

Q

U
Q3/2011

A

— FRESENIUS MEDICAL CARE —
Quartalsbericht / 3. Quartal 2011

R

T

A

L

3

2

0

1

1

3. QUARTAL 2011

ÜBERBLICK

s. 3

1

ZWISCHENLAGEBERICHT

- Finanz- und Ertragslage s. 8
- Liquidität und Mittelherkunft s. 22
- Vermögenslage s. 28
- Nachtragsbericht s. 28
- Ausblick s. 29

2

KONZERNABSCHLUSS

- Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung s. 30
- Konzern-Gesamtergebnisrechnung s. 31
- Konzernbilanz s. 32
- Konzern-Cash-Flow-Rechnung s. 34
- Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung s. 36
- Anmerkungen zum Konzernabschluss s. 38

3

CORPORATE GOVERNANCE

s. 64

4

KALENDER

s. 65

5

KONTAKTE

s. 66

ÜBERBLICK

KENNZAHLEN FÜR DAS 3. QUARTAL 2011

Tabelle 1

Umsatz	\$ 3.242 M	+6%
Operatives Ergebnis (EBIT)	\$ 534 M	+8%
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt)	\$ 279 M	+13%
Gewinn je Aktie	\$ 0,92	+12%

KENNZAHLEN FÜR DIE ERSTEN NEUN MONATE 2011

Tabelle 2

Umsatz	\$ 9.473 M	+7%
Operatives Ergebnis (EBIT)	\$ 1.488 M	+7%
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt)	\$ 761 M	+8%
Gewinn je Aktie	\$ 2,51	+7%

3. QUARTAL 2011

UMSATZ

Der **Gesamtumsatz** hat sich im dritten Quartal 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6 % auf 3,242 MRD US \$ erhöht (4 % währungsbereinigt). Das organische Umsatzwachstum belief sich weltweit auf 1 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg im dritten Quartal 2011 um 4 % auf 2,425 MRD US \$ (3 % währungsbereinigt) und der Umsatz mit Dialyseprodukten um 11 % auf 817 MIO US \$ (5 % währungsbereinigt).

In **Nordamerika** erreichte Fresenius Medical Care im dritten Quartal 2011 einen Umsatz von 2,050 MRD US \$. Dies ist ein Rückgang um 1 % gegenüber dem Vorjahresquartal, bedingt unter anderem durch die Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems für Dialysebehandlungen durch das us-Gesundheitsfürsorgeprogramm Medicare. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen sank entsprechend um 1 % auf 1,846 MRD US \$, während das organische Behandlungswachstum 3 % betrug. Die durchschnittliche Vergütung pro Behandlung in den USA lag im dritten Quartal 2011 bei 345 US \$ gegenüber 359 US \$ im dritten Quartal 2010. Der Umsatz mit Dialyseprodukten sank um 2 % auf 204 MIO US \$, da ein höherer Absatz von Produkten für die Hämodialyse die gesunkenen Absatzpreise für Dialysemedikamente nicht vollständig kompensieren konnte.

Außerhalb Nordamerikas (Segment „International“) steigerte Fresenius Medical Care den Umsatz um 20 % auf 1,187 MRD US \$. Währungsbereinigt bedeutet dies einen Umsatzanstieg von 13 %. Das organische Umsatzwachstum betrug 6 %. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 26 % auf 579 MIO US \$ (20 % währungsbereinigt). Der Umsatz mit Dialyseprodukten nahm um 15 % auf 608 MIO US \$ (7 % währungsbereinigt) gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum zu, vor allem bedingt durch Umsatzsteigerungen bei Produkten für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Dialyselösungen, Konzentraten und Dialysegeräten.

ERGEBNIS

Das **operative Ergebnis (EBIT)** von Fresenius Medical Care wuchs im dritten Quartal 2011 um 8 % auf 534 MIO US \$ im Vergleich zu 493 MIO US \$ im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die operative Marge (EBIT-Marge) stieg damit im dritten Quartal 2011 auf 16,5 % nach 16,1 % im dritten Quartal des Vorjahres.

In Nordamerika legte die EBIT-Marge von 18,1 % im dritten Quartal 2010 auf 18,3 % im dritten Quartal 2011 zu. Positiv wirkten sich vor allem eine günstige Kostenentwicklung bei Dialysemedikamenten sowie eine Anpassung der Lizenzgebühr für das Eisenpräparat Venofer® aus. Die durchschnittlichen Kosten pro Behandlung in den USA gingen von 289 US \$ im dritten Quartal 2010 auf 279 US \$ im dritten Quartal 2011 zurück.

Außerhalb Nordamerikas (Segment „International“) stieg die operative Marge von 15,8 % im dritten Quartal 2010 auf 17,3 % im dritten Quartal 2011. Zu dieser Entwicklung trugen vor allem niedrigere Produktionskosten, günstige Währungseffekte sowie das Wachstum in der Region Asien-Pazifik bei.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich im dritten Quartal 2011 auf 68 MIO US \$ nach 70 MIO US \$ im dritten Quartal des Vorjahres, vornehmlich infolge höherer Zinserträge aus einem Darlehen an Renal Advantage Partners.

Die **Ertragsteuern** lagen im dritten Quartal 2011 bei 163 MIO US \$ gegenüber 153 MIO US \$ im dritten Quartal 2010. Dies entspricht einer Reduzierung der effektiven **Steuerquote** von 36,2 % im Vorjahreszeitraum auf 35,0 % im dritten Quartal 2011.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) erhöhte sich im dritten Quartal 2011 um 13 % auf 279 MIO US \$.

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** stieg im dritten Quartal 2011 um 12 % auf 0,92 US \$ pro Stammaktie verglichen mit 0,82 US \$ im dritten Quartal des Vorjahres. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der ausstehenden Aktien betrug im dritten Quartal 2011 rund 303,2 MIO nach 301,2 MIO im Vorjahresquartal. Dies resultiert aus der Ausübung von Aktienoptionen in den vergangenen zwölf Monaten.

CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** belief sich im dritten Quartal 2011 auf 463 MIO US \$. Dies entspricht etwa 14 % des Umsatzes. Der Cash Flow wurde durch kürzere Forderungslaufzeiten und das gestiegene Ergebnis positiv beeinflusst.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 150 MIO US \$. Der **Free Cash Flow vor Akquisitionen** betrug 313 MIO US \$ nach 263 MIO US \$ im dritten Quartal 2010. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 49 MIO US \$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug 264 MIO US \$ im Vergleich zu 176 MIO US \$ im dritten Quartal des Vorjahres.

ERSTE NEUN MONATE 2011

UMSATZ UND ERTRAG

Der **Umsatz** wuchs in den ersten neun Monaten 2011 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 7 % (4 % währungsbereinigt) auf 9,473 MRD US \$. Der organische Umsatzanstieg im gleichen Zeitraum betrug 2 %.

Das **operative Ergebnis (EBIT)** stieg um 7 % auf 1,488 MRD US \$ nach 1,385 MRD US \$ in den ersten neun Monaten 2010. Die EBIT-Marge betrug 15,7 % gegenüber 15,6 % im Vorjahreszeitraum.

Die **Nettozinsaufwendungen** beliefen sich in den ersten neun Monaten 2011 auf 214 MIO US \$ nach 206 MIO US \$ in den ersten neun Monaten des Vorjahres.

Die **Ertragsteuern** betragen 436 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011 gegenüber 410 MIO US \$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dies entspricht einer **Steuerquote** von 34,2 % nach 34,7 % in den ersten neun Monaten 2010.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8 % auf 761 MIO US \$.

Der **Gewinn je Aktie (EPS)** betrug 2,51 US \$ pro Stammaktie, ein Zuwachs um 7 %. Die durchschnittlich gewichtete Zahl der Aktien lag in den ersten neun Monaten 2011 bei rund 302,7 MIO.

CASH FLOW

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag in den ersten neun Monaten 2011 bei 950 MIO US \$ nach 1,027 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010. Dies entspricht etwa 10 % des Umsatzes.

Die **Netto-Investitionen** lagen bei 380 MIO US \$. Daraus ergab sich ein **Free Cash Flow vor Akquisitionen** von 570 MIO US \$ nach 688 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010. Für **Akquisitionen abzüglich Desinvestitionen** gab Fresenius Medical Care insgesamt 1,171 MRD US \$ aus. Der **Free Cash Flow nach Akquisitionen und Desinvestitionen** betrug –601 MIO US \$ im Vergleich zu 318 MIO US \$ im Vorjahreszeitraum.

PATIENTEN – KLINIKEN – BEHANDLUNGEN

Zum 30. September 2011 versorgte Fresenius Medical Care weltweit 228.239 **Dialysepatienten**, 9 % mehr als zum Vergleichszeitpunkt des Vorjahres. In Nordamerika erhöhte sich die Zahl der Patienten um 3 % auf 140.422. Einschließlich der 22 von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken belief sich die Zahl der Patienten in Nordamerika auf 141.809. In den Regionen außerhalb Nordamerikas (Segment „International“) stieg die Zahl der Patienten um 18 % auf 87.817.

Zum 30. September 2011 betrieb das Unternehmen 2.874 **Dialysekliniken** weltweit, was einem Anstieg von 6 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Davon befanden sich 1.838 in Nordamerika (1.860 inklusive der von Fresenius Medical Care über einen Managementvertrag geführten Dialysekliniken) und 1.036 außerhalb Nordamerikas. Damit erhöhte sich die Zahl der Kliniken in Nordamerika um 2 % und außerhalb Nordamerikas um 14 %.

Die Zahl der von Fresenius Medical Care weltweit durchgeführten **Behandlungen** stieg in den ersten neun Monaten 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9% auf etwa 25,46 MIO. Davon entfielen 16,11 MIO (+4%) auf Nordamerika und 9,35 MIO (+18%) auf das Segment „International“.

MITARBEITER

Zum 30. September 2011 arbeiteten 77.825 Menschen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) bei Fresenius Medical Care (31. Dezember 2010: 73.452). Die Zunahme um mehr als 4.300 Mitarbeiter resultiert aus der Ausweitung der allgemeinen Geschäftstätigkeit des Unternehmens und Akquisitionen.

VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-RATIO)

Der Verschuldungsgrad (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg von 2,37 zum Ende des dritten Quartals 2010 auf 2,55 zum Ende des dritten Quartals 2011. Der Verschuldungsgrad zum Ende des zweiten Quartals 2011 lag bei 2,77.

RATING

Die Ratingagentur Standard & Poor's stuft das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care bei ‚BB‘ mit ‚positivem Ausblick‘ ein. Das Rating von Moody's liegt bei ‚Ba1‘ mit ‚stabilem Ausblick‘, und Fitch stuft das Unternehmensrating für Fresenius Medical Care mit ‚BB+‘ und einem ‚stabilen Ausblick‘ ein. Weitere Informationen zum Rating, zum Fälligkeitsprofil und zu den Finanzierungsinstrumenten von Fresenius Medical Care finden Sie auf unserer Internetseite unter www.fmc-ag.de im Bereich Investor Relations/Credit Relations.

ÜBERNAHME VON AMERICAN ACCESS CARE ABGESCHLOSSEN

Fresenius Medical Care hat die Übernahme des us-Unternehmens American Access Care Holdings, LLC (AAC) mit Wirkung zum 1. Oktober 2011 abgeschlossen. AAC betreibt 28 Zentren, die auf die ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten spezialisiert sind. Die Akquisition wird jährlich rund 175 MIO US\$ zum Umsatz von Fresenius Medical Care beitragen und soll sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken.

GRÜNDUNG VON VIFOR FRESENIUS MEDICAL CARE RENAL PHARMA LTD. ABGESCHLOSSEN

Nach Zustimmung der Kartellbehörden der Europäischen Union haben Fresenius Medical Care und Galenica die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. zum 1. November 2011 abgeschlossen.

AKQUISITION VON LIBERTY DIALYSIS HOLDINGS, INC. IM PLAN

Die Akquisition von Liberty Dialysis Holdings, Inc. verläuft nach Plan und wird voraussichtlich im ersten Quartal 2012 abgeschlossen.

VARIABLE VERZINSLICHE ANLEIHE AUSGEGEBEN

Im Oktober 2011 hat Fresenius Medical Care eine variabel verzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 100 MIO € und einer Fälligkeit im Jahr 2016 ausgegeben. Die Verzinsung basiert auf dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 350 Basispunkte.

ANLEIHEN ERFOLGREICH PLATZIERT

Im September 2011 hat Fresenius Medical Care zwei vorrangige, unbesicherte Anleihen über 400 MIO € und 400 MIO US \$ und einer Fälligkeit im Jahr 2018 platziert. Der Coupon beider Anleihen beträgt jeweils 6,5 %. Der Emissionserlös in Höhe von 949 MIO US \$ wurde für Akquisitionen, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und für allgemeine Geschäftszwecke verwendet.

UMSATZ- UND ERGEBNISAUSBLICK FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011 BESTÄTIGT

Fresenius Medical Care bestätigt den Umsatz- und Ergebnisausblick für das Geschäftsjahr 2011.

Das Unternehmen rechnet mit einem **Umsatz** von über 13 MRD US \$.

Das **Konzernergebnis** (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) soll im Geschäftsjahr 2011 zwischen 1,070 MRD und 1,090 MRD US \$ liegen.

Für **Investitionen** sind im laufenden Geschäftsjahr weiterhin rund 5 % des Umsatzes vorgesehen, für **Akquisitionen** rund 1,9 MRD US \$.

Der **Verschuldungsgrad** (Debt/EBITDA-Verhältnis) soll sich zum Ende des Geschäftsjahres 2011 auf einem Niveau von unter 3,0 bewegen.

ZWISCHENLAGEBERICHT

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 2010 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. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche Ergebnisse, finanzieller und anderer Art, können wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen, die an anderer Stelle in diesem Bericht dargestellt oder in Betracht gezogen werden, abweichen. 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 das gesamte Produkt- und Dienstleistungsangebot der Gesellschaft, einschließlich des ausgeweiteten Medicare-Erstattungssystems für Dialysedienstleistungen in den USA;
- ▶ Änderungen des Verordnungsumfelds sowie der Beschaffungskosten für Medikamente;
- ▶ 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;
- ▶ die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit pharmazeutischen Produkten der Gesellschaft konkurrieren;

- ▶ Änderungen der Rohmaterial- und Energiekosten und
- ▶ die finanzielle Stabilität und Liquidität unserer staatlichen und privaten Versicherungsträger.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im folgenden Abschnitt und in Anmerkung 12 im Anhang des ungeprüften Konzernabschlusses der Gesellschaft sowie im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2010 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 4.1 „Darstellung und Analyse – Kritische Rechnungslegungsgrundsätze“ im Geschäftsbericht 2010 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 69 MRD US\$ mit einem erwarteten jährlichen weltweiten Wachstum von etwa 4% 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 nach der Einführung des Pauschalvergütungssystems (PVS) mit Anpassungen aufgrund von Fall-Zusammensetzungen in den USA auch in der Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungsätze 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 Erstattungsätze in der Vergangenheit 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 vor dem 1. Januar 2011 erbrachte Dialyседienstleistungen basierten auf einem Mischsatz, der einen Arzneimittelzuschlag und Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung und aufgrund von regionalen Lohnindizes enthielt. 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 auf dem durchschnittlichen Verkaufspreis basierenden Erstattungssystem zu berücksichtigen.

Bis zum 1. Januar 2011 waren bestimmte andere Artikel und Dienstleistungen, die die Gesellschaft in ihren Dialysezentren bereitstellte bzw. erbrachte, nicht im Erstattungssatz enthalten und wurden von Medicare separat erstattet. Zu den Wesentlichen gehörten Medikamente wie die blutbildungsanregenden Substanzen EPO und Aranesp (erythropoietin-stimulating agents, ESA), Vitamin-D- und Eisen-Präparate, die mit 106 % des vom Hersteller an die Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS) gemeldeten durchschnittlichen Verkaufspreises erstattet wurden. Produkte und Nebendienstleistungen für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz, die ihre Dialysebehandlungen zu Hause durchführen, wurden ebenfalls separat erstattet. Die Erstattungsstruktur hierfür war mit dem Erstattungssatz für Behandlungen in Dialysezentren vergleichbar.

Mit der Einführung des „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008“-Gesetzes (MIPPA) in 2008 hat der Kongress die Entwicklung eines erweiterten Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz vorgeschrieben, das für ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Dienstleistungen gültig ist. Mit dem PVS nehmen die CMS die Erstattungen an die Dialysezentren mit einer Zahlung pro Dialysebehandlung vor, und damit auch für (i) alle Produkte und Dienstleistungen, die im Erstattungssatz enthalten waren, (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 erstatteten und an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verabreichten blutbildungsanregenden Substanzen sowie sonstigen Medikamente (mit Ausnahme von Impfungen), (iii) die meisten diagnostischen Labortests und (iv) sonstige zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz an Patienten erbrachte Dienstleistungen und gelieferte Produkte. Medikamente zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, die nur in oral zu verabreichender Form vorliegen, werden im Rahmen des PVS ab Januar 2014 mit einem angepassten Vergütungsbetrag erstattet, der vom Gesundheitsministerium unter Berücksichtigung der in den Dialysezentren für die Verabreichung dieser Medikamente zusätzlich anfallenden Kosten festgelegt wird. Der PVS Basis-Erstattungssatz ist anfänglich auf 229,63 US\$ je Dialysebehandlung festgelegt. Dies entspricht 98 % der geschätzten nach dem vorigen Erstattungssystem berechneten Kosten des Medicare-Programms für Dialyседienstleistungen für 2011. Dieser Basis-Erstattungssatz ist Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung unterworfen, die Merkmale der einzelnen Patienten (z. B. Alter, Größe der Körperoberfläche, Körpermassenzahl, Länge der Dialysebehandlung) sowie Sterblichkeitszusammenhänge widerspiegeln. Außerdem werden 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) einem Übergangsfaktor zur Sicherstellung eines budgetneutralen Übergangs auf das neue Vergütungssystem (Transition-Adjuster) vorgenommen. Die CMS hatten die Basis-Zahlungen für 2011 ursprünglich um 3,1% nach unten angepasst, um einen budgetneutralen Übergang zu gewährleisten. Diese Anpassung basierte auf der Annahme der CMS, dass sich 2011 nur 43 % der Kliniken vollständig für das PVS entscheiden würden. In der Folge wurde die Anpassung zum 1. April 2011 für den Rest des Jahres 2011 aufgehoben, da die CMS die Anzahl der Kliniken, die sich gegen die Übergangszahlungen entscheiden würden, unterschätzt hatte. Für das Jahr 2011 sind keine weiteren Transition-Adjuster geplant. Am 2. November 2011 haben die CMS die Aufhebung des Transition-Adjusters für 2012 bestätigt.

Ab 2012 wird die PVS-Zahlung jährlich auf der Grundlage des Kostenanstiegs eines „Warenkorbs“ bestimmter Produkte und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors angepasst. Die CMS werden für 2012 eine Erhöhung auf der Grundlage dieses Warenkorbs, einschließlich des Produktivitätsfaktors, von insgesamt 2,1% vornehmen, nach der der Basis-Erstattungssatz des PVS 234,45 US \$ je Behandlung betragen wird. Darüber hinaus werden die Qualitätsstandards des PVS, bei denen der Fokus im ersten Jahr auf den Bereichen Anämiemanagement und Hämodialyse-Adäquanz liegt, ab dem 1. Januar 2012 dem leistungsorientierten Erstattungssystem zugrunde liegen (sog. Qualitätssteigerungsprogramm, QSP). Für Dialysekliniken, die die festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, werden die Erstattungen um bis zu 2% gekürzt. Diese Qualitätsstandards wurden auf der Grundlage des Jahres 2010 als erstem Leistungszeitraum ermittelt. Die CMS haben die QSP-Qualitätsmaßstäbe für 2013 dahingehend geändert, dass die Untergrenze der Zielbandbreite beim Anämiemanagement entfallen wird und die Obergrenze dieser Bandbreite und die Hämodialyse-Adequanz gleich gewichtet werden. Für 2014 haben die CMS die folgenden vier neuen Maßstäbe zur Messung der Qualität der Versorgung von Dialysepatienten beschlossen: (i) vorwiegende Verwendung von Kathetern und arterio-venösen (AV) Fisteln, (ii) Berichterstattung über Infektionen an die Centers for Disease Control and Prevention, (iii) Durchführung von Patientenzufriedenheitsumfragen und (iv) monatliche Überwachung von Phosphor- und Kalziumwerten.

Das PVS wird phasenweise über einen Zeitraum von vier Jahren eingeführt, so dass die Implementierung für alle Dialysezentren zum 1. Januar 2014 abgeschlossen sein wird. Dienstleister konnten sich jedoch im November 2010 freiwillig für eine volle Umstellung auf das neue System ab Januar 2011 entscheiden. Fast alle US-amerikanischen Kliniken der Gesellschaft haben sich entschieden, ab dem 1. Januar 2011 ohne Einschränkungen dem PVS zu unterliegen.

Das PVS führte zu niedrigeren durchschnittlichen Erstattungssätzen. Die Strategie der Gesellschaft, die Auswirkungen des PVS zu begrenzen, umfasst drei Maßnahmen. Erstens hat die Gesellschaft mit anderen Anbietern, den CMS und dem US-Kongress an einer Überarbeitung der Berechnung des Übergangsfaktors für 2011 zu ihren Gunsten gearbeitet. Mit Wirkung zum 1. April 2011 stellte das CMS den Transition Adjuster für das verbleibende Jahr 2011 ein, und für 2012 ist kein Transition-Adjuster vorgesehen. 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. Abschließend 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.

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 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 Verwaltungskosten und 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 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.

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. Seit dem 1. Januar 2011 wird die Herstellung von Produkten, die Steuerung des optimalen Einsatzes der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf durch zentral gesteuerte weltweite Produktionsaktivitäten verwaltet. Dies ist eine Veränderung zu den vorangegangenen Berichtsperioden, in denen diese Leistungen von den Regionen erbracht wurden. Die Segmentergebnisse in der folgenden Tabelle wurden entsprechend angepasst. Zudem wurden bestimmte Umsätze, 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 folgenden Tabellen fassen 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. Die Informationen sind nach dem Managementansatz aufbereitet, d. h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementergebnisse verarbeitet.

SEGMENTDATEN

Tabelle 3

in MIO US \$

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse				
Nordamerika	2.052	2.073	6.061	6.062
International	1.187	987	3.405	2.828
Zentralbereiche	5	-	13	-
GESAMT	3.244	3.060	9.479	8.890
Umsätze zwischen den Segmenten				
Nordamerika	2	2	6	4
International	-	-	-	-
GESAMT	2	2	6	4
Umsatzerlöse mit Dritten				
Nordamerika	2.050	2.071	6.055	6.058
International	1.187	987	3.405	2.828
Zentralbereiche	5	-	13	-
GESAMT	3.242	3.058	9.473	8.886
Abschreibungen				
Nordamerika	66	63	201	190
International	44	36	128	106
Zentralbereiche	31	25	85	73
GESAMT	141	124	414	369
Operatives Ergebnis (EBIT)				
Nordamerika	375	374	1.035	1.014
International	205	156	579	480
Zentralbereiche	(46)	(37)	(126)	(109)
GESAMT	534	493	1.488	1.385
Zinserträge	17	5	43	19
Zinsaufwendungen	(85)	(75)	(257)	(225)
Ertragsteuern	(163)	(153)	(436)	(410)
Ergebnis nach Ertragsteuern	303	270	838	769
Auf Anteile anderer Gesellschafter entfallendes Ergebnis	(24)	(22)	(77)	(62)
KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	279	248	761	707

3. Quartal 2011 im Vergleich zum 3. Quartal 2010.

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 4

	3. Quartal		Veränderung	
	2011	2010	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	8.896.904	8.149.551	9%	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,1	4,7	–	–
Umsatz in MIO US \$	3.242	3.058	6%	4%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	35,6	34,5	–	–
Vetriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	18,5	17,7	–	–
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) in MIO US \$	279	248	13%	–

Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2011 gegenüber dem 3. Quartal 2010 um 9% an. Der Anstieg wurde durch Akquisitionen (5%) und ein organisches Behandlungswachstum (4%) getragen.

Am 30. September 2011 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete, aber nicht konsolidierte Kliniken in den USA) 2.874 Kliniken im Vergleich zu 2.703 Kliniken am 30. September 2010. Im 3. Quartal 2011 übernahm die Gesellschaft 15 Kliniken, eröffnete 25 Kliniken und schloss oder verkaufte 4 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 210.191 am 30. September 2010 auf 228.239 am 30. September 2011. Einschließlich der 22 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet, aber nicht konsolidiert, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 229.626.

Die Umsätze stiegen im 3. Quartal 2011 gegenüber dem 3. Quartal 2010 um 6% (4% zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 4% (3% zu konstanten Wechselkursen) von 2.321 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 2.425 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Der Anstieg ist hauptsächlich auf ein organisches Behandlungswachstum von 4%, den Beitrag aus Akquisitionen von 3% und einen positiven Währungsumrechnungseffekt von 1% zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Erlöse je Behandlung (4%) ausgeglichen.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 11% (5% zu konstanten Wechselkursen) von 737 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 817 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Die Erhöhung ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, hauptsächlich infolge der Akquisition des Peritonealdialysegeschäfts von Gambro, und Hämodialyseprodukten, insbesondere Geräten, Dialysatoren sowie Lösungen und Konzentraten und Blutschläuchen zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich sinkende Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen aus.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich aus einem Anstieg der Bruttoergebnismarge in Nordamerika und im Segment International. Der Anstieg in Nordamerika resultiert aus Kosteneinsparungen bei Medikamenten, hauptsächlich durch Änderungen der Vorgaben im Anämiemanagement, und einem positiven Einfluss durch eine Anpassung der Lizenzzahlungen an Venofer® im 3. Quartal 2011 im Vergleich zum 3. Quartal 2010. Dies wurde teilweise durch niedrigere Durchschnittserlöse je Behandlung aufgrund des

Pauschalvergütungssystemen sowie gestiegene Personalkosten ausgeglichen. Der Anstieg im Segment International resultierte aus einem positiven Effekt aufgrund von Produktivitätssteigerungen und Geschäftswachstum in Asien-Pazifik.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 540 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 598 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 17,7 % im 3. Quartal 2010 auf 18,5 % im 3. Quartal 2011. Dies ist auf einen Anstieg im Segment Nordamerika zurückzuführen. Der Anstieg in Nordamerika resultierte aus niedrigeren Durchschnittserlösen je Behandlung infolge des Pauschalvergütungssystems, höheren Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen und höheren Fracht- und Vertriebskosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise und eines größeren Frachtaufkommens. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen im 3. Quartal 2011 65 MIO US \$ gegenüber 49 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 und entsprachen damit 2,0 % bzw. 1,6 % vom Umsatz im 3. Quartal 2011 bzw. 2010.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen von 23 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 28 MIO US \$ im 3. Quartal 2011, infolge eines Anstiegs der Ausgaben für die Forschung auf dem Gebiet der sorb-Technologie.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg von 2 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 6 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Der Anstieg ist auf das Ergebnis der Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. (Vifor), einem Gemeinschaftsunternehmen für Medikamente zur Nierentherapie, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis erhöhte sich von 493 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 534 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) stieg es von 16,1 % im 3. Quartal 2010 auf 16,5 % für das 3. Quartal 2011 aufgrund des, wie vorstehend beschriebenen, Anstiegs der Bruttoergebnismarge und des Anstiegs des Ergebnisses assoziierter Unternehmen. Dies wurde teilweise durch den wie vorstehend beschriebenen Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz und den Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten ausgeglichen.

Der Zinsaufwand stieg um 13 % von 75 MIO US \$ auf 85 MIO US \$ für das 3. Quartal 2010 bzw. 2011, hauptsächlich aufgrund eines höheren Schuldenniveaus. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch geringere Zinssätze aufgrund eines geringeren Volumens an Zinsswaps mit vergleichsweise hohen Zinssätzen. Die Zinserträge stiegen von 5 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 17 MIO US \$ im 3. Quartal 2011, aufgrund von Zinserträgen aus einem Darlehen, das von der Gesellschaft im 1. Quartal 2011 an ein nahestehendes Unternehmen gewährt wurde — siehe Anmerkung 2.

Die Ertragsteuern erhöhten sich von 153 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 163 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Der effektive Steuersatz sank von 36,2 % im 3. Quartal 2010 auf 35,0 % für das 3. Quartal 2011 als Ergebnis höherer Steuervorteile aus konzerninternen Finanzierungen sowie gestiegener steuerfreier Ergebnisse assoziierter Unternehmen.

Das Ergebnis, das für das 3. Quartal 2011 auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt, erhöhte sich von 248 MIO US \$ für den gleichen Zeitraum 2010 auf 279 MIO US \$. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

Die Gesellschaft beschäftigte zum 30. September 2011 77.825 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 72.812 Personen zum 30. September 2010, ein Anstieg von 6,9 %, 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
	2011	2010	
Anzahl der Behandlungen	5.489.224	5.281.436	4 %
Organisches Behandlungswachstum in %	2,9	4,3	–
Umsatz in MIO US \$	2.050	2.071	–1 %
Abschreibungen in MIO US \$	66	63	4 %
Operatives Ergebnis in MIO US \$	375	374	0 %
Operative Marge in %	18,3	18,1	–

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2011 um 4 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 3 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 1 %. Zum 30. September 2011 wurden 140.422 Patienten (3 % mehr als zum 30. September 2010) in den 1.838 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 135.746 behandelten Patienten in 1.796 Kliniken zum 30. September 2010. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im 3. Quartal 2011 337 US \$ und 351 US \$ im 3. Quartal 2010. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 345 US \$ für das 3. Quartal 2011 im Vergleich zu 359 US \$ im 3. Quartal 2010. Der Rückgang beruhte im Wesentlichen auf dem Effekt aus der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz sowie Änderungen der Vorgaben im Anämiemanagement und im Mix der privaten Versicherer.

Der Umsatz des Segments Nordamerika sank im 3. Quartal 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 aufgrund eines Rückgangs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 1 % von 1.863 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 1.846 MIO US \$ und durch einen Rückgang der Umsätze mit Dialyseprodukten um 2 % von 208 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 204 MIO US \$ im 3. Quartal 2011.

Der Umsatzrückgang aus Dialyседienstleistungen war auf einen Rückgang der Erlöse je Behandlung (5 %) zurückzuführen. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch ein organisches Behandlungswachstum von 3 % und einen Beitrag aus Akquisitionen von 1 %.

Der Umsatzrückgang aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war auf einen Rückgang der Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gestiegene Umsätze mit Produkten für die Hämodialyse ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich von 374 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 375 MIO US \$ im gleichen Zeitraum 2011. Die operative Marge stieg von 18,1 % im 3. Quartal 2010 auf 18,3 % im 3. Quartal 2011, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs der Kosten je Behandlung in den USA von 289 US \$ im 3. Quartal 2010 auf 279 US \$ im 3. Quartal 2011 aufgrund von Kosteneinsparungen bei Medikamenten, hauptsächlich durch Änderungen der Vorgaben im Anämiemanagement, eines positiven Einflusses durch eine Anpassung der Lizenzzahlungen an Venofer® und eines gestiegenen Ergebnisses assoziierter Unternehmen aufgrund des Ergebnisses aus dem Gemeinschaftsunternehmen Vifor. Dies wurde zum Teil durch die Auswirkungen des Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz und höhere Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen. Die Kosten je Behandlung in Nordamerika sanken von 284 US \$ im 3. Quartal 2010 auf 274 US \$ im gleichen Zeitraum 2011.

Segment International

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL

Tabelle 6

	3. Quartal		Veränderung	
	2011	2010	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	3.407.680	2.868.115	19%	–
Organisches Behandlungswachstum in %	6,5	5,6	–	–
Umsatz in MIO US \$	1.187	987	20%	13%
Abschreibungen in MIO US \$	44	36	25%	–
Operatives Ergebnis in MIO US \$	205	156	31%	–
Operative Marge in %	17,3	15,8	–	–

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen im 3. Quartal 2011 um 19 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen von 13 % und des organischen Behandlungswachstums von 6 %. Zum 30. September 2011 wurden 87.817 Patienten (18 % mehr als zum 30. September 2010) in den 1.036 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 74.445 behandelten Patienten in 907 Kliniken zum 30. September 2010. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 160 US \$ im 3. Quartal 2010 auf 170 US \$ im 3. Quartal 2011 infolge der Aufwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (9 US \$), gestiegener Erstattungssätze und Änderungen im Ländermix (1 US \$).

Die Umsätze des Segments International stiegen im 3. Quartal 2011 um 20 % (13 % zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zum 3. Quartal 2010 aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Der Anstieg wurde getragen durch Akquisitionen in Höhe von 7 %, hauptsächlich aufgrund der Akquisition der International Dialysis Centers (IDC) und Asia Renal Care (ARC), ein organisches Umsatzwachstum von 6 % und positive Währungsumrechnungseffekte von 7 %.

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 20 % (12 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 23 % (20 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 19 % (10 % zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen um 26 % (20 % zu konstanten Wechselkursen) von 458 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 579 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Zur Steigerung trugen Akquisitionen (12 %) und ein organisches Behandlungswachstum (6 %) sowie gestiegene Erlöse je Behandlung (2 %) und ein positiver Währungsumrechnungseffekt (6 %) bei.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf des 3. Quartals 2011 um 15 % (7 % zu konstanten Wechselkursen) von 529 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 608 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, hauptsächlich aus dem Kauf des Peritonealdialysegeschäfts von Gambro, und Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten, Geräten und Produkten für die Akutdialyse sowie Blutschläuchen, zurückzuführen. Währungsumrechnungseffekte trugen weitere 8 % bei.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 31 % von 156 MIO US \$ im 3. Quartal 2010 auf 205 MIO US \$ im 3. Quartal 2011. Die operative Marge stieg von 15,8 % für das 3. Quartal 2010 auf 17,3 % für das 3. Quartal 2011 aufgrund günstiger Fremdwährungseffekte und eines positiven Effekts aufgrund von Produktivitätssteigerungen sowie Geschäftswachstum in Asien-Pazifik.

1. Januar bis 30. September 2011 im Vergleich zum 1. Januar bis 30. September 2010.

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 7

	1. Januar bis 30. September		Veränderung	
	2011	2010	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	25.456.219	23.407.699	9%	–
Organisches Behandlungswachstum in %	4,1	4,4	–	–
Umsatz in MIO US \$	9.473	8.886	7%	4%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	35,0	34,1	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	18,6	17,8	–	–
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) in MIO US \$	761	707	8%	–

Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 um 9 % an. Hierzu trugen Akquisitionen (5 %) und das organische Behandlungswachstum (4 %) bei.

Die Umsätze stiegen in den ersten neun Monaten 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 um 7 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl aus Dialyседienstleistungen als auch aus Dialyseprodukten.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen erhöhte sich um 5 % (4 % zu konstanten Wechselkursen) von 6.716 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 7.072 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. Der Anstieg ist hauptsächlich auf ein organisches Behandlungswachstum von 4 %, den Beitrag aus Akquisitionen von 3 % und positive Währungsumrechnungseffekte von 1 % zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Erlöse je Behandlung (2 %) und Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 11 % (5 % zu konstanten Wechselkursen) von 2.170 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 2.401 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. Die Erhöhung ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, aus dem Kauf des Peritonealdialysegeschäfts von Gambro, und Hämodialyseprodukten, insbesondere Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Lösungen und Konzentraten, Geräten und Blutschläuchen, zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsätze mit Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen ausgeglichen.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge ergab sich hauptsächlich aus einem Anstieg der Bruttoergebnismarge in Nordamerika. Der Anstieg in Nordamerika resultiert aus Kosteneinsparungen bei Medikamenten, hauptsächlich durch Änderungen der Vorgaben im Anämiemanagement in den ersten neun Monaten 2011 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2010. Dies wurde teilweise durch niedrigere Durchschnittserlöse je Behandlung aufgrund des Pauschalvergütungssystems und durch gestiegene Personalkosten ausgeglichen.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen von 1.584 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 1.764 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. In Prozent vom Umsatz stiegen die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten von 17,8 % in den ersten neun Monaten 2010 auf 18,6 % in den ersten neun Monaten 2011. Dies ist auf einen Anstieg im Segment Nordamerika zurückzuführen. Der Anstieg in Nordamerika resultierte aus niedrigeren Durchschnittserlösen je Behandlung infolge des Pauschalvergütungssystems sowie

höheren Fracht- und Vertriebskosten aufgrund höherer Kraftstoffpreise und höherem Frachtaufkommen. Dies wurde teilweise durch niedrigere Personalkosten ausgeglichen. Die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen betragen in den ersten neun Monaten 2011 175 MIO US\$ gegenüber 165 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2010 und entsprachen damit 1,8 % bzw. 1,9 % vom Umsatz in den ersten neun Monaten 2011 bzw. 2010.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen von 67 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 81 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2011, infolge der erstmaligen Konsolidierung einer im 2. Quartal 2010 getätigten Akquisition.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg von 5 MIO US\$ im in den ersten neun Monaten 2010 auf 22 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2011. Der Anstieg ist auf das Ergebnis von Vifor, einem Gemeinschaftsunternehmen für Medikamente zur Nierentherapie, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis erhöhte sich von 1.385 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 1.488 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2011. In Prozent vom Umsatz (operative Marge) stieg es von 15,6 % in den ersten neun Monaten 2010 auf 15,7 % in den ersten neun Monaten 2011 aufgrund des wie vorstehend beschriebenen Anstiegs der Bruttoergebnismarge und des Anstiegs des Ergebnisses assoziierter Unternehmen in Prozent vom Umsatz. Dies wurde teilweise durch den oben beschriebenen Anstieg der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz ausgeglichen.

Der Zinsaufwand stieg um 14 % von 225 MIO US\$ für die ersten neun Monate 2010 auf 257 MIO US\$ für den gleichen Zeitraum 2011, hauptsächlich aufgrund eines höheren Schuldenniveaus. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch niedrigere Zinssätze aufgrund eines geringeren Volumens an Zinsswaps mit vergleichsweise hohen Zinssätzen. Die Zinserträge stiegen von 19 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 43 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2011, aufgrund von Zinserträgen aus einem Darlehen, das von der Gesellschaft im 1. Quartal 2011 an ein nahestehendes Unternehmen gewährt wurde — siehe Anmerkung 2.

Die Ertragsteuern stiegen von 410 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 436 MIO US\$ in den ersten neun Monaten 2011. Der effektive Steuersatz sank von 34,7 % in den ersten neun Monaten 2010 auf 34,2 % in den ersten neun Monaten 2011 als Ergebnis höherer Steuervorteile aus konzerninternen Finanzierungen sowie gestiegener steuerfreier Ergebnisse assoziierter Unternehmen und eines Anstiegs der nicht besteuerten Anteile anderer Gesellschafter in Nordamerika. Dies wurde durch die Auflösung einer Wertberichtigung von 10 MIO US\$ für latente Steuern auf Verlustvorträge aufgrund von Anpassungen in der Geschäftstätigkeit der entsprechenden Gesellschaften im zweiten Quartal 2010 teilweise ausgeglichen.

Das Ergebnis, das in den ersten neun Monaten 2011 auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt, erhöhte sich von 707 MIO US\$ im gleichen Zeitraum 2010 auf 761 MIO US\$. Der Anstieg ist auf die oben angeführten Gründe zurückzuführen.

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 8

	1. Januar bis 30. September		Veränderung
	2011	2010	
Anzahl der Behandlungen	16.110.384	15.505.111	4%
Organisches Behandlungswachstum in %	3,3	4,3	-
Umsatz in MIO US \$	6.055	6.058	0%
Abschreibungen in MIO US \$	201	190	6%
Operatives Ergebnis in MIO US \$	1.035	1.014	2%
Operative Marge in %	17,1	16,7	-

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2011 um 4 % gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums von 3 % und des Beitrags aus Akquisitionen von 1 %. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug in den ersten neun Monaten 2011 339 US \$ und 349 US \$ in den ersten neun Monaten 2010. In den USA betrug der Durchschnittserlös je Behandlung 347 US \$ für die ersten neun Monate 2011 im Vergleich zu 357 US \$ in den ersten neun Monaten 2010. Der Rückgang beruhte im Wesentlichen auf dem Effekt aus der Einführung des Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz und aus Änderungen der Vorgaben im Anämiemanagement. Dies wurde teilweise durch eine Verbesserung im Mix der privaten Versicherer ausgeglichen.

Der Umsatz des Segments Nordamerika verringerte sich in den ersten neun Monaten 2011 aufgrund eines Rückgangs der Umsätze mit Dialyseprodukten von 617 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 599 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. Dieser wurde teilweise ausgeglichen durch einen leichten Anstieg der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen von 5.441 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 5.456 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011.

Der leichte Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde von einem organischen Behandlungswachstum von 3 % und einem Beitrag aus Akquisitionen von 1 % getragen. Dies wurde durch gesunkene Erlöse je Behandlung (3 %) und Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Der Umsatzrückgang aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten war hauptsächlich auf einen Rückgang der Umsätze von Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen zurückzuführen. Der Rückgang wurde teilweise durch gestiegene Umsätze mit Produkten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis verbesserte sich von 1.014 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 1.035 MIO US \$ im gleichen Zeitraum 2011. Die operative Marge stieg von 16,7 % in den ersten neun Monaten 2010 auf 17,1 % in den ersten neun Monaten 2011, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs der Kosten je Behandlung in den USA von 292 US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 283 US \$ in den ersten neun Monaten 2011 aufgrund von Kosteneinsparungen bei Arzneimitteln zur Behandlung von Nierenerkrankungen, hauptsächlich verursacht durch Änderungen der Vorgaben im Anämiemanagement sowie eines gestiegenen Ergebnisses assoziierter Unternehmen aufgrund des Ergebnisses aus dem Gemeinschaftsunternehmen für Medikamente zur Nierentherapie Vifor zurück. Dies wurde teilweise durch das Pauschalvergütungssystem bei terminaler Niereninsuffizienz sowie gestiegene Personalkosten sowie höhere Fracht- und Vertriebskosten aufgrund gestiegener Kraftstoffpreise ausgeglichen. Die Kosten je Behandlung für Nordamerika sind von 286 US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 277 US \$ in den ersten neun Monaten 2011 gesunken.

Segment International

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL

Tabelle 9

	1. Januar bis 30. September		Veränderung	
	2011	2010	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	9.345.835	7.902.588	18%	–
Organisches Behandlungswachstum in %	5,8	4,8	–	–
Umsatz in MIO US \$	3.405	2.828	20%	14%
Abschreibungen in MIO US \$	128	106	21%	–
Operatives Ergebnis in MIO US \$	579	480	21%	–
Operative Marge in %	17,0	17,0	–	–

Umsatzerlöse

Die Behandlungen stiegen in den ersten neun Monaten 2011 um 18% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen von 13% und des organischen Behandlungswachstums von 6%. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1%). Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 161 US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 173 US \$ in den ersten neun Monaten 2011 infolge der Aufwertung der lokalen Währungen gegenüber dem US-Dollar (9 US \$) sowie gestiegener Erstattungssätze und Änderungen im Ländermix (3 US \$).

Die Umsätze des Segments International stiegen in den ersten neun Monaten 2011 um 20% (14% zu konstanten Wechselkursen) im Vergleich zu den ersten neun Monaten aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei Dialyседienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Der Anstieg wurde getragen durch ein organisches Umsatzwachstum von 7%, Akquisitionen in Höhe von 7%, hauptsächlich aufgrund der Akquisitionen der IDC und der ARC, sowie und positive Währungsumrechnungseffekte von 6%.

Einschließlich der Akquisitionseffekte stieg der Umsatz in der Region Europa um 17% (11% zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 20% (16% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 30% (21% zu konstanten Wechselkursen) an.

Im Segment International verbesserte sich der Gesamtumsatz aus Dialyседienstleistungen um 27% (20% zu konstanten Wechselkursen) von 1.275 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 1.616 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. Zur Steigerung trugen Akquisitionen (11%) und ein organisches Behandlungswachstum (6%) sowie der positive Effekt aus gestiegenen Erlösen je Behandlung (3%) und ein positiver Währungsumrechnungseffekt (7%) bei.

Der Gesamtumsatz aus Dialyseprodukten verbesserte sich im Verlauf der ersten neun Monate 2011 um 15% (8% zu konstanten Wechselkursen) von 1.553 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010 auf 1.789 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. Das Umsatzwachstum aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten ist auf gestiegene Umsätze mit Produkten für die Peritonealdialyse, hauptsächlich aus dem Kauf des Peritonealdialysegeschäfts von Gambro, und für die Hämodialyse, insbesondere dem Vertrieb von Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Lösungen und Konzentraten, Blutschläuchen und Geräten zurückzuführen. Währungsumrechnungseffekte trugen weitere 7% bei.

Operatives Ergebnis

Das operative Ergebnis stieg um 21% von 480 MIO US \$ für die ersten neun Monate 2010 auf 579 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011. Die operative Marge blieb konstant bei 17,0% für die ersten neun Monate 2010 und 2011.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

1. Januar bis 30. September 2011 im Vergleich zum 1. Januar bis 30. September 2010.

Liquidität

Wesentliche Quellen der Liquidität sind 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 Gemeinschaftsunternehmen, zur 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 2011 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von 396 Mio US \$. Für Informationen über die Nutzung und Verfügbarkeit der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft — siehe auch Anmerkung 6.

Laufende Geschäftstätigkeit

Die Gesellschaft hat in den ersten neun Monaten 2011 bzw. 2010 einen Netto Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 950 Mio US \$ bzw. 1.027 Mio US \$ generiert. Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft, die Entwicklung ihres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands, und die Cash Flows aufgrund verschiedener Einzelsachverhalte (insbesondere Zahlungen aufgrund von nicht anerkannten steuerlichen Abzügen und Rechtsstreitigkeiten) beeinflusst. Der Rückgang des Cash Flows in den ersten neun Monaten 2011 im Vergleich zu dem Cash Flow in den ersten neun Monaten 2010 ergab sich im Wesentlichen aus einer Verlängerung der Lagerreichweiten sowie aus Mittelabflüssen aus Sicherungsgeschäften für konzerninterne Finanzierungen und einem Rückgang der Verbindlichkeiten.

Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 75 % der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialyседienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Während der ersten neun Monate 2011 resultierten etwa 31 % des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil der von der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfanges könnte 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 Pauschalvergütungssystems in den USA im Jahr 2011 für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz 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 Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen, einschließlich der Vorschriften zur Implementierung des Pauschalvergütungssystems für Dialysebehandlungen von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz ab dem 1. Januar 2011. Siehe auch die vorstehende Beschreibung der operativen Entwicklung für das Segment Nordamerika hinsichtlich der Auswirkungen der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz auf die Durchschnittserlöse je Behandlung der Gesellschaft in den USA im Kapitel „Operative Entwicklung“.

Das Nettoumlaufvermögen, definiert als Differenz zwischen kurzfristigen Vermögenswerten und kurzfristigen Verbindlichkeiten, stieg von 1.363 MIO US\$ zum 31. Dezember 2010 auf 1.896 MIO US\$ zum 30. September 2011, hauptsächlich durch die Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere zum 15. Juni 2011 — siehe auch Anmerkung 10, einen Rückgang der kurzfristigen Darlehen als Folge einer Rückzahlung des Forderungsverkaufsprogramms und den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte und der Vorräte. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch die Umgliederung eines Teils des Darlehens (Loan B) aus den langfristigen Verbindlichkeiten in die kurzfristigen Verbindlichkeiten, einen Anstieg der kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen und der Rückstellungen sowie einen Rückgang der flüssigen Mittel. Das Verhältnis von kurzfristigen Vermögenswerten zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug zum 30. September 2011 1,5.

Die Gesellschaft beabsichtigt ihren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, bestehenden und zukünftigen Kreditvereinbarungen sowie der Ausgabe von Anleihen zu bestreiten. Mit den nur teilweise genutzten Kreditlinien sowie dem Forderungsverkaufsprogramm verfügt die Gesellschaft über ausreichend finanzielle Ressourcen, um ihren finanziellen Bedarf in absehbarer Zukunft zu decken. Zusätzlich geht die Gesellschaft davon aus, die für Akquisitionen, wie die im Kapitel „Nachtragsbericht“ beschriebenen, oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen zu sichern, wie z. B. durch die Ausgabe von vorrangigen Anleihen, siehe im folgenden Kapitel „Finanzierungstätigkeit“. Der finanzielle Spielraum soll mit einer Zielgröße von mindestens 300 MIO US\$ bis 500 MIO US\$ an zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten auch weiterhin aufrechterhalten werden.

Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit hängt auch 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 aufgrund der Rechtssysteme und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. September 2011 bzw. 31. Dezember 2010 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (DSO) von etwa 80 bzw. 76.

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten wird der Forderungsbestand der Segmente abzüglich Mehrwertsteuern mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode in US\$ umgerechnet und durch die durchschnittlichen Tagesumsätze der letzten zwölf Monate, ebenfalls zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode in US\$ umgerechnet, dividiert. Sowohl die Forderungen als auch die Umsätze werden um Effekte aus wesentlichen Akquisitionen, die in der Berichtsperiode getätigt wurden, angepasst.

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

ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN		
<i>Tabelle 10</i>		
in Tagen	30. September 2011	31. Dezember 2010
Nordamerika	55	54
International	118	116
GESAMT	80	76

Der Anstieg der DSO um vier Tage zwischen dem 31. Dezember 2010 und dem 30. September 2011 geht auf ein stärkeres Wachstum des Geschäfts im Segment International, das traditionell höhere DSO als das Segment Nordamerika hat, zurück. Die DSO für das Segment Nordamerika stiegen zwischen dem 31. Dezember 2010 und dem 30. September 2011, infolge von Saisongeschäft in Mexiko. Die DSO für das Segment International stiegen zwischen dem 31. Dezember 2010 und dem 30. September 2011, infolge von leichten Zahlungsverzögerungen insbesondere in Ländern mit Haushaltsdefiziten. 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 im Segment International etwas langsamer.

Die Gesellschaft hat mehrere steuerliche und andere Sachverhalte identifiziert, die ihren Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in 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 der von der Gesellschaft mit dem IRS geschlossenen Vergleichsvereinbarung hat die Gesellschaft im September 2008 eine Teilerstattung in Höhe von 37 Mio 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. vs. 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 steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 ist abgeschlossen. Der IRS hat die geltend gemachten Abzüge 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 der geltend gemachten Abzüge 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 hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf den Buchwert einer ihrer Tochtergesellschaften 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 Finanzbehörden anzufechten. Im Januar 2011 wurde ein Vergleich mit den Steuerbehörden erzielt, wonach die endgültige Veranlagung, Schätzungen zur Folge, günstiger ausfällt als der bisher berücksichtigte Steuervorteil. Der voraussichtlich zusätzliche Steuerertrag aus diesem Sachverhalt wird voraussichtlich im vierten Quartal 2011 erfasst.

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, 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 13* 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. Im Januar und Februar 2011 hat das us-Konkursgericht die Bestätigung des Gesamtreorganisations- und Sanierungsplans angeordnet. Diese Bestätigungsanordnungen sind vor dem us-Bezirksgericht anhängig. Die Zahlung der 115 MIO US \$ wurde in die Rückstellung, die die Gesellschaft im Jahr 2001 zur Abdeckung ihrer Verpflichtungen aus den mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebildet hat, mit aufgenommen — *siehe Anmerkung 13*. Die Zahlungsverpflichtung ist unverzinslich.

Sollten alle oben dargestellten 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 Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass der Cash Flow 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 2011 bzw. 2010 Cash Flow in Höhe von 1.551 MIO US \$ bzw. 709 MIO US \$.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 380 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2011 und 339 MIO US \$ für den gleichen Zeitraum 2010. Während der ersten neun Monate 2011 betragen die Investitionen in Sachanlagen 171 MIO US \$ im Segment Nordamerika, 114 MIO US \$ im Segment International und 95 MIO US \$ in den Zentralbereichen. Die Investitionen in Sachanlagen betragen in den ersten neun Monaten 2010 148 MIO US \$ im Segment Nordamerika, 107 MIO US \$ im Segment International und 84 MIO US \$ in den Zentralbereichen. 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, überwiegend im Segment International, zur Verfügung gestellt wurden, verwendet. Die Investitionen in Sachanlagen machten in den ersten neun Monaten 2011 bzw. 2010 jeweils etwa 12 % der Umsatzerlöse aus.

Vor allem durch die Akquisition der International Dialysis Centers, dem Dialysedienstleistungsgeschäft der Euromedic International — *siehe Anmerkung 2*, ein Darlehen an die Renal Advantage Partners LLC, der Muttergesellschaft der Renal Advantage Inc., einem Anbieter von Dialysedienstleistungen — *siehe Anmerkung 2* und Investitionen in Gemeinschaftsunternehmen an denen die Gesellschaft Mehrheitsbeteiligungen hält, investierte die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2011 Mittel in Höhe von etwa 1.171 MIO US \$ (772 MIO US \$ im Segment International, 394 MIO US \$ im Segment Nordamerika und 5 MIO US \$ in den Zentralbereichen). Während der ersten neun Monate 2010 investierte die Gesellschaft 247 MIO US \$ (52 MIO US \$ im Segment Nordamerika, 189 MIO US \$ im Segment International und 6 MIO US \$ in den Zentralbereichen). Zusätzlich investierte die Gesellschaft während der ersten neun Monate 2010 131 MIO US \$ (100 MIO €) in kurzfristige Termingeldanlagen bei Banken. Während der ersten neun Monate 2011 nahm die Gesellschaft keine Veräußerungen von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen vor. Während der ersten neun Monate 2010 verzeichnete die Gesellschaft Einzahlungen von 8 MIO US \$ im Zusammenhang mit solchen Veräußerungen.

Für 2011 sind Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 5 % des Umsatzes sowie Akquisitionen im Umfang von rund 1.900 MIO US \$ vorgesehen, einschließlich aller bis zu diesem Zeitpunkt getätigten Akquisitionen — *siehe Anmerkungen und nachstehendes Kapitel „Ausblick“*.

Finanzierungstätigkeit

Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit, betrug in den ersten neun Monaten 2011 444 MIO US \$ verglichen mit –51 MIO US \$ in den ersten neun Monaten 2010.

Während der ersten neun Monate 2011 wurden Mittel durch die Begebung vorrangiger Anleihen, sowie die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten von Dritten und von verbundenen Unternehmen generiert. Dies wurde teilweise durch die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten, die Tilgung der genusscheinähnlichen Wertpapiere, Rückzahlungen im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms und die Zahlung von Dividenden ausgeglichen. Siehe nachstehend weitere Informationen über die Ausgabe der Anleihen im Jahr 2011. Während der ersten neun Monate 2010 wurden die Mittel im Wesentlichen zur Rückzahlung der Kreditfazilitäten und zur Zahlung von Dividenden verwendet. Dies wurde teilweise durch die Begebung einer vorrangigen 5,50 % Anleihe in Höhe von 250 MIO € im Januar 2010 und Ziehungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm ausgeglichen.

Am 17. Oktober 2011 hat die 100%-ige Tochtergesellschaft der Gesellschaft FMC Finance VIII S.A. eine vorrangige, unbesicherte Anleihe mit variablem Zinssatz und einem Volumen von 100 MIO € (138 MIO US \$ am Ausgabebetag) zum Nennwert ausgegeben. Die Verzinsung basiert auf dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 350 Basispunkten. Die Anleihe ist am 15. Oktober 2016 fällig. Die Gesellschaft wird den Nettoemissionserlös von schätzungsweise 136 MIO US \$ für Akquisitionen, zur Refinanzierung von Finanzverbindlichkeiten unter der revolvingierenden Kreditfazilität sowie für allgemeine Geschäftszwecke verwenden. Die Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & CO. KGAA, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. und Fresenius Medical Care Deutschland GmbH (zusammen: die Bürgschaftsträger) gesamtschuldnerisch garantiert.

Am 14. September 2011 haben die 100 %-igen Tochtergesellschaften der Gesellschaft Fresenius Medical Care US Finance II, Inc. und die FMC Finance VIII S.A. vorrangige Anleihen in Höhe von 400 MIO US \$ und 400 MIO € platziert (entsprechend rund 549 MIO US \$ am Ausgabebetag). Der Coupon für beide Anleihen beträgt jeweils 6,50 %. Bei einem Ausgabekurs von 99,623 % sowohl für die 6,50 % Dollar-Anleihe als auch für die 6,50 % Euro-Anleihe liegt die Rückzahlungsrendite ebenfalls bei 6,75 %. Die Anleihen werden am 15. September 2018 fällig. Der Emissionserlös von etwa 927 MIO US \$ wurde für Akquisitionen, inklusive der Akquisition American Access Care im Oktober 2011, zur Refinanzierung von Finanzverbindlichkeiten unter der revolvingierenden Kreditfazilität und dem Forderungsverkaufsprogramm sowie für allgemeine Geschäftszwecke verwendet. Sowohl die 6,50 % Dollar-Anleihe als auch die 6,50 % Euro-Anleihe wird durch die Bürgschaftsträger gesamtschuldnerisch garantiert.

Am 18. August 2011 wurde das Forderungsverkaufsprogramm bis zum 31. Juli 2014 verlängert und der Rahmen von 700 MIO US \$ auf 800 MIO US \$ erhöht.

Am 13. Mai 2011 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2010 von 0,65 € je Stammaktie (2010 für 2009 gezahlt: 0,61 €) und von 0,67 € je Vorzugsaktie (2010 für 2009 gezahlt: 0,63 €) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 197 MIO € (281 MIO US \$) in 2011 im Vergleich zu 183 MIO € (232 MIO US \$) in 2010.

Am 3. Februar 2011 haben die 100 %-igen Tochtergesellschaften der Gesellschaft Fresenius Medical Care US Finance, Inc. und die FMC Finance VII S.A. vorrangige, unbesicherte Anleihen in Höhe von 650 MIO US \$ und 300 MIO € platziert (entsprechend etwa 412 MIO US \$ am Ausgabebetag). Die Anleihen werden am 15. Februar 2021 fällig. Der Coupon der von der Fresenius Medical Care US Finance, Inc. begebenen Anleihe beträgt 5,75 %. Bei einem Ausgabekurs von 99,060 % liegt die Rückzahlungsrendite bei 5,875 %. Die Anleihe der FMC Finance VII S.A. hat einen Coupon von 5,25 % und wurde zum Nennwert ausgegeben. Der Emissionserlös wurde zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten unter dem Forderungsverkaufsprogramm und der Kreditvereinbarung 2006 verwendet. Außerdem erfolgte die Verwendung für Akquisitionen einschließlich der Übernahme der International Dialysis Centers und für allgemeine Geschäftszwecke. Die Anleihen der Fresenius Medical Care US Finance, Inc. und der FMC Finance VII S.A. werden durch die Bürgschaftsträger gesamtschuldnerisch garantiert.

Nicht-US-GAAP-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse

Die Entwicklung des Umsatzes wird beeinflusst durch die Entwicklung der Wechselkurse. Die Gesellschaft verwendet in ihren Veröffentlichungen die Nicht-US-GAAP-Finanzkennzahl „zu konstanten Wechselkursen“, um die Entwicklung ihres Umsatzes ohne periodische Wechselkursschwankungen zu zeigen. Gemäß US-GAAP wird der in lokaler (d.h. Fremd-) Währung generierte Umsatz zum Durchschnittskurs der jeweiligen Berichtsperiode in US-Dollar umgerechnet. Verwendet die Gesellschaft in ihren Veröffentlichungen den Ausdruck „zu konstanten Wechselkursen“, so bedeutet dies, dass die Fremdwährungsumsätze der Berichtsperiode mit dem gleichen Durchschnittskurs in US-Dollar umgerechnet wurden wie die Fremdwährungsumsätze der Vergleichsperiode des Vorjahres. Die Umsatzänderung in Prozent berechnet die Gesellschaft dann aus der Veränderung der Umsätze der laufenden Periode zu Wechselkursen des Vorjahres gegenüber den Umsätzen des Vorjahres. Dieser Prozentsatz ist eine Nicht-US-GAAP-Finanzkennzahl, die sich auf die Umsatzänderung als einen Prozentsatz „zu konstanten Wechselkursen“ bezieht.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass das Umsatzwachstum ein wesentlicher Indikator des Fortschrittes eines Unternehmens im Zeitablauf ist und dass die Nicht-US-GAAP-Finanzkennzahl für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen ist, da diese Information es ihnen ermöglicht, den Einfluss von Wechselkurseffekten auf den Umsatz im Periodenvergleich einzuschätzen. Dennoch ist sich die Gesellschaft bewusst, dass Periodenvergleichsdaten zu konstanten Wechselkursen nicht uneingeschränkt zu verwenden sind, insbesondere weil die eliminierten Wechselkurseffekte möglicherweise einen wesentlichen Bestandteil der Umsätze der Gesellschaft darstellen und die Leistungskraft der Gesellschaft wesentlich beeinflussen können. Aus diesem Grund verwendet die Gesellschaft die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen nur als Maß für den Einfluss von Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung von Fremdwährungsumsätzen in US-Dollar. Die Gesellschaft bewertet ihre Ergebnisse und Leistungen immer sowohl anhand der Entwicklung des Nicht-US-GAAP-Umsatzes zu konstanten Wechselkursen als auch anhand der Entwicklung des gemäß US-GAAP ermittelten Umsatzes. Die Gesellschaft empfiehlt den Lesern des Berichts eine ähnliche Herangehensweise, bei der das Umsatzwachstum zu konstanten Wechselkursen von Periode zu Periode nur zusätzlich und nicht ersatzweise genutzt und ihm nicht mehr Wert beigemessen wird als dem gemäß US-GAAP ermittelten Umsatzwachstum. Die Gesellschaft stellt die Schwankungen des gemäß US-GAAP ermittelten Umsatzes und die Nicht-US-GAAP-Umsatzschwankungen nebeneinander dar. Da sich die Überleitung aus der Darstellung und den Angaben ergibt, geht die Gesellschaft davon aus, dass eine separate Überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

Angabe zur Finanzkennzahl – EBITDA

EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug in den ersten neun Monaten 2011 etwa 1.902 MIO US \$ oder 20,1% vom Umsatz, und im gleichen Zeitraum 2010 1.754 MIO US \$ oder 19,7% vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006, des Euro-Schuldscheindarlehnens und der Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den Anleihen. 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, 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 MIO US \$	1. Januar bis 30. September	
	2011	2010
EBITDA	1.902	1.754
Zinsaufwendungen, netto	(214)	(206)
Ertragsteuern, netto	(436)	(410)
Veränderung der latenten Steuern, netto	30	16
Veränderungen bei operativen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	(353)	(143)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	22	20
Sonstiges, netto	(1)	(4)
CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	950	1.027

VERMÖGENSLAGE

Zum 30. September 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme auf 18,6 MRD US \$ im Vergleich zu 17,1 MRD US \$ zum 31. Dezember 2010. Die kurzfristigen Vermögenswerte blieben im Verhältnis zur Bilanzsumme konstant bei 30 % zum 30. September 2011 und dem 31. Dezember 2010. Die Eigenkapitalquote sank von 44 % zum 31. Dezember 2010 auf 42 % zum 30. September 2011.

NACHTRAGSBERICHT

Am 17. Oktober 2010 hat die FMC Finance VIII S.A. eine vorrangige, unbesicherte Anleihe mit variablem Zinssatz und einem Volumen von 100 MIO € (138 MIO US \$ am Ausgabebetag) zum Nennwert ausgegeben. Die Verzinsung basiert auf dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 350 Basispunkten. Die Anleihe ist am 15. Oktober 2016 fällig.

Die FMC Finance VIII S.A. hat jederzeit das Recht, die Anleihe zu 100 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Anleihegläubiger haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch den Emittenten zu 101 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel zu einer Herabstufung des Ratings der Anleihe kommt. Die Gesellschaft wird den Nettoemissionserlös von schätzungsweise 136 MIO US \$ für Akquisitionen, zur Refinanzierung von Finanzverbindlichkeiten unter der revolving Kreditfazilität sowie für allgemeine Geschäftszwecke verwenden. Die Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & CO. KGAA, FMCH und D-GmbH gesamtschuldnerisch garantiert.

Mit Zustimmung der verantwortlichen Kartellbehörde der Europäischen Union haben die Gesellschaft und Galenica die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens für Medikamente zur Nierentherapie, Vifor am 1. November 2010, offiziell abgeschlossen. Mit dem Abschluss wird Vifor seinen Betrieb weltweit ausdehnen, mit Ausnahme der Türkei und der Ukraine. In diesen Ländern wurde die kartellrechtliche Genehmigung noch nicht erteilt.

Seit Ende der ersten neun Monate 2011 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen.

AUSBLICK

Die Gesellschaft bestätigt den in der folgenden Übersicht dargestellten Wachstumsausblick für das Geschäftsjahr 2011:

AUSBLICK	
<i>Tabelle 12</i>	
<i>in MIO US \$, mit Ausnahme des Verschuldungsgrads</i>	2011
Umsatz	> 13.000
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt)	1.070 – 1.090
Debt/EBITDA-Verhältnis (Verschuldungsgrad)	< 3,0
Erwerb von Sachanlagen <i>in % vom Umsatz</i>	~ 5%
Akquisitionen	~ 1.900

KONZERNABSCHLUSS

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Tabelle 13

in TSD US \$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie, ungeprüft

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2011	2010	2011	2010
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	2.425.092	2.321.175	7.071.971	6.716.280
Dialyseprodukte	816.999	736.930	2.400.560	2.170.153
GESAMT	3.242.091	3.058.105	9.472.531	8.886.433
Umsatzkosten				
Dialyседienstleistungen	1.680.506	1.611.780	4.998.099	4.708.110
Dialyseprodukte	407.746	391.847	1.163.567	1.147.945
GESAMT	2.088.252	2.003.627	6.161.666	5.856.055
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.153.839	1.054.478	3.310.865	3.030.378
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen				
Vetriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	598.433	540.291	1.764.361	1.583.612
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	27.612	22.794	80.544	67.256
Ergebnis assoziierter Unternehmen	(5.940)	(1.857)	(22.402)	(5.484)
OPERATIVES ERGEBNIS	533.734	493.250	1.488.362	1.384.994
Zinsergebnis				
Zinserträge	(16.882)	(4.719)	(42.882)	(18.802)
Zinsaufwendungen	84.955	75.086	257.124	224.818
Ergebnis vor Ertragsteuern	465.661	422.883	1.274.120	1.178.978
Ertragsteuern	162.797	152.904	436.057	409.507
Ergebnis nach Ertragsteuern	302.864	269.979	838.063	769.471
Auf andere Gesellschafter entfallendes Ergebnis	23.609	22.191	77.346	62.298
KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	279.255	247.788	760.717	707.173
ERGEBNIS JE STAMMAKTIE	0,92	0,82	2,51	2,35
ERGEBNIS JE STAMMAKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG	0,92	0,82	2,50	2,35

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Tabelle 14

in TSD US \$,
ungeprüft

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2011	2010	2011	2010
ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	302.864	269.979	838.063	769.471
Gewinn (Verlust) aus Cash Flow Hedges	(91.450)	(20.353)	(89.321)	(93.304)
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen	2.111	1.251	5.676	3.661
Gewinn (Verlust) aus Währungsumrechnungsdifferenzen	(273.089)	230.723	(106.731)	(79.183)
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income	37.302	2.980	28.455	22.132
ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS), NETTO	(325.126)	214.601	(161.921)	(146.694)
GESAMTERGEBNIS	(22.262)	484.580	676.142	622.777
Auf andere Gesellschafter entfallendes Gesamtergebnis	21.787	24.228	76.549	63.435
AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS	(44.049)	460.352	599.593	559.342

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERNBILANZ

KONZERNBILANZ

Tabelle 15

in TSD US \$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie

	30. September (ungeprüft) 2011	31. Dezember (geprüft) 2010
Vermögenswerte		
Kurzfristige Vermögenswerte		
Flüssige Mittel	395.945	522.870
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen (280.745 US \$ in 2011 and 277.139 US \$ in 2010)	2.803.099	2.573.258
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	113.493	113.976
Vorräte	928.333	809.097
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	967.175	783.231
Latente Steuern	379.654	350.162
SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	5.587.699	5.152.594
Sachanlagen	2.585.567	2.527.292
Immaterielle Vermögenswerte	755.468	692.544
Firmenwerte	8.729.880	8.140.468
Latente Steuern	90.956	93.168
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	330.016	250.373
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Finanzanlagen	545.159	238.222
SUMME VERMÖGENSWERTE	18.624.745	17.094.661

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERNBILANZ

Tabelle 16

in TSD US \$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie

	30. September (ungeprüft) 2011	30. Dezember (geprüft) 2010
Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	430.759	420.637
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	112.031	121.887
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.725.888	1.537.423
Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten	161.407	670.671
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	88.734	9.683
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	974.220	263.982
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts, kurzfristiger Anteil	–	625.549
Rückstellungen für Ertragsteuern	170.953	117.542
Latente Steuern	27.969	22.349
SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	3.691.961	3.789.723
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	5.486.753	4.309.676
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	242.807	294.015
Pensionsrückstellungen	204.867	190.150
Rückstellungen für Ertragsteuern	176.010	200.581
Latente Steuern	607.083	506.896
SUMME VERBINDLICHKEITEN	10.409.481	9.291.041
Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	313.147	279.709
Eigenkapital der Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 12.356.880 Aktien genehmigt, 3.965.191 ausgegeben und in Umlauf	4.451	4.440
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 373.436.220 Aktien genehmigt, 299.673.007 ausgegeben und in Umlauf	370.986	369.002
Kapitalrücklage	3.395.652	3.339.781
Bilanzgewinn	4.338.148	3.858.080
Kumuliertes übriges Comprehensive (Loss) Income	(355.169)	(194.045)
SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA	7.754.068	7.377.258
Anteile anderer Gesellschafter ohne Put-Optionen	148.049	146.653
Summe Eigenkapital	7.902.117	7.523.911
SUMME VERBINDLICHKEITEN	18.624.745	17.094.661

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-CASH-FLOW-RECHNUNG

KONZERN-CASH-FLOW-RECHNUNG

Tabelle 17

in TSD US \$,
ungeprüft

1. Januar bis 30. September

2011

2010

Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Ergebnis nach Ertragsteuer	838.063	769.471
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuer auf den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	413.695	369.324
Veränderung der latenten Steuern, netto	29.721	16.346
(Gewinn) Verlust aus Desinvestitionen	(176)	(4.639)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen	(1.093)	(225)
Personalaufwand aus Aktienoptionen	21.667	20.385
Mittelabfluss aus Devisenkursicherung	(58.718)	–
Veränderungen bei Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(227.190)	(208.753)
Vorräte	(105.445)	(20.812)
Sonstige Vermögenswerte	(65.597)	(56.587)
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	(9.496)	41.160
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	(8.482)	(58.036)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	96.629	155.058
Steuerrückstellungen	26.122	4.442
CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	949.700	1.027.134

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Erwerb von Sachanlagen	(396.606)	(350.018)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	16.496	10.552
Erwerb von Anteilen an verbundenen und assoziierten Unternehmen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen	(1.171.293)	(378.048)
Erlöse aus Desinvestitionen	–	8.494
CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(1.551.403)	(709.020)

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-CASH-FLOW-RECHNUNG

— *Tabelle 18* —

in TSD US \$,
ungeprüft

1. Januar bis 30. September

2011 2010

	2011	2010
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten	143.893	156.041
Tilgung kurzfristiger Darlehen und sonstiger Finanzverbindlichkeiten	(131.831)	(145.950)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	148.383	–
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	(66.246)	–
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (nach Abzug von Kosten der Fremdkapitalaufnahme und sonstigen Kosten aus Sicherungsgeschäften in Höhe von 123.140 US \$ in 2011 und 31.239 US \$ in 2010)	2.526.085	886.914
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	(723.234)	(1.022.718)
Tilgung von genussscheinähnlichen Wertpapieren	(653.760)	–
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms	(510.000)	281.000
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	68.560	93.092
Dividendenzahlungen	(280.649)	(231.967)
Ausschüttung entfallend auf Anteile anderer Gesellschafter	(95.094)	(87.037)
Kapitaleinlagen anderer Gesellschafter	18.193	19.205
CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	444.300	(51.420)
WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	30.478	3.789
Flüssige Mittel		
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel	(126.925)	270.483
Flüssige Mittel am Anfang der Periode	522.870	301.225
FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE	395.945	571.708

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD US \$, mit Ausnahme
der Anzahl je Aktie, ungeprüft

Tabelle 19

	Vorzugsaktien		Stammaktien		Kapital- rücklage
	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	
STAND AM 31. DEZEMBER 2009	3.884.328	4.343	295.746.635	365.672	3.243.466
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	72.840	97	2.532.366	3.330	98.819
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-	27.981
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	-	-	-	-	(6.263)
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	-	-	-	-	-
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	-	-	-	-	(24.222)
Ergebnis nach Ertragsteuer	-	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-	-
STAND AM 31. DEZEMBER 2010	3.957.168	4.440	298.279.001	369.002	3.339.781
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	8.023	11	1.394.006	1.984	63.052
Personalaufwand aus Aktienoptionen	-	-	-	-	21.667
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesell- schafter	-	-	-	-	(8.212)
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	-	-	-	-	-
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	-	-	-	-	(20.636)
Ergebnis nach Ertragsteuer	-	-	-	-	-
Übriges Comprehensive Income (Loss)	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	-	-
STAND AM 30. SEPTEMBER 2011	3.965.191	4.451	299.673.007	370.986	3.395.652

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD US \$, mit Ausnahme
der Beträge je Aktie, ungeprüft

Tabella 20

	Bilanzgewinn	Kumuliertes übriges Com- prehensive Income (Loss)	Summe Eigen- kapital der Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA	Anteile anderer Gesellschafter ohne Put- Optionen	Summe Eigenkapital
STAND AM 31. DEZEMBER 2009	3.111.530	(49.724)	6.675.287	123.103	6.798.390
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	–	–	102.246	–	102.246
Personalaufwand aus Aktienoptionen	–	–	27.981	–	27.981
Dividendenzahlungen	(231.967)	–	(231.967)	–	(231.967)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesell- schafter	–	–	(6.263)	17.295	11.032
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	–	–	–	(54.225)	(54.225)
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	–	–	(24.222)	–	(24.222)
Ergebnis nach Ertragsteuer	978.517	–	978.517	58.040	1.036.557
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	(144.321)	(144.321)	2.440	(141.881)
Gesamtergebnis	–	–	834.196	60.480	894.676
STAND AM 31. DEZEMBER 2010	3.858.080	(194.045)	7.377.258	146.653	7.523.911
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte	–	–	65.047	–	65.047
Personalaufwand aus Aktienoptionen	–	–	21.667	–	21.667
Dividendenzahlungen	(280.649)	–	(280.649)	–	(280.649)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesell- schafter	–	–	(8.212)	(5.803)	(14.015)
Kapitaleinlage von/Ausschüttung an andere Gesellschafter	–	–	–	(39.520)	(39.520)
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	–	–	(20.636)	–	(20.636)
Ergebnis nach Ertragsteuer	760.717	–	760.717	47.587	808.304
Übriges Comprehensive Income (Loss)	–	(161.124)	(161.124)	(868)	(161.992)
Gesamtergebnis	–	–	599.593	46.719	646.312
STAND AM 30. SEPTEMBER 2011	4.338.148	(355.169)	7.754.068	148.049	7.902.117

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum ungeprüften und verkürzten Konzernabschluss.

ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

Ungeprüft. In Tausend, mit Ausnahme der Beträge je Aktie.

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care 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 2011 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2011 und 2010 sind ungeprüft und sollten im Zusammenhang mit den im Geschäftsbericht 2010 enthaltenen Konzernabschlüssen gelesen werden. Die Erstellung eines Konzernabschlusses macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Die Konzernabschlüsse geben alle Anpassungen wider, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die diesem Zwischenbericht zugrunde liegen, entsprechen sofern nicht anders angegeben denen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2010 angewendet wurden. Der Konzernabschluss ist Bestandteil des Geschäftsberichts der Gesellschaft zum 31. Dezember 2010.

Aus dem operativen Ergebnis für die ersten neun Monate 2011 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2011 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

Der Ausweis bestimmter Posten in den Vergleichsperioden wurde dem Ausweis in der laufenden Periode angepasst.

2. Akquisitionen

Am 4. Januar 2011 gab die Gesellschaft die Unterzeichnung eines Kaufvertrages zum Erwerb der International Dialysis Centers (IDC) von Euromedic International (Euromedic) zu einem vorläufigen Kaufpreis von 529.214 € (circa 714.598 US \$ zum 30. September 2011) bekannt. Der Anstieg gegenüber dem ursprünglichen Kaufpreis von 485.000 € spiegelt die Anpassungen an den endgültigen Stand der flüssigen Mittel und der Verschuldung des Verkäufers bei Abschluss der Akquisition sowie die Verzögerung des Abschlusses durch das Genehmigungsverfahren wider. IDC betreibt das Dialyседienstleistungsgeschäft von Euromedic und behandelt mehr als 8.200 Hämodialysepatienten in insgesamt 70 Kliniken in 9 Ländern überwiegend in Mittel- und Osteuropa. Mit Ausnahme der Zustimmung der portugiesischen Kartellbehörde, deren Untersuchung noch

andauert, erfolgte die Übernahme am 30. Juni 2011 nach abschließender Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden unter der Auflage, dass fünf der übernommenen Kliniken veräußert werden müssen. In der Zwischenzeit wurde mit dem Veräußerungsprozess der Kliniken begonnen und eine vorläufige Kaufpreisallokation durchgeführt. Anhand dieser Aktivitäten wurde der identifizierte Firmenwert zum 30. September 2011 auf 403.290 € (544.562 US \$ zum 30. September 2011) angepasst. Zusätzlich identifizierte die Gesellschaft Immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 64.700 € (87.364 US \$ zum 30. September 2011). Die Gesellschaft geht davon aus, die Kaufpreisallokation bis zum Jahresende 2011 abzuschließen.

Zum 30. September noch nicht abgeschlossene Akquisitionen

American Access Care

Am 1. Oktober 2011 schloss die Gesellschaft die vollständige Übernahme des us-Unternehmens American Access Care Holdings, LLC (AAC) ab. AAC betreibt 28 Zentren in zwölf us-Bundesstaaten, die auf die ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten spezialisiert sind. Die Akquisition wird voraussichtlich jährlich rund 175.000 US \$ zum Umsatz der Gesellschaft beitragen und sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken. Die Transaktion wurde aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und vorhandenen Kreditlinien finanziert.

Liberty Dialysis

Am 2. August 2011 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie beabsichtigt das us-Unternehmen Liberty Dialysis Holdings, Inc. vollständig zu übernehmen. Die Übernahme umfasst neben dem Geschäft von Liberty Dialysis auch die von Liberty Dialysis Holdings, Inc. gehaltenen 51 % der Anteile am us-Unternehmen Renal Advantage Partners, LLC, an dem die Gesellschaft derzeit mit 49 % beteiligt ist. Der Kaufpreis wird einschließlich der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft rund 1.700.000 US \$ betragen. Die Transaktion bedarf noch der Zustimmung der zuständigen us-Kartellbehörden und wird voraussichtlich Anfang 2012 abgeschlossen. Durch die Übernahme würde das bestehende Kliniknetz der Gesellschaft in den USA um rund 260 weitere Dialysezentren für die ambulante Versorgung erweitert. Der Umsatz der Gesellschaft würde sich vor den erwarteten Veräußerungen einzelner Zentren, die im Rahmen der Transaktion durch das behördliche Zulassungsverfahren vorgesehen sind, jährlich um rund 1.000.000 US \$ erhöhen. Die Akquisition wird aus dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie mit Fremdkapital finanziert und soll sich bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Übernahme positiv auf das Konzernergebnis auswirken.

Während des 1. Quartals 2011 gewährte die Gesellschaft der Renal Advantage Partners LLC, der Muttergesellschaft der Renal Advantage, Inc., ein Darlehen in Höhe von 294.000 US \$. Das Darlehen beinhaltet ein Wandlungsrecht auf eine Minderheitsbeteiligung von 49 % am Kapital der Renal Advantage Partners LLC in Höhe von 60.000 US \$. Das Wandlungsrecht wurde ausgeübt und zum 1. Mai 2011 wirksam. Das Darlehen wird in dem Bilanzposten „Sonstige langfristige Vermögenswerte und Finanzanlagen“ ausgewiesen und die Beteiligung, die mit der Ausübung des Wandlungsrechts erworben wurde, wird in dem Bilanzposten „Beteiligungen an assoziierten Unternehmen“ ausgewiesen. Darüber hinaus hat die Gesellschaft Verträge über die Bereitstellung von Produkten und Medikamenten zur Nierentherapie sowie anderer Dienstleistungen mit der Renal Advantage, Inc. und der Liberty Dialysis, Inc. abgeschlossen.

Für die Erläuterung der im November 2011 endgültig abgeschlossenen Gründung des Gemeinschaftsunternehmens für Medikamente zur Nierentherapie zwischen der Gesellschaft und Galenica, Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., (Vifor) — siehe Anmerkung 16.

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

a) Dienstleistungsvereinbarungen und Mietverträge

Das Mutterunternehmen der Gesellschaft, Fresenius SE & Co. KGaA, ist eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, die aus einer formwechselnden Umwandlung zum 28. Januar 2011 der Fresenius SE, einer Europäischen Gesellschaft (Societas Europaea, SE), hervorging, die vor dem 13. Juli 2007 als deutsche Aktiengesellschaft unter Fresenius AG firmierte. In diesem Konzernabschluss bezeichnet „Fresenius SE“ sowohl die vorgenannte, seit dem 28. Januar 2011 als Kommanditgesellschaft auf Aktien geführte Gesellschaft, als auch die Gesellschaft vor und nach der Umwandlung der Fresenius AG in eine Europäische Gesellschaft. Die Fresenius SE ist die alleinige Aktionärin der Fresenius Medical Care Management AG (Management AG), der persönlich haftenden Gesellschafterin, und ist mit einer Beteiligung von 30,3 % der stimmberechtigten Aktien der Gesellschaft zum 30. September 2011 deren größte Anteilseignerin. Im August 2008 gab eine 100 % mittelbare Tochtergesellschaft der Fresenius SE Pflichtwandelanleihen zu einem Gesamtbetrag von 554.400 € aus, die am 14. August 2011 fällig wurden und rechtsverbindlich gegen Stammaktien der Gesellschaft umgetauscht wurden. Am Fälligkeitstag hat der Emittent 15.722.644 Stammaktien der Gesellschaft den Anleihenbesitzern übergeben. Als Folge ist der von der Fresenius SE gehaltene Anteil an den Stammaktien der Gesellschaft auf den oben stehenden Prozentanteil gesunken.

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE, die nicht auch Tochtergesellschaften der FMC AG & CO. KGAA sind (im Folgenden einheitlich als Fresenius SE Gesellschaften bezeichnet), Dienstleistungsvereinbarungen geschlossen. Sie umfassen u.a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Während der ersten neun Monate 2011 und 2010 stellte die Fresenius SE der Gesellschaft auf der Grundlage dieser Dienstleistungsvereinbarungen 51.357 US \$ und 44.607 US \$ in Rechnung. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius SE Gesellschaften, die u. a. Forschung und Entwicklung, Zentraleinkauf und Lagerung umfassen. Während der ersten neun Monate 2011 und 2010 nahmen die Fresenius SE Gesellschaften Dienstleistungen der Gesellschaft in Höhe von 4.918 US \$ und 4.746 US \$ in Anspruch.

Entsprechend den Mietverträgen für Immobilien, einschließlich Mietverträge für die Konzernzentrale in Bad Homburg v. d. H. (Deutschland) und für die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) die mit Fresenius SE Gesellschaften abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2011 und 2010 an die Fresenius SE Gesellschaften 19.442 US \$ bzw. 15.135 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 2011 und 2010 insgesamt 9.772 US \$ bzw. 8.773 US \$.

b) Produkte

Die Gesellschaft verkaufte in den ersten neun Monaten 2011 und 2010 Produkte in Höhe von 14.579 US \$ bzw. 11.468 US \$ an die Fresenius SE Gesellschaften. Während der ersten neun Monate 2011 und 2010 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei Fresenius SE Gesellschaften in Höhe von 39.350 US \$ bzw. 33.443 US \$.

Zusätzlich hat die Gesellschaft Lieferverträge mit assoziierten Unternehmen über die Bereitstellung von Produkten und Medikamenten zur Nierentherapie abgeschlossen. Im Rahmen dieser Vereinbarungen verkaufte die Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2011 Produkte in Höhe von 9.441 US \$ an assoziierte Unternehmen.

Zusätzlich zu den oben angeführten Einkäufen bezieht die Gesellschaft momentan Heparin über einen unabhängigen Beschaffungsverband von der APP Pharmaceuticals Inc. (APP Inc.). APP Inc. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fresenius Kabi AG, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Fresenius SE. Die Gesellschaft hat keinen direkten Liefervertrag mit APP Inc. und bestellt nicht direkt bei APP Inc. Während der ersten neun Monate 2011 und 2010 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 18.900 US \$ bzw. 23.365 US \$. Der Vertrag wurde von dem Beschaffungsverband und im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt.

c) Erhaltene und gewährte Darlehen von der Fresenius SE und von der persönlich haftenden Gesellschafterin

Zum 30. September 2011 hat die Gesellschaft ausstehende Darlehen bei der Fresenius SE in Höhe von 57.300 € (77.372 US \$ zum 30. September 2011) zu einem Zinssatz von 2,606 %. Die ausstehenden Darlehen sind zum 31. Oktober 2011 fällig. Im Oktober 2011 wurde der Betrag auf 84.700 € erhöht und die Fälligkeit auf den 30. November 2011 zu einem Zinssatz von 2,617 % verlängert.

Zum 30. September hat die Gesellschaft ein Darlehen in Höhe von 10.000 CNY (1.566 US \$ zum 30. September 2011) bei einer Tochtergesellschaft der Fresenius SE zu einem Zinssatz von 6,65 % ausstehen. Das Darlehen ist zum 14. April 2013 fällig.

Im Januar 2011 wurde ein Vergleich mit den Steuerbehörden für eine in 1997 auf den Buchwert einer Tochtergesellschaft vorgenommenen Abschreibung, die steuerlich nicht anerkannt wurde, erzielt. Die Gesellschaft bildete in den Jahren von 1997 bis 2001 mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE eine gewerbesteuerliche Organschaft. Aus diesem Grund hatten die Gesellschaft und die Fresenius SE eine Vereinbarung geschlossen, wie nach Beendigung des Rechtsstreits über die Nichtanerkennung der Teilwertabschreibung die Gewerbesteuer aus der Organschaft inklusive Zinsen auf geleistete Gewerbesteuervorauszahlungen auf beide Parteien umzulegen ist. Nach Abschluss des Vergleichs erfasste die Gesellschaft im Jahr 2011 2.560 € (3.457 US \$ zum 30. September 2011) als Steueraufwand für Zinsverbindlichkeiten gegenüber der Fresenius SE.

Im Laufe des Jahres 2010 hat die Gesellschaft im Rahmen der Cash Pooling Vereinbarung liquide Mittel bei der Fresenius SE angelegt. Der am 31. Dezember 2010 ausstehende Betrag in Höhe von 24.600 € (32.871 US \$ zum 31. Dezember 2010), der mit einem Zinssatz von 1,942 % verzinst wurde, wurde am 3. Januar 2011 vollständig zurückgezahlt.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein Darlehen in Höhe von 1.500 € (2.025 US \$ zum 30. September 2011) zu einem Zinssatz von 1,335 %, das ursprünglich am 19. August 2010 fällig war. Die Laufzeit wurde zuerst auf den 19. August 2011 und danach weiter auf den 20. August 2012 verlängert zu einem Zinssatz von 3,328 %.

Im Jahr 2009 reklassifizierte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Fresenius SE in Höhe von 77.745 € 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 2011 5.747 € (7.760 US \$ zum 30. September 2011) aus. Diese werden zu 6 % verzinst und im 4. Quartal 2011 zurückgezahlt.

4. Vorräte

Zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

VORRÄTE		
<i>Tabelle 21</i>		
<i>in TSD US \$</i>		
	30. September 2011	31. Dezember 2010
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	168.075	158.163
Unfertige Erzeugnisse	70.782	56.345
Fertige Erzeugnisse	575.518	475.641
Verbrauchsmaterialien	113.958	118.948
VORRÄTE	928.333	809.097

Zum 30. Juni 2011 hatte die Gesellschaft Eventualverbindlichkeiten von bis zu 70.771 US \$ im Zusammenhang mit erwarteten Käufen bestimmter Verbrauchsmaterialien in 2011. Im 3. Quartal 2011 wurden Lieferverträge für diese Verbrauchsmaterialien neuverhandelt mit dem Ergebnis, dass diese Eventualverbindlichkeiten nicht mehr bestehen. Ein weiteres Ergebnis dieser Neuverhandlungen ist die Änderung der unwiderruflichen Einkaufsverträge, die im Zusammenhang mit diesen Verbrauchsmaterialien stehen. Diese Änderung resultiert in einem Rückgang der Abnahmeverpflichtung der Gesellschaft um etwa 242.658 US \$ zum 31. Dezember 2011 im Vergleich zu den Verpflichtungen im Rahmen der alten Verträge.

5. Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten sowie kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen

Zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010 setzten sich die kurzfristigen Darlehen und sonstigen Finanzverbindlichkeiten sowie die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wie folgt zusammen:

KURZFRISTIGE DARLEHEN		
<i>Tabelle 22</i>		
<i>in TSD US \$</i>		
	30. September 2011	31. Dezember 2010
Verbindlichkeiten aus Kreditlinien	152.320	131.791
Forderungsverkaufsprogramm	–	510.000
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	9.087	28.880
KURZFRISTIGE DARLEHEN UND SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN	161.407	670.671
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen, siehe Anmerkung 3c	88.734	9.683
KURZFRISTIGE DARLEHEN, SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE DARLEHEN VON VERBUNDENEN UNTERNEHMEN	250.141	680.354

Zum 31. Dezember 2011 wurde das Forderungsverkaufsprogramm in dem Bilanzposten „Kurzfristige Darlehen und sonstige Finanzverbindlichkeiten“ ausgewiesen. Zum 30. September 2011 ist das Forderungsverkaufsprogramm in dem Bilanzposten „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“ ausgewiesen, da das Forderungsverkaufsprogramm im dritten Quartal 2011 für 3 Jahre erneuert wurde — siehe Anmerkung 6. Zum 30. September 2011 gab es keine Verbindlichkeiten im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms.

6. Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010 setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN		
<i>in TSD US \$</i>		
<i>Tabelle 23</i>		
	30. September 2011	31. Dezember 2010
Kreditvereinbarung 2006	2.905.685	2.953.890
Anleihen	2.805.758	824.446
Euro-Schuldscheindarlehen	270.060	267.240
Kredite von der Europäischen Investitionsbank	353.660	351.686
Verpflichtungen aus aktivierten Leasingverträgen	13.427	15.439
Sonstige	112.383	160.957
	6.460.973	4.573.658
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteile	(974.220)	(263.982)
GESAMT	5.486.753	4.309.676

Kreditvereinbarung 2006

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2006 zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010.

VERFÜGBARER UND IN ANSPRUCH GENOMMENER KREDIT				
<i>in TSD US \$</i>				
<i>Tabelle 24</i>				
	<i>Kreditfazilitäten</i>		<i>Inanspruchnahmen</i>	
	30. September 2011	31. Dezember 2010	30. September 2011	31. Dezember 2010
Revolving Kredit	1.200.000	1.200.000	135.030	81.126
Darlehen (Loan A)	1.245.000	1.335.000	1.245.000	1.335.000
Darlehen (Loan B)	1.525.655	1.537.764	1.525.655	1.537.764
GESAMT	3.970.655	4.072.764	2.905.685	2.953.890

Zusätzlich hatte die Gesellschaft zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010 Letters of Credit in Höhe von 180.766 US \$ bzw. 121.518 US \$ genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolving Kredits entsprechend reduzieren.

Im Laufe des Jahres 2011 hat die Gesellschaft weitere Anpassungen der Kreditvereinbarung 2006 vorgenommen. Im Rahmen der letzten Vertragsanpassung, die am 21. September 2011 erfolgte, wurde die Definition des Verschuldungsgrades dahingehend angepasst, dass zukünftig für die Berechnung des Verschuldungsgrades sämtliche flüssige Mittel von den Finanzverbindlichkeiten abgezogen werden dürfen. Der Verschuldungsgrad ist die Basis für die Festlegung der anwendbaren Marge.

Im Februar 2011 platzierte Anleihen

Am 3. Februar 2011 haben die Fresenius Medical Care us Finance, Inc. (us Finance) und die FMC Finance VII S.A., beides hundertprozentige Tochtergesellschaften der Gesellschaft, vorrangige, unbesicherte Anleihen in Höhe von 650.000 US \$ und 300.000 € (412.350 US \$ am Ausgabebetag) platziert. Die Anleihen werden am 15. Februar 2021 fällig. Der Coupon der von der Fresenius Medical Care us Finance, Inc. begebenen Anleihe beträgt 5,75 %. Bei einem Ausgabekurs von 99,060 % lag die Rückzahlungsrendite bei 5,875 %. Die Anleihe der FMC Finance VII S.A. hat einen Coupon von 5,25 % und wurde zum Nennwert ausgegeben. Die Emittenten haben jederzeit das Recht, die Anleihen zu 100 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Anleihegläubiger haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch die Emittenten zu 101 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel zu einer Herabstufung des Ratings der jeweiligen Anleihen kommt. Der Emissionserlös in Höhe von rund 1.035.000 US \$ wurde zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten unter dem Forderungsverkaufsprogramm und der Kreditvereinbarung 2006 verwendet. Außerdem erfolgt die Verwendung für Akquisitionen einschließlich der am 4. Januar 2011 verkündeten Übernahme von International Dialysis Centers — siehe Anmerkung 2 und für allgemeine Geschäftszwecke. Die Anleihen der Fresenius Medical Care us Finance, Inc. und der FMC Finance VII S.A. werden durch die FMC AG & CO. KGAA, die Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) und die Fresenius Medical Care Deutschland GmbH (D-GmbH) gesamtschuldnerisch garantiert.

6 7/8 % Anleihe

Am 20. Juni 2011 hat die us Finance alle wesentlichen Vermögenswerte der FMC Finance III S.A. erworben und alle Verbindlichkeiten der FMC Finance III S.A. aus den Anleihen über 500.000 US \$ übernommen. Diese Anleihen haben einen Coupon von 6 7/8 % und werden im Jahr 2017 fällig. Die von FMC AG & CO. KGAA, FMCH und D-GmbH für diese Anleihen gegebenen Garantien wurden nicht angepasst und bleiben unverändert gültig.

Im September 2011 platzierte Anleihen

Am 14. September 2011 haben die 100 %-igen Tochtergesellschaften der Gesellschaft Fresenius Medical Care us Finance II, Inc. und die FMC Finance VIII S.A. vorrangige unbesicherte Anleihen in Höhe von 400.000 US \$ und 400.000 € platziert (549.160 US \$ am Ausgabebetag). Der Coupon der Anleihen beträgt jeweils 6,50 %. Bei einem Ausgabekurs von 98,623 % lag die Rückzahlungsrendite beider Anleihen bei 6,75 %. Die Anleihen werden am 15. September 2018 fällig. Die Emittenten haben jederzeit das Recht, die Anleihen zu 100 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Anleihegläubiger haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch die Emittenten zu 101 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel zu einer Herabstufung des Ratings der jeweiligen Anleihen kommt. Der Emissionserlös von etwa 927.192 US \$ wurde für Akquisitionen, zur Refinanzierung von Finanzverbindlichkeiten unter der revolvingierenden Kreditfazilität und dem Forderungsverkaufsprogramm sowie für allgemeine Geschäftszwecke verwendet. Beide Anleihen werden durch die Gesellschaften FMC AG & CO. KGAA, FMCH und D-GmbH gesamtschuldnerisch garantiert.

Forderungsverkaufsprogramm

Die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe (das Forderungsverkaufsprogramm) wurde am 18. August 2011 bis zum 31. Juli 2014 erneuert. Dabei wurde die Rahmenvereinbarung von 700.000 US \$ auf 800.000 US \$ erhöht. Daraus entstandene Refinanzierungskosten einschließlich Rechtskosten und Bankgebühren werden über die Laufzeit des Forderungsverkaufsprogramms abgeschrieben. Aufgrund der bisher jährlichen Erneuerung des Forderungsverkaufsprogramms wurde dieses in der Vergangenheit unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Da das Forderungsverkaufsprogramm zuletzt bis 2014 verlängert worden ist, ist dieses nun in die langfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert worden. Zum 30. September 2011 gab es keine Verbindlichkeiten im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms.

7. Aktienoptionen

Vergütungsprogramm mit langfristiger Anreizwirkung der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA 2011 (Long Term Incentive Program 2011)

Durch Zustimmung der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft wurde am 12. Mai 2011 das Aktienoptionsprogramm 2011 der FMC AG & CO. KGAA (the 2011 SOP) geschaffen. Das Aktienoptionsprogramm 2011 bildet zusammen mit dem Phantom Stock-Programm 2011, das durch Beschluss des Vorstands und des Aufsichtsrats der persönlich haftenden Gesellschafterin geschaffen wurde, das Vergütungsprogramm mit langfristiger Anreizwirkung der Gesellschaft (das Vergütungsprogramm 2011). Nach dem Vergütungsprogramm 2011 werden den Teilnehmern Prämien gewährt, die aus einer Kombination von Aktienoptionen und Phantom Stocks bestehen. Bei jeder Zuteilung können die Teilnehmer wählen zwischen einem Verhältnis basierend auf dem Wert der Aktienoptionen gegenüber dem Wert der Phantom Stocks in einem Verhältnis von zwischen 75:25 und 50:50. Die Umwandlung von Aktienoptionen gegen Phantom Stocks wird nach dem beizulegenden Marktwert (Fair-Value) gemäß dem binomialen Modell festgesetzt. In Bezug auf die im Juli erfolgten Zuteilungen ist für die Bestimmung des Marktwerts der auf die Hauptversammlung der Gesellschaft folgende Tag maßgebend, für die Zuteilungen im Dezember der erste Montag im Oktober.

Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin und verbundener Gesellschaften sowie Führungskräfte der Gesellschaft und bestimmter verbundener Gesellschaften sind berechtigt, an dem Vergütungsprogramm 2011 teilzunehmen. Für die bezugsberechtigten Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin legt deren Aufsichtsrat die Zuteilung der Aktienoptionen fest und sorgt insoweit für die Abwicklung des Vergütungsprogramms 2011. Dies beinhaltet Beschlüsse über Anpassung und Verfall von Optionen. Für alle weiteren nach dem Vergütungsprogramm 2011 Bezugsberechtigten übernimmt dies die persönlich haftende Gesellschafterin. Zuteilungen unter dem Vergütungsprogramm 2011 können am letzten Montag im Juli und/oder dem ersten Montag im Dezember jedes Jahres gewährt werden.

Die Zuteilungen unter dem Vergütungsprogramm 2011 unterliegen einer vierjährigen Wartezeit. Ausgeübt werden können die gewährten Zuteilungen nur dann, wenn bestimmte Erfolgsziele über einen Zeitraum von vier Jahren gemessen ab dem ersten Tag des Jahres der Zuteilung erreicht werden. In jedem dieser Jahre gilt das Erfolgsziel als erreicht, wenn sich das bereinigte Ergebnis je Stammaktie (bereinigtes EPS) der Gesellschaft, wie es unter dem Vergütungsprogramm 2011 errechnet wird, während der Wartezeit jährlich um mindestens 8 % erhöht oder, falls dies nicht zutrifft, wenn das geometrische Mittel des bereinigten EPS innerhalb der vierjährigen Wartezeit um mindestens 8 % pro Jahr gestiegen ist. Relevant für das erste Jahr ist das bereinigte EPS im Jahr der Zuteilung gegenüber dem bereinigten EPS vor dem Jahr der Zuteilung. Am Ende einer jeden Wartezeit gilt, dass ein Viertel der Zuteilungen für jedes Jahr, in dem das Ziel von 8 % für das bereinigte EPS nicht erreicht oder übertroffen wird, verfällt. Die Ausübung eines oder mehrerer Anteile einer Zuteilung für ein oder mehrere Jahre, in denen das Erfolgsziel erreicht wurde, kann erst nach Ablauf der gesamten vierjährigen Wartezeit erfolgen.

In Zusammenhang mit der Einrichtung des Vergütungsprogramms 2011 wurde eine Kapitalerhöhung von bis zu 12.000 € beschlossen, bedingt durch die Ausgabe von bis zu zwölf Millionen nennwertlose Inhaber-Stammaktien mit einem Nennwert von 1,00 € pro Aktie. Unter dem Vergütungsprogramm 2011 können bis zu zwölf Millionen Aktienoptionen ausgegeben werden, von denen jede zum Bezug einer Stammaktie berechtigt. Davon sind bis zu zwei Millionen Aktienoptionen für Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin bestimmt, bis zu zweieinhalb Millionen Aktienoptionen für Mitglieder der Geschäftsführungen direkter oder indirekter Tochtergesellschaften und bis zu siebeneinhalb Millionen Aktienoptionen für Führungskräfte der Gesellschaft und der Tochtergesellschaften. Die Gesellschaft kann neue Aktien ausgeben, um ihre Verpflichtungen aus den Aktienoptionen zu erfüllen, sie kann Aktien ausgeben, die sie sich beschafft hat oder Aktien, die sie bereits selbst besitzt.

Der Ausübungspreis der Aktienoptionen, die unter dem Vergütungsprogramm 2011 gewährt werden, ist der Durchschnittskurs der Stammaktien der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten 30 Kalendertage unmittelbar vor dem Datum der Gewährung. Die unter dem Vergütungsprogramm 2011 gewährten Aktienoptionen haben eine Laufzeit von acht Jahren, sie können jedoch erst nach einer Wartezeit von vier Jahren ausgeübt werden. Bei Aktienoptionen, die unter dem Vergütungsprogramm 2011 an Bezugsberechtigte aus den USA gewährt werden, handelt es sich um nicht qualifizierte Aktienoptionen gemäß dem United States Internal Revenue Code (dem amerikanischen Bundessteuergesetz) in der angepassten Fassung von 1986. Bezugsberechtigte oder deren Erben können die unter dem Vergütungsprogramm 2011 gewährten Optionen nicht übertragen, verpfänden, abtreten oder anderweitig veräußern.

Nach Ausübung der unter dem Vergütungsprogramm 2011 gewährten Phantom Stocks stehen den Begünstigten Zahlungsansprüche gegen die Gesellschaft in Euro zu. Die Zahlung pro Phantom Stock-Option, die anstelle einer Ausgabe von Stammaktien vorgenommen wird, basiert auf dem durchschnittlichen Aktienkurs der Stammaktien der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der Ausübung. Die Phantom Stocks werden über einen Zeitraum von fünf Jahren gewährt und haben eine Laufzeit von fünf Jahren, können jedoch erst nach einer vierjährigen Wartezeit – vorbehaltlich einer anderweitigen ausdrücklichen Regelung im Plan – ausgeübt werden, beginnend mit dem ersten Tag des Jahres der Zuteilung.

Am 25. Juli 2011 gewährte die Gesellschaft Zuteilungen nach dem Vergütungsprogramm 2011. Die Gesellschaft gewährte 1.922.571 Aktienoptionen, davon 307.515 Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft, zu einem Ausübungspreis von 75,47 US \$ (52,48 €), einem Marktwert von je 19,33 US \$ und einem Gesamtmarktwert von insgesamt 37.157 US \$, der über die vierjährige Haltedauer verteilt wird. Die Gesellschaft gewährte 213.243 Phantom Stock-Optionen, davon 29.313 Optionen an Mitglieder des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft, zu einem Marktwert am Bewertungsstichtag von je 64,83 US \$ (48,01 €) und einem Gesamtmarktwert von insgesamt 13.825 US \$, der über die vierjährige Haltedauer verteilt wird.

Weitere Aktienoptionspläne

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 12. Mai 2011 wurden die verbliebenen bedingten Kapitalien aus dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm aus dem Jahr 1996 und dem Aktienoptionsprogramm aus dem Jahr 1998 aufgehoben. Beide Pläne sind ausgelaufen. Aus ihnen können keine Wandelschuldverschreibungen mehr gewandelt oder Aktienoptionen mehr ausgeübt werden.

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 2011 und 2010 dar:

ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG				
<i>in TSD US \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie</i>	<i>Tabelle 25</i>			
	<i>3. Quartal</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	2011	2010	2011	2010
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt)	279.255	247.788	760.717	707.173
abzüglich: Mehr-Dividenden auf Vorzugsaktien	28	26	83	77
ERGEBNIS, DAS FÜR ALLE AKTIENGATTUNGEN ZUR VERFÜGUNG STEHT	279.227	247.762	760.634	707.096
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien				
Stammaktien	299.280.448	297.244.371	298.714.674	296.370.673
Vorzugsaktien	3.964.914	3.914.044	3.960.315	3.901.126
Summe aller ausstehender Aktiegattungen	303.245.362	301.158.415	302.674.989	300.271.799
Potenziell verwässernde Stammaktien	1.869.658	1.375.974	1.588.786	1.072.429
Potenziell verwässernde Vorzugsaktien	20.342	43.389	20.099	41.626
Summe aller ausstehender Stammaktien bei voller Verwässerung	301.150.106	298.620.345	300.303.459	297.443.102
Summe aller ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	3.985.256	3.957.433	3.980.414	3.942.752
Ergebnis je Stammaktie	0,92	0,82	2,51	2,35
Vorzüge	0,01	0,01	0,02	0,02
Ergebnis je Vorzugsaktie	0,93	0,83	2,53	2,37
Ergebnis je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,92	0,82	2,50	2,35
Vorzüge	–	0,01	0,02	0,02
Ergebnis je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,92	0,83	2,52	2,37

9. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft unterhält zurzeit im Wesentlichen 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. In Deutschland gibt es keine rechtliche Verpflichtung zur Kapitaldeckung festgelegter Pensionszusagen. Die deutschen Pensionszusagen der Gesellschaft sind 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 2011 und 2010.

BESTANDTEILE DES PENSIONS-AUFWANDS				
<i>Tabelle 26</i>				
<i>in TSD US \$</i>				
	<i>3. Quartal</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	<i>2011</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2010</i>
Laufender Dienstzeitaufwand	2.685	1.939	8.042	5.904
Zinsaufwand	6.371	5.546	18.546	16.734
Erwartete Erträge des Planvermögens	(4.600)	(4.366)	(13.150)	(13.098)
Tilgung von versicherungsmathematischen Verlusten	2.129	1.220	5.730	3.631
PENSIONS-AUFWAND	6.585	4.339	19.168	13.171

10. Genussscheinähnliche Wertpapiere

Am 15. Juni 2011 hat die Gesellschaft die im Jahr 2001 ausgegebenen genussscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) der Fresenius Medical Care Capital Trust IV und V in Höhe von 225.000 US \$ und 300.000 € (428.760 US \$ am Rückkauftag) planmäßig zurückgezahlt. Für die Rückzahlung wurden im Wesentlichen bestehende Kreditfazilitäten in Anspruch genommen.

11. Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen

Die Gesellschaft kann aufgrund geschriebener Put-Optionen innerhalb eines festgelegten Zeitraumes dazu verpflichtet werden, die Anteile, die andere Gesellschafter an einigen ihrer Tochtergesellschaften halten, zu erwerben. Bei Ausübung dieser Put-Optionen wäre die Gesellschaft dazu verpflichtet, sämtliche oder Teile der Anteile anderer Gesellschafter zum geschätzten Marktwert zur Zeit der Ausübung zu erwerben. Zur Schätzung dieser Marktwerte setzt die Gesellschaft den höheren Wert aus Netto-Buchwert der Anteile anderer Gesellschafter oder Gewinnmultiplikatoren an, wobei die Gewinnmultiplikatoren auf historischen Gewinnen, dem Entwicklungsstadium des zugrunde liegenden Geschäftes und anderen Faktoren beruhen. In Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten können die geschätzten Marktwerte der Anteile anderer Gesellschafter schwanken und die finalen Kaufpreisverpflichtungen für die Anteile anderer Gesellschafter erheblich von den derzeitigen Schätzungen abweichen.

Zum 30. September 2011 und 31. Dezember 2010 betragen diese Verpflichtungen im Rahmen der Put-Optionen 313.147 US \$ bzw. 279.709 US \$ wovon 98.351 US \$ zum 30. September 2011 ausübbar waren. Während der ersten neun Monate wurden keine Put-Optionen ausgeübt.

Im Folgenden werden die Veränderungen der Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen zum 30. September 2011 und 31. Dezember 2010 dargestellt:

ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER MIT PUT-OPTIONEN		
<i>in TSD US \$</i>	<i>Tabelle 27</i>	
	2011	2010
Anfangsstand 1. Januar 2011 und 2010	279.709	231.303
Ausschüttung an andere Gesellschafter	(28.885)	(38.964)
Erwerb/Verkauf von Anteilen anderer Gesellschafter	6.021	28.969
Kapitaleinlage anderer Gesellschafter	5.836	5.289
Bewertung Anteile anderer Gesellschafter	20.636	24.222
Ergebnis nach Ertragsteuern	29.759	28.839
Übriges Comprehensive Income (Loss)	71	51
ENDSTAND 30. SEPTEMBER 2011 UND 31. DEZEMBER 2010	313.147	279.709

12. 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. Im Folgenden werden solche rechtlichen Angelegenheiten beschrieben, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich erachtet. Für diejenigen der im Folgenden beschriebenen rechtlichen Angelegenheiten, von denen die Gesellschaft annimmt, dass ein Schaden zum einen vernünftigerweise möglich und zum anderen bestimmbar ist, wird eine Schätzung des möglichen Schadens oder der Rahmen des Schadensrisikos angegeben. Für die übrigen, der im Folgenden beschriebenen Angelegenheiten erachtet die Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts als gering und/oder der Schaden oder der Rahmen des möglichen Schadens kann vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt geschätzt werden. 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 und an das us-Bezirksgericht überwiesen oder sind beim us-Bezirksgericht als Teil des Grace Chapter 11-Insolvenzverfahrens anhängig.

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-Bezirksgericht genehmigt. Im Januar und Februar 2011 hat das us-Konkursgericht die Bestätigung des Gesamt-reorganisations- und Sanierungsplans angeordnet. Diese Bestätigungsanordnungen sind vor dem us-Bezirksgericht anhängig. 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 endgültiger Bestätigung eines Sanierungsplans, 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 geltend gemachten 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 Geschworenengericht 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 Geschworenengericht 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 keine Erfordernis mehr, Zahlungen auf das gerichtlich anerkannte Treuhandkonto zu leisten, das zur Hinterlegung der durch das Bezirksgericht angeordneten Lizenzgebühren eingerichtet worden war. Der bereits einbezahlte Betrag von 20.000 US\$ bleibt jedoch bis zur abschließenden Entscheidung über den Fall hinterlegt. Baxter hat das Gericht ersucht, das Urteil bezüglich des einen Patents, das zum gegenwärtigen Zeitpunkt als wirksam verbleibt, zu vollstrecken und die Zahlung der gegenwärtig hinterlegten Mittel an Baxter anzuordnen. Eine Anhörung ist für den 2. Dezember 2011 angesetzt. 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 liefen 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™ Cyclor 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™ Cyclor keine der geltend gemachten Ansprüche aus den Baxter Patenten verletzt. Das Bezirksgericht hat den Antrag von Baxter, die Juryentscheidung aufzuheben, abgelehnt und Baxter hat gegen die Entscheidung der Jury sowie das daraus folgende Urteil beim US-Bundesberufungsgericht Berufung eingelegt.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

Renal Care Group, Inc. (RCG), die von dem Unternehmen 2006 erworben wurde, 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-Bezirksgericht 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 die sechs in der Klageschrift geltend gemachten Klagebegehren nach dem False Claims Act insgesamt abgelehnt. Am 17. Juni 2011 erließ das Bezirksgericht im Hinblick auf einen nach dem False Claims Act geltend gemachten Klagepunkt ein Gesamturteil gegen RCG über 82.643 US\$. Am 23. Juni 2011 hat die Gesellschaft Berufung beim US Berufungsgericht für den sechsten Bezirk eingelegt. Obwohl die Gesellschaft zum Ausgang des Verfahrens keine Zusicherungen machen kann, ist die Gesellschaft 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, dass die Entscheidungen des Bezirksgerichts vom 22. März 2010 und 17. Juni 2011 aufgehoben werden 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-Anzeigeerstatlerin, 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 unrechtmäßig 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 Anzeigeerstatlerin 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 15. Februar 2011 wurde eine Anzeige eines so genannten qui tam-Anzeigeerstatters auf Basis des u.s. False Claims Acts auf Anordnung des Bundesbezirksgerichts für den Bezirk Massachusetts entsiegelt und durch den Anzeigeerstatter zugestellt. Die Vereinigten Staaten sind bisher nicht in das als United States ex rel. Chris Drennen v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., 2009 Civ. 10179 (D. Mass) geführte Verfahren eingetreten. Die Anzeige des Anzeigeerstatters, die im Februar 2009 zunächst versiegelt eingereicht worden war, stützt sich auf die Behauptung, dass die Gesellschaft die Vergütung von Labortests auf Ferritin im Blutserum sowie auf Hepatitis B durch staatliche Zahlstellen anstrebt und erhält, die medizinisch nicht notwendig sind oder nicht ordnungsgemäß von einem Arzt verordnet wurden. FMCH hat beantragt, die Anzeige zurückzuweisen. Am 6. März 2011 erließ der Bundesanwalt für den Bezirk Massachusetts einen Civil Investigative Demand, der auf Herausgabe von Dokumenten gerichtet ist, die sich auf diejenigen Labortests beziehen, die Gegenstand der Anzeige des Anzeigeerstatters sind. FMCH kooperiert umfassend bei der Beantwortung des zusätzlichen Civil Investigative Demands und wird der Klage vehement entgegenzutreten.

Am 29. Juni 2011 wurde der Gesellschaft eine Vorlageverfügung der Staatsanwaltschaft des Eastern District of New York zugestellt. Die Vorlageverfügung ist Teil straf- und zivilrechtlicher Ermittlungen im Hinblick auf die Beziehungen zwischen Einzelhandelsapotheken und ambulanten Dialyseeinrichtungen im Bundesstaat New York und im Hinblick auf die Vergütung von an Patienten mit Nierenerkrankungen im Endstadium ausgegebenen Medikamenten durch Programme staatlicher Zahlstellen. Eine der von der Ermittlung umfassten Angelegenheiten ist die Frage, ob Einzelhandelsapotheken vom New York Medicaid-Programm eine Vergütung für pharmazeutische Produkte erhalten haben, die von Dialyseeinrichtungen als Gegenleistung für erhaltene New York Medicaid-Zahlungen zur Verfügung gestellt werden sollten. Die Gesellschaft kooperiert im Rahmen dieser Untersuchung.

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. vs. 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 steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2006 ist abgeschlossen. Der IRS hat die geltend gemachten Abzüge 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 der geltend gemachten Abzüge 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 hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf den Buchwert einer ihrer Tochtergesellschaften 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 Finanzbehörden anzufechten. Im Januar 2011 wurde ein Vergleich mit den Steuerbehörden erzielt, wonach die endgültige Veranlagung, Schätzungen zur Folge, günstiger ausfällt als der bisher berücksichtigte Steuervorteil. Der voraussichtlich zusätzliche Steuerertrag aus diesem Sachverhalt wird voraussichtlich im vierten Quartal 2011 erfasst.

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 Rechtsberatungskosten.

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

Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte Whistleblower-Aktionen einzuleiten. 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 und in anderen Ländern. 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 oder Vertreter absichtlich, sorglos oder versehentlich die Gesellschaftsrichtlinien missachten oder gegen das Gesetz verstoßen. 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 oder anderen Rechtsvorschriften und vergleichbaren Gesetzen in anderen Ländern 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.

13. Finanzinstrumente

Als weltweiter Anbieter von Dienstleistungen und Produkten für Menschen mit chronischem Nierenversagen in mehr als 120 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 blieben die Erstattungssätze für Dialysebehandlungen im Allgemeinen stabil und die Gesellschaft erwartet dies nach der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems in den USA auch in den späteren Jahren. Das umfasst auch 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 sie davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch in unmittelbarer Zukunft möglicherweise im Segment International langsamer, insbesondere in den weiterhin am stärksten von der globalen Finanzkrise betroffenen Ländern.

Nicht-Derivative Finanzinstrumente

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Nicht-Derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010 dargestellt:

NICHT-DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD US \$</i>				
<i>Tabelle 28</i>				
	30. September 2011		31. Dezember 2010	
	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>
Vermögenswerte				
Flüssige Mittel	395.945	395.945	522.870	522.870
Forderungen	2.916.592	2.916.592	2.687.234	2.687.234
Langfristige Finanzanlagen	234.350	231.120	–	–
Verbindlichkeiten				
Kurzfristige Verbindlichkeiten	542.790	542.790	542.524	542.524
Kurzfristige Darlehen ¹	161.407	161.407	670.671	670.671
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	88.734	88.734	9.683	9.683
Langfristige Verbindlichkeiten (ohne Kreditvereinbarung 2006, Euro-Schuldscheindarlehen und vorrangige Anleihen) ¹	479.470	479.470	528.082	528.082
Kreditvereinbarung 2006	2.905.685	2.867.848	2.953.890	2.937.504
Vorrangige Anleihen	2.805.758	2.839.384	824.446	880.366
Euro-Schuldscheindarlehen	270.060	275.472	267.240	276.756
Genussscheinähnliche Wertpapiere	–	–	625.549	643.828
Anteile anderer Gesellschafter mit Put Optionen	313.147	313.147	279.709	279.709

¹ Zum 31. Dezember 2010 war das Forderungsverkaufsprogramm als kurzfristiges Darlehen klassifiziert. Im 3. Quartal 2011 wurde das Forderungsverkaufsprogramm für einen Zeitraum von drei Jahren verlängert. Infolgedessen ist das Forderungsverkaufsprogramm zum 30. September 2011 als langfristige Verbindlichkeit klassifiziert worden. Zum 30. September 2011 gab es keine Verbindlichkeiten im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms.

Die Buchwerte in der Tabelle sind Bestandteil der angezeigten Bilanzposten beziehungsweise im Falle der Langfristigen Verbindlichkeiten wie in Anmerkung 6 vermerkt.

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 sowie kurzfristige Darlehen werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwertes darstellt.

Die langfristigen Finanzanlagen werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Bestimmung der Marktwerte der langfristigen Finanzanlagen erfolgt unter Verwendung von signifikanten nicht-beobachtbaren Werten, für die keine oder nur wenig Marktdaten zu Verfügung stehen (Level 3) und wird anhand eines konstruierten Index von ähnlichen Finanzinstrumenten mit vergleichbaren Bonitäten, Bedingungen, Laufzeiten, Zinsen und Emittenten aus der Branche der Gesellschaft vorgenommen. Um den Marktwert der langfristigen Finanzanlagen zu bestimmen, verfolgt die Gesellschaft den Preis aus dem konstruierten Index von dem Tag der Ausgabe bis zum Tag der Berichterstattung.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzverbindlichkeiten, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit den zum Bilanzstichtag aktuellen 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.

Die Bewertung der Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen erfolgt zu signifikanten nicht-beobachtbaren Werten für die keine oder nur wenig Marktdaten zu Verfügung stehen (Level 3). — *siehe Anmerkung 11* für weitere Erörterungen über die Bewertungsmethode der Gesellschaft zur Ermittlung der Marktwerte dieser Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen.

Derzeit gibt es keinen Hinweis auf eine mögliche Wertminderung der Finanzforderungen der Gesellschaft. Daher sind die Wertberichtigungen für Kreditausfälle von Finanzforderungen unwesentlich.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Zins- und Währungsrisiken tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in bestimmte Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird. Die Geschäftspolitik der Gesellschaft, welche konsequent verfolgt wird, beinhaltet, dass Finanzinstrumente nur zum Zwecke der Absicherung von Kurs- und Zinsrisiken eingesetzt werden.

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.

Die Gesellschaft hat Richtlinien für die Risikobeurteilung und für die Kontrolle des Einsatzes von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft 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 Translationsrisiken aus der Änderung von Wechselkursen zwischen dem US-Dollar und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Quartalsergebnis und die finanzielle Lage.

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 sind die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, 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 2011 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 Cash Flow 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 die Wareneinkäufe betreffen, als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten erfasst. Der Nominalwert aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 1.205.680 US \$ und 1.026.937 US \$ zum 30. September 2011 bzw. 31. Dezember 2010.

Die Gesellschaft schließt auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen ab, 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 die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung für gewöhnlich aus. Der Nominalwert der Kontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, betrug 1.981.611 US \$ und 1.607.312 US \$ zum 30. September 2011 bzw. 31. Dezember 2010.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen Zinsänderungsrisiken abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert. Ein Teil dieser Zinsswaps dient dazu, die in us-Dollar zu leistenden variablen Zinszahlungen, die im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 fällig sind, in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Die anderen Zinsswaps wurden im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger Verbindlichkeiten abgeschlossen. Die Zinsswaps in us-Dollar, die zu verschiedenen Zeitpunkten im Jahr 2012 auslaufen, tragen einen durchschnittlichen Zinssatz von 3,55 %. Die Zinsswaps in Euro, die ebenfalls im Jahr 2012 auslaufen, tragen einen durchschnittlichen Zinssatz von 2,80 %. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands erfasst.

Die Nominalwerte der Zinsswaps in us-Dollar betragen 2.650.000 US \$ und 3.175.000 US \$ zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010. Die Nominalwerte der Zinsswaps in Euro betragen 100.000 € (135.030 US \$ zum 30. September 2011).

Bewertung der Derivativen Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2011 und zum 31. Dezember 2010:

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD US \$</i>				
<i>Tabelle 29</i>				
	30. September 2011		31. Dezember 2010	
	Vermögenswerte ²	Verbindlichkeiten ²	Vermögenswerte ²	Verbindlichkeiten ²
Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	29.279	(8.307)	3.703	(51.816)
Zinnsicherungsgeschäfte	-	(125.682)	-	(51.604)
langfristig				
Devisenkontrakte	1.248	(4.094)	810	(486)
Zinnsicherungsgeschäfte	-	-	-	(73.221)
GESAMT	30.527	(138.083)	4.513	(177.127)
Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	31.369	(20.753)	3.517	(20.751)
langfristig				
Devisenkontrakte	4.097	(3.867)	509	(213)
GESAMT	35.466	(24.620)	4.026	(20.964)

¹ Zum 30. September 2011 und 31. Dezember 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.

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

Der kurzfristig fällige Teil der Zinnsicherungsgeschäfte und der Devisenkontrakte, der in der vorhergehenden Tabelle als Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit gezeigt ist, wird in der Bilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. unter Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der als Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit ausgewiesene langfristig fällige Teil der Devisenkontrakte und Zinnsicherungsgeschäfte ist in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten bzw. in den sonstigen langfristigen 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 auf dem Bilanzstichtag diskontiert.

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

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG					
<i>in TSD US \$</i>		<i>Tabelle 30</i>			
	<i>Im kumulierten übrigen Comprehensive Income angesetztter Gewinn/(Verlust) aus Derivaten (Effektiver Anteil)</i>		<i>Ausweis des (Gewinns)/Verlusts nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis (Effektiver Anteil)</i>	<i>Im Ergebnis angesetztter (Gewinn)/Verlust nach Umbuchung aus kumuliertem übrigen Comprehensive Income (Effektiver Anteil)</i>	
	<i>1. Januar bis 30. September</i>			<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	2011	2010		2011	2010
Als Cash Flow Hedge klassifizierte Derivate					
Zinssicherungsgeschäfte	(73.937)	(89.177)		–	–
Devisenkontrakte	(13.803)	(13.435)	Umsatzkosten	(1.581)	9.308
GESAMT	(87.740)	(102.612)		(1.581)	9.308

EINFLUSS DER DERIVATE AUF DIE GESAMTERGEBNISRECHNUNG				
<i>in TSD US \$</i>		<i>Tabelle 31</i>		
	<i>Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns)/Verlusts</i>		<i>Im Ergebnis aus Derivaten angesetztter (Gewinn)/Verlust</i>	
	<i>1. Januar bis 30. September</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	2011	2010		2011
Nicht als Sicherungsinstrumente klassifizierte Derivate				
			Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	
Devisenkontrakte			(67.744)	61.308
			Zinsertrag/-aufwand	(8.229)
GESAMT			(62.252)	53.079

Die Gesellschaft geht davon aus, in den kommenden 12 Monaten einen Verlust in Höhe von 1.426 US \$ aus dem kumulierten übrigen Comprehensive Income in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Die Gesellschaft erwartet in den kommenden 12 Monaten zusätzlichen Zinsaufwand in Höhe von 35.814 US \$. Dieser Zinsaufwand wird momentan im übrigen Comprehensive Income ausgewiesen. Der Betrag spiegelt den aktuellen Marktwert der zusätzlich erwarteten Zinszahlungen zum 30. September 2011 aus eingegangenen Zinsswaps wider.

Zum 30. September 2011 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 50 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 11 Monaten im Bestand.

15. 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, Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. In den USA führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch und bietet eine ambulante Rund-um-Versorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten, stationäre Dialysebehandlungen 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 der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin 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. Die Herstellung von Produkten, die Steuerung des optimalen Einsatzes der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf erfolgen seit dem 1. Januar 2011 durch zentral gesteuerte Produktionsaktivitäten. Der Verkauf der Produkte an die Segmente erfolgt dabei zu Herstellkosten. Dies ist eine Veränderung zu den vorangegangenen Berichtsperioden, in denen diese Leistungen von den Regionen erbracht wurden. Die Segment-Berichterstattung wurde entsprechend angepasst, mit Ausnahme der Vermögenswerte der Segmente der Vorperioden. Zusätzlich werden manche Umsätze, 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 2011 und 2010 nach Segmenten enthält die folgende Tabelle.

SEGMENTINFORMATIONEN

Tabelle 32

in TSD US \$		Nord- amerika	Inter- national	Segmente Gesamt	Konzern	Gesamt
3. Quartal 2011						
Umsatzerlöse mit Dritten		2.049.798	1.187.436	3.237.234	4.857	3.242.091
Umsätze zwischen den Segmenten		2.333	–	2.333	(2.333)	–
UMSATZERLÖSE		2.052.131	1.187.436	3.239.567	2.524	3.242.091
Abschreibungen		(65.935)	(44.667)	(110.602)	(30.820)	(141.422)
OPERATIVES ERGEBNIS		374.688	205.032	579.720	(45.986)	533.734
Ergebnis assoziierter Unternehmen		5.866	74	5.940	–	5.940
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen		102.503	63.930	166.433	40.624	207.057
3. Quartal 2010						
Umsatzerlöse mit Dritten		2.071.457	986.569	3.058.026	79	3.058.105
Umsätze zwischen den Segmenten		1.784	–	1.784	(1.784)	–
UMSATZERLÖSE		2.073.241	986.569	3.059.810	(1.705)	3.058.105
Abschreibungen		(63.327)	(35.825)	(99.152)	(24.807)	(123.959)
OPERATIVES ERGEBNIS		374.096	156.273	530.369	(37.119)	493.250
Ergebnis assoziierter Unternehmen		1.802	55	1.857	–	1.857
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen		56.154	125.730	181.884	28.300	210.184
1. Januar bis 30. September 2011						
Umsatzerlöse mit Dritten		6.054.505	3.405.117	9.459.622	12.909	9.472.531
Umsätze zwischen den Segmenten		5.842	–	5.842	(5.842)	–
UMSATZERLÖSE		6.060.347	3.405.117	9.465.464	7.067	9.472.531
Abschreibungen		(200.717)	(127.837)	(328.554)	(85.141)	(413.695)
OPERATIVES ERGEBNIS		1.035.251	579.186	1.614.437	(126.075)	1.488.362
Ergebnis assoziierter Unternehmen		22.233	169	22.402	–	22.402
Vermögenswerte der Segmente ¹		11.264.589	5.254.274	16.518.863	2.105.882	18.624.745
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		324.539	5.477	330.016	–	330.016
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ²		564.928	902.343	1.467.271	100.628	1.567.899
1. Januar bis 30. September 2010						
Umsatzerlöse mit Dritten		6.057.728	2.828.316	8.886.044	389	8.886.433
Umsätze zwischen den Segmenten		3.611	–	3.611	(3.611)	–
UMSATZERLÖSE		6.061.339	2.828.316	8.889.655	(3.222)	8.886.433
Abschreibungen		(190.042)	(105.892)	(295.934)	(73.390)	(369.324)
OPERATIVES ERGEBNIS		1.014.099	480.299	1.494.398	(109.404)	1.384.994
Ergebnis assoziierter Unternehmen		5.379	105	5.484	–	5.484
Vermögenswerte der Segmente		11.255.233	4.641.267	15.896.500	799.269	16.695.769
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		16.822	5.723	22.545	–	22.545
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ³		201.038	304.588	505.626	222.440	728.066

¹ Würden die Produktionsaktivitäten wie in 2010 weiterhin innerhalb der Segmente erfolgen, würden in 2011 die Vermögenswerte der Segmente in Nordamerika 12.265.687 US \$, in International 5.859.228 US \$ und im Konzern 499.830 US \$ betragen.

² In den Akquisitionen des Segments Nordamerika und International sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 6.000 US \$ und 10.600 US \$ in 2011 nicht enthalten.

³ In den Akquisitionen des Segments International und Konzern sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 13.264 US \$ und 2.125 US \$ in 2010 nicht enthalten.

15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Cash-Flow-Rechnung

Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf die Konzern-Cash-Flow-Rechnung:

ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR CASH-FLOW-RECHNUNG		
<i>in TSD US \$</i>	<i>Tabelle 33</i>	
	<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	2011	2010
Zusätzliche Angaben zum Cash Flow		
Zinszahlungen	210.423	216.313
Zahlungen für Ertragsteuern ¹	350.268	371.547
Cash Flow für Ertragsteuern aus der Ausübung von Aktienoptionen	9.565	10.824
Zusätzliche Offenlegung von Cash-Flow-Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(958.241)	(353.598)
Übernommene Verbindlichkeiten	65.805	71.729
Anteile anderer Gesellschafter	1.441	9.072
Als Teil des Kaufpreises aufgenommene Schulden	10.600	15.389
BARZAHLUNGEN	(880.395)	(257.408)
Abzüglich erworbene Barmittel	12.607	12.920
NETTOAUSZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(867.788)	(244.488)

¹ abzüglich Steuererstattungen

16. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monate 2011

Am 17. Oktober 2011 hat die FMC Finance VIII S.A. eine vorrangige, unbesicherte Anleihe mit variablem Zinssatz und einem Volumen von 100.000 € (137.760 US \$ am Ausgabetag) zum Nennwert ausgegeben. Die Verzinsung basiert auf dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 350 Basispunkten. Die Anleihe ist am 15. Oktober 2016 fällig.

Die FMC Finance VIII S.A. hat jederzeit das Recht, die Anleihe zu 100 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Anleihegläubiger haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch den Emittenten zu 101 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel zu einer Herabstufung des Ratings der Anleihe kommt. Die Gesellschaft wird den Nettoemissionserlös von schätzungsweise 136.423 US \$ für Akquisitionen, zur Refinanzierung von Finanzverbindlichkeiten unter der revolvingen Kreditfazilität sowie für allgemeine Geschäftszwecke verwenden. Die Anleihe wird durch die Gesellschaften FMC AG & CO. KGAA, FMCH und D-GmbH gesamtschuldnerisch garantiert.

Mit Zustimmung der verantwortlichen Kartellbehörde der Europäischen Union haben die Gesellschaft und Galenica die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens für Medikamente zur Nierentherapie, Vifor am 1. November 2011, offiziell abgeschlossen. Mit dem Abschluss wird Vifor seinen Betrieb weltweit ausdehnen, mit Ausnahme der Türkei und der Ukraine. In diesen Ländern wurde die kartellrechtliche Genehmigung noch nicht erteilt.

Seit Ende der ersten neun Monate 2011 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/426.htm dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

KALENDER 2012

21. FEBRUAR 2012

Veröffentlichung zum Geschäftsjahr 2011

3. MAI 2012

Veröffentlichung zum 1. Quartal 2012

10. MAI 2012

Hauptversammlung

11. MAI 2012

Dividendenzahlung
*vorbehaltlich der Zustimmung
durch die Hauptversammlung*

1. AUGUST 2012

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2012

31. OKTOBER 2012

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2012

Änderungen vorbehalten.

KONTAKT

**FRESENIUS MEDICAL CARE AG & CO. KGAA
INVESTOR RELATIONS**

61346 Bad Homburg v.d.H.

Tel. + 49 6172 609 0

www.fmc-ag.de

Oliver Maier

Leiter Investor Relations &
Corporate Communications

Tel. + 49 6172 609 26 01

Fax + 49 6172 609 23 01

E-Mail: ir@fmc-ag.de

**NORDAMERIKA
INVESTOR RELATIONS**

Terry L. Morris

Tel. + 1 800 948 25 38

Fax + 1 615 345 56 05

E-Mail: 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.

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich
bitte an Investor Relations.

Herausgeber

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA
Investor Relations
