	2,18

**9. PENSIONEN UND PENSIONSÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN** Die Gesellschaft verfügt zurzeit im Wesentlichen über zwei Pensionspläne, einen für Mitarbeiter in Deutschland und einen für Mitarbeiter in den USA, der 2002 nachträglich gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalles ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der Gesellschaft Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt FMCH, die maßgebliche us-amerikanische 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.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwandes für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2010 und 2009:

<b>BESTANDTEILE DES PENSIONS-AUFWANDS</b>					
<i>in Tsd. US-\$</i>		<i>Tabelle 23</i>			
		<i>3. Quartal</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
		<i>2010</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2009</i>
<b>Bestandteile des Pensionsaufwands</b>					
Laufender Dienstzeitaufwand		1.939	2.044	5.904	5.912
Zinsaufwand		5.546	5.445	16.734	16.089
Erwartete Erträge des Planvermögens		(4.366)	(3.965)	(13.098)	(11.895)
Tilgung von versicherungsmathematischen Verlusten, netto		1.220	1.217	3.631	3.653
<b>► PENSIONS-AUFWAND</b>		<b>4.339</b>	<b>4.741</b>	<b>13.171</b>	<b>13.759</b>

#### 10. RECHTLICHE VERFAHREN

**RECHTLICHE VERFAHREN** Die FMC-AG & Co. KGaA ist regelmäßig in zahlreiche Klagen, Rechtsstreitigkeiten, behördliche und steuerbehördliche Prüfungen, Ermittlungen und sonstige Rechtsangelegenheiten involviert, die sich größtenteils aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Erbringung von Dienstleistungen und Lieferung von Produkten im Gesundheitswesen ergeben. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich Resultate ergeben, die von der Einschätzung der Gesellschaft abweichen. Die Gesellschaft ist überzeugt, stichhaltige Einwände gegen die in anhängigen Rechtsangelegenheiten geltend gemachten Ansprüche oder Vorwürfe zu besitzen und wird sich vehement verteidigen. Dennoch ist es möglich, dass die Entscheidung einer oder mehrerer derzeit anhängiger oder drohender rechtlicher Angelegenheiten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnten.

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

Vor und nach Beginn des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens wurde gegen w.R. Grace & Co. und FMCH Sammelklage erhoben, sowohl von Klägern, die sich als Gläubiger von w.R. Grace & Co.-Conn. ausgeben, als auch von Asbest-Gläubigerausschüssen des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens. Dabei wird im Wesentlichen behauptet, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung gewesen sei, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstoße und eine Verschwörung darstelle. Alle Verfahren dieser Art wurden

entweder zunächst ausgesetzt, 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 werden die Behauptung der betrügerischen Übertragung und andere von den Asbestklägern erhobene Behauptungen öffentlich fallen gelassen, und die Gesellschaft wird Schutz vor allen vorhandenen und allen potenziellen künftigen Ansprüchen im Zusammenhang mit w.R. Grace & Co. erhalten, einschließlich solcher aus betrügerischer Übertragung und aus Asbestansprüchen sowie Freistellungen von Einkommensteuerforderungen, die sich auf die bei der Bestätigung des w.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplans nicht zur NMC gehörenden Mitglieder der steuerlichen Organschaft w.R. Grace & Co. beziehen. Nachdem der w.R. Grace & Co. Reorganisations- und Sanierungsplan bestätigt worden ist, wird die Gesellschaft gemäß der Vergleichsvereinbarung insgesamt 115.000 US-\$ ohne Zinsen an die w.R. Grace & Co.-Konkursmasse bzw. an eine andere vom Gericht festgelegte Stelle zahlen. Es wurden keine Schuldanerkenntnisse erklärt, und es werden keine Schuldanerkenntnisse erklärt werden. 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 (Sealed Air, früher bekannt als Grace Holding, Inc.) involviert. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air, um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen der Gesellschaft in Verbindung mit Steuerverbindlichkeiten vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit anderen Ansprüchen aus dem Zusammenschluss geltend zu machen. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird dieser Rechtsstreit bei 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 Firma Baxter International, Inc., ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer verbundenen Unternehmen (Baxter) verletzt, dass die Patente ungültig sind und dass Baxter kein Recht und keine Befugnis hat, FMCH wegen der angeblichen Verletzung von Patenten der Firma Baxter eine Klage anzudrohen oder einen Prozess gegen FMCH zu führen. Allgemein betreffen die angeblichen Patente die Verwendung von Touchscreen-Schnittstellen für Hämodialysegeräte. Baxter hat Widerklage gegen FMCH auf Schadensersatz in Höhe von über 140.000 US-\$ und auf Erlass einer einstweiligen Verfügung erhoben und behauptet, dass FMCH vorsätzlich die Baxter-Patente verletzte. Am 17. Juli 2006 hatte das Gericht der Klage von FMCH durch Geschworenenurteil stattgegeben und festgestellt, dass die fraglichen Baxter-Patente offensichtlich ungültig und/oder angesichts des Stands der Technik dispositiv sind.

Am 13. Februar 2007 hat das Gericht dem Antrag von Baxter, das zugunsten von FMCH ergangene Urteil aufzuheben, stattgegeben, die Patente wieder in Kraft gesetzt und deren Verletzung festgestellt. In Folge einer im Rahmen des Verfahrens im Hinblick auf Schadensersatz erfolgten Verhandlung hat das Gericht am 6. November 2007 Baxter durch Geschworenenurteil 14.300 US-\$ zuerkannt. Am 4. April 2008 hat das Gericht Baxters Antrag auf ein neues Verfahren abgelehnt. Für den seit dem 7. November 2007 fortgesetzten Verkauf der mit Touchscreens ausgerüsteten FMCH-Hämodialysegeräte 2008K setzte das Gericht die Zahlung einer Lizenzgebühr an Baxter in Höhe von 10 % des Verkaufspreises sowie für zugehörige Einwegartikel, Ersatzteile und Wartung in Höhe von 7 % des Verkaufspreises fest und untersagte den Verkauf des Geräts 2008K ab dem 1. Januar 2009. Die Gesellschaft hat gegen die Entscheidung des Gerichts bei dem us-Bundesberufungsgericht Rechtsmittel eingelegt. Die Gesellschaft hat im Oktober 2008 die Durchführung konstruktiver Veränderungen an dem Gerät 2008K abgeschlossen, die das Risiko weiterer, auf der ursprünglichen bezirksgerichtlichen

Entscheidung basierender Ansprüche auf Lizenzzahlungen beseitigen. Am 10. September 2009 hob das Berufungsgericht die Entscheidung des Bezirksgerichts auf und stellte die Unwirksamkeit der behaupteten Ansprüche hinsichtlich zwei der drei strittigen Patente fest. Hinsichtlich des dritten Patents bestätigte das Berufungsgericht die Entscheidung des Bezirksgerichts, jedoch hob es die Untersagung des Verkaufs und die Zubilligung von Schadensersatz auf. Diese Streitpunkte wurden zur nochmaligen Überprüfung im Lichte der Entscheidung über die Unwirksamkeit der meisten Ansprüche an das Bezirksgericht zurückverwiesen. Demzufolge besteht für FMCH kein Erfordernis mehr, Zahlungen auf das gerichtlich anerkannte Treuhandkonto zu leisten, das zur Hinterlegung der durch das Bezirksgericht angeordneten Lizenzgebühren eingerichtet worden war. Bereits einbezahlte Beträge bleiben jedoch bis zur abschließenden Entscheidung über den Fall hinterlegt. Am 18. März 2010 haben das US-Patent- und Markenamt (USPTO) und das US Board of Patent Appeals and Interferences (Beschwerdekammer) in einem separaten Prüfungsverfahren (Re-examination) das verbliebene Baxter-Patent für unwirksam erklärt. Am 5. Oktober 2010 legte Baxter beim US-Bundesberufungsgericht Berufung gegen die Entscheidung des Boards ein.

Am 28. April 2008 hat Baxter bei dem US-Bundesbezirksgericht für Nord-Illinois, Eastern Division (Chicago), eine Klage (Baxter International, Inc. and Baxter Healthcare Corporation v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. and Fresenius USA, Inc., Geschäftsnr. CV 2389) eingereicht, in der die Verletzung von vier 2007 und 2008 erteilten Patenten durch Hämodialysemaschinen von FMCH behauptet wird. Sämtliche dieser Patente basieren auf einem der Patente, das bereits durch den vorab beschriebenen Rechtsstreit mit Baxter vom April 2003 streitgegenständlich ist. Die neuen Patente laufen im April 2011 aus und beziehen sich auf Trendkurven, deren Anzeige auf Touchscreen-Schnittstellen erfolgt, sowie auf der Erfassung von Ultrafiltrations-Profilen (Ultrafiltration meint die Entziehung von Flüssigkeiten aus dem Körper eines Patienten durch osmotischen Druck). Das Gericht hat das Verfahren zurzeit ausgesetzt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre Hämodialysemaschinen keine gültigen Patentansprüche dieser Patente von Baxter verletzen. Alle geltend gemachten Patente sind nun in dem anhängigen separaten Überprüfungsverfahren (Re-examination) vor dem USPTO abgewiesen.

Am 17. Oktober 2006 haben Baxter und die DEKA Products Limited Partnership (DEKA) bei dem US-Bundesbezirksgericht für Ost-Texas eine Klage mit der Bezeichnung Baxter Healthcare Corporation and DEKA Products Limited Partnership v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. d/b/a Fresenius Medical Care North America and Fresenius USA, Inc., Geschäftsnr. CV438 TJW eingereicht, die im weiteren Verlauf an den Gerichtsbezirk Nordkalifornien übertragen wurde. In der Klageschrift wurde behauptet, der Liberty™ Cycler der FMCH verletze neun von Baxter gehaltene oder an Baxter lizenzierte Patente. Während und nach dem Beweisverfahren (Discovery) wurden sieben der geltend gemachten Patente als Klagegegenstand fallengelassen. Zum Abschluss der Verhandlung am 28. Juli 2010 hat die Jury in einem Urteil zugunsten von FMCH befunden, dass der Liberty™ Cycler keine der geltend gemachten Ansprüche aus den Baxter Patenten verletzt.

In Deutschland war eine Patentrechtsstreitigkeit zwischen Gambro Industries (Gambro) auf der einen Seite und der Fresenius Medical Care Deutschland GmbH (FMC D-GmbH) sowie der FMC AG & Co. KGaA auf der anderen Seite anhängig. Gambro behauptete darin Verletzungen eines Patents betreffend eine Einrichtung zur Vorbereitung medizinischer Lösungen durch die Gesellschaft. Das Landgericht Mannheim hat mit Urteil vom 27. Juni 2008 der Klage von Gambro stattgegeben, die Patentverletzung festgestellt, die Gesellschaft diesbezüglich zu Schadensersatzleistungen verurteilt (die noch im Rahmen eines separaten Gerichtsverfahrens, das Gambro angestrengt hat, zu bestimmen sind; nach einem ersten Verhandlungstermin im Februar 2010 hat das Gericht im Mai 2010 angeordnet, dass das Verfahren solange ruht, bis ein abschließendes Urteil über die Nichtigkeit des Patents ergangen ist) und die Verpflichtung ausgesprochen, den Vertrieb der vermeintlich patentverletzenden Technologie in der ursprünglichen Form in Deutschland zu unterlassen. Die Fresenius Medical Care Deutschland GmbH hatte zunächst bei dem „Bundespatentgericht“ (BPatG) Nichtigkeitsklage gegen das Patent von Gambro erhoben. Dieses Verfahren befindet sich zwischenzeitlich in der Berufungsinstanz bei dem Bundesgerichtshof. Ferner hat die Gesellschaft gegen das stattgebende Urteil des Land-

gerichts Berufung eingelegt. Am 5. Januar 2009 hat Gambro dieses Urteil gegen Sicherheitsleistung vorläufig vollstreckt. Im Vorfeld zu einer solchen vorläufigen Vollstreckung hatte die Gesellschaft jedoch bereits konstruktive Veränderungen entwickelt, die eine technische Alternative darstellen; inzwischen wurde die vermeintlich patentverletzende Technologie in allen betroffenen Geräten ausgetauscht. Vor dem Hintergrund sowohl der bereits anhängigen Berufung gegen die Entscheidung des BPatG als auch der Berufung gegen das Urteil des Landgerichts ist die Gesellschaft der Auffassung, dass die vermeintlich patentverletzende Technologie gegen keine gültigen Patentansprüche von Gambro verstößt. Das Patent ist im Mai 2010 erloschen, was bedeutet, dass die Anordnung der vorläufigen Vollstreckung bezüglich der Unterlassung nicht mehr länger wirksam ist.

**SONSTIGE RECHTSSTREITIGKEITEN UND POTENZIELLE RISIKEN** „Renal Care Group, Inc.“ (RCG) ist als Beklagte in einer Klage mit der Bezeichnung Indiana State District Council of Laborers and Hod Carriers Pension Fund v. Gary Brukardt et al. benannt, die ursprünglich am 13. September 2006 beim Chancery Court für den Bundesstaat Tennessee, Zwanzigster Gerichtsbezirk in Nashville eingereicht wurde. In Folge der Klageabweisung durch das erstinstanzliche Gericht, der Einlegung der teilweisen Berufung durch den Kläger sowie der teilweisen Aufhebung durch das Berufungsgericht, hat der Klagegegenstand den Anspruch einer Sammelklage im Namen der ehemaligen Aktionäre von RCG und ist auf Schadensersatz ausschließlich gegen einzelne frühere Mitglieder des Board of Directors von RCG gerichtet. Die jeweiligen Beklagten könnten jedoch Ansprüche auf Freistellung und Aufwandsentschädigung gegenüber der Gesellschaft haben. Die Gesellschaft rechnet damit, dass sie das Verfahren, welches zur Verhandlung bei dem Chancery Court fortgeführt wird, als Beklagte fortsetzen wird, und geht davon aus, dass die Beklagten obsiegen werden.

Am 17. Juli 2007 hat die us-Staatsanwaltschaft, resultierend aus einem im Jahr 2005 begonnenen Ermittlungsverfahren, eine Zivilklage gegen Renal Care Group, Inc., ihre Tochtergesellschaft RCG Supply Company 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 im Jahr 2006 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. Am 11. August 2009 hat das Bezirksgericht in Missouri dem Antrag der RCG stattgegeben, gemäß dem der Verhandlungsort an das us-Beriksgericht für den „Middle District“ von Tennessee (Nashville) verlegt wird. Am 22. März 2010 hat das Bezirksgericht Tennessee ein Urteil über ca. 23.000 us-\$ Schadensersatz und Zinsen bezüglich des Klagepunktes der ungerechtfertigten Bereicherung gegen die Beklagten erlassen, aber alle sechs in der Klageschrift geltend gemachten Klagebegehren nach dem False Claims Act abgelehnt. Die Gesellschaft legte beim us-Berufungsgericht für den Sechsten Bezirk Rechtsmittel gegen die Entscheidung des Bezirksgerichts Tennessee ein und erwirkte einen Aufschub der Vollstreckung der Entscheidung für die Dauer des Berufungsverfahrens. Die us-Staatsanwaltschaft hat Anschlussberufung eingelegt, jedoch das Gericht zusätzlich um eine vorläufige oder ergänzende Entscheidung ersucht. Am 23. Juni 2010 erließ das Bezirksgericht Tennessee die vorläufige Entscheidung, dass es damit rechne, ein Urteil gegen die Gesellschaft in Höhe von 104.000 us-\$ auf Grundlage des False Claims Act zu erlassen, sofern das Verfahren an das Bezirksgericht zurückverwiesen wird. Am 23. September 2010 verwies das Berufungsgericht das Verfahren zurück an das Bezirksgericht Tennessee, um diesem die Änderung oder Ergänzung des ursprünglichen Urteils zu ermöglichen. Im Anschluss daran kann die Gesellschaft Berufung bei dem Berufungsgericht einlegen. Die Gesellschaft ist der Ansicht, dass RCG die Leitung der Method II Zulieferungsgesellschaft im Einklang mit geltendem Recht durchgeführt hat, dass eine Stattgabe der von den Vereinigten Staaten geltend gemachten Klagebegehren nicht zu erwarten ist und dass sie ihre Position im Verfahren am Ende durchsetzen wird.

Am 27. November 2007 hat das Bundesbezirksgericht für den „Western District“ von Texas (El Paso) zwei Anzeigen, die zuvor versiegelt durch eine so genannte qui tam-Anzeigerstatterin, eine frühere Angestellte einer dortigen Klinik der FMCH, eingereicht worden waren, entsiegelt und deren Zustellung zugelassen. Im Rahmen des ersten Verfahrens wurde behauptet, ein Nephrologe habe in seiner Praxis zum Zwecke der Behandlung von Patienten unrechtmäßigerweise einen Assistenten beschäftigt, der hierfür nicht approbiert gewesen sei. Abrechnungen des Nephrologen und der FMCH gegenüber Medicare hätten daher gegen das Gesetz betreffend unberechtigte Forderungen (False Claims Act) verstoßen. Im Rahmen des zweiten Verfahrens wurde behauptet, FMCH habe sich gegenüber der Anzeigerstatterin unrechtmäßig verhalten, indem ihr Arbeitsverhältnis durch eine vom Arbeitgeber durch dessen Verhalten herbeigeführte arbeitnehmerseitige Kündigung beendet worden sei. Die Staatsanwaltschaft des „Western District“ of Texas lehnte es ab, sich in das Verfahren einzuschalten und den Vorgang im Namen der Vereinigten Staaten zu verfolgen. Am 30. März 2010 hat das Bezirksgericht auf Grundlage einer Juryentscheidung vom 25. Februar 2010 und Entscheidungen des Gerichts von Rechts wegen während der Verhandlung ein endgültiges Urteil zu Gunsten der Beklagten in allen Klagepunkten erlassen. Die Klägerin hat beim Bezirksgericht Berufung gegen das Urteil eingelegt.

Am 25. Juni 2009 hat FMCH eine Vorlageverfügung der US-Justizbehörden, des US-Bundesanwalts für den Bezirk Massachusetts erhalten. Mit der Vorlageverfügung werden Informationen hinsichtlich der Ergebnisse bestimmter Labortests angefordert, die in den Jahren 2004 bis 2009 für Patienten vorgenommen wurden, die in Dialyseeinrichtungen der FMCH in Behandlung waren. Das Unternehmen beabsichtigt, im Rahmen der Ermittlungen vollumfänglich zu kooperieren.

Die Gesellschaft hat gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der von der Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) in den Steuererklärungen für Vorjahre der FMCH geltend gemachten zivilrechtlichen Vergleichszahlungen durch den Internal Revenue Service (IRS) Anträge auf Erstattung eingereicht. Aufgrund der von der Gesellschaft mit dem IRS geschlossenen Vergleichsvereinbarung hat die Gesellschaft im September 2008 eine Teilerstattung in Höhe von 37.000 US-\$, einschließlich Zinsen erhalten und sich das Recht bewahrt, die Erstattung aller anderen nicht anerkannten Abzüge auf dem Klagewege vor den US-Gerichten weiter zu verfolgen. Am 22. Dezember 2008 hat die Gesellschaft in dem Verfahren Fresenius Medical Care Holdings, Inc. v United States bei dem US-Bezirksgericht für den Bezirk von Massachusetts eine Klage auf vollständige Erstattung eingereicht. Am 24. Juni 2010 lehnte das Gericht den Antrag von FMCH auf ein Urteil im beschleunigten Verfahren ab und der Rechtsstreit wird vor Gericht weitergeführt.

Die Gesellschaft hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf eine ihrer Tochtergesellschaften vorgenommen, deren steuerliche Anerkennung als Aufwand im Jahr 2003 im Abschluss der für die Jahre 1996 und 1997 durchgeführten Betriebsprüfung versagt wurde. Die Gesellschaft hat vor dem zuständigen deutschen Finanzgericht Klage erhoben, um die Entscheidung der Finanzbehörde anzufechten.

Die steuerliche Betriebsprüfung durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 wurde nunmehr abgeschlossen. Der IRS hat die Abzugsfähigkeit für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital in diesem Prüfungszeitraum nicht anerkannt. Die Gesellschaft hat gegen die Nichtanerkennung der Abzüge Einspruch eingelegt. Sie wird alle Rechtsmittel nutzen. Ein nachteiliger Ausgang hinsichtlich der Abzugsfähigkeit des konzerninternen genussrechtsähnlichen Kapitals könnte erhebliche negative Auswirkungen auf das Ergebnis sowie die Finanzlage der Gesellschaft haben. Zusätzlich schlug die IRS weitere Anpassungen vor, welche im Konzernabschluss Berücksichtigung fanden.

Die Gesellschaft ist im normalen Geschäftsverlauf Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten, Gerichtsverfahren und Ermittlungen hinsichtlich verschiedenster Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit. Die Gesellschaft analysiert regelmäßig entsprechende Informationen und bildet die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten einschließlich der geschätzten Rechtsberatkosten.

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 zuzusichern, private Kläger, sogenannte Whistleblower-Aktionen einzuleiten. Im Mai 2009 wurde der Anwendungsbereich des False Claim Act erweitert und enthält nun zusätzliche Schutzmaßnahmen für sogenannte Whistleblower sowie Verfahrensbestimmungen, die einen Whistleblower darin unterstützen, in einem Fall nach dem False Claims Act vorzugehen. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes werden die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken der Gesellschaft auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlagebeschlüssen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für Whistleblower-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. 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 Steuern) gebildet, die ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der Verteidigung und Regelung von Steuerforderungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss, von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss sowie von Ansprüchen privater Versicherungen auftreten können. Die Aufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung und den Vergleichen mit den Versicherungen wurden zulasten dieser Rückstellung gebucht. Mit Ausnahme der vorgeschlagenen Zahlung in Höhe von 115.000 US-\$ gemäß der Vergleichsvereinbarung in dem Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren sind alle in der Rückstellung für Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten enthaltenen Sachverhalte beglichen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass die verbleibende Rückstellung die geschätzten künftigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser verbleibenden Angelegenheit angemessen widerspiegelt. Es besteht aber keine Gewähr dafür, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft entstehen, den Rückstellungsbetrag nicht überschreiten werden.

**11. FINANZINSTRUMENTE** Als weltweiter Anbieter von Dienstleistungen und Produkten für Menschen mit chronischem Nierenversagen in mehr als 115 Ländern ist die Gesellschaft einer Konzentration von Kreditrisiken ausgesetzt, die in der Natur der Erstattungssysteme liegt. Diese Erstattungssysteme werden vorwiegend durch die Regierungen der Länder bestimmt, in denen die Gesellschaft operiert. Änderungen der Erstattungssätze oder des Leistungsumfangs könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. In der Vergangenheit erhielt die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für ihre 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. Da die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherungsgesellschaften erhält, geht die Gesellschaft davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch im Bereich International in unmittelbarer Zukunft etwas langsamer, vor allem in Ländern, die weiterhin von der weltweiten Finanzkrise am schwersten betroffen sind.

**NICHT-DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE** In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Nicht-Derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009 dargestellt:

<b>NICHT-DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE</b>				
in Tsd. US-\$	Tabelle 24			
	30. September 2010		31. Dezember 2009	
	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
<b>Aktiva</b>				
Flüssige Mittel	571.708	571.708	301.225	301.225
Kurzfristige Termingeldanlagen	136.480	136.480	–	–
Forderungen	2.706.591	2.706.591	2.558.795	2.558.795
<b>Passiva</b>				
Kurzfristige Verbindlichkeiten	613.799	613.799	639.836	639.836
Kurzfristige Darlehen	622.888	622.888	316.344	316.344
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	9.891	9.891	10.440	10.440
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Kreditvereinbarung 2006, EURO-Schuldscheindarlehen und vorrangige Anleihen)	426.662	426.662	282.051	282.051
Kreditvereinbarung 2006	2.938.473	2.922.140	3.522.040	3.429.470
EURO-Schuldscheindarlehen	272.960	280.492	288.120	299.621
Vorrangige Anleihen	831.117	896.613	493.344	498.750
Genussscheinähnliche Wertpapiere	633.940	655.520	656.096	688.026

Die Buchwerte in der Tabelle sind Bestandteil der angezeigten Bilanzposition beziehungsweise im Falle der Langfristigen Verbindlichkeiten wie in Anmerkung 6 „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“.

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der Marktwerte von Nicht-Derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Flüssige Mittel werden zu ihrem Nominalwert angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

Kurzfristige Finanzinstrumente, wie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Termingeldanlagen, sowie kurzfristige Darlehen werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwertes darstellt.

Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzinstrumente werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzinstrumente, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der Marktwert der anderen langfristigen Finanzinstrumente ergibt sich als Barwert der entsprechenden zukünftigen Zahlungsströme. Für die Ermittlung dieser Barwerte werden die am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze und Kreditmargen der Gesellschaft berücksichtigt.

**DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE** Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Zinssatz- und Wechselkursänderungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in verschiedene Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, diese derivativen Finanzinstrumente ausschließlich zur Absicherung der Währungs- und Zinsrisiken einzusetzen.

In gewissen Fällen schließt die Gesellschaft Derivate ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke.

**MANAGEMENT DES WÄHRUNGSRIKOS** Die Gesellschaft führt ihre Geschäfte weltweit in verschiedenen Währungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichterstattung ist der US-Dollar die Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, die im Konzernabschluss dargestellte Finanz- und Ertragslage.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Käufen und Verkäufen in fremder Währung. Die Gesellschaft fakturiert die Verkäufe der in ihren europäischen Produktionsstätten hergestellten Produkte an internationale Geschäftseinheiten überwiegend in Euro und fakturiert in geringem Umfang Verkäufe von Produkten in anderen nicht-funktionalen Währungen. Dadurch werden die Tochtergesellschaften der Gesellschaft Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen ausgesetzt, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Zur Sicherung der bestehenden oder zu erwartenden Transaktionsrisiken setzt die Gesellschaft Devisentermingeschäfte und in geringem Umfang Devisenoptionen ein. Zum 30. September 2010 waren keine Devisenoptionen im Bestand.

Marktwertänderungen von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe bestimmt und designiert sind, werden in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenswapgeschäfte. Dadurch wird sichergestellt, dass aus konzerninternen Darlehen in fremder Währung keine Wechselkursrisiken entstehen. Sofern für diese Derivate Hedge Accounting angewandt wird, werden deren Marktwertänderungen in Höhe des effektiven Teils ebenfalls erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung bei Devisenterminkontrakten als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten erfasst. Der Nominalwert aller Kontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 994.656 US-\$ und 1.076.217 US-\$ zum 30. September 2010 bzw. 31. Dezember 2009.

Die Gesellschaft geht auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen ein, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch, wie oben definiert, zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). In diesen Fällen werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Die Nominalwerte der Kontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, betragen 949.822 US-\$ und 750.812 US-\$ zum 30. September 2010 bzw. 31. Dezember 2009.

**MANAGEMENT DES ZINSRISIKOS** Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen Zinsänderungsrisiken abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert. Der Großteil der Zinsswaps dient dazu, einen wesentlichen Teil der in US-\$ zu leistenden variablen Zinszahlungen, die im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 fällig sind, in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Weitere Zinsswaps wurden im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger Verbindlichkeiten abgeschlossen.

Die Nominalwerte der Zinsswaps betragen 3.175.000 US-\$ und 2.400.000 US-\$ zum 30. September 2010 bzw. 31. Dezember 2009.

**BEWERTUNG DER DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTE** Die folgende Tabelle zeigt die derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2010 und zum 31. Dezember 2009:

<b>DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE</b>				
in Tsd. US-\$	Tabelle 25			
	30. September 2010		31. Dezember 2009	
	Aktiva <sup>2</sup>	Passiva <sup>2</sup>	Aktiva <sup>2</sup>	Passiva <sup>2</sup>
<b>Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate<sup>1</sup></b>				
kurzfristig				
Fremdwährungskontrakte	3.226	(41.845)	8.899	(9.251)
Zinskontrakte (US-\$)	–	(89.986)	–	(305)
Zinskontrakte (Yen)	–	(2)	–	–
langfristig				
Fremdwährungskontrakte	2.129	(775)	5.284	(830)
Zinskontrakte (US-\$)	–	(105.306)	–	(105.810)
Zinskontrakte (Yen)	–	–	–	(3)
<b>► GESAMT</b>	<b>5.355</b>	<b>(237.914)</b>	<b>14.183</b>	<b>(116.199)</b>
<b>Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate<sup>1</sup></b>				
kurzfristig				
Fremdwährungskontrakte	10.079	(27.701)	7.696	(6.217)
langfristig				
Fremdwährungskontrakte	28	(80)	9	–
<b>► GESAMT</b>	<b>10.107</b>	<b>(27.781)</b>	<b>7.705</b>	<b>(6.217)</b>

<sup>1</sup> Zum 30. September 2010 erfolgte die Bewertung von Derivaten der Gesellschaft basierend auf signifikanten sonstigen beobachtbaren Werten (Level 2) in Übereinstimmung mit der Marktwert-Hierarchie der U.S. GAAP.

<sup>2</sup> Derivative Finanzinstrumente werden in jeder Berichtsperiode zum Marktwert bewertet, demzufolge entspricht der Buchwert zum Berichtstermin auch dem Marktwert.

Der kurzfristig fällige Teil der Zinssicherungsgeschäfte und der Devisenkontrakte, der in der vorhergehenden Tabelle als Aktiva bzw. Passiva gezeigt ist, wird in der Bilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. unter Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der als Aktiva bzw. Passiva ausgewiesene langfristig fällige Teil ist in den sonstigen Aktiva bzw. in den Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten enthalten.

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Bei Zinsswaps erfolgt die Bewertung durch Abzinsung der zukünftigen Zahlungsströme auf Basis der am Bilanzstichtag für die Restlaufzeit der Kontrakte geltenden Marktzinssätze. Für die Ermittlung der Marktwerte von Devisentermingeschäften wird der kontrahierte Terminkurs mit dem Terminkurs des Bilanzstichtags für die Restlaufzeit des jeweiligen Kontrakts verglichen. Der daraus resultierende Wert wird unter Berücksichtigung aktueller Marktzinssätze der entsprechenden Währung am Bilanzstichtag diskontiert.

Die Gesellschaft bezieht bei der Ermittlung der Marktwerte der als Verbindlichkeiten bilanzierten derivativen Finanzinstrumente das eigene Kreditrisiko ein. Für die Bewertung der als Vermögenswerte bilanzierten derivativen Finanzinstrumente wird das Kreditrisiko der Vertragspartner einbezogen.

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG					
in Tsd. US-\$		Tabelle 26			
	Im kumulierten übrigen Comprehensive Income angesetzt (Gewinn / Verlust) aus Derivaten		Ausweis des (Gewinns) / Verlusts nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis  (Effektiver Anteil)	Im Ergebnis angesetzt (Gewinn) / Verlust nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income	
	(Effektiver Anteil) 1. Januar bis 30. September			(Effektiver Anteil) 1. Januar bis 30. September	
	2010	2009		2010	2009
<b>Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate</b>					
Zinskontrakte (US-\$)	(89.178)	25.777	Zinsertrag/ -aufwand	-	(33)
Zinskontrakte (Yen)	1	4	Zinsertrag/ -aufwand	-	-
Fremdwährungskontrakte	(13.435)	(1.468)	Umsatzkosten	9.308	(4.219)
<b>► GESAMT</b>	<b>(102.612)</b>	<b>24.313</b>		<b>9.308</b>	<b>(4.252)</b>

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG					
in Tsd. US-\$		Tabelle 26			
	Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns) / Verlusts		Im Ergebnis aus Derivaten angesetzt (Gewinn) / Verlust		
	1. Januar bis 30. September		1. Januar bis 30. September		
	2010	2009			
<b>Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate</b>					
Fremdwährungskontrakte			Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	61.308	(1.793)
			Zinsertrag/-aufwand	(8.229)	1.710
<b>► GESAMT</b>				<b>53.079</b>	<b>(83)</b>

Bezüglich des zum 30. September 2010 im kumulierten übrigen Comprehensive Income ausgewiesenen Verlustes geht die Gesellschaft davon aus, in den kommenden 12 Monaten einen Verlust in Höhe von 4.917 US-\$ als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Die Gesellschaft erwartet in den kommenden 12 Monaten zusätzlichen Zinsaufwand in Höhe von 65.455 US-\$. Dieser Zinsaufwand wird momentan im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Der Betrag spiegelt den aktuellen Marktwert der zusätzlich erwarteten Zinszahlungen zum 30. September 2010 wider und resultiert aus eingegangenen Zinsswaps zur Reduzierung der Volatilität von Zinszahlungen aus der Kreditvereinbarung 2006 und aus zukünftigen Verbindlichkeiten.

Zum 30. September 2010 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 26 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 23 Monaten im Bestand.

**12. SEGMENT-BERICHTERSTATTUNG** Die Gesellschaft hat drei Geschäftssegmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien-Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte steuert. 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 Erbringung von Dienstleistungen sowie 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. Zusätzlich werden manche Akquisitionen und immateriellen Vermögenswerte nicht den einzelnen Segmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. 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 2010 und 2009 nach Segmenten enthält die folgende Tabelle.

<b>SEGMENTBERICHTERSTATTUNG</b>					
in Tsd. US-\$	Tabelle 27				
	Nordamerika	International	Summe Segmente	Konzern	Gesamt
<b>3. Quartal 2010</b>					
Umsatzerlöse mit Dritten	2.071.457	986.569	3.058.026	79	3.058.105
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.784	22.935	24.719	(24.719)	–
<b>► UMSATZERLÖSE</b>	<b>2.073.241</b>	<b>1.009.504</b>	<b>3.082.745</b>	<b>(24.640)</b>	<b>3.058.105</b>
Abschreibungen	(71.638)	(50.145)	(121.783)	(2.176)	(123.959)
<b>► OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>374.096</b>	<b>156.273</b>	<b>530.369</b>	<b>(37.119)</b>	<b>493.250</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	73.486	137.765	211.251	(1.067)	210.184
<b>3. Quartal 2009</b>					
Umsatzerlöse mit Dritten	1.949.384	939.115	2.888.499	170	2.888.669
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	572	20.668	21.240	(21.240)	–
<b>► UMSATZERLÖSE</b>	<b>1.949.956</b>	<b>959.783</b>	<b>2.909.739</b>	<b>(21.070)</b>	<b>2.888.669</b>
Abschreibungen	(67.995)	(48.005)	(116.000)	(2.291)	(118.291)
<b>► OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>324.723</b>	<b>156.589</b>	<b>481.312</b>	<b>(29.987)</b>	<b>451.325</b>
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	81.076	90.806	171.882	162	172.044
<b>1. Januar bis 30. September 2010</b>					
Umsatzerlöse mit Dritten	6.057.728	2.828.316	8.886.044	389	8.886.433
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	3.611	66.087	69.698	(69.698)	–
<b>► UMSATZERLÖSE</b>	<b>6.061.339</b>	<b>2.894.403</b>	<b>8.955.742</b>	<b>(69.309)</b>	<b>8.886.433</b>
Abschreibungen	(214.562)	(147.863)	(362.425)	(6.899)	(369.324)
<b>► OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>1.014.099</b>	<b>480.299</b>	<b>1.494.398</b>	<b>(109.404)</b>	<b>1.384.994</b>
Aktiva der Segmente	11.255.233	4.641.267	15.896.500	799.269	16.695.769
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen <sup>1</sup>	253.292	336.909	590.201	137.865	728.066
<b>1. Januar bis 30. September 2009</b>					
Umsatzerlöse mit Dritten	5.599.543	2.612.029	8.211.572	476	8.212.048
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.805	59.661	61.466	(61.466)	–
<b>► UMSATZERLÖSE</b>	<b>5.601.348</b>	<b>2.671.690</b>	<b>8.273.038</b>	<b>(60.990)</b>	<b>8.212.048</b>
Abschreibungen	(196.450)	(131.178)	(327.628)	(6.505)	(334.133)
<b>► OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>894.154</b>	<b>456.924</b>	<b>1.351.078</b>	<b>(86.274)</b>	<b>1.264.804</b>
Aktiva der Segmente	11.060.212	4.301.805	15.362.017	334.639	15.696.656
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen <sup>2</sup>	263.676	242.784	506.460	932	507.392

<sup>1</sup> In den Akquisitionen des Segments International und Konzern sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 13.264 US-\$ und 2.125 US-\$ in 2010 nicht enthalten.

<sup>2</sup> In den Akquisitionen des Segments International sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 3.056 US-\$ in 2009 nicht enthalten.

**13. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUM KONZERN-CASH-FLOW** Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf den Konzern-Cash Flow:

<b>ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUM KONZERN-CASH-FLOW</b>		
<i>in Tsd. US-\$</i>	<i>Tabelle 28</i>	
	1. Januar bis 30. September	
	<b>2010</b>	2009
<b>Zusätzliche Angaben zum Konzern-Cash-Flow</b>		
Zinszahlungen	216.451	264.741
Zahlungen für Ertragsteuern <sup>1</sup>	371.547	308.508
Mittelzufluss aus der Ausübung von Aktienoptionen	10.824	3.596
<b>Zusätzliche Offenlegung von Cash Flow Informationen</b>		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(353.598)	(135.990)
Übernommene Verbindlichkeiten	71.729	13.516
Anteile anderer Gesellschafter	9.072	16.889
Als Teil des Kaufpreises aufgenommene Schulden	15.389	3.056
<b>► BARZAHLUNGEN</b>	<b>(257.408)</b>	<b>(102.529)</b>
Abzüglich erworbene Barmittel	12.920	5.398
<b>► NETTOAUSZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN</b>	<b>(244.488)</b>	<b>(97.131)</b>

<sup>1</sup> abzüglich Steuererstattung

**SONSTIGE INFORMATIONEN** Am 26. August 2010 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie einen verbindlichen Rahmenvertrag zur Übernahme des globalen Peritonealdialyse-Geschäfts (PD) von Gambro abgeschlossen hat. Mit der Akquisition will die Gesellschaft ihre Aktivitäten im Bereich der Heimdialyse, insbesondere in Europa und der Region Asien-Pazifik, ausweiten. Die Übernahme bedarf jedoch noch der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörde und der Einigung mit den Arbeitnehmervertretungen in einigen Ländern.

## NACHTRAGSBERICHT

---

55 ◀

Seit Ende des 3. Quartals sind keine weiteren 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 Entsprechungserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite [www.fmc-ag.de](http://www.fmc-ag.de) dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

## KALENDER UND KONTAKT

56 ◀

### ► KALENDER 2011

#### 23. FEBRUAR 2011

Veröffentlichung zum Geschäftsjahr 2010

#### 4. MAI 2011

Veröffentlichung zum 1. Quartal 2011

#### 12. MAI 2011

Hauptversammlung

#### 13. MAI 2011

Dividendenzahlung<sup>1</sup>

#### 2. AUGUST 2011

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2011

#### 2. NOVEMBER 2011

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2011

*Änderungen vorbehalten.*

<sup>1</sup> vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

### ► KONTAKT

#### FRESENIUS MEDICAL CARE AG & CO. KGAA

##### INVESTOR RELATIONS

Else-Kröner-Str. 1  
61352 Bad Homburg, Deutschland  
Internet: [www.fmc-ag.de](http://www.fmc-ag.de)

#### OLIVER MAIER

Tel: + 49 6172 609 26 01  
Fax: + 49 6172 609 23 01  
E-Mail: [ir@fmc-ag.de](mailto:ir@fmc-ag.de)

#### NORDAMERIKA

##### TERRY L. MORRIS

Tel: + 1 800 948 25 38  
Fax: + 1 615 345 56 05  
E-Mail: [ir@fmc-ag.de](mailto:ir@fmc-ag.de)

Dieser Bericht erscheint auch in englischer Sprache.

Geschäftsberichte, Zwischenberichte und weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar. Besuchen Sie uns unter [www.fmc-ag.de](http://www.fmc-ag.de).

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber  
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA  
Investor Relations