

D R I T T E S

*Zwischenbericht nach IFRS, 3. Quartal 2017,
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA,
Hof an der Saale, Deutschland*

Q U A R T A L

3	ZWISCHEN- LAGEBERICHT	71	14. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (Konzern)
5	WIRTSCHAFTSBERICHT	74	15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung
39	NACHTRAGSBERICHT	74	16. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monate 2017
39	PROGNOSEBERICHT		
40	RISIKO- UND CHANCENBERICHT	75	CORPORATE GOVERNANCE
41	KONZERN- ABSCHLUSS	75	PRÜFERISCHE DURCHSICHT
41	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	76	KONTAKT
42	KONZERN-GESAMT- ERGEBNISRECHNUNG	76	KALENDER 2017 UND 2018
42	KONZERN-BILANZ		
44	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG		
46	KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG		
48	KONZERNANHANG		
48	1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung		
51	2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung		
52	3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen		
54	4. Flüssige Mittel		
54	5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
55	6. Vorräte		
55	7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		
56	8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		
58	9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement		
58	10. Aktienbasierte Vergütungspläne		
58	11. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen		
59	12. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten		
64	13. Finanzinstrumente		

Die folgende Darstellung und Analyse des Zwischenlageberichts der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften („FMC AG & Co. KGaA“ oder „der Konzern“) sollte in Verbindung mit unserem ungeprüften Konzernabschluss und dem zugehörigen Konzernanhang gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Zudem sollten in diesem Zusammenhang auch die enthaltenen Angaben und Erläuterungen im nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 gemäß § 315 und § 315a Handelsgesetzbuch (HGB) in der vor dem 19. April 2017 geltenden Fassung („alte Fassung“ – a.F.) und den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 berücksichtigt werden. Die Angaben im folgenden Zwischenlagebericht sind ungeprüft. In dem vorliegenden Bericht beziehen sich die Begriffe FMC AG & Co. KGaA, die Gesellschaft, wir, uns oder unser in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Die Bezeichnung „Zentralbereiche“ umfasst bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale für die Bereiche Rechnungswesen und Finanzen sowie zentral gesteuerte Aktivitäten, wie die Produktion, den optimalen Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement, den Einkauf und die Forschung und Entwicklung beinhalten. Die Bezeichnung „zu konstanten Wechselkursen“ bedeutet, dass wir die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis, das Konzernergebnis („Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt“) und andere Positionen der laufenden Berichtsperiode mit dem Durchschnittskurs des Vorjahrs umrechnen, um, wie im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ in Abschnitt II „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“ beschrieben, einen Periodenvergleich ohne den Einfluss von Wechselkurschwankungen der Umrechnung zu ermöglichen.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen. In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „Ausblick“, „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl wir davon überzeugt sind, 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 wir nach bestem Wissen getroffen haben. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich unserer Finanzlage und unserer Profitabilität wesentlich sowohl positiv als auch negativ von denjenigen Ergebnissen abweichen können, 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 können wir keine Zusicherungen hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen machen. Auch sind unsere zukünftigen Ergebnisse, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen sollten, nicht notwendigerweise indikativ für unsere Leistung in zukünftigen Geschäftsjahren.

Zu den Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, einschließlich der damit verbundenen Kosten, welche unsere tatsächlichen Ergebnisse von den geschätzten abweichen lassen könnten, gehören insbesondere:

- ▶ Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für unser gesamtes Produkt- und Dienstleistungsangebot, einschließlich des Medicare-Erstattungssystems für Dialyседienstleistungen und andere Gesundheitsdienstleistungen in den USA. Dies umfasst auch potenziell signifikante Gesetzesänderungen, die sich aufgrund der Ankündigung der Trump-Regierung das „Patient Protection and Affordable Care Act – Gesetz“ weiterhin abschaffen und ersetzen zu wollen, ergeben können;
- ▶ das Ergebnis staatlicher und interner Ermittlungen sowie Rechtsstreitigkeiten;
- ▶ Risiken im Zusammenhang mit der Einhaltung der gegenwärtigen und zukünftigen staatlichen Regelungen, die auf unser Geschäft Anwendung finden; diese Regelungen schließen in den USA den Anti-Kickback Statute, den False Claims Act, das Stark Law, den Health Insurance Portability and Accountability Act, den Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act, den Foreign

- Corrupt Practices Act sowie den Food, Drug and Cosmetic Act und außerhalb der USA die EU-Richtlinie über Medizinprodukte, die EU-Datenschutz-Grundverordnung, das Zwei-Rechnungen-System sowie das Ausschreibungs- und Bieterverfahrensgesetz (Tendering and Bidding Law) in China und entsprechende Landesgesetzgebung sowie vergleichbare aufsichtsrechtliche Regelwerke in vielen der mehr als 120 Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein;
- ▶ der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen, einschließlich der Bemühungen dieser Organisationen, Kosten durch die Beschränkung von Gesundheitsleistungen, die Reduzierung der Erstattung an die Anbieter bzw. die Einschränkung von Optionen für Patienten zur Finanzierung von Krankenversicherungsprämien zu steuern;
 - ▶ die Auswirkungen von Gesundheits-, Steuer- und Handelsrechtreformen und -vorschriften, einschließlich solcher, die in den USA von der Trump-Regierung vorgeschlagen wurden;
 - ▶ Produkthaftungsrisiken;
 - ▶ Risiken bezüglich unserer Fähigkeit, weiterhin Akquisitionen zu tätigen;
 - ▶ Risiken bezüglich unserer Fähigkeit qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig zu binden, einschließlich eines Mangels an qualifiziertem Klinikpersonal;
 - ▶ die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
 - ▶ möglicher Wertminderungsaufwand auf Vermögenswerte im Segment Lateinamerika aufgrund von Verringerungen des erzielbaren Betrags dieser Vermögenswerte gegenüber ihrem Buchwert;
 - ▶ der am 29. März 2017 gestellte Antrag Großbritanniens auf Ausscheiden aus der Europäischen Union und die möglichen Auswirkungen auf Steuersysteme, Steuerabkommen, Währungs-, Wirtschafts- sowie Rechts- und aufsichtsrechtliche Systeme, denen unser Geschäft in dieser Region unterliegt, sowie die momentane Ungewissheit bezüglich dieser oder verwandter Sachverhalte;
 - ▶ unsere Fähigkeit, Informationstechnologie-Systeme gegen Cyber-Attacken zu schützen und andere Verletzungen von Datenschutz oder -sicherheit zu verhindern;
 - ▶ Änderungen der Beschaffungskosten und des Verordnungsumfelds für Medikamente;
 - ▶ die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit unseren Produkten oder Dienstleistungen konkurrieren;
 - ▶ die Einführung neuer Technologien, die mit unserem Geschäft mit medizinischer Ausrüstung und medizinischen Geräten konkurrieren,
 - ▶ Entwicklung der Rohmaterial- und Energiekosten oder mangelnde Beschaffungsmöglichkeiten für Rohmaterialien;

- ▶ die Einbringlichkeit unserer Forderungen, die hauptsächlich von der Wirksamkeit unserer Abrechnungspraxis und der finanziellen Stabilität und Liquidität staatlicher und privater Versicherungsträger abhängt;
- ▶ unsere Fähigkeit, im Rahmen verschiedener Gesundheitsrisikomanagementprogramme, an denen wir teilnehmen oder beabsichtigen teilzunehmen, Kosteneinsparungen zu erzielen; und
- ▶ die Größe, Marktmacht, Erfahrung und das Produktangebot von bestimmten Wettbewerbern in bestimmten geographischen Regionen und Geschäftsfeldern.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im nachstehenden Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und in Anmerkung 11 im Konzernanhang sowie im Konzernabschluss gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel E. „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt II. „Risiken“ des Konzernlageberichts beschrieben.

Unsere Geschäftstätigkeit ist darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die im Rahmen unserer regelmäßig veröffentlichten Berichte dargestellt sind. Veränderungen in jedem dieser Bereiche könnten dazu führen, dass die Ergebnisse wesentlich von den Ergebnissen abweichen, die wir oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen werden.

Die in unserem Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die unserem Konzernabschluss zu Grunde liegen. Die tatsächlich angewendeten 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 „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind. Gegenüber den „Wesentlichen Grundsätzen der Rechnungslegung“ und den „Wesentlichen Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten“ in Anmerkung 1 und 2 im Konzernanhang des Konzernabschlusses gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 ergeben sich keine wesentlichen Änderungen in den ersten neun Monaten 2017.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich bei einzelnen Zahlen und dargestellten Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

I. GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Überblick

Wir sind weltweit führender Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Wir bieten Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Wir entwickeln und produzieren zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Unsere Dialyseprodukte umfassen Dialysegeräte, Wasseraufbereitungsanlagen und Einwegprodukte, während unsere nichtdialysebezogenen Produkte Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie beinhalten. Wir verkaufen unsere Gesundheitsprodukte an Kunden in mehr als 120 Länder und setzen sie auch bei unseren eigenen Gesundheitsdienstleistungen ein. Unser Dialysegeschäft ist folglich vertikal integriert. Wir bezeichnen bestimmte andere Gesundheitsdienstleistungen, die wir in den Segmenten Nordamerika und Asien-Pazifik anbieten, als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, nichtdialysebezogenen Labordienstleistungen, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Zudem beinhaltet das Versorgungsmanagement die im Folgenden unter dem Begriff „krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen“ zusammengefassten Gesundheitsdienstleistungen, die die koordinierte Erbringung von Notfallversorgung, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal sowie Unterstützungsleistungen beim Wechsel aus dem Krankenhaus umfassen. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst. Wir schätzten, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten einen weltweiten Markt von etwa 68 MRD € in 2016 darstellte. Das weltweite Volumen des Marktes

für das Versorgungsmanagement können wir zurzeit aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen und sich zudem in einem ständigen Wandel befindlichen Dienstleistungen nicht schätzen. Der Zuwachs von Dialysepatienten wird durch Faktoren wie die demographischen Veränderungen und die steigende Lebenserwartung sowie den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen verursacht. Darüber hinaus tragen ein steigendes Aufkommen von Niereninsuffizienz und Diabetes, Bluthochdruck und anderen Krankheiten, welche häufig zu einem chronischen Nierenversagen führen, zu einem steigenden Patientenaufkommen bei. Auch eine höhere Überlebensrate der von diesen Erkrankungen betroffenen Patienten, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, neue Medikamente und Produkttechnologien, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, durch die lebensrettende Dialysebehandlungen verfügbar werden, haben einen Einfluss auf das Patientenwachstum. Um verschiedene Bereiche der Gesundheitsforschung zu finanzieren, arbeiten wir zudem mit Unternehmen zusammen, an denen wir zu weniger als 100 % beteiligt sind.

Als globales Unternehmen für Gesundheitsdienstleistungen und -produkte stehen wir vor der Herausforderung, den Bedürfnissen einer großen Bandbreite an Interessengruppen wie Patienten, Kunden, Versicherern, Aufsichtsbehörden und Gesetzgebern in vielen unterschiedlichen wirtschaftlichen Umfeldern und Gesundheitssystemen gerecht zu werden. Im Allgemeinen kommen staatlich finanzierte Programme (in manchen Ländern in Kooperation mit privaten Versicherern) für bestimmte an ihre Bürger erbrachte Gesundheitsleistungen und -dienstleistungen auf. Nicht alle Gesundheitssysteme decken Dialysebehandlungen ab. Daher beeinflussen die Erstattungssysteme sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen verschiedener Länder unser Geschäft erheblich.

Prämien-Hilfsprogramm

Am 18. August 2016 haben die Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) ein Auskunftersuchen („Request for Information“) veröffentlicht, mit dem die Öffentlichkeit um Stellungnahme zu Bedenken bezüglich der Praxis von Anbietern gebeten wird, Patienten in unangemessener Weise zum Abschluss im Rahmen des „Patient Protection and Affordable Care Act-Gesetzes“ im Markt für private Krankenversicherungen angebotener privater Krankenversicherungspläne zu bewegen. Wir und weitere Dialyseanbieter, private Versicherer und andere Branchenbeteiligte sind dem Auskunftersuchen gefolgt und haben in der Stellungnahme berichtet, dass wir eine solche Steuerung nicht vornehmen. Am 3. Januar 2017 erhielt die Gesellschaft eine Vorlageverfügung der US-Bundesadvokatur für

den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen der Gesellschaft mit dem American Kidney Fund (AKF oder „der Fund“) angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. Am 14. Dezember 2016 veröffentlichten die CMS eine vorübergehend abschließende Regelung („Interim Final Rule“ – IFR) mit der Bezeichnung „Medicare Program; Conditions for Coverage for End-Stage Renal Disease Facilities-Third Party Payment“, die zu einer Änderung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsdeckung gegenüber Dialyseanbietern wie Fresenius Medical Care Holdings (FMCH) führen würde. Die IFR hätte Versicherer gewissermaßen in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von Patienten, die Zuschüsse vom AKF für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen und dies hätte somit dazu führen können, dass diese Patienten ihren privaten Versicherungsschutz verloren hätten. Der Verlust des privaten Versicherungsschutzes dieser Patienten hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft. Am 25. Januar 2017 hat ein Bundesbezirksgericht in Texas, das für eine von einer Interessengruppe von Patienten und Dialyседienstleistern (darunter FMCH) angestrebte Klage zuständig ist, den CMS vorläufig untersagt, die IFR umzusetzen (Dialysis Patient Citizens v. Burwell (E.D. Texas, Sherman Div.)). Die einstweilige Verfügung basierte auf dem Versäumnis der CMS, bei der Verabschiedung der IFR ein angemessenes Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren befolgt zu haben. Die Verfügung bleibt solange in Kraft und das Gericht behält die Zuständigkeit über den Streit. Am 22. Juni 2017 beantragten die CMS eine Aussetzung des Verfahrens in dem Rechtsstreit vor dem Hintergrund ausstehender weiterer Gesetzgebung in Bezug auf die IFR. Die CMS ergänzten ihren Antrag dahingehend, dass sie beabsichtigen, einen Vermerk über einen Gesetzesvorschlag („Notice of Proposed Rulemaking“) im Bundesregister („Federal Register“) zu veröffentlichen und ansonsten ein Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren im Herbst 2017 zu initiieren. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht am 27. Juni 2017 erlassen wurde.

Das Betreiben wohlthätiger Unterstützungsprogramme wie dem AKF erhält zudem zunehmende Aufmerksamkeit der Versicherungsaufsicht auf Bundesstaatenebene. Das Ergebnis dessen könnte ein regulatorischer Rechtsrahmen sein, der sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheidet. Auch ohne die IFR oder vergleichbare Verwaltungsmaßnahmen werden Versicherer voraussichtlich ihre Bemühungen fortsetzen, wohlthätige Unterstützungen bei der Prämienzahlung an unsere Patienten für individuelle Versicherungen oder andere Versicherungsdienstleistungen zu konterkarieren. Sollte

dies gelingen, hätten diese Anstrengungen erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertragslage.

Wesentliche Erstattungs- Entwicklungen in den USA

Ein Großteil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 34% der Umsatzerlöse des Konzerns in den ersten neun Monaten 2017 resultieren aus den Erstattungen von staatlich finanzierten us-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid, deren Erstattungssätze durch die CMS festgelegt werden. Gesetzesänderungen können die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen betreffen. Während unsere Erstattungssätze in der Vergangenheit weltweit weitgehend stabil waren, haben sich in den USA (i) die Einführung eines Pauschalvergütungssystems für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz (PVS) im Januar 2011, (ii) die pauschalen Ausgabenkürzungen des us-Haushalts bezüglich der Zahlungen an Medicare-Dienstleister, im Folgenden die „Kürzungen des us-Haushalts“, (iii) die stufenweise Kürzung des PVS-Erstattungssatzes zur Berücksichtigung der gesunkenen Verordnungen bestimmter Medikamente und Biopharmazeutika für Dialysebehandlungen durch das „American Taxpayer Relief Act of 2012-Gesetz“ (ATRA) einschließlich der späteren Änderungen durch das „Protecting Access to Medicare Act of 2014-Gesetz“ (PAMA) und (iv) die 2016 von den CMS finalisierte Regelung zur ärztlichen Gebührenordnung („Physician Fee Schedule“), die wesentliche Erstattungskürzungen für bestimmte Eingriffe vorsieht, auf die Stabilität der staatlichen Erstattungen ausgewirkt. Nachstehend werden diese Entwicklungen im Bereich der Gesetzgebung ausführlicher dargestellt:

- ▶ Nach dem „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008-Gesetz“ (MIPPA) werden für Medicare-Patienten alle Dialysebehandlungen aufgrund von terminaler Niereninsuffizienz mit einem einzigen festen, pauschalen Vergütungssatz, dem PVS, vergütet, der im Wesentlichen sämtliche während der Dialysebehandlung verwendeten Produkte und erbrachten Dienstleistungen abdeckt. Zusätzlich wurde mit dem MIPPA auch das Qualitätsverbesserungsprogramm (QVP) eingeführt, das für Dialysekliniken, die die von den CMS festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, Erstattungskürzungen um bis zu 2% nach sich ziehen kann.
- ▶ Des Weiteren sieht das MIPPA eine jährliche Anpassung des PVS-Vergütungssatzes auf der Grundlage von Änderungen der Kosten eines „Warenkorbs“ an bestimmten Produkten und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors vor.

- ▶ Zusätzlich sind aufgrund des „Budget Control Act of 2011-Gesetzes“ (BCA) und nachfolgender Aktivitäten im us-amerikanischen Kongress zum 1. März 2013 Kürzungen des us-Haushalts (pauschale Ausgabenkürzungen bei diskretionären Programmen in Höhe von 1,2 BIL US\$) in Kraft getreten, die erwartungsgemäß bis Mitte 2024 gelten werden. Insbesondere trat am 1. April 2013 eine Kürzung der Medicare-Zahlungen um 2 % in Kraft, die weiterhin fortbesteht. Die Ausgabenkürzungen im Rahmen der Kürzungen des us-Haushalts haben sich negativ auf unsere Ertragslage ausgewirkt und werden dies auch weiterhin tun.
- ▶ 2014 haben die CMS nach Maßgabe des ATRA eine endgültige Regelung zum PVS-Vergütungssatz veröffentlicht, mit der dieser stufenweise herabgesetzt wird, um Änderungen der Verabreichung bestimmter vom PVS abgedeckter Medikamente und Biopharmazeutika Rechnung zu tragen. Diese Kürzungen, die in der Folge durch das PAMA modifiziert wurden, reduzierten die warenkorb-basierte Inflationsanpassung für die Gesellschaft für 2016 und 2017 um jeweils 1,25 % und für 2018 um 1 %.
- ▶ Am 15. November 2016 haben die CMS die finale Regelung zur Änderung bestimmter Vergütungsgrundsätze, Vergütungssätze und Qualitätsklauseln der ärztlichen Gebührenordnung für das Kalenderjahr 2017 veröffentlicht. Die Regelung beinhaltet wesentliche Senkungen der Erstattungssätze für viele routinemäßig von der Fresenius Vascular Care, nunmehr Azura Vascular Care, durchgeführte Eingriffe. Diese Erstattungskürzungen können wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben.
- ▶ Am 27. Oktober 2017 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz für 2018. Nach dieser Regelung werden die Zahlungen an uns und andere große Dialyseorganisationen um 0,4% ansteigen. Der Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt 232,37 US\$ je Behandlung und liegt damit um 0,3% über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2017. Die endgültige Regelung für 2018 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 0,3% (Warenkorberhöhung von 1,9% abzüglich der PAMA-Kürzung von 1% und einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung von 0,6%) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 1,000531 wider. Der PVS-Erstattungssatz für 2018 enthält keine Änderungen der vorherigen Lohnkostenindexuntergrenze von 0,4000.
- ▶ Die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz ändert zudem das QVP, unter anderem auch für die Zahlungsjahre 2019, 2020 und 2021. Das QVP gewährt Dialysekliniken vergütungsbasierte Anreize zur Verbesserung der Qualität der von ihnen erbrachten Behandlungen. Die endgültige Regelung umfasst Änderungen des QVP hinsichtlich der „Extraordinary Circumstances Exception Policy“ (Ausnahmeregelung zur Berücksichtigung außergewöhnlicher Umstände),

des „Performance Score Certificate“ (Zertifikat zur Leistungsbewertung) und der Stichprobenauswahl des „National Healthcare Safety Network“ zur Datenvalidierung von Vorfällen bei der Dialyse sowie hinsichtlich von Qualitätsstandards. Die endgültige Regelung setzt zudem die Erstattung für Dialysebehandlungen von Patienten mit akuten Nierenverletzungen auf den PVS-Erstattungssatz 2018 fest.

Derzeit bestehen erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich möglicher zukünftiger Änderungen der Regulierung des Gesundheitswesens in den USA, auch in Bezug auf die Regulierung der Erstattung für Dialyседienstleistungen.

Am 6. November 2015 veröffentlichten die CMS eine endgültige Regelung zur Aktualisierung der Vergütungssätze und -grundsätze des PVS für ab dem 1. Januar 2016 an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz erbrachte Dialyседienstleistungen. In dieser endgültigen Regelung stellen die CMS klar, dass eine bis dahin als nur oral zu verabreichend betrachtete Medikamentenkategorie ab der Genehmigung einer nicht-oralen Version eines Medikaments dieser Kategorie durch die amerikanische Bundesaufsichtsbehörde für Lebens- und Arzneimittel („Food and Drug Administration“ – FDA) nicht mehr als rein oral betrachtet wird. Die CMS haben einen Prozess zur Festlegung des Zeitpunkts, ab dem ein Produkt nicht mehr als nur oral zu verabreichend betrachtet wird, sowie zur Aufnahme neuer injizierbarer bzw. intravenös zu verabreichender Medikamente in den PVS eingerichtet. Im Rahmen dieses Prozesses wird das neue intravenös zu verabreichende Kalziummimetikum der Amgen zur Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus bei erwachsenen Dialysepatienten mit chronischen Nierenerkrankungen, Parsabiv™, zum 1. Januar 2018 in den PVS aufgenommen. Da Kalziummimetika der Behandlung einer Erkrankung dienen, für die im PVS derzeit keine Kategorie besteht, werden die CMS für einen Zeitraum von zwei Jahren ab dem 1. Januar 2018 sowohl für Parsabiv™ als auch für sein oral zu verabreichendes Äquivalent, Sensipar®, separate Erstattungen auf Basis eines Übergangs-Medikamentenzuschlags leisten. Die Gesellschaft bereitet sich weiterhin auf den Übergang dieser Medikamentenkategorie im Rahmen des Übergangs-Medikamentenzuschlags-Prozesses vor. Ein derartiger Übergang ist bislang im PVS nicht vorgekommen und könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Finanz- und Ertragslage haben.

Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der staatlichen Erstattungssätze in den USA in der Vergangenheit begrenzt und wir erwarten, dass dies auch in Zukunft so sein wird. Unsere Erstattungssätze blieben weltweit weitgehend stabil, was auch den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in bestimmten Ländern durch günstige Änderungen in

anderen Ländern beinhaltet. Etwaige signifikante Verringerungen der von Medicare- oder privaten Versicherern gezahlten Erstattungssätze oder Einschränkungen des Zugangs von Patienten zu privaten Versicherungen könnten jedoch wesentliche negative Auswirkungen auf unser Gesundheitsdienstleistungsgeschäft sowie auch auf unser Produktgeschäft haben, da sich die Medicare-Erstattungen auf die Nachfrage nach Dialyseprodukten auswirken. Soweit sich Steigerungen von der Inflation unterliegenden Betriebskosten wie Kosten für Personal und Verbrauchsmaterialien nicht vollständig in einer entsprechenden Erhöhung der Erstattungssätze widerspiegeln, können sich negative Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage ergeben.

Teilnahme an neuen Medicare-Zahlungskonzepten

24 unserer Dialyseorganisationen nehmen am umfassenden Versorgungsmodell der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz („Comprehensive ESRD Care Model“ – uv-Modell), das „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) einbezieht, teil. Das uv-Modell soll die Gesundheit von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verbessern und gleichzeitig die Kosten von Medicare senken. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen. Ebenso müssen sich unsere ESCOs am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Das uv-Modell hat für sechs unserer ESCOs am 1. Oktober 2015 begonnen. Für die übrigen 18 ESCOs begann das uv-Modell am 1. Januar 2017. Die anfängliche Laufzeit der Vereinbarung für alle am uv-Modell teilnehmenden ESCOs gilt bis 2018. Wie ursprünglich vereinbart, können die CMS und die ESCO dann je nach Leistung der ESCO deren Vereinbarung um weitere zwei Jahre verlängern. Die CMS haben sich bei der Umsetzung dieses Projekts auf die ihnen im Rahmen des „Patient Protection and Affordable Care“-Gesetzes (ACA) gewährten Befugnisse gestützt. Es wird erwartet, dass der US-amerikanische Kongress seine Bemühungen zur Aufhebung, Ersetzung oder Überarbeitung des ACA fortsetzen wird, und dass die Haltung der CMS zu dieser Art Projekt unter der Trump-Regierung von der der Obama-Regierung abweichen kann. Aus derartigen Änderungen können sich unvorhersehbare Auswirkungen auf die Zukunftsaussichten des Projekts ergeben.

Die Initiative „Pauschalzahlungen zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung“ („Bundled Payments

for Care Improvement“ – BPCI) der CMS ist ein dreijähriges Pilotprojekt, das Pauschalzahlungen für die während einer Erkrankung oder eines Behandlungsablaufs an Medicare-Berechtigte erbrachten einzelnen Dienstleistungen beinhaltet. Dazu zählen die stationäre Versorgung, ärztliche Leistungen und die Weiterbehandlungen. Die Tochtergesellschaft Sound Inpatient Physicians, Inc. (Sound), an der die Gesellschaft eine Mehrheitsbeteiligung hält, nimmt seit April 2015 in mehreren Märkten am BPCI teil. Im Rahmen des BPCI kann Sound zusätzliche Erstattungsansprüche erwerben, wenn dessen Ärzte in der Lage sind, eine Qualitätsversorgung zu erbringen, deren Kosten bestimmte im Vorwege festgelegte Bezugsgrößen unterschreiten. Gleichzeitig geht Sound jedoch auch das Risiko finanzieller Einbußen ein, wenn die Kosten des Behandlungsablaufs diese Bezugsgrößen übersteigen. Sollte Sound die Vorgaben ihrer BPCI-Vereinbarung nicht einhalten, könnten die CMS Sound das Recht zur Teilnahme am BPCI-Programm ganz oder teilweise entziehen. Dieses Projekt wurde ebenfalls im Rahmen der ACA-Befugnisse umgesetzt und unterliegt den gleichen Vorbehalten und Unsicherheiten wie oben hinsichtlich von ESCOs dargestellt.

Wir haben Vereinbarungen abgeschlossen, in deren Rahmen wir für eine fixe Vergütung das Risiko der vollständigen Versorgung bestimmter Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz tragen. Die CMS haben unseren Antrag, in fünf Bundesstaaten ab dem 1. Januar 2017 Medicare Advantage ESRD Chronic Special Needs Pläne (MA-CSNP) anzubieten, genehmigt. MA-CSNPs sind Medicare Advantage-Gesundheitsversorgungspläne privater Anbieter, die im Rahmen von Verträgen mit Medicare Medicare-Leistungen an Patienten erbringen. Die Teilnahme an diesen Plänen ist auf Personen mit Behinderung beschränkt, die an bestimmten schweren oder beeinträchtigenden chronischen Erkrankungen wie terminaler Niereninsuffizienz leiden. Unsere MA-CSNPs werden Dienstleistungen, darunter auch Versorgungsmanagementdienstleistungen, erbringen und von Medicare für die Komplettversorgung der teilnehmenden Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz pauschale Vergütungen erhalten.

Des Weiteren haben wir mit bestimmten Medicare Advantage Plänen sogenannte Subcapitation- (anteilige Kopfpauschale für ein spezifisches medizinisches Leistungsspektrum) und weitere Shared-Savings-Vereinbarungen (Anreizverfahren, bei denen Anbieter von medizinischen Leistungen bei gleichzeitiger Qualitätssteigerung zu Kosteneinsparungen im Gesundheitssystem beitragen sollen) abgeschlossen. In deren Rahmen gehen wir durch die Versorgung von Patienten, die während ihrer Mitgliedschaft im Plan eine terminale Niereninsuffizienz entwickeln, für eine monatliche pro-Kopf-Vergütung Risiken ein. Mit dem am 13. Dezember 2016 verabschiedeten „21st Century Cures Act-Gesetz“ erfolgte die Aufhebung des Verbots, das bisher bereits

an einer terminalen Niereninsuffizienz erkrankte Personen von der Teilnahme an einem Medicare Advantage Plan ausschloss. Wir gehen davon aus, dass diese Bestimmung uns erweiterte Geschäftschancen bieten wird, können jedoch gegenwärtig die Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit nicht quantifizieren.

Konzernstruktur

Unsere Geschäftssegmente sind das Segment Nordamerika, das Segment EMEA, das Segment Asien-Pazifik und das Segment Lateinamerika. Sie ergeben sich aus der Art, wie wir unsere Geschäfte nach geografischer Zuständigkeit steuern. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Gesundheitsdienstleistungen und dem Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und anderer extrakorporalen Therapien. Die Zielgrößen, an denen unsere Geschäftssegmente vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist davon überzeugt, dass die dafür am besten geeigneten „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) Kennzahlen die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und die operative Marge sind. Steueraufwendungen gehen nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein, da sie nicht im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Geschäftssegmente unterliegt. Daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein. Ebenso werden bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach unserer Ansicht um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Geschäftssegmente unterliegen. Die Herstellung von Produkten, der optimale Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf für die Produktion werden zentral gesteuert. Die globale Forschung und Entwicklung wird ebenfalls zentral gesteuert. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsatzerlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Segmentberichterstattung in der Spalte „Konzern“ enthalten (siehe Anmerkung 14 im Konzernanhang). Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und

konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, wie in der folgenden Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns erläutert.

II. ERLÄUTERUNG VON KENNZAHLEN

Nicht-IFRS-Kennzahlen

Bestimmte Steuerungsgrößen sowie weitere in diesem Bericht dargestellte finanzielle Informationen sowie Erläuterungen und Analysen enthalten Kenngrößen, die nicht gemäß IFRS definiert sind (Nicht-IFRS). Wir halten diese Informationen, zusammen mit vergleichbaren IFRS-Kenngrößen, für nützlich für unsere Investoren, da sie eine Grundlage zur Messung unserer Leistung darstellen. Diese sog. Nicht-IFRS-Kennzahlen sollen nicht als Ersatz für nach IFRS dargestellte Finanzinformationen betrachtet oder interpretiert werden. Soweit angemessen, geben wir eine Überleitung zur am direktesten vergleichbaren IFRS-Kennzahlen an.

Konstante Wechselkurse

Manche Steuerungsgrößen und weitere in diesem Bericht dargestellte finanzielle Kenngrößen wie beispielsweise die Entwicklung der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses und des Konzernergebnisses („Ergebnis, das auf die Auswirkung der FMC AG & CO. KGAA entfällt“), enthalten die Umrechnung lokaler Währungen in unsere Berichtswährung für Zwecke der Finanzberichterstattung beeinflusst. In unseren Veröffentlichungen berechnen wir diese Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu konstanten Wechselkursen um die Entwicklung unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses und anderer Positionen ohne periodische Wechselkursschwankungen zu zeigen. Gemäß IFRS werden die in lokaler (d. h. Fremd-) Währung generierten Beträge zum Durchschnittskurs der jeweiligen Berichtsperiode in Euro umgerechnet. Nach der Umrechnung zu konstanten Wechselkursen berechnen wir dann die Veränderung in Prozent aus den Beträgen der laufenden Periode zu Wechselkursen des Vorjahres gegenüber den Beträgen des Vorjahres. Mit Ausnahme des 1. Quartals werden die Ergebnisse der einzelnen Quartale als Differenz zwischen den Ergebnissen für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum Quartalsstichtag und den Ergebnissen des Zeitraums vom 1. Januar bis zum Vorquartalsstichtag berechnet. Diese Berechnungsweise führt dazu, dass das einzelne Quartal weiteren Wechselkursschwankungen unterliegt. Der aus diesen Berechnungen resultierende Prozentsatz ist eine Nicht-IFRS-Finanzkennzahl, die sich auf die Änderung als einen Prozentsatz zu konstanten Wechselkursen bezieht. Die währungsbereinigten Finanzkennzahlen werden mit dem Begriff „zu konstanten Wechselkursen“ kenntlich gemacht.

Wir gehen davon aus, dass Kennzahlen zu konstanten Wechselkursen (Nicht-IFRS) für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen ist, da diese Information es ihnen ermöglicht, den Einfluss von Wechselkurseffekten auf unsere Umsatzerlöse, unser operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen im Periodenvergleich einzuschätzen. Dennoch sind wir uns bewusst, dass der Nutzen von Periodenvergleichsdaten zu konstanten Wechselkursen an Grenzen stößt, insbesondere wenn die eliminierten Wechselkurseffekte einen wesentlichen Bestandteil unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses oder anderer Positionen darstellen und unsere Leistungskraft wesentlich beeinflussen. Aus diesem Grund verwenden wir die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen nur als Maß für den Einfluss von Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung fremder Währung in Euro. Wir bewerten unsere Ergebnisse und Leistungen immer sowohl anhand der Entwicklung der Nicht-IFRS-Werte für Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen zu

konstanten Wechselkursen als auch anhand der Entwicklung der entsprechend ermittelten Werte gemäß IFRS. Wir empfehlen den Lesern des Berichts eine ähnliche Herangehensweise, indem das Wachstum der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses, des Konzernergebnisses und anderer Positionen zu konstanten Wechselkursen im Periodenvergleich nur zusätzlich und nicht ersatzweise genutzt und nicht mehr Wert beigemessen wird als dem korrespondierenden gemäß IFRS ermittelten Wachstum. Wir stellen die Wachstumsraten von IFRS-Kennzahlen wie Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen den Wachstumsraten der entsprechenden Nicht-IFRS-Kennzahlen gegenüber. Da sich die Überleitung der Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu den gemäß IFRS ermittelten Finanzkennzahlen aus der Darstellung und den Angaben ergibt, gehen wir davon aus, dass eine separate Überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

Verbleibendes EBIT

Aufgrund der Bedeutung der nicht beherrschenden Anteile an unserer Geschäftstätigkeit sind wir der Auffassung, dass das operative Ergebnis abzüglich der nicht beherrschenden Anteile („verbleibendes EBIT“) eine wichtige Kennzahl für Investoren ist. Das verbleibende EBIT entspricht in etwa dem operativen Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt. Wir sehen das operative Ergebnis als am ehesten vergleichbare IFRS-Kennzahl an.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Segmente.

ÜBERLEITUNG DES OPERATIVEN ERGEBNISSES ZUM VERBLEIBENDEN EBIT

in MIO €

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2017	2016	2017	2016
Gesamt				
Operatives Ergebnis (EBIT)	609	611	1.843	1.679
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(62)	(65)	(199)	(195)
Verbleibendes EBIT	547	546	1.644	1.484
Segment Nordamerika				
Operatives Ergebnis (EBIT)	483	490	1.478	1.348
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(59)	(63)	(192)	(189)
Verbleibendes EBIT	424	427	1.286	1.159
Dialyse				
Operatives Ergebnis (EBIT)	437	460	1.424	1.289
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(51)	(59)	(169)	(169)
Verbleibendes EBIT	386	401	1.255	1.120
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis (EBIT)	46	30	54	59
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(8)	(4)	(23)	(20)
Verbleibendes EBIT	38	26	31	39
Segment EMEA				
Operatives Ergebnis (EBIT)	106	113	333	354
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(1)	(1)	(2)	(2)
Verbleibendes EBIT	105	112	331	352
Segment Asien-Pazifik				
Operatives Ergebnis (EBIT)	77	76	237	202
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(1)	(5)	(4)
Verbleibendes EBIT	75	75	232	198
Dialyse				
Operatives Ergebnis (EBIT)	68	76	222	202
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(1)	(5)	(4)
Verbleibendes EBIT	66	75	217	198
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis (EBIT)	9	–	15	–
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	–	0	–
Verbleibendes EBIT	9	–	15	–
Segment Lateinamerika				
Operatives Ergebnis (EBIT)	18	18	45	42
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	0	0	0
Verbleibendes EBIT	18	18	45	42

Verschuldungsgrad

Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Verschuldungsgrad, der sich aus dem Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Finanzverbindlichkeiten (Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern, und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA der letzten 12 Monate um in der Periode getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO €

übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Der Verschuldungsgrad gibt damit besser als die alleinige Orientierung an der absoluten Höhe der Finanzverbindlichkeiten Auskunft darüber, ob das Unternehmen in der Lage ist, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012 wird darüber hinaus der Netto-Verschuldungsgrad verwendet, um die Verzinsung zu bestimmen (siehe Anmerkung 8).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des Debt/EBITDA-Verhältnis zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016:

ÜBERLEITUNG DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS		
<i>in MIO €</i>		
	<i>30. September 2017</i>	<i>31. Dezember 2016</i>
Finanzverbindlichkeiten (Debt)	7.662	8.132
Flüssige Mittel	729	709
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Net Debt)	6.933	7.423
Operatives Ergebnis ^{1,2}	2.583	2.398
Abschreibungen ^{1,2}	747	710
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen ²	54	65
EBITDA^{1,2}	3.384	3.173
► VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)¹	2,3	2,6
► NETTO-VERSCHULDUNGSGRAD (NET DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)¹	2,0	2,3

¹ Beinhaltet Anpassungen für in der Berichtsperiode getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt.

² Letzte 12 Monate.

Rendite auf das investierte Kapital

Die Rendite auf das investierte Kapital (Return on Invested Capital, der ROIC) bezieht das operative Ergebnis der letzten 12 Monate nach Ertragsteuern (Net Operating Profit After Tax, NOPAT) auf das durchschnittlich investierte Kapital der letzten fünf Quartalsstichtage und gibt Auskunft darüber, wie effizient wir mit dem zur Verfügung stehenden Kapital arbeiten bzw. wie effizient der Kapitaleinsatz für ein bestimmtes Investitionsvorhaben ist.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals ausgehend von der IFRS-Kennzahl „Summe Vermögenswerte“, die wir als

vergleichbarste IFRS-Finanzkennzahl ansehen, sowie die Ermittlung des ROIC:

ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC					
<i>in MIO €, mit Ausnahme des ROIC</i>					
	30. September 2017	30. Juni 2017²	31. März 2017²	31. Dezember 2016²	30. September 2016²
2017					
Summe Vermögenswerte	24.250	24.715	26.106	25.917	24.469
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	400	413	438	444	422
Minus: Flüssige Mittel	(729)	(721)	(673)	(711)	(568)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(127)	(149)	(199)	(199)	(151)
Minus: Aktive latente Steuern	(333)	(308)	(311)	(292)	(264)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(518)	(484)	(505)	(584)	(481)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(224)	(217)	(271)	(264)	(233)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ¹	(2.763)	(2.822)	(2.790)	(2.865)	(2.572)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(251)	(234)	(276)	(242)	(228)
▶ INVESTIERTES KAPITAL	19.705	20.193	21.519	21.204	20.394
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2017	20.603				
Operatives Ergebnis ^{2,3}	2.583				
Ertragsteuern ^{3,4}	(907)				
▶ NOPAT³	1.676				
▶ ROIC in %	8,1%				
	31. Dezember 2016	30. September 2016²	30. Juni 2016²	31. März 2016²	31. Dezember 2015²
2016					
Summe Vermögenswerte	25.504	24.074	24.108	23.262	23.680
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	444	422	424	413	431
Minus: Flüssige Mittel	(709)	(566)	(653)	(466)	(516)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(199)	(144)	(152)	(197)	(182)
Minus: Aktive latente Steuern	(291)	(262)	(248)	(245)	(261)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(576)	(473)	(518)	(495)	(585)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(264)	(231)	(196)	(208)	(141)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ¹	(2.857)	(2.573)	(2.583)	(2.341)	(2.470)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(242)	(228)	(228)	(245)	(216)
▶ INVESTIERTES KAPITAL	20.810	20.019	19.954	19.478	19.740
Durchschnittliches investiertes Kapital zum 31. Dezember 2016	20.000				
Operatives Ergebnis ^{2,3}	2.398				
Ertragsteuern ^{3,4}	(840)				
▶ NOPAT³	1.558				
▶ ROIC in %	7,8%				

¹ Enthalten sind langfristige Rückstellungen und ausstehende Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen, nicht enthalten sind Pensionsrückstellungen und nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen.

² Beinhaltet Anpassungen für in der Berichtsperiode getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt.

³ Letzte 12 Monate.

⁴ Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

Cash Flow bezogene Kennzahlen

Unsere Konzern-Kapitalflussrechnung ermöglicht einen Einblick, auf welche Weise unser Unternehmen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erwirtschaftet hat und wie diese verwendet wurden (Cash Flow). In Verbindung mit den übrigen Hauptbestandteilen des Konzernabschlusses liefert die Konzern-Kapitalflussrechnung Informationen, die helfen, die Änderungen unseres Nettovermögens und unserer Finanzstruktur (einschließlich Liquidität und Solvenz) bewerten zu können. Anhand des Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit kann beurteilt werden, ob unser Unternehmen die finanziellen Mittel erwirtschaften kann, die zur Finanzierung von Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen benötigt werden. Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts und die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands beeinflusst. Aus der Kennzahl Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der

Umsatzerlöse lässt sich erkennen, wie viel Prozent der Umsatzerlöse in Form von finanziellen Mitteln zur Verfügung stehen.

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) ist der frei verfügbare Cash Flow. Der Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse ist ein Indikator dafür, wie viel Prozent der Umsatzerlöse für Akquisitionen und Beteiligungen, für die Dividenden an die Aktionäre oder für die Kredittilgung einschließlich verpflichtender Zahlungen im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012 zur Verfügung stehen.

Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Cash Flow bezogenen Steuerungsgrößen in den ersten neun Monaten 2017 und 2016 und eine Überleitung des Free Cash Flows bzw. des Free Cash Flows in % der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit bzw. zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse:

WESENTLICHE CASH FLOW BEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN		
<i>in MIO €</i>		
	<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	2017	2016
Umsatzerlöse	13.355	12.153
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	1.664	1.160
Investitionen in Sachanlagen	(632)	(670)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	18	12
Investitionen in Sachanlagen, netto	(614)	(658)
Free Cash Flow	1.050	502
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	12 %	10 %
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	8 %	4 %

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die nachstehenden Kennzahlen für die Segmente Nordamerika und Asien-Pazifik betreffen Programme im Gesundheitswesen, an denen wir aktuell teilnehmen oder in Zukunft teilnehmen werden; die Kennzahlen sind Teil der Berichterstattung über unser Geschäft. Im Segment Nordamerika sind derzeit bei den im Folgenden dargestellten Berechnungen der Kennzahlen „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ und „verwaltete Patientenkosten“ die sogenannten Subcapitation-Programme (pro-Kopf-Erstattungsprogramme im Bereich der Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte), das BPCI-Programm, das ESCO-Programm, MA-CSNPs und andere Shared-Savings-Programme enthalten. In der Zukunft könnte es weitere Programme geben, die ebenfalls in diese Kennzahlen einfließen können. Im Segment

Asien-Pazifik wird derzeit die Kennzahl „Patientenkontakte“ für das Versorgungsmanagement erläutert. Dies umfasst ambulante Behandlungen in Tageskliniken, umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen für Dialysepatienten, Gefäßzugangversorgung und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

Die Kennzahlen können künftig noch weiterentwickelt werden. Aufgrund des von den CMS zur Prüfung der von uns zur Verfügung gestellten BPCI- und ESCO-Programm-Daten benötigten Zeitraums waren Schätzungen notwendig, um diese Geschäftskennzahlen zeitnah berichten zu können. Diese Kennzahlen sind weder IFRS-Kennzahlen noch Nicht-IFRS-Kennzahlen und werden daher nicht IFRS-Kennzahlen gegenübergestellt oder zu diesen übergeleitet.

Summe der Mitgliedschaftsmonate

In unserem Segment Nordamerika wird die Kennzahl „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) berechnet, indem die Anzahl der Patienten, die in den USA an wertbasierten Erstattungsprogrammen wie Medicare Advantage oder an anderen wertbasierten Programmen teilnehmen, mit der Anzahl der Monate der Teilnahme der Mitglieder an diesen Programmen multipliziert wird (Mitgliedschaftsmonate). In diesen Programmen übernehmen wir das mit der Erzielung von Einsparungen verbundene Risiko. Die finanziellen Ergebnisse werden ergebniswirksam erfasst, wenn unsere Leistung bezüglich der Einsparungen ermittelt wird. Die in unserem Versorgungsmanagement enthaltenen mitgliedschaftsbasierten Angebote betreffen Subcapitation-Arrangements, MA-CSNPs, ESCO- und BPCI- sowie andere Shared-Savings-Programme. Steigt die Anzahl der teilnehmenden Patienten, kann das für uns in Abhängigkeit unserer im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistung entweder künftige Erträge oder aber auch entsprechende Verluste bedeuten.

Verwaltete Patientenkosten

In unserem Segment Nordamerika ist die Kennzahl „verwaltete Patientenkosten“ im Zusammenhang mit der Steuerung der medizinischen Kosten innerhalb der wertbasierten Programme, an denen unsere Patienten teilnehmen, zu sehen. Im Falle von ESCO-, BPCI- und anderen Shared-Savings-Programmen berechnet sich diese Kennzahl durch Multiplikation der Summe der Mitgliedschaftsmonate im jeweiligen Programm mit einem Vergleichswert (Benchmark) der erwarteten monatlichen medizinischen Kosten pro Mitglied. Bei der Berechnung der verwalteten Patientenkosten für Subcapitation-Arrangements und MA-CSNPs wird die monatliche Prämie pro Mitglied des Programms mit der Summe der vorstehend erläuterten Mitgliedschaftsmonate multipliziert.

Patientenkontakte

Die Kennzahl „Patientenkontakte“ bezeichnet die Gesamtzahl der Patientenkontakte und der durchgeführten Eingriffe bestimmter Teilbereiche unseres Versorgungsmanagements und wir sehen diese Kennzahl als Indikator für die generierten Umsatzerlöse an. Konkret ist die Kennzahl Patientenkontakte im Segment Nordamerika die Summe aller Kontakte und Eingriffe von Sound, MedSpring Urgent Care Centers, Azura Vascular Care und National Cardiovascular Partners (der Markenname von Laurus Healthcare L.P.) während eines bestimmten Zeitraums; hinzu kommen die entsprechenden Zahlen in Bezug auf Patienten, die an unserem Fresenius Medical Care Rx Bone Mineral Metabolism-Programm (Rx BMM-Programm) teilnehmen.

III. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Die folgenden Kapitel fassen unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie Steuerungsgrößen nach Segmenten und Zentralbereichen (Konzern) für die angege-

benen Zeiträume zusammen. Wir haben die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, d. h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementleistungen verarbeitet.

Ertragslage

SEGMENTDATEN (INKLUSIVE ZENTRALBEREICHE)

in MIO €

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse				
Nordamerika	3.115	3.050	9.715	8.828
EMEA	632	605	1.888	1.776
Asien-Pazifik	411	383	1.206	1.074
Lateinamerika	175	172	535	466
Konzern	3	1	11	9
► GESAMT	4.336	4.211	13.355	12.153
Operatives Ergebnis				
Nordamerika	483	490	1.478	1.348
EMEA	106	113	333	354
Asien-Pazifik	77	76	237	202
Lateinamerika	18	18	45	42
Konzern	(75)	(86)	(250)	(267)
► GESAMT	609	611	1.843	1.679
Zinserträge	12	8	35	34
Zinsaufwendungen	(98)	(98)	(309)	(310)
Ertragsteuern	(152)	(152)	(484)	(427)
► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	371	369	1.085	976
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(62)	(65)	(199)	(195)
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	309	304	886	781

Außerhalb der Eurozone generierte Umsatzerlöse und generiertes operatives Ergebnis unterliegen Wechselkurschwankungen. Das 3. Quartal sowie die ersten neun Monate 2017 und 2016 sind durch die Entwicklung des Euros gegenüber dem us-Dollar negativ beeinflusst. Ca. 72 % bzw. 73 % der Umsatzerlöse im 3. Quartal bzw. in den ersten neun Monaten 2017 und ca. 79 % bzw. 80 % des operativen Ergebnisses im 3. Quartal bzw. in den ersten neun Monaten 2017 wurden im us\$-Raum generiert.

3. Quartal 2017 im Vergleich zum 3. Quartal 2016

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

	3. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	4.336	4.211	3 %	8 %
Gesundheitsdienstleistungen	3.532	3.438	3 %	8 %
Gesundheitsprodukte	804	773	4 %	8 %
Anzahl der Behandlungen	12.205.278	11.833.493	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,2 %	3,0 %		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	32,8 %	33,6 %		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	18,5 %	18,8 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	609	611	0 %	4 %
Operative Marge in %	14,0 %	14,5 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	547	546	0 %	5 %
Konzernergebnis in MIO € ³	309	304	2 %	6 %
Ergebnis je Aktie in €	1,01	0,99	1 %	6 %

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

³ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt.

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen erhöhten sich um 3 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 8 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist hauptsächlich auf ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (4 %), ein organisches Behandlungswachstum (2 %) und den Beitrag aus Akquisitionen (2 %) zurückzuführen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 3 %. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (2 %) und Akquisitionen (1 %) bei.

Am 30. September 2017 besaßen, betrieben oder leiteten wir (ohne die von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA) 3.714 Dialysekliniken im Vergleich zu 3.579 Dialysekliniken am 30. September 2016. Im 3. Quartal 2017 übernahmen wir 12 Dialysekliniken, eröffneten 23 Kliniken und schlossen oder verkauften 11 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten (ohne Patienten aus von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA), stieg um 4 % von 306.366 am 30. September 2016 auf 317.792 am 30. September 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 4 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die

Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 8 %. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 3 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 7 % aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Produkten für die Peritonealdialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Blutschläuchen und Produkten für die Akutdialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 58 % von 12 MIO € auf 19 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg um 58 % resultierte aus der Akquisition der Xenios AG, die im Bereich der Produkte für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen tätig ist (Xenios).

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,8 Prozentpunkte mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang spiegelt hauptsächlich verringerte Margen im Segment Nordamerika, im Segment EMEA und im Segment Asien-Pazifik wider. Der Rückgang der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf gestiegenen Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, Kosteneffekten im Zusammenhang mit Naturkatastrophen abzüglich erwarteter Erstattungen

(Kosten durch Naturkatastrophen), der Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie und gestiegenen Personalkosten. Dies wurde teilweise durch gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien, die erstmalige Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen im Kalenderjahr 2017 sowie gestiegene Erträge im Zusammenhang mit ESCOs ausgeglichen. Der Rückgang der Bruttoergebnismarge im Segment EMEA ist hauptsächlich auf ungünstige Wechselkurseffekte, einen negativen Effekt aus Akquisitionen und Druck auf Erstattungssätze in einzelnen Ländern zurückzuführen. Der Rückgang der Bruttoergebnismarge im Segment Asien-Pazifik resultierte aus einem negativen Mischefekt aus margenschwächeren Akquisitionen sowie ungünstigen Wechselkurseffekten. Dies wurde teilweise durch eine positive Auswirkung von Geschäftswachstum vor allem in China ausgeglichen.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,3 Prozentpunkte mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus Rückgängen im Segment Nordamerika sowie im Segment Asien-Pazifik und wurde durch einen Anstieg im Segment Lateinamerika teilweise ausgeglichen. Der Rückgang im Segment Nordamerika ging hauptsächlich auf den Effekt höherer Umsatzerlöse, die erstmalige Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen im Kalenderjahr 2017, den Vorjahreseffekt aus dem Aufwand im Zusammenhang mit der Erdienung von Zuteilungen aus Vergütungsprogrammen mit langfristiger Anreizwirkung und gestiegene Erträge im Zusammenhang mit ESCOs zurück. Dies wurde teilweise durch höhere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen. Der Rückgang im Segment Asien-Pazifik resultierte aus günstigen Wechselkurseffekten und einem positiven Effekt aus Akquisitionen. Der Anstieg im Segment Lateinamerika ist auf höhere Gemeinkosten sowie ungünstige Wechselkurseffekte zurückzuführen. Diesem Anstieg wirkten höhere Erstattungssätze, die inflationsbedingte Kostenanstiege ausglich, teilweise entgegen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken um 29% von 40 Mio € auf 28 Mio €. Der Rückgang im Periodenvergleich in Prozent der Umsatzerlöse in Höhe von 0,3 Prozentpunkten resultierte weitestgehend aus aktivierten Entwicklungskosten und geringeren Projektkosten. Dies wurde teilweise durch Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Entwicklung von Medikamenten zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen bei Xenios entstanden sind, und ein erweitertes Projektportfolio ausgeglichen.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen sank um 49% von 26 Mio € auf 13 Mio €. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf ein geringeres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45% beteiligt sind, aufgrund gestiegener Kosten der Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte sowie der Auswirkung vertragsbezogener Anpassungen in 2016 zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,5 Prozentpunkte mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang ist weitestgehend auf eine geringere Bruttoergebnismarge und ein gesunkenes Ergebnis assoziierter Unternehmen zurückzuführen. Dies wurde wie zuvor erläutert teilweise durch Rückgänge der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sowie der Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse ausgeglichen. Ohne die Auswirkung der Kosten durch Naturkatastrophen von etwa 12 Mio € sank die operative Marge um 0,1 Prozentpunkte von 14,5% auf 14,4%. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,2 Prozentpunkte in der laufenden Periode.

Das verbleibende EBIT blieb unverändert, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 5%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses zu konstanten Wechselkursen.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 4% von 90 Mio € auf 86 Mio € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4%. Zu konstanten Wechselkursen blieb der Netto-Zinsaufwand unverändert.

Die Ertragsteuern betragen unverändert 152 Mio €. Der effektive Steuersatz sank von 29,2% für den entsprechenden Zeitraum 2016 auf 29,0%. Ohne die Auswirkung der Steuereffekte der Kosten durch Naturkatastrophen von etwa 4 Mio € lag der effektive Steuersatz im Vergleich zur Vorperiode unverändert bei 29,2%.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis sank um 5% von 65 Mio € auf 62 Mio € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen blieb das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis nahezu unverändert.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) stieg um 2% von 304 Mio € auf 309 Mio € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das Konzernergebnis um 6% aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten. Ohne (i) den Effekt im Zusammenhang mit der Einigung mit dem Kriegsveteranen- und

dem Justizministerium in den USA über eine Vergütungsnachzahlung für Behandlungen zwischen Januar 2009 und dem 15. Februar 2011 (KV-Einigung) in Höhe von etwa 2 Mio € nach Steuern, und (ii) die Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 8 Mio € nach Steuern, stieg das Konzernergebnis um 5 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3 %. Zu konstanten Wechselkursen stieg das Konzernergebnis ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 8 %.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 1 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5 %. Zu konstanten Wechselkursen stieg das Ergebnis je Aktie um 6 %. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 3. Quartal 2017 etwa 306,6 Mio (306,0 Mio im 3. Quartal 2016).

Wir beschäftigten zum 30. September 2017 113.648 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 108.851 Personen zum 30. September 2016, ein Anstieg von 4 %, der hauptsächlich aus dem organischen Wachstum unserer Geschäftsbereiche und Akquisitionen resultierte.

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika, EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen. Seit dem Geschäftsjahr 2017 basieren diese Zielgrößen auf IFRS. In den Vorjahren wurden die Segmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend waren die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Segment Nordamerika

ZENTRALE INDIKATOREN UND GESCHÄFTSKENNZAHLEN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

	3. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Nordamerika gesamt				
Umsatzerlöse in Mio €	3.115	3.050	2 %	8 %
Gesundheitsdienstleistungen	2.904	2.841	2 %	8 %
Gesundheitsprodukte	211	209	1 %	6 %
Operatives Ergebnis in Mio €	483	490	(1 %)	4 %
Operative Marge in %	15,5 %	16,1 %		
Verbleibendes EBIT in Mio € ²	424	427	(1 %)	4 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in Mio €	2.410	2.462	(2 %)	4 %
Anzahl der Behandlungen	7.528.893	7.330.325	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,4 %	2,7 %		
Operatives Ergebnis in Mio €	437	460	(5 %)	0 %
Operative Marge in %	18,1 %	18,7 %		
Verbleibendes EBIT in Mio € ²	386	401	(4 %)	1 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in Mio €	705	588	20 %	26 %
Operatives Ergebnis in Mio €	46	30	53 %	53 %
Operative Marge in %	6,6 %	5,1 %		
Verbleibendes EBIT in Mio € ²	38	26	48 %	47 %
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{3,4}	142.364	97.197	46 %	
Verwaltete Patientenkosten in Mio € ^{3,4}	908	643	41 %	50 %
Patientenkontakte ^{3,4}	1.786.534	1.411.251	27 %	

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

³ Für weitere Informationen zu den Geschäftskennzahlen bezüglich des Versorgungsmanagements siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement“.

⁴ Die Kennzahlen können zu gering sein, da es Probleme bei der Zuordnung von Ärzten im Zusammenhang mit dem BCPI-Programm im System von CMS gibt, die noch nicht gelöst sind. Zudem werden die dargestellten Daten im Zusammenhang mit den BPCI- und ESCO-Programmen von der CMS noch finalisiert; dies kann zu Änderungen der in Vorperioden berichteten Geschäftskennzahlen führen.

DIALYSE

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 2% von 2.253 Mio € auf 2.199 Mio €, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 3%, hauptsächlich aufgrund eines organischen Behandlungswachstums (2%) und eines organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 3%, weitestgehend aufgrund des organischen Behandlungswachstums (2%) und des Beitrags aus Akquisitionen (1%). Zum 30. September 2017 wurden 195.027 Patienten (4% mehr als zum 30. September 2016) in den 2.363 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben, verglichen mit 187.611 behandelten Patienten in 2.277 Kliniken zum 30. September 2016.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 350 US\$ (314 €) auf 352 US\$ (315 € zu konstanten Wechselkursen). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen positiven Einfluss aus dem Anstieg des PVS-Erstattungssatzes für 2017 zurückzuführen.

Die Kosten je Behandlung in den USA, abzüglich der Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von 2 US\$ pro Behandlung, stiegen von 278 US\$ (249 €) auf 282 US\$ (253 € zu konstanten Wechselkursen). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus höheren Personalkosten, höheren Wertberichtigungen auf Forderungen sowie höheren Liegenschafts- und anderen Gebäudekosten, die teilweise durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen wurden.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 1% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 6% aufgrund von gestiegenen Umsatzerlösen mit Produkten für die Peritonealdialyse, Dialysegeräten, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Dialysatoren.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,6 Prozentpunkte mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang beruhte auf den Kosten durch Naturkatastrophen, höheren Personalkosten und höheren Kosten wie beispielsweise sonstige Betriebs- und Mietaufwendungen, höheren Wertberichtigungen auf Forderungen und einem geringeren Ergebnis assoziierter Unternehmen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien und den Vorjahreseffekt aus dem Aufwand im

Zusammenhang mit der Erdienung von Zuteilungen aus Vergütungsprogrammen mit langfristiger Anreizwirkung ausgeglichen. Ohne die Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 11 Mio € betrug die operative Marge aus dem Dialysegeschäft unverändert 18,7%.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft sank um 4% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft um 1%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem gesunkenen auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnis aufgrund der geringeren Leistung von Unternehmen, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

VERSORGUNGSMANAGEMENT

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 20% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 26%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf organisches Umsatzwachstum (20%) und einen Beitrag aus Akquisitionen (6%) zurück.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 1,5 Prozentpunkte. Von diesem Anstieg entfielen 0,4 Prozentpunkte auf Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem Effekt höherer Umsatzerlöse, der erstmaligen Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen im Kalenderjahr 2017, gestiegenen Erträgen im Zusammenhang mit ESCOs und dem Effekt aus höheren Margenbeiträgen für Labordienstleistungen. Dies wurde teilweise durch höhere Wertberichtigungen auf Forderungen, die Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie und gestiegene Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln ausgeglichen. Ohne die Kosten durch Naturkatastrophen von etwa 1 Mio € stieg die operative Marge von 5,1% in der Vergleichsperiode auf 6,7%. Von dem Anstieg in der laufenden Periode entfielen 0,3 Prozentpunkte auf Währungsumrechnungseffekte.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg um 48 %. Von diesem Anstieg entfiel 1 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 47 %, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses. Dies wurde teilweise durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis ausgeglichen.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang im BPCI-Programm aufgrund unserer freiwilligen Eliminierung bestimmter ertragsloser Risiken aus unserem BPCI-Portfolio ausgeglichen. Siehe Fußnote 4

der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten stiegen um 41 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 50 %, hauptsächlich durch die Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang im BPCI-Programm aufgrund unserer freiwilligen Eliminierung bestimmter ertragsloser Risiken aus unserem BPCI-Portfolio ausgeglichen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist vorwiegend auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen zurückzuführen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Segment EMEA

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT EMEA

	3. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	632	605	5 %	6 %
Gesundheitsdienstleistungen	311	300	4 %	5 %
Gesundheitsprodukte	321	305	5 %	7 %
Anzahl der Behandlungen	2.375.370	2.281.346	4 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,7 %	3,8 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	106	113	(5 %)	(6 %)
Operative Marge in %	16,8 %	18,6 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	105	112	(6 %)	(6 %)

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

Umsatzerlöse

Im Segment EMEA stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 4 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 5 % durch ein organisches Behandlungswachstum (3 %) und einen Beitrag aus Akquisitionen (3 %). Dieser Anstieg wurde teilweise durch einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4 %, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3 %) und des Beitrags aus Akquisitionen (2 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen. Zum 30. September 2017 wurden 61.983 Patienten (5 % mehr als zum 30. September 2016) in den 732 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 59.233 behandelten Patienten in 701 Dialysekliniken zum 30. September 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 5% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 7%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 3% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 5% resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysatoren, Produkten für die Peritonealdialyse, Produkten für die Akutdialyse und Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Blutschläuchen ausgeglichen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 58% von 12 Mio € auf 19 Mio €, wobei dieser Anstieg nahezu keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg resultierte aus der Akquisition von Xenios.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,8 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,2 Prozentpunkte. Der Rückgang der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition von Xenios, ungünstigen Wechselkurseffekten, einem geringeren Ergebnis assoziierter Unternehmen aufgrund von gestiegenen Kosten der Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte sowie Druck auf die Erstattungssätze in einzelnen Ländern. Dies wurde teilweise durch den positiven Einfluss einer gerichtlichen Einigung und geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 6%, wobei dieser Rückgang nahezu keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis.

Segment Asien-Pazifik

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT ASIEN-PAZIFIK

	3. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Asien-Pazifik gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	411	383	7 %	14 %
Gesundheitsdienstleistungen	194	173	12 %	21 %
Gesundheitsprodukte	217	210	4 %	9 %
Operatives Ergebnis in MIO €	77	76	1 %	7 %
Operative Marge in %	18,8 %	19,9 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	75	75	1 %	6 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	359	383	(6 %)	0 %
Anzahl der Behandlungen	1.076.929	1.006.992	7 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,4 %	4,3 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	68	76	(11 %)	(6 %)
Operative Marge in %	18,9 %	19,9 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	66	75	(11 %)	(6 %)
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	52	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operatives Ergebnis in MIO €	9	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operative Marge in %	17,7 %	–		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	9	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Patientenkontakte ³	229.318	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

³ Für weitere Informationen zu den Geschäftskennzahlen bezüglich des Versorgungsmanagements siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement“.

Die zentralen Indikatoren für das Segment Asien-Pazifik werden aufgrund einer Akquisition in Australien im 2. Quartal 2017 nunmehr separat für das Dialysegeschäft und das Versorgungsmanagement dargestellt. Bislang war der Umfang der im Versorgungsmanagement erbrachten Dienstleistungen im Segment Asien-Pazifik unwesentlich. Wir weisen in Asien-Pazifik unsere Aktivitäten im Versorgungsmanagement ab 2017 aus, da die erfassten und ausgewiesenen Daten in der Periode verlässlich ermittelt werden konnten. Für Vergleichszwecke in unserer Analyse für 2017 wird das Segment Asien-Pazifik auf Gesamtebene erläutert. Die Dienstleistungen im Versorgungsmanagement umfassen ambulante Behandlungen in Tageskliniken, in denen wir die Infrastruktur für Behandlungen bereitstellen, umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen für Dialysepatienten,

Gefäßzugangsvorsorge und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

Umsatzerlöse

Im Segment Asien-Pazifik sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 12 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 21 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus dem Beitrag aus Akquisitionen (16 %), einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (3 %) und einem organischen Behandlungswachstum (2 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 7 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (5 %) und des organischen Behandlungswachstums (2 %). Zum 30. September 2017 wurden 30.151 Patienten (3 %

mehr als zum 30. September 2016) in den 389 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 29.358 behandelten Patienten in 369 Dialysekliniken zum 30. September 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 4% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 9% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten, Dialysatoren, Blutschläuchen und Produkten für die Peritonealdialyse.

Operative Marge

Die operative Marge verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,1 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,2 Prozentpunkte. Zu konstanten Wechselkursen sank die operative Marge aufgrund eines negativen Mischeffekts aus margenschwächeren Akquisitionen, ungünstigen Wechselkurseffekten sowie eines geringeren Ergebnisses assoziierter Unternehmen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 1% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 6% aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses zu konstanten Wechselkursen. Dies wurde teilweise durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis ausgeglichen.

Segment Lateinamerika

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT LATEINAMERIKA

	3. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	175	172	2 %	11 %
Gesundheitsdienstleistungen	123	124	(1 %)	11 %
Gesundheitsprodukte	52	48	9 %	13 %
Anzahl der Behandlungen	1.224.086	1.214.830	1 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	(0,2 %)	2,0 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	18	18	0 %	6 %
Operative Marge in %	10,2 %	10,4 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	18	18	0 %	6 %

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

Umsatzerlöse

Im Segment Lateinamerika sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 1 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 12 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 11 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (9 %) und einem Beitrag aus Akquisitionen (2 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 1 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (2 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen. Zum 30. September 2017 wurden 30.631 Patienten (2 % mehr als zum 30. September 2016) in den 230 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 30.164 behandelten Patienten in 232 Dialysekliniken zum 30. September 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 9 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 13 %, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten, Blutschläuchen sowie Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Medikamenten zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz ausgeglichen.

Operative Marge

Die operative Marge verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,3 Prozentpunkte. Zu konstanten Wechselkursen sank die operative Marge hauptsächlich aufgrund ungünstiger Wechselkurseffekte und höherer Gemeinkosten. Diesem Rückgang wirkten höhere Erstattungssätze, die inflationsbedingte Kostenanstiege ausglich, teilweise entgegen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT blieb unverändert einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6 %. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 6 % aufgrund des höheren operativen Ergebnisses zu konstanten Wechselkursen.

1. Januar bis 30. September 2017
im Vergleich zum 1. Januar bis
30. September 2016

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	13.355	12.153	10 %	10 %
Gesundheitsdienstleistungen	10.950	9.910	11 %	10 %
Gesundheitsprodukte	2.405	2.243	7 %	7 %
Anzahl der Behandlungen	35.960.897	34.654.614	4 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,6 %	3,3 %		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	33,8 %	33,4 %		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	19,6 %	19,2 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	1.843	1.679	10 %	10 %
Operative Marge in %	13,8 %	13,8 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	1.644	1.484	11 %	11 %
Konzernergebnis in MIO € ³	886	781	13 %	14 %
Ergebnis je Aktie in €	2,89	2,56	13 %	13 %

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

³ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt.

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen erhöhten sich um 11%. Von diesem Anstieg entfiel 1% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 10%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist hauptsächlich auf ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (4%), ein organisches Behandlungswachstum (3%), den Beitrag aus Akquisitionen (2%) und einen Anstieg aufgrund der KV-Einigung in Höhe von rund 96 MIO € zum 30. September 2017 (1%) zurückzuführen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4% an. Hier zu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (2%) bei. Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 7% mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 6% mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Produkten für die Peritonealdialyse, Produkten für die Akut-

dialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Blutschläuchen sowie Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 64% von 36 MIO € auf 60 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg um 64% resultierte aus der Akquisition von Xenios.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,4 Prozentpunkte mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg spiegelt hauptsächlich einen Anstieg im Segment Nordamerika wider. Der Anstieg der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf der KV-Einigung, gesunkenen Kosten für Verbrauchsmaterialien, höheren Umsatzerlösen mit privaten Versicherern und einem positiven Einfluss aufgrund der erstmaligen Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen im Kalenderjahr 2017. Dies wurde teilweise durch gestiegene Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, gestiegene Personalkosten und die Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der

Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie ausgeglichen.

Der Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,4 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg ergab sich aus Anstiegen im Segment Nordamerika, im Segment EMEA und im Segment Lateinamerika. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang im Segment Asien-Pazifik und einen positiven Effekt unterschiedlicher Margen in unseren vier Geschäftssegmenten ausgeglichen. Der Anstieg im Segment Nordamerika ging hauptsächlich auf gestiegene Wertberichtigungen auf Forderungen, höhere Personalkosten und die Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften zurück. Dies wurde teilweise durch den Effekt höherer Umsatzerlöse, die erstmalige Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen im Kalenderjahr 2017, eine positive Auswirkung von Erträgen aus einer Konsensvereinbarung über bestimmte Medikamente zur Behandlung terminaler Niereninsuffizienz und gestiegene Umsatzerlöse aufgrund der KV-Einigung ausgeglichen. Der Anstieg im Segment EMEA resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten und Akquisitionen sowie höheren Gemeinkosten. Dies wurde teilweise durch geringere Wertberichtigungen auf Forderungen und den positiven Einfluss einer gerichtlichen Einigung ausgeglichen. Der Anstieg im Segment Lateinamerika ist auf ungünstige Wechselkurseffekte und höhere Gemeinkosten zurückzuführen. Diesem Anstieg wirkten höhere Erstattungssätze, die inflationsbedingte Kostenanstiege in der Region ausgleichen, teilweise entgegen. Der Rückgang im Segment Asien-Pazifik geht auf die Kosten im Vorjahr im Zusammenhang mit der Veränderung des Vorstands und eine günstige Auswirkung von Akquisitionen zurück.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken um 12 % von 108 Mio € auf 95 Mio €. Der Rückgang im Periodenvergleich in Prozent der Umsatzerlöse betrug 0,2 Prozentpunkte, überwiegend aufgrund aktivierter Entwicklungskosten. Dies wurde teilweise durch Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Entwicklung von Medikamenten zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen bei Xenios entstanden sind, und ein erweitertes Projektportfolio ausgeglichen.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen sank um 7 % von 55 Mio € auf 51 Mio €. Der Rückgang ging auf ein geringeres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45 % beteiligt sind, aufgrund von gestiegenen Kosten der Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte, zurück.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) blieb gegenüber der Vergleichs-

periode unverändert, mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Die unveränderte operative Marge ergab sich aus einer gestiegenen Bruttoergebnismarge und gesunkenen Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse, die wie vorstehend erläutert durch gestiegene Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse und ein gesunkenes Ergebnis assoziierter Unternehmen ausgeglichen wurden. Ohne (i) den aus der KV-Einigung resultierenden Effekt von rund 88 Mio € und (ii) die Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 12 Mio €, sank die operative Marge um 0,5 Prozentpunkte von 13,8 % auf 13,3 %, mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung.

Das verbleibende EBIT stieg um 11 % mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg des verbleibenden EBIT resultierte weitestgehend aus dem gestiegenen operativen Ergebnis zu konstanten Wechselkursen und wurde durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis teilweise ausgeglichen.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 1 % von 276 Mio € auf 274 Mio € mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Netto-Zinsaufwand sank weitestgehend, weil verzinste Anleihen, die 2016 und 2017 zurückgezahlt wurden, durch geringer verzinste Schuldtitel ersetzt wurden. Dies wurde teilweise durch das gestiegene durchschnittliche Schuldenniveau ausgeglichen.

Die Ertragsteuern stiegen um 13 % von 427 Mio € auf 484 Mio €. Der effektive Steuersatz stieg von 30,4 % für den entsprechenden Zeitraum 2016 auf 30,8 %. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus einem geringeren Anteil des steuerfreien auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses, bezogen auf das Ergebnis vor Steuern, sowie aus höheren Steueraufwendungen im Zusammenhang mit der KV-Einigung (rund 34 Mio €), da der Steuersatz in den USA höher ist als der durchschnittliche Steuersatz außerhalb der USA. Ohne (i) den Effekt aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 34 Mio € und (ii) die Steuereffekte bezüglich der Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 4 Mio € blieb der effektive Steuersatz unverändert bei 30,4 %.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 2 % von 195 Mio € auf 199 Mio € mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg ist hauptsächlich auf den Vergütungsanteil aus der KV-Einigung (rund 2 Mio €), der Dialysekliniken zuzurechnen ist, und einen Anstieg von Minderheitsanteilen an Dialysekliniken, an denen wir jeweils zu weniger als 100 % beteiligt sind, und ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis im Zusammenhang mit dem Versorgungsmanagement zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch ein gesunkenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis im Zusammenhang mit dem Dialysegeschäft im Segment

Nordamerika aufgrund eines geringeren operativen Ergebnisses von Kliniken, an denen wir zu weniger als 100 % beteiligt sind, ausgeglichen.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) stieg um 13 % von 781 MIO € auf 886 MIO € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 14 % ist auf den Gesamteffekt der zuvor erläuterten Posten zurückzuführen. Ohne (i) den Effekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 52 MIO € nach Steuern und (ii) die Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 8 MIO €, stieg das Konzernergebnis um 8 % mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 13 % mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem oben erläuterten Anstieg des Ergebnisses, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug in den ersten neun Monaten 2017 etwa 306,4 MIO (305,6 MIO in den ersten neun Monaten 2016).

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika, EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen. Seit dem Geschäftsjahr 2017 basieren diese Zielgrößen auf IFRS. In den Vorjahren wurden die Segmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend waren die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Segment Nordamerika

ZENTRALE INDIKATOREN UND GESCHÄFTSKENNZAHLEN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Nordamerika gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	9.715	8.828	10 %	10 %
Gesundheitsdienstleistungen	9.086	8.224	10 %	10 %
Gesundheitsprodukte	629	604	4 %	4 %
Operatives Ergebnis in MIO €	1.478	1.348	10 %	9 %
Operative Marge in %	15,2 %	15,3 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	1.286	1.159	11 %	11 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	7.621	7.213	6 %	5 %
Anzahl der Behandlungen	22.188.996	21.551.727	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,6 %	3,2 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	1.424	1.289	10 %	10 %
Operative Marge in %	18,7 %	17,9 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	1.255	1.120	12 %	12 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	2.094	1.615	30 %	29 %
Operatives Ergebnis in MIO €	54	59	(8 %)	(8 %)
Operative Marge in %	2,6 %	3,6 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	31	39	(20 %)	(20 %)
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{3,4}	441.996	281.964	57 %	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{3,4}	2.990	1.824	64 %	64 %
Patientenkontakte ^{3,4}	5.069.546	4.057.022	25 %	

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

³ Für weitere Informationen zu den Geschäftskennzahlen bezüglich des Versorgungsmanagements siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement“.

⁴ Die Kennzahlen können zu gering sein, da es Probleme bei der Zuordnung von Ärzten im Zusammenhang mit dem BCPI-Programm im System von CMS gibt, die noch nicht gelöst sind. Zudem werden die dargestellten Daten im Zusammenhang mit den BPCI- und ESCO-Programmen von der CMS noch finalisiert; dies kann zu Änderungen der in Vorperioden berichteten Geschäftskennzahlen führen.

DIALYSE

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen erhöhten sich um 6 % von 6.609 MIO € auf 6.992 MIO € mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus einem organischen Behandlungswachstum (3 %), einem Anstieg durch die kv-Einigung in Höhe von rund 96 MIO € zum 30. September 2017 (1 %), einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %) und einem Beitrag aus Akquisitionen (1 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 3 %, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3 %) und des Beitrags aus Akquisitionen (1 %). Dies wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, ohne die Berücksichtigung der kv-Einigung in Höhe von ungefähr 5 US\$ je Behandlung, von 350 US\$ (313 €) auf 353 US\$ (316 € zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf einen vorteilhaften Einfluss von privaten Versicherern sowie einen positiven Einfluss aus dem Anstieg des pvs-Erstattungssatzes für 2017 zurückzuführen.

Die Kosten je Behandlung in den USA, abzüglich der Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von 0,60 US\$ pro Behandlung, stiegen von 281 US\$ (251 €) auf 285 US\$ (255 € zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren Personalkosten sowie höheren Liegenschafts- und anderen Gebäudekosten sowie Abschreibungen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 4% mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Produkten für die Peritonealdialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Dialysatoren. Dies wurde teilweise durch geringere Umsatzerlöse mit Dialysegeräten ausgeglichen.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,8 Prozentpunkte mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg beruhte hauptsächlich auf der KV-Einigung (rund 96 Mio €), höheren Umsatzerlösen mit privaten Versicherern und gesunkenen Kosten für Verbrauchsmaterialien. Dies wurde teilweise durch höhere Personalkosten und höhere Kosten wie beispielsweise sonstige Betriebs- und Mietaufwendungen ausgeglichen. Ohne (i) den Effekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 96 Mio € und (ii) die Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 11 Mio € sank die operative Marge um 0,1 Prozentpunkte von 17,9% in der Vergleichsperiode auf 17,8% mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft stieg um 12% mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte aus dem gestiegenen operativen Ergebnis.

VERSORGUNGSMANAGEMENT

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 30%. Von diesem Anstieg entfiel 1% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 29%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ging auf organisches Umsatzwachstum (22%) und einen Beitrag aus Akquisitionen (7%) zurück.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,0 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen, der Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, gestiegenen Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln und der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungs-

programme bei Tochtergesellschaften. Dies wurde teilweise durch den Effekt höherer Umsatzerlöse, die erstmalige Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen im Kalenderjahr 2017, gestiegene Erträge im Zusammenhang mit ESCOs sowie den Effekt aus höheren Margenbeiträgen für Labordienstleistungen ausgeglichen. Die Kosten durch Naturkatastrophen in Höhe von etwa 1 Mio € hatten keinen Effekt auf die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 20% mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus dem geringeren operativen Ergebnis verbunden mit einem gestiegenen auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnis.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang im BPCI-Programm aufgrund unserer freiwilligen Eliminierung bestimmter ertragsloser Risiken aus unserem BPCI-Portfolio ausgeglichen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten stiegen um 64% mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg ging hauptsächlich auf die Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern zurück. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang im BPCI-Programm aufgrund unserer freiwilligen Eliminierung bestimmter ertragsloser Risiken aus unserem BPCI-Portfolio ausgeglichen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen zurückzuführen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Segment EMEA

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT EMEA

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	1.888	1.776	6 %	6 %
Gesundheitsdienstleistungen	925	866	7 %	6 %
Gesundheitsprodukte	963	910	6 %	6 %
Anzahl der Behandlungen	6.969.487	6.594.063	6 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,3 %	3,7 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	333	354	(6 %)	(6 %)
Operative Marge in %	17,7 %	19,9 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	331	352	(6 %)	(6 %)

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

Umsatzerlöse

Im Segment EMEA stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 7 %. Von diesem Anstieg entfiel 1 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 6 % durch den Beitrag aus Akquisitionen (5 %) und ein organisches Behandlungswachstum (3 %). Dieser Anstieg wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) und einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 6 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (3 %) und des organischen Behandlungswachstums (3 %).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 6 %. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 3 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 4 % aufgrund höherer Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Produkten für die Peritonealdialyse, Produkten für die Akutdialyse und Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse ausgeglichen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 64 % von 36 MIO € auf 60 MIO €, wobei dieser Anstieg nahezu keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg resultierte aus der Akquisition von Xenios.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,2 Prozentpunkte mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus negativen Auswirkungen von Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition von Xenios und negativen Wechselkurseffekten, höheren Gemeinkosten, Druck auf die Erstattungsätze in einzelnen Ländern sowie einem geringeren Ergebnis assoziierter Unternehmen aufgrund gestiegener Kosten der Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte. Dies wurde teilweise durch geringere Wertberichtigungen auf Forderungen und einen positiven Effekt aus einer gerichtlichen Einigung ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 6 %. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg ist vorwiegend auf das gesunkene operative Ergebnis zu konstanten Wechselkursen zurückzuführen.

Segment Asien-Pazifik

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT ASIEN-PAZIFIK

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Asien-Pazifik gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	1.206	1.074	12 %	13 %
Gesundheitsdienstleistungen	553	482	15 %	16 %
Gesundheitsprodukte	653	592	10 %	11 %
Operatives Ergebnis in MIO €	237	202	17 %	18 %
Operative Marge in %	19,7 %	18,8 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	232	198	17 %	18 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	1.095	1.074	2 %	2 %
Anzahl der Behandlungen	3.188.080	2.956.107	8 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,6 %	4,9 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	222	202	10 %	11 %
Operative Marge in %	20,3 %	18,8 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	217	198	9 %	10 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	111	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operatives Ergebnis in MIO €	15	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operative Marge in %	13,7 %	–		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	15	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Patientenkontakte ³	494.538	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

³ Für weitere Informationen zu den Geschäftskennzahlen bezüglich des Versorgungsmanagements siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement“.

Die zentralen Indikatoren für das Segment Asien-Pazifik werden aufgrund einer Akquisition in Australien im 2. Quartal 2017 nunmehr separat für das Dialysegeschäft und das Versorgungsmanagement dargestellt. Bislang war der Umfang der im Versorgungsmanagement erbrachten Dienstleistungen im Segment Asien-Pazifik unwesentlich. Wir weisen in Asien-Pazifik unsere Aktivitäten im Versorgungsmanagement ab 2017 aus, da die erfassten und ausgewiesenen Daten in der Periode verlässlich ermittelt werden konnten. Für Vergleichszwecke in unserer Analyse für 2017 wird das Segment Asien-Pazifik auf Gesamtebene erläutert. Die Dienstleistungen im Versorgungsmanagement umfassen ambulante Behandlungen in Tageskliniken, in denen wir die Infrastruktur für Behandlungen bereitstellen, umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen für Dialysepatienten,

Gefäßzugangsvorsorge und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

Umsatzerlöse

Im Segment Asien-Pazifik stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 15 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 16 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus dem Beitrag aus Akquisitionen (11%), einem organischen Behandlungswachstum (4%) und einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 8 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (5 %) und des organischen Behandlungswachstums (4 %).

Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 10% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 11% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Produkten für die Akutdialyse, Blutschläuchen und Produkten für die Peritonealdialyse.

Operative Marge

Die operative Marge erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,9 Prozentpunkte mit nahezu keinem Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte weitestgehend aus Geschäftswachstum vor allem in China und dem Vorjahreseffekt aus den Aufwendungen im Zusammenhang mit den Änderungen im Vorstand. Dies wurde teilweise durch ungünstige Wechselkurseffekte und einen negativen Mischeffekt aus margenschwächeren Akquisitionen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 17% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 18% hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses. Dies wurde teilweise durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis ausgeglichen.

Segment Lateinamerika

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT LATEINAMERIKA

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	535	466	15 %	15 %
Gesundheitsdienstleistungen	386	338	14 %	16 %
Gesundheitsprodukte	149	128	16 %	10 %
Anzahl der Behandlungen	3.614.334	3.552.717	2 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	0,9 %	1,9 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	45	42	6 %	10 %
Operative Marge in %	8,4 %	9,0 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	45	42	6 %	10 %

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“.

² Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT für jedes unserer Geschäftssegmente, siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verbleibendes EBIT“.

Umsatzerlöse

Im Segment Lateinamerika stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 14 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 16 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (14 %), einem Beitrag aus Akquisitionen (2 %) und organischem Behandlungswachstum (1 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (2 %) und des organischen Behandlungswachstums (1 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 16 %. Von diesem Anstieg entfielen 6 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 10 %, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Blutschläuchen. Dies wurde teilweise durch geringere Umsatzerlöse mit Produkten für die Peritonealdialyse ausgeglichen.

Operative Marge

Die operative Marge verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,6 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten, höheren Gemeinkosten und

einem negativen Einfluss der Produktion. Diesem Rückgang wirkten höhere Erstattungsätze, die inflationsbedingte Kostenanstiege ausglich, teilweise entgegen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 6 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4 %. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 10 % aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses zu konstanten Wechselkursen.

Finanzlage

Liquiditätsquellen

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und gegenüber nahestehenden Unternehmen sowie die Erlöse aus der Ausgabe von langfristigen Verbindlichkeiten und Aktien. Wir benötigen diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und Gemeinschaftsunternehmen, zur Entwicklung von eigenständigen Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysekliniken und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und für Dividendenausschüttungen (siehe hierzu im folgenden Kapitel „Investitionstätigkeit“ und „Finanzierungstätigkeit“).

In unserer langfristigen Finanzplanung orientieren wir uns in erster Linie am Verschuldungsgrad, definiert als Debt/EBITDA-Verhältnis, einer Nicht-IFRS-Kennzahl (siehe hierzu den obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verschuldungs-

grad“). Zum 30. September 2017 und 31. Dezember 2016 lag der Verschuldungsgrad bei 2,3 bzw. 2,6. Das Net Debt/EBITDA-Verhältnis lag zum 30. September 2017 und 31. Dezember 2016 bei 2,0 bzw. 2,3.

Zum 30. September 2017 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 729 MIO € verglichen mit 709 MIO € zum 31. Dezember 2016.

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) betrug in den ersten neun Monaten 2017 und 2016 1.050 MIO € bzw. 502 MIO €. Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der am direktesten vergleichbaren IFRS-Kennzahl, wird im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Cash Flow bezogene Kennzahlen“ gegeben. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow 8 % und 4 % in den ersten neun Monaten 2017 bzw. 2016.

Betriebliche Geschäftstätigkeit

Wir haben in den ersten neun Monaten 2017 bzw. 2016 einen Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.664 MIO € bzw. 1.160 MIO € generiert. In Prozent der Umsatzerlöse stieg der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit von 10 % in den ersten neun Monaten 2016 auf 12 % in den ersten neun Monaten 2017.

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts, die Entwicklung unseres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Vorratsbestands und des Forderungsbestands, sowie durch Mittelabflüsse aufgrund verschiedener nachstehend erläuterter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus der Vergütungsnachzahlung im Zusammenhang mit der kv-Einigung, der Auswirkung der freiwilligen Zuführung zum Pensionsplanvermögen in Höhe von 90 MIO € in den USA in 2016 und der Terminierung anderer Positionen des Nettoumlaufvermögens.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 82 % unserer Umsatzerlöse entfallen auf Gesundheitsdienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. In den ersten neun Monaten 2017 resultierten etwa 34 % der Umsatzerlöse des Konzerns aus den Erstattungen von staatlichen us-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfangs könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, die Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und damit auf unsere Fähigkeit, Cash

Flow zu erzeugen. Siehe den obigen Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

Wir beabsichtigen unseren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, bestehenden und zukünftigen Kreditvereinbarungen sowie der Ausgabe von Commercial Paper (siehe Anmerkung 7 im Konzernanhang) und Anleihen zu bestreiten. Zusätzlich gehen wir davon aus, die für Akquisitionen oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen zu sichern, wie z. B. durch die Ausgabe von Anleihen. Der finanzielle Spielraum soll mit einer Zielgröße von mindestens 500 MIO € an zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten auch weiterhin aufrechterhalten werden.

Der Cash Flow aus betrieblicher 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 unsere Fähigkeit zur Generierung von Cash Flow haben. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (DSO) von etwa 67 bzw. 70 Tagen.

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten wird der Forderungsbestand des Segments abzüglich Umsatzsteuer mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet und durch die durchschnittlichen Tagesumsätze dieses Segments der letzten 12 Monate, ebenfalls zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet, dividiert. Sowohl die Forderungen als auch die Umsatzerlöse 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 Segmenten dar:

ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN		
<i>in Tagen</i>		
	<i>30. September 2017</i>	<i>31. Dezember 2016</i>
Segment Nordamerika	52	54
Segment EMEA	105	101
Segment Asien-Pazifik	97	105
Segment Lateinamerika	130	143
FMC AG & CO. KGAA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)	67	70

Der Rückgang der DSO im Segment Nordamerika geht überwiegend auf die Auswirkung der KV-Einigung zurück und wurde durch den Zufluss von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen als Folge der Vergabe neuer Abrechnungsnummern für die 18 seit 1. Januar 2017 hinzugekommenen ESCOs teilweise ausgeglichen. Der Anstieg der DSO im Segment EMEA spiegelt Schwankungen von Zahlungen in der Region wider. Der Rückgang der DSO im Segment Asien-Pazifik wurde von einer Verbesserung der Zahlungseingänge in China getragen. Der Rückgang der DSO im Segment Lateinamerika spiegelt Zahlungseingänge von staatlichen Gesundheitsorganisationen in bestimmten Ländern wider.

Da wir einen Großteil unserer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherungsgesellschaften erhalten, gehen wir davon aus, dass die meisten unserer Forderungen einbringlich sind.

Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendeten wir in den ersten neun Monaten 2017 und 2016 Cash Flow in Höhe von netto 1.011 MIO € bzw. 831 MIO €.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 614 MIO € in den ersten neun Monaten 2017 und 658 MIO € für den gleichen Zeitraum 2016. In den ersten neun Monaten 2017 betragen die Investitionen in Sachanlagen 358 MIO € im Segment Nordamerika, 145 MIO € in den Zentralbereichen, 65 MIO € im Segment EMEA, 24 MIO € im Segment Asien-Pazifik und 22 MIO € im Segment Lateinamerika. Die Investitionen in Sachanlagen betragen in den ersten neun Monaten 2016 392 MIO € im Segment Nordamerika, 150 MIO € in den Zentralbereichen, 74 MIO € im Segment EMEA, 23 MIO € im Segment Asien-Pazifik und 19 MIO € im Segment Lateinamerika. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung bestehender und neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten (vorwiegend im Segment Nordamerika,

in Frankreich und in Deutschland) sowie für Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, und für das Versorgungsmanagement verwendet. Zudem wurden in den ersten neun Monaten 2017 in den Zentralbereichen Kosten bezüglich Anlagen im Bau in Höhe von 18 MIO € aktiviert. Die Investitionen in Sachanlagen machten in den ersten neun Monaten 2017 und 2016 jeweils etwa 5 % der Umsatzerlöse aus.

Zusätzlich zu den oben erwähnten Investitionen in Sachanlagen gaben wir in den ersten neun Monaten 2017 Mittel in Höhe von etwa 428 MIO € für Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten aus (215 MIO € im Segment Nordamerika, 148 MIO € im Segment Asien-Pazifik, 56 MIO € im Segment EMEA, 6 MIO € in den Zentralbereichen und 3 MIO € im Segment Lateinamerika). Die Investitionen entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Dialysekliniken im Segment Nordamerika und eine Akquisition im Versorgungsmanagement im Segment Asien-Pazifik. Zusätzlich erhielten wir in den ersten neun Monaten 2017 31 MIO € aus Veräußerungen, hauptsächlich im Zusammenhang mit dem Verkauf eines Anbieters ausgelagerter klinischer Dienstleistungen im Segment Nordamerika sowie zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten. Wir investierten in den ersten neun Monaten 2016 für Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten etwa 348 MIO € (272 MIO € im Segment Nordamerika, 49 MIO € im Segment EMEA, 12 MIO € im Segment Asien-Pazifik, 9 MIO € in den Zentralbereichen und 6 MIO € im Segment Lateinamerika). Die Investitionen in den ersten neun Monaten 2016 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Dialysekliniken, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, Akquisitionen im Bereich der krankenhausbezogenen Dienstleistungen und eine Darlehensforderung an ein assoziiertes Unternehmen im Segment Nordamerika sowie den Erwerb von Dialysekliniken im Segment EMEA. Außerdem erhielten wir in den ersten neun Monaten 2016 173 MIO € aus Veräußerungen, wovon rund 100 MIO €

auf zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und etwa 72 Mio € auf die Rückzahlung von 2015 und 2016 an ein assoziiertes Unternehmen gewährten unbesicherten Darlehen entfielen.

Im Geschäftsjahr 2017 erwarten wir Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 0,9 MRD € und Akquisitionen in Höhe von etwa 0,6 MRD €. Siehe hierzu den nachstehenden „Ausblick 2017“.

Finanzierungstätigkeit

In den ersten neun Monaten 2017 verwendeten wir 555 Mio € für die Finanzierungstätigkeit, verglichen mit 279 Mio € in den ersten neun Monaten 2016.

In den ersten neun Monaten 2017 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (einschließlich der Rückzahlung von im Juli 2017 fälligen Anleihen und der teilweisen Rückzahlung eines us-Dollar-Darlehens im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012), Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile und die Zahlung von Dividenden. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (einschließlich der Ausgabe eines Euro-Darlehens im Rahmen der Kreditvereinbarungen 2012) sowie die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich Ziehungen im Rahmen des Commercial Paper Programms) ausgeglichen. In den ersten neun Monaten 2016 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen, die Zahlung

von Dividenden, die Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile sowie die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten ausgeglichen.

Am 16. Mai 2017 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2016 von 0,96 € je Aktie (2016 für 2015: 0,80 € je Aktie) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 294 Mio € im Vergleich zu 244 Mio €, die 2016 für 2015 gezahlt wurden.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme sank um 5 % von 25,5 MRD € zum 31. Dezember 2016 auf 24,3 MRD € zum 30. September 2017 einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9 %. Zu konstanten Wechselkursen stieg die Bilanzsumme um 4 % von 25,5 MRD € auf 26,5 MRD €.

Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme blieb mit 27 % zum 30. September 2017 unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2016. Die Eigenkapitalquote stieg zum 30. September 2017 von 43 % zum 31. Dezember 2016 auf 44 %. Der ROIC stieg von 7,8 % zum 31. Dezember 2016 auf 8,1 % zum 30. September 2017.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Trotz der Effekte durch mehrere Naturkatastrophen ist es uns gelungen, in diesem Quartal auf Basis konstanter Wechselkurse solide Ergebnisse zu erzielen. Für weitere Informationen zur Gesamtaussage der Unternehmensleitung wird auf den Prognosebericht verwiesen.

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 16 im Konzernanhang.

PROGNOSEBERICHT

Der Vorstand steuert unser Unternehmen anhand von strategischen und operativen Vorgaben und verschiedenen finanziellen Kenngrößen, die in Euro auf Basis von IFRS ermittelt werden (siehe hierzu Kapitel „A. Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt II. „Steuerungs-system“ im Konzernlagebericht des Konzernabschlusses nach § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016). Der

nachfolgende Ausblick beruht auf dieser Datengrundlage.

Die nachfolgende Übersicht stellt die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2017 dar. Die Prognosen für 2017 basieren auf den Stichtagskursen am Anfang des Jahres 2017.

AUSBLICK 2017

	Ziele 2017
Umsatzerlöse ¹	Wachstum 8 – 10 % (zu konstanten Wechselkursen)
Operatives Ergebnis ¹	Wachstum ≥ Wachstum Umsatzerlöse
Verbleibendes EBIT ¹	Wachstum ~ Wachstum Umsatzerlöse
Wachstum Konzernergebnis ^{1,2}	7 – 9 % (zu konstanten Wechselkursen)
Wachstum Ergebnis je Aktie ^{1,2}	Parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses
Investitionen in Sachanlagen	0,9 MRD €
Akquisitionen und Beteiligungen	~ 0,6 MRD €
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	> 10 %
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	> 4 %
Debt/EBITDA-Verhältnis (Verschuldungsgrad)	< 2,5
ROIC	≥ 8,0 %
Mitarbeiter ³	> 117.000
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	130 – 140 MIO €

¹ Ziele 2017 ohne Beiträge aus der Einigung mit dem Kriegsveteranen- und dem Justizministerium in den USA über eine Vergütungsnachzahlung für Behandlungen zwischen Januar 2009 und Februar 2011 sowie Kosten durch Naturkatastrophen.

² Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt.

³ Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis.

Die Gesellschaft bestätigt den oben dargestellten Ausblick für 2017, der bezüglich der Investitionen in Sachanlagen, der Akquisitionen und Beteiligungen sowie der Forschungs- und Entwicklungskosten angepasst wurde. Voraussichtlich wird für die Zielgröße „Wachstum Konzernergebnis“ das untere Ende der Bandbreite erreicht.

RISIKOBERICHT

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 12 und 13 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „E. Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 44–59 im Konzernlagebericht des Konzernabschlusses gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 eingesehen werden.

CHANCENBERICHT

In den ersten neun Monaten 2017 haben sich im Vergleich zu den in unserem Konzernabschluss gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 unter dem Abschnitt „E. Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 59–62 im Konzernlagebericht veröffentlichten Informationen keine wesentlichen Änderungen ergeben.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie, ungeprüft

	Ziffer	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
		2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse					
Gesundheitsdienstleistungen		3.532.449	3.438.149	10.950.405	9.909.724
Gesundheitsprodukte		803.253	773.454	2.404.438	2.243.516
► GESAMT	14	4.335.702	4.211.603	13.354.843	12.153.240
Umsatzkosten					
Gesundheitsdienstleistungen		2.544.047	2.459.324	7.801.947	7.107.657
Gesundheitsprodukte		367.425	337.543	1.042.002	982.974
► GESAMT		2.911.472	2.796.867	8.843.949	8.090.631
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.424.230	1.414.736	4.510.894	4.062.609
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen					
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		801.232	790.862	2.623.908	2.330.745
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2a	27.695	39.177	94.927	107.577
Ergebnis assoziierter Unternehmen		(13.278)	(26.001)	(51.102)	(54.715)
► OPERATIVES ERGEBNIS		608.581	610.698	1.843.161	1.679.002
Zinsergebnis					
Zinserträge		(12.384)	(8.817)	(35.201)	(34.354)
Zinsaufwendungen		98.497	98.375	309.008	310.116
Ergebnis vor Ertragsteuern		522.468	521.140	1.569.354	1.403.240
Ertragsteuern		151.529	151.950	483.617	427.284
Ergebnis nach Ertragsteuern		370.939	369.190	1.085.737	975.956
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis		61.663	64.928	199.601	194.805
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)		309.276	304.262	886.136	781.151
► ERGEBNIS JE AKTIE	2b	1,01	0,99	2,89	2,56
► ERGEBNIS JE AKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG	2b	1,01	0,99	2,89	2,55

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

KONZERN-GESAMT- ERGEBNISRECHNUNG

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TSD €, ungeprüft

	Ziffer	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
		2017	2016	2017	2016
▶ ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		370.939	369.190	1.085.737	975.956
Übriges Comprehensive Income (Loss)					
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:					
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen		(334.486)	(35.504)	(1.096.035)	(124.860)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges	13	4.840	7.231	23.012	18.266
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden		(1.284)	(2.163)	(7.003)	(5.370)
▶ ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS), NETTO		(330.930)	(30.436)	(1.080.026)	(111.964)
▶ GESAMTERGEBNIS		40.009	338.754	5.711	863.992
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis		30.188	60.826	90.694	175.783
▶ AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS		9.821	277.928	(84.983)	688.209

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

KONZERN-BILANZ

KONZERN-BILANZ

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl

	Ziffer	30. September 2017 (ungeprüft)	31. Dezember 2016 (geprüft)
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel	4	729.240	708.882
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (529.384 € in 2017 und 482.461 € in 2016)	5	3.172.500	3.343.819
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	137.320	209.465
Vorräte	6	1.308.945	1.337.477
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		1.286.755	1.284.306
▶ SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		6.634.760	6.883.949
Sachanlagen		3.450.480	3.579.626
Immaterielle Vermögenswerte		685.755	803.120
Firmenwerte		12.141.049	12.955.574
Latente Steuern		333.553	291.394
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	14	633.280	598.154
Sonstige langfristige Vermögenswerte		371.481	391.723
▶ SUMME LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		17.615.598	18.619.591
▶ SUMME VERMÖGENSWERTE		24.250.358	25.503.540

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-BILANZ

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl

	Ziffer	30. September 2017 (ungeprüft)	31. Dezember 2016 (geprüft)
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		518.422	575.556
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	223.804	264.069
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.748.619	3.036.708
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	7	936.003	572.010
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	7	3.015	3.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	8	890.949	724.218
Rückstellungen für Ertragsteuern		124.914	123.336
► SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		5.445.726	5.298.897
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	8	5.832.349	6.832.886
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		1.021.644	1.027.983
Pensionsrückstellungen		532.947	512.539
Rückstellungen für Ertragsteuern		126.120	118.182
Latente Steuern		618.551	661.921
► SUMME LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		8.131.611	9.153.511
► SUMME VERBINDLICHKEITEN		13.577.337	14.452.408
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 385.913.972 Aktien genehmigt, 307.961.483 ausgegeben und 306.961.532 in Umlauf am 30. September 2017 bzw. 385.913.972 Aktien genehmigt, 307.221.791 ausgegeben und 306.221.840 in Umlauf am 31. Dezember 2016		307.961	307.222
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten		(50.993)	(50.993)
Kapitalrücklage		3.947.277	3.960.115
Gewinnrücklagen		6.761.154	6.085.876
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(1.295.682)	(324.563)
► SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA		9.669.717	9.977.657
Nicht beherrschende Anteile		1.003.304	1.073.475
► SUMME EIGENKAPITAL		10.673.021	11.051.132
► SUMME VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL		24.250.358	25.503.540

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

KONZERN-KAPITAL- FLUSSRECHNUNG

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in TSD €, ungeprüft

	Ziffer	1. Januar bis 30. September	
		2017	2016
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.085.737	975.956
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen	14	553.764	513.447
Veränderung der latenten Steuern		(46.115)	(43.808)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen und Desinvestitionen		4.370	(2.772)
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		42.213	24.228
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto		(42.917)	(49.945)
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto		(105.957)	(241.854)
Vorräte		(71.270)	(40.484)
Sonstige Vermögenswerte		28.724	5.196
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		69.777	(17.456)
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(31.635)	90.696
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		430.427	232.162
Gezahlte Zinsen		(299.726)	(309.884)
Erhaltene Zinsen		28.127	22.487
Veränderung der Steuerrückstellungen		516.609	452.046
Gezahlte Ertragsteuern		(498.332)	(449.886)
► CASH FLOW AUS BETRIEBLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		1.663.796	1.160.129

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG			
<i>in TSD €, ungeprüft</i>			
		1. Januar bis 30. September	
	Ziffer	2017	2016
Cash Flow aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen	14	(632.330)	(669.810)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		18.346	12.172
Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	14, 15	(427.872)	(346.683)
Erlöse aus Desinvestitionen		30.746	173.029
► CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		(1.011.110)	(831.292)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		437.160	733.463
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(60.601)	(195.547)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		116.079	124.300
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(116.079)	(53.200)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		583.994	202
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		(995.351)	(495.472)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		22.442	(45.691)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		39.100	42.776
Dividendenzahlungen		(293.973)	(244.251)
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(320.676)	(210.304)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		32.875	64.918
► CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		(555.030)	(278.806)
► WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL		(77.298)	9.559
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		20.358	59.590
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		708.882	504.730
► FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE	4	729.240	564.320

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien, ungeprüft

	Ziffer	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen
		Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag		
▶ STAND AM							
31. DEZEMBER 2015		312.863.071	312.863	(7.548.951)	(384.966)	4.224.395	5.369.493
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		827.252	827	-	-	36.247	-
Personalaufwand aus Aktienoptionen		-	-	-	-	20.692	-
Einzug eigener Anteile	2b	(6.549.000)	(6.549)	6.549.000	333.973	(327.424)	-
Dividendenzahlungen		-	-	-	-	-	(244.251)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		-	-	-	-	11.113	-
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		-	-	-	-	-	-
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13	-	-	-	-	-	(161.619)
Ergebnis nach Ertragsteuern		-	-	-	-	-	781.151
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	-
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		-	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-
▶ STAND AM							
30. SEPTEMBER 2016		307.141.323	307.141	(999.951)	(50.993)	3.965.023	5.744.774
▶ STAND AM							
31. DEZEMBER 2016		307.221.791	307.222	(999.951)	(50.993)	3.960.115	6.085.876
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		739.692	739	-	-	37.491	-
Personalaufwand aus Aktienoptionen		-	-	-	-	13.257	-
Dividendenzahlungen		-	-	-	-	-	(293.973)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		-	-	-	-	(63.586)	-
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		-	-	-	-	-	-
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13	-	-	-	-	-	83.115
Ergebnis nach Ertragsteuern		-	-	-	-	-	886.136
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	-
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		-	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-
▶ STAND AM							
30. SEPTEMBER 2017		307.961.483	307.961	(999.951)	(50.993)	3.947.277	6.761.154

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien, ungeprüft

	Ziffer	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe Eigenkapital der Anteil- eigner der FMC AG & Co. KGAA	Nicht beherr- schende Anteile	Summe
		Währungs- umrech- nungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Pensionen			
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2015		(364.636)	(55.271)	(232.311)	8.869.567	936.024	9.805.591
Erlöse aus der Ausübung von Aktioptionen und Steuereffekte		–	–	–	37.074	–	37.074
Personalaufwand aus Aktioptionen		–	–	–	20.692	–	20.692
Einzug eigener Anteile	2b	–	–	–	–	–	–
Dividendenzahlungen		–	–	–	(244.251)	–	(244.251)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	11.113	64.141	75.254
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	(159.481)	(159.481)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13	–	–	–	(161.619)	–	(161.619)
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	781.151	194.805	975.956
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungs- differenzen		(112.882)	1.359	5.685	(105.838)	(19.022)	(124.860)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	12.896	–	12.896	–	12.896
Gesamtergebnis		–	–	–	688.209	175.783	863.992
► STAND AM							
30. SEPTEMBER 2016		(477.518)	(41.016)	(226.626)	9.220.785	1.016.467	10.237.252
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2016		(26.019)	(38.107)	(260.437)	9.977.657	1.073.475	11.051.132
Erlöse aus der Ausübung von Aktioptionen und Steuereffekte		–	–	–	38.230	–	38.230
Personalaufwand aus Aktioptionen		–	–	–	13.257	–	13.257
Dividendenzahlungen		–	–	–	(293.973)	–	(293.973)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	(63.586)	29.500	(34.086)
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	(190.365)	(190.365)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13	–	–	–	83.115	–	83.115
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	886.136	199.601	1.085.737
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungs- differenzen		(1.000.829)	97	13.604	(987.128)	(108.907)	(1.096.035)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	16.009	–	16.009	–	16.009
Gesamtergebnis		–	–	–	(84.983)	90.694	5.711
► STAND AM							
30. SEPTEMBER 2017		(1.026.848)	(22.001)	(246.833)	9.669.717	1.003.304	10.673.021

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des ungeprüften und verkürzten Konzernabschlusses.

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien mit Sitz in Hof an der Saale, Deutschland (FMC AG & CO. KGAA oder die Gesellschaft) ist der weltweit führende Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Die Gesellschaft bietet Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Die Gesellschaft entwickelt und produziert zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Die Dialyseprodukte der Gesellschaft umfassen Hämodialysegeräte, Cycler für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Lösungen für die Peritonealdialyse, Konzentrate, Lösungen sowie Granulate für die Hämodialyse, Blutschläuche, Medikamente für die Behandlung terminaler Niereninsuffizienz und Wasseraufbereitungsanlagen. Die nichtdialysebezogenen Produkte beinhalten Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie. Die Gesellschaft versorgt Dialysekliniken, die sie besitzt, betreibt oder leitet, mit einer weiten Produktpalette und verkauft zudem Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. Die Gesellschaft bezeichnet bestimmte ihrer anderen Gesundheitsdienstleistungen als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, nichtdialysebezogenen Labordienstleistungen, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Zudem beinhaltet das Versorgungsmanagement die im Folgenden unter dem Begriff „krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen“ zusammengefassten Gesundheitsdienstleistungen, die die koordinierte Erbringung von Notfallversorgung, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal sowie Unterstützungsleistungen beim Wechsel aus dem Krankenhaus umfassen. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst.

Im vorliegenden ungeprüften Konzernabschluss 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. Die Begriffe Fresenius SE und Fresenius SE & Co. KGaA beziehen sich auf die Fresenius SE & Co. KGaA, eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, die durch die Änderung der Rechtsform der Fresenius SE (wirksam ab Januar 2011), einer europäischen Gesellschaft (Societas Europaea) und deutschen Aktiengesellschaft entstanden ist, die vorher Fresenius AG genannt wurde. Die Begriffe Management AG und persönlich haftende Gesellschafterin beziehen sich auf die Fresenius Medical Care Management AG, deren alleinige Aktionärin die Fresenius SE ist. Die Management AG ist die persönlich haftende Gesellschafterin der FMC AG & CO. KGAA. Der Begriff Vorstand bezieht sich auf die Mitglieder des Vorstands der Management AG während sich der Begriff Aufsichtsrat auf die Mitglieder des Aufsichtsrates der FMC AG & CO. KGAA bezieht. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Für weitere Informationen zu den Geschäftssegmenten der Gesellschaft siehe Anmerkung 14.

Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft erfüllt als kapitalmarktorientiertes Mutterunternehmen mit Sitz in einem Mitgliedstaat der Europäischen Union (EU) ihre Pflicht, den Konzernabschluss nach den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS), wie sie in der EU anerkannt sind, unter Anwendung von § 315e „Handelsgesetzbuch“ (HGB) aufzustellen und zu veröffentlichen.

Der beigefügte verkürzte Zwischenbericht entspricht den Vorschriften des International Accounting Standard IAS 34, Interim Financial Reporting. Er wurde gemäß den Vorschriften der am Zwischenbericht gültigen und von der EU anerkannten IFRS erstellt.

Weiterhin erstellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss nach IFRS, wie sie vom „International Accounting Standards Board“ (IASB) veröffentlicht wurden, der als Bestandteil des Form 6-K bei der „Securities and Exchange Commission“ (SEC) eingereicht wird. Zum 30. September 2017 gab es keine für die Zwischenberichterstattung

relevanten IFRS oder Interpretationen des „International Financial Reporting Interpretations Committee“ (IFRIC), die vom IASB veröffentlicht wurden, jedoch noch nicht von der EU anerkannt waren.

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 30. September 2017 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2017 und 2016 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315a HGB, in der vor dem 19. April 2017 geltenden Fassung („alte Fassung“ – a.F.), zum 31. Dezember 2016 gelesen werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS 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. Der Konzernabschluss gibt alle Anpassungen wieder, 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 denen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 angewendet wurden.

Aus dem operativen Ergebnis für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2017 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2017 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Verlautbarungen

In den ersten neun Monaten 2017 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die auf Quartalsabschlüsse anzuwenden sind, die am 1. Januar 2017 beginnen.

In den ersten neun Monaten 2017 wurden keine für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft wesentlichen neuen Standards erstmals angewendet.

Noch nicht angewendete neue Verlautbarungen

Das IASB hat die folgenden für die Gesellschaft relevanten neuen Standards herausgegeben:

- ▶ IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers
- ▶ IFRS 9, Financial Instruments
- ▶ IFRS 16, Leases
- ▶ Amendments to IAS 7, Statement of Cash Flows
- ▶ IFRS 17, Insurance Contracts

Im Mai 2014 verabschiedete das IASB IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers. In IFRS 15 wird geregelt, wann und in welcher Höhe ein nach IFRS bilanzierendes Unternehmen Umsatzerlöse zu erfassen hat. Zudem hat der Standard zum Ziel, den Abschlussadressaten informativere und relevantere Angaben als bisher zur Verfügung zu stellen. Der Standard ersetzt IAS 18, Revenue, IAS 11, Construction Contracts und eine Reihe von erlösbezogenen Interpretationen. Der Standard gilt für fast alle Verträge mit Kunden – die wesentlichen Ausnahmen sind Leasingverhältnisse, Finanzinstrumente und Versicherungsverträge. Im September 2015 verabschiedete das IASB die Änderung Effective Date of IFRS 15, die die verpflichtende Anwendung von IFRS 15 um ein Jahr auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, verschiebt. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird IFRS 15 nicht frühzeitig anwenden und untersucht zurzeit die Auswirkung von IFRS 15 in Verbindung mit allen Anpassungen des Standards auf den Konzernabschluss. Aufgrund der bisher gewonnenen Erkenntnisse erwartet die Gesellschaft Unterschiede zur bisherigen Bilanzierung vor allem im Bereich der Ermittlung des Transaktionspreises für erbrachte Gesundheitsdienstleistungen. Die nach IFRS 15 geforderte Berücksichtigung von impliziten Preiszugeständnissen bei der Ermittlung des Transaktionspreises wird zu einer entsprechenden Verminderung der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen führen. Diese werden somit dann nicht mehr als Wertberichtigung auf Forderungen in den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erfasst. Eine erste Analyse dieses Sachverhalts ergab eine ergebnisneutrale Verminderung der Umsatzerlöse um circa 2–3%. Eine genauere Quantifizierung der Auswirkungen des IFRS 15 ist derzeit noch nicht möglich. Die Gesellschaft plant IFRS 15 unter Verwendung der kumulativen Methode anzuwenden und evaluiert weiterhin Wahlrechte. Die Gesellschaft beabsichtigt, IFRS 15 lediglich auf Verträge anzuwenden, die zum 1. Januar 2018 noch nicht erfüllt sind.

Im Juli 2014 verabschiedete das IASB eine neue Version von IFRS 9 Financial Instruments. Mit dieser Version wird IFRS 9 als vollständig und endgültig erachtet; somit wird IAS 39 mit Wirkung des Erstanwendungszeitpunkts von IFRS 9 im Wesentlichen ersetzt. Sie enthält neben den bereits verabschiedeten Verlautbarungen zur Kategorisierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten und zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

erstmalig Vorschriften zur Wertminderung (Impairment) von Finanzinstrumenten sowie geänderte Regelungen zu Bewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte. Die Vorschriften zur Wertminderung berücksichtigen erstmals erwartete Ausfälle (expected loss model). Dabei ist zweistufig vorzugehen: Ab Erstantritt sollen grundsätzlich erwartete Verluste innerhalb der nächsten zwölf Monate erfasst werden. Bei signifikanter Verschlechterung des Kreditrisikos ist ab diesem Zeitpunkt auf die Erfassung von erwarteten Gesamtverlusten überzugehen. Die Vorschriften zur Kategorisierung und Bewertung wurden dahingehend geändert, dass nun eine zusätzliche dritte Kategorie geschaffen wurde, die für bestimmte Schuldinstrumente eine ergebnisneutrale Fair Value-Bewertung (fair value through other comprehensive income) erlaubt. Der Standard enthält zudem zusätzliche Offenlegungspflichten und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird IFRS 9 nicht frühzeitig anwenden und untersucht zurzeit die Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Der Großteil der nicht-derivativen finanziellen Vermögenswerte wird derzeit gemäß IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Analyse hinsichtlich der Geschäftsmodelle und des Zahlungsstromkriteriums je Einzelinstrument dauert noch an. Die Anforderungen an die Klassifizierung und Bewertung der nicht-derivativen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich nicht signifikant verändert. Daher erwartet die Gesellschaft nur begrenzt Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente werden weiterhin als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und bewertet. Die Gesellschaft beabsichtigt das vereinfachte Verfahren für die Ermittlung der Risikovorsorge bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen aus Leasingverhältnissen und gemäß IFRS 15 aktivierten Vertragskosten anzuwenden. Eine Quantifizierung dieser Auswirkungen ist noch nicht möglich. Nach derzeitigem Kenntnisstand sind die derivativen Finanzinstrumente, die aktuell als Sicherungsgeschäfte designiert sind, auch gemäß den Anforderungen des IFRS 9 als Sicherungsgeschäfte qualifiziert. Die Gesellschaft evaluiert Wahlrechte und Übergangsvorschriften des IFRS 9.

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB IFRS 16, Leases, welcher den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 sowie die Interpretationen IFRIC 4, SIC-15 und SIC-27, ersetzt. Die wesentlichen Neuerungen durch IFRS 16 betreffen die Bilanzierung beim Leasingnehmer. So hat beim Leasingnehmer für alle Leasingverhältnisse der Bilanzansatz von Vermögenswerten für die erlangten Nutzungsrechte und von Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu erfolgen. Für jeden Leasingvertrag ist laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen. Es werden damit keine linearisierten Mietaufwendungen mehr gezeigt. Die Bilanzierungsvorschriften für Leasinggeber entsprechen weitestgehend den bisherigen Regelungen des IAS 17. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühere Anwendung ist möglich, sofern auch IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet wird. Die Gesellschaft entschied IFRS 16 nicht vorzeitig anzuwenden. Die Gesellschaft erwartet aufgrund der Aktivierung für erlangte Nutzungsrechte und der Passivierung der Verbindlichkeiten für eingegangene Zahlungsverpflichtungen für bis dahin als operatives Leasing gewürdigte Leasingverhältnisse, insbesondere aus der Anmietung von Kliniken und Gebäuden, eine Konzern-Bilanzverlängerung. Basierend auf einer ersten Auswirkungsanalyse per 31. Dezember 2015 unter Heranziehung bestimmter Annahmen und Vereinfachungen erwartet die Gesellschaft derzeit eine zusätzliche Finanzverbindlichkeit in Höhe von etwa 4.000.000 €. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erwartet die Gesellschaft aufgrund der Aufteilung des bisherigen Leasing- und Mietaufwands in Abschreibung und Zinsen, bei gleichbleibenden Zahlungsströmen, eine Verbesserung des operativen Ergebnisses. Zudem erwartet die Gesellschaft, dass sich ihr Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Verhältnis) entsprechend um etwa 0,5 erhöhen wird. Finanzverbindlichkeiten (Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um im Geschäftsjahr getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Die Auswirkungen auf die Gesellschaft werden abhängig vom Vertragsportfolio zum Zeitpunkt der Erstanwendung sein sowie von der herangezogenen Übergangsvorschrift beeinflusst. Die ersten Untersuchungen ergaben, dass die Gesellschaft als Übergangsmethode, den modifiziert rückwirkenden Ansatz heranziehen wird. Die Gesellschaft evaluiert derzeit Wahlrechte des IFRS 16.

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB Amendments to IAS 7, Statement of Cash Flows. Die Änderungen haben die Zielsetzung, mittels erweiterter Anhangangaben die Informationen über die Veränderung der Verschuldung des Unternehmens zu verbessern. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird die überarbeitete Fassung des IAS 7 im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 anwenden.

Im Mai 2017 verabschiedete das IASB IFRS 17, Insurance Contracts. IFRS 17 regelt die Grundsätze in Bezug auf den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Anhangangaben für ausgegebene Versicherungsverträge. IFRS 17 ersetzt IFRS 4, Insurance Contracts, welcher 2004 als vorübergehend gültiger Standard erlassen wurde. Dieser ließ eine Übernahme der angewendeten nationalen Bilanzierungsvorschriften für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen nach IFRS zu. Die unterschiedlich angewendeten Vorschriften für Versicherungsverträge führten zu einer mangelnden Vergleichbarkeit zwischen den berichtenden Unternehmen. IFRS 17 beseitigt diese unterschiedliche Auslegung in der Praxis und erfordert die einheitliche Bemessung aller Versicherungsverträge zum aktuellen Zeitwert. Durch die regelmäßige Aktualisierung der Versicherungswerte wird erwartet, den Abschlussadressaten nützlichere Informationen zu liefern. IFRS 17 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2021 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig, sofern auch IFRS 9, Financial Instruments und IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers, zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet werden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkung von IFRS 17 auf den Konzernabschluss.

Die Anerkennung des IFRS 17 durch die EU-Kommission steht noch aus.

Alle weiteren vom IASB veröffentlichten neuen Verlautbarungen haben nach Einschätzung der Gesellschaft erwartungsgemäß keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in den ersten neun Monaten 2017 in Höhe von 94.927 € (in den ersten neun Monaten 2016: 107.577 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 351 € (in den ersten neun Monaten 2016: 620 €) enthalten.

b) 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 für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2017 und 2016 dar.

ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2017	2016	2017	2016
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt)	309.276	304.262	886.136	781.151
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien	306.572.494	305.972.432	306.447.106	305.602.983
Potenziell verwässernde Aktien	659.879	659.298	577.637	535.792
Ergebnis je Aktie	1,01	0,99	2,89	2,56
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	1,01	0,99	2,89	2,55

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2011 hatte die Gesellschaft die Berechtigung ein Aktienrückkaufprogramm zum Rückkauf von Stammaktien durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm begann am 20. Mai 2013 und endete am 14. August 2013, nachdem 7.548.951 Aktien in Höhe von 384.966 € zurückerworben wurden. Am 16. Februar 2016 zog die Gesellschaft 6.549.000 der aus dem Aktienrückkaufprogramm zurückerworbenen Aktien zu einem durchschnittlichen gewichteten Kurs von 51 € je Aktie ein.

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Fresenius SE ist mit einer Beteiligung von 30,7% der Anteile der Gesellschaft, unter Absetzung der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien, zum 30. September 2017 deren größte Anteilseignerin. Die Gesellschaft hat verschiedene Vereinbarungen in Bezug auf den Kauf und Verkauf von Dienstleistungen und Produkten mit der Fresenius SE, Tochtergesellschaften der Fresenius SE und mit assoziierten Unternehmen der Gesellschaft geschlossen. Diese Vereinbarungen werden im Abschnitt a) beschrieben. Die Geschäftsbedingungen für Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus diesem Kauf und Verkauf von Produkten sowie diesen Dienstleistungsvereinbarungen entsprechen den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten. Die Bedingungen für Darlehen und Anleihen, wie in dem folgenden Abschnitt b) beschrieben, werden zum Zeitpunkt, an dem die Transaktion geschlossen wurde, festgelegt und entsprechen dem aktuellen Marktzinssatz zum Zeitpunkt der Transaktion. Im Abschnitt c) werden die Beziehungen der Gesellschaft zu Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management erläutert. Geschäftsbeziehungen der Gesellschaft mit nahestehenden Unternehmen werden, sofern angebracht, über das Cash Management System der Fresenius SE verrechnet.

a) Dienstleistungsvereinbarungen, Mietverträge und Produkte

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE Dienstleistungsvereinbarungen geschlossen. Sie umfassen u.a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits zentrale Einkaufsdienstleistungen für die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften. Die oben genannten Vereinbarungen haben in der Regel eine Laufzeit von einem bis fünf Jahren und werden im Bedarfsfall bei Fälligkeit neu verhandelt. Für ein assoziiertes Unternehmen führt die Gesellschaft administrative Tätigkeiten aus.

Die Gesellschaft hat darüber hinaus Mietverträge für Immobilien mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften abgeschlossen, die vorwiegend die Konzernzentrale in Bad Homburg v.d.Höhe (Deutschland) und die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) beinhalten. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft am Ende des Jahres 2026 aus.

Zusätzlich zu den oben angeführten Dienstleistungen und Mieten verkauft die Gesellschaft Produkte an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften und tätigt Einkäufe bei Tochtergesellschaften der Fresenius SE und assoziierten Unternehmen. Außerdem tätigt Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) Einkäufe des Produkts Heparin, das über einen unabhängigen Beschaffungsverband von der Fresenius Kabi USA, Inc. (Kabi USA) bezogen wird. Kabi USA ist eine indirekte, hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fresenius SE. Die Gesellschaft hat keinen direkten Liefervertrag mit Kabi USA und bestellt nicht direkt bei Kabi USA. FMCH tätigt die Heparin-Einkäufe bei Kabi USA über den zu marktüblichen Konditionen abgeschlossenen Vertrag mit dem Beschaffungsverband, der im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt wurde.

Im Dezember 2010 gründete die Gesellschaft mit Galenica Ltd. (Vifor Pharma Ltd.) das pharmazeutische Unternehmen Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. (VFMRP), ein assoziiertes Unternehmen, an dem die Gesellschaft 45% der Anteile hält. Die Gesellschaft hat exklusive Liefervereinbarungen über den Einkauf von bestimmten Pharmazeutika mit VFMRP abgeschlossen.

Es folgt eine Übersicht der oben dargestellten Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen, einschließlich der daraus resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten.

DIENSTLEISTUNGSVEREINBARUNGEN, MIETVERTRÄGE UND PRODUKTE

in TSD €

	1. Januar bis 30. September 2017		1. Januar bis 30. September 2016		30. September 2017		31. Dezember 2016	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forde- rungen	Verbindlich- keiten	Forde- rungen	Verbindlich- keiten
Dienstleistungsvereinbarungen¹								
Fresenius SE	146	16.210	140	15.108	86	2.838	132	51
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	2.702	58.338	2.421	56.892	652	3.269	822	2.856
Assoziierte Unternehmen	13.970	–	12.677	–	1.064	–	2.506	–
► GESAMT	16.818	74.548	15.238	72.000	1.802	6.107	3.460	2.907
Mietverträge								
Fresenius SE	–	6.266	–	7.050	–	–	–	–
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	–	9.162	–	10.209	–	–	–	–
► GESAMT	–	15.428	–	17.259	–	–	–	–
Produkte								
Fresenius SE	–	–	2	–	–	–	–	–
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	23.861	31.258	19.551	32.251	9.301	3.959	7.948	4.787
Assoziierte Unternehmen	–	316.027	–	292.422	–	87.366	–	55.329
► GESAMT	23.861	347.285	19.553	324.673	9.301	91.325	7.948	60.116

¹ Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 30. September 2017 und dem 31. Dezember 2016 auf 3.552€ bzw. 3.359€.

b) Darlehen und Anleihen

Die Gesellschaft erhält und gewährt kurzfristige Darlehen von und an die Fresenius SE. Die Gesellschaft nutzt zudem das Cash Management System der Fresenius SE zur Verrechnung bestimmter konzerninterner Forderungen sowie Verbindlichkeiten mit Tochtergesellschaften und anderen nahestehenden Unternehmen. Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in Höhe von 126.217€ und 197.883€ sowie Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE in Höhe von 123.453€ und 186.350€. Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen für täglich fällige Geldeinlagen.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500€ zu einem Zinssatz von 1,335%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 22. August 2018 zu einem Zinssatz von 1,100% fällig. Am 28. November 2013 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein weiteres unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500€ zu einem Zinssatz von 1,875%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 24. November 2017 zu einem Zinssatz von 1,021% fällig.

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte eine Tochtergesellschaft der Fresenius SE unbesicherte Anleihen der Gesellschaft in Höhe von 6.000€ bzw. 8.300€ im Bestand. Diese Anleihen wurden von der Gesellschaft in den Jahren 2011 und 2012 emittiert, sind fällig in den Jahren 2021 und 2019 und haben jeweils einen Kupon von 5,25%. Zinsen werden halbjährig gezahlt.

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 gewährte die Gesellschaft der Fresenius SE unbesicherte, flüssige Mittel in Höhe von 10.900€ zu einem Zinssatz von 1,100% und 36.245€ zu einem Zinssatz von 0,771%. Für weitere Informationen zu diesen Darlehen siehe Anmerkung 7.

c) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

Aufgrund der Rechtsform der Gesellschaft als KGaA bekleidet die Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin eine Schlüsselposition im Management der Gesellschaft. Daneben stehen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats als Inhaber von Schlüsselpositionen im Management sowie deren enge Familienangehörige der Gesellschaft nahe.

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 2017 und 2016 insgesamt 15.995 € bzw. 13.846 €. Zum 30. September 2017 hatte die Gesellschaft keine Forderungen gegen die Management AG. Zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 174 €. Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 2.919 € und 14.696 €.

4. Flüssige Mittel

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die flüssigen Mittel wie folgt zusammen:

FLÜSSIGE MITTEL		
<i>in TSD €</i>		
	30. September 2017	31. Dezember 2016
Zahlungsmittel	574.567	533.403
Wertpapiere und Termingeldanlagen (mit einer Fälligkeit von bis zu 90 Tagen)	154.673	175.479
► FLÜSSIGE MITTEL	729.240	708.882

5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt zusammen:

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO		
<i>in TSD €</i>		
	30. September 2017	31. Dezember 2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.701.884	3.826.280
abzüglich Wertberichtigungen	(529.384)	(482.461)
► FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO	3.172.500	3.343.819

6. Vorräte

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

VORRÄTE		
<i>in TSD €</i>		
	30. September 2017	31. Dezember 2016
Fertige Erzeugnisse	695.508	687.615
Verbrauchsmaterialien	348.932	362.307
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	189.676	214.286
Unfertige Erzeugnisse	74.829	73.269
► VORRÄTE	1.308.945	1.337.477

7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wie folgt zusammen:

KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN		
<i>in TSD €</i>		
	30. September 2017	31. Dezember 2016
Commercial Paper Programm	852.928	475.915
Kurzfristige Darlehen	82.002	89.451
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	1.073	6.644
► KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN	936.003	572.010
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen <i>(siehe Anmerkung 3 b)</i>	3.015	3.000
► KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN	939.018	575.010

Die Gesellschaft und einige Tochtergesellschaften verfügen über ein Cash Management System mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling. Die Voraussetzungen für eine Saldierung innerhalb dieses Cash Management Systems wurden erfüllt. Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 saldierte die Gesellschaft 106.779 € und 325.485 € flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen.

Commercial Paper Program

Commercial Paper Programme sind flexible Finanzierungsinstrumente, die zur kurzfristigen Refinanzierung am Geldmarkt dienen. Die Laufzeit der Schuldverschreibungen kann von wenigen Tagen bis unter zwei Jahren reichen. Am 19. Januar 2016 hat die Gesellschaft ein Commercial Paper Programm aufgesetzt, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel von bis zu 1.000.000 € ausgegeben werden können. Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Commercial Paper in Höhe von 853.000 € und 476.000 € begeben.

Sonstige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. September und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 1.073 € und 6.644 €, die im Wesentlichen aus ausstehenden fixen Kaufpreiszahlungen resultieren.

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE eine Darlehensvereinbarung geschlossen, gemäß der die Gesellschaft oder Tochterunternehmen der Gesellschaft bis zur Fälligkeit am 30. Oktober 2017 kurzfristige unbesicherte Darlehen bis zur Höhe von 400.000 US\$ aufnehmen konnten.

8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN		
<i>in TSD €</i>		
	30. September 2017	31. Dezember 2016
Kreditvereinbarung 2012	2.068.885	2.244.115
Anleihen	3.853.971	4.670.786
Wandelanleihe	385.422	380.735
Forderungsverkaufsprogramm	168.643	165.037
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	38.771	43.775
Sonstige	207.606	52.656
▶ LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN	6.723.298	7.557.104
Kurzfristig fälliger Anteil	(890.949)	(724.218)
▶ LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN, ABZÜGLICH DES KURZFRISTIG FÄLLIGEN ANTEILS	5.832.349	6.832.886

Kreditvereinbarung 2012

Am 30. Oktober 2012 schloss die Gesellschaft eine syndizierte Kreditvereinbarung (Kreditvereinbarung 2012) in Höhe von ursprünglich 3.850.000 US\$ und einer Laufzeit von fünf Jahren mit einer großen Gruppe von Banken und institutionellen Investoren (gemeinsam die „Gläubiger“) ab. Am 26. November 2014 wurde die Kreditvereinbarung 2012 auf einen Kreditrahmen von insgesamt ca. 4.400.000 US\$ erhöht und vorzeitig um zwei Jahre, bis zur Fälligkeit am 30. Oktober 2019, verlängert. Am 11. Juli 2017 konnte die Gesellschaft seine bestehende Kreditvereinbarung erfolgreich refinanzieren. Die angepasste Kreditvereinbarung 2012 ist unbesichert, niedriger verzinst und hat ein Gesamtvolumen von circa 3.900.000 US\$ mit Laufzeiten von 3 und 5 Jahren. Diese günstigeren Konditionen konnten dank des Investment Grade Ratings der Gesellschaft vereinbart werden.

Die Kreditvereinbarung 2012 besteht fortan aus:

- ▶ Revolvierenden Kreditlinien in Höhe von 900.000 US\$, die am 31. Juli 2022 zur Rückzahlung fällig werden.
- ▶ Revolvierenden Kreditlinien in Höhe von 600.000 €, die am 31. Juli 2022 zur Rückzahlung fällig werden.
- ▶ Einem us-Dollar denominierten Darlehen in Höhe von 1.500.000 US\$, dessen Laufzeit ebenfalls am 31. Juli 2022 endet. Vierteljährliche Tilgungszahlungen in Höhe von 30.000 US\$ begannen am 31. Oktober 2017. Der Restbetrag wird bei Fälligkeit getilgt.
- ▶ Einem Euro denominierten Darlehen in Höhe von 350.000 €, dessen Laufzeit ebenfalls am 31. Juli 2022 endet. Vierteljährliche Tilgungszahlungen in Höhe von 7.000 € begannen am 31. Oktober 2017. Der Restbetrag wird bei Fälligkeit getilgt.
- ▶ Einem Euro denominierten Darlehen in Höhe von 400.000 €, ohne vierteljährliche Tilgungszahlungen, das am 30. Juli 2020 fällig wird.

Die variable Verzinsung der Kreditlinien erfolgt auf Basis von EURIBOR/LIBOR zuzüglich einer bestimmten Marge. Die jeweilige Marge ist variabel und hängt vom Verschuldungsgrad der Gesellschaft ab. Dieser wird als Verhältnis der konsolidierten Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel zum konsolidierten EBITDA (gemäß Definition der Kreditvereinbarung 2012) ermittelt.

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2012 zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016:

KREDITVEREINBARUNG 2012 – VERFÜGBARER UND IN ANSPRUCH GENOMMENER KREDIT				
<i>in TSD</i>				
	<i>Kreditfazilitäten 30. September 2017</i>		<i>Inanspruchnahmen 30. September 2017¹</i>	
Revolvierender Kredit US\$	900.000 US\$	762.324€	68.361 US\$	57.904 €
Revolvierender Kredit €	600.000 €	600.000 €	–	–
US\$ Darlehen – 5 Jahre	1.500.000 US\$	1.270.540 €	1.500.000 US\$	1.270.540 €
€ Darlehen – 5 Jahre	350.000 €	350.000 €	350.000 €	350.000 €
€ Darlehen – 3 Jahre	400.000 €	400.000 €	400.000 €	400.000 €
► GESAMT		3.382.864 €		2.078.444 €
	<i>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2016</i>		<i>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2016¹</i>	
Revolvierender Kredit US\$	1.000.000 US\$	948.676 €	10.187 US\$	9.664 €
Revolvierender Kredit €	400.000 €	400.000 €	–	–
US\$ Darlehen	2.100.000 US\$	1.992.221 €	2.100.000 US\$	1.992.221 €
€ Darlehen	252.000 €	252.000 €	252.000 €	252.000 €
► GESAMT		3.592.897 €		2.253.885 €

¹ Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

Die Gesellschaft hatte zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 Letters of Credit in Höhe von 2.050 US\$ und 3.550 US\$ (1.736 € bzw. 3.368 €) des revolvingenden Kredits in us-Dollar genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolvingenden Kredits entsprechend reduzieren.

Forderungsverkaufsprogramm

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus dem Forderungsverkaufsprogramm zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016:

FORDERUNGSVERKAUFSPROGRAMM – VERFÜGBARE UND IN ANSPRUCH GENOMMENE FAZILITÄTEN				
<i>in TSD</i>				
	<i>Kreditfazilitäten 30. September 2017¹</i>		<i>Inanspruchnahmen 30. September 2017²</i>	
Forderungsverkaufsprogramm	800.000 US\$	677.622 €	200.000 US\$	169.405 €
	<i>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2016¹</i>		<i>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2016²</i>	
Forderungsverkaufsprogramm	800.000 US\$	758.941 €	175.000 US\$	166.018 €

¹ Vorbehaltlich der Verfügbarkeit von Forderungen, die die vertraglichen Bestimmungen erfüllen.

² Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

Weiterhin nutzte die Gesellschaft im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 Letters of Credit in Höhe von 71.119 US\$ und 15.647 US\$ (60.240 € bzw. 14.844 €). Die Letters of Credit sind nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten, reduzieren jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des Forderungsverkaufsprogramms entsprechend.

9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement

Zum 30. September 2017 betrug die Eigenkapitalquote 44,0 %, und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zur Bilanzsumme belief sich auf 31,6 %. Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Verschuldungsgrad, der sich aus dem Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Finanzverbindlichkeiten (Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA der letzten 12 Monate um in der Periode getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Das Debt/EBITDA Verhältnis betrug zum 30. September 2017 und 31. Dezember 2016 2,3 bzw. 2,6. Das Net Debt/EBITDA-Verhältnis betrug zum 30. September 2017 und 31. Dezember 2016 2,0 bzw. 2,3. Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den gemäß § 315a HGB a.F. nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 verwiesen.

Die Gesellschaft wird von den Rating-Agenturen Standard & Poor's, Moody's und Fitch bewertet. Standard & Poor's stuft die Gesellschaft aktuell mit BBB-, Moody's mit Baa3 und Fitch mit BBB- ein.

KREDITRATING¹

	Unternehmensrating	Ausblick
Standard & Poor's	BBB-	stabil
Moody's	Baa3	stabil
Fitch	BBB-	stabil

¹ Ein Rating ist keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten von Wertpapieren der Gesellschaft und kann von der Ratingagentur jederzeit geändert oder widerrufen werden.

10. Aktienbasierte Vergütungspläne

Am 31. Juli 2017 gewährte die Gesellschaft Zuteilungen nach dem Vergütungsplan mit langfristiger Anreizwirkung der FMC AG & CO. KGAA 2016. Die Gesellschaft gewährte 604.484 Performance Shares, davon 73.746 Performance Shares an Mitglieder des Vorstands der Management AG. Der Gesamtmarktwert betrug 45.409 €, wovon ein Betrag von 5.540 € auf Mitglieder des Vorstands der Management AG entfällt. Der Betrag wird über die vierjährige Haltedauer verteilt. Der Marktwert pro Performance Share beträgt zum Zuteilungstag 75,12 €.

11. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft unterhält zurzeit fünf bedeutende Pensionspläne, einen für Mitarbeiter in Deutschland, drei für Mitarbeiter in Frankreich 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 Versorgungsfalls 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 dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Geschäftsjahr 2017 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. In den ersten neun Monaten 2017 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 820 € getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2017 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 176 €.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwands für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2017 und 2016:

BESTANDTEILE DES PENSIONSAUFWANDS				
<i>in TSD €</i>				
	<i>3. Quartal</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>
Laufender Dienstzeitaufwand	7.172	4.445	21.342	17.102
Nettozinsaufwand	2.818	4.065	8.356	12.199
► PENSIONSAUFWAND	9.990	8.510	29.698	29.301

12. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtliche und behördliche Angelegenheiten

Die Gesellschaft ist regelmäßig in 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 oder beachtenswert 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 kann den Schaden oder den Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt abschätzen. 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.

Am 15. Februar 2011 wurde eine Anzeige eines Whistleblowers (Anzeigeerstatte) auf Basis des u.s. False Claims Acts gegen FMCH auf Anordnung des Bundesbezirksgerichts für den Bezirk Massachusetts entsiegelt und durch den Anzeigeerstatte zugestellt. United States ex rel. Chris Drennen v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., 2009 Civ. 10179 (D. Mass.). Die Anzeige des Anzeigeerstatters, die im Februar 2009 zunächst versiegelt eingereicht worden war, stützte sich auf die Behauptung, dass die Gesellschaft die Vergütung von Labortests auf Ferritin im Blutserum sowie verschiedene Arten von Labortests auf Hepatitis B durch staatliche Zahlstellen anstrebte und erhielt, die medizinisch nicht notwendig waren oder nicht ordnungsgemäß von einem Arzt verordnet wurden. Die Discovery bezüglich der Klage des Anzeigeerstatters wurde im Mai 2015 abgeschlossen. Obwohl die Vereinigten Staaten ursprünglich ablehnten, in das Verfahren einzutreten, hat die Regierung anschließend ihre Haltung geändert. Am 3. April 2017 hat das Gericht der Regierung erlaubt ausschließlich bezogen auf bestimmte vor 2011, als die Vergütungsregeln unter Medicare geändert wurden, durchgeführte Hepatitis B Oberflächenantigen-Tests, in das Verfahren einzutreten. Das Gericht hat den Antrag der Regierung auf eine neue Beweisaufnahme abgelehnt, aber gestattet FMCH eine Beweisaufnahme gegen die Regierung, als ob diese bereits von Beginn an in das Verfahren eingetreten wäre.

Die Gesellschaft hat Mitteilungen erhalten, die das Vorliegen von Verhaltensweisen in Ländern außerhalb der Vereinigten Staaten behaupten, die gegen den u.s. Foreign Corrupt Practices Act („FCPA“) oder andere Anti-Korruptionsgesetze verstoßen könnten. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft führt durch sein Audit and Corporate Governance Committee unter Mitwirkung von unabhängigen Anwälten Untersuchungen durch, die im Wesentlichen abgeschlossen sind. Die Gesellschaft hat die u.s. Securities and Exchange Commission („SEC“) sowie das us-Justizministerium (u.s. Department of Justice – „DOJ“) freiwillig informiert. Der Dialog der Gesellschaft mit der SEC und dem DOJ dauert an. Die Gesellschaft kooperiert weiterhin bei den staatlichen Untersuchungen.

Die Gesellschaft hat Verhalten erkannt und an die Behörden berichtet, welches Geldstrafen oder andere Sanktionen gemäß FCPA oder anderen Anti-Korruptionsgesetzen zur Folge haben könnte und hat diesbezüglich Abhilfemaßnahmen, einschließlich disziplinarischer Maßnahmen gegen Mitarbeiter ergriffen. Zudem könnte dies negative Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, in bestimmten Jurisdiktionen Geschäfte zu betreiben. Die Gesellschaft hat für einen identifizierten Sachverhalt bereits in vorangegangenen Berichtszeiträumen eine Rückstellung über einen nicht wesentlichen Betrag gebildet. Die Gesellschaft hat ihre Untersuchungen im Wesentlichen beendet und ist mit den Regierungsbehörden in Diskussion über eine mögliche Lösung getreten. Es gibt keinen Zeitplan für eine mögliche Lösung. Angesichts des gegenwärtigen Stands der Besprechung einer möglicher Lösung und Maßnahmen zur Abhilfe kann die Gesellschaft keine vernünftige Schätzung der Größenordnung möglicher Einbußen geben, die aus erkannten Sachverhalten oder der Lösung oder aus den Abhilfemaßnahmen resultieren könnten.

Die Gesellschaft fährt damit fort, Verbesserungen ihres Anti-Korruptions-Compliance-Programms einschließlich der internen Kontrollprozesse bezüglich der Einhaltung von internationalen Anti-Korruptionsgesetzen zu implementieren. Die Gesellschaft bekennt sich weiterhin vollumfänglich zur Einhaltung des FCPA und anderer Anti-Korruptionsgesetze.

Am 5. April 2013 ordnete das United States Judicial Panel on Multidistrict Litigation an, die zahlreichen bei verschiedenen Bundesgerichten anhängigen Klagen gegen FMCH und bestimmte ihr nahestehende Unternehmen wegen behaupteter Ansprüche aufgrund Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit im Zusammenhang mit den Säure-Konzentrat-Produkten von FMCH, NaturaLyte® und GranuFlo®, für die Handhabung im Vorfeld des Verfahrens für ein zusammengefasstes bezirksübergreifendes Bundesverfahren an das Bundesbezirksgericht für den District of Massachusetts zu übertragen und dort zusammenzufassen. In re Fresenius GranuFlo/NaturaLyte Dialysate Products Liability Litigation, Case No. 2013-md-02428. Die Gerichte des Bundesstaates Massachusetts und das Gericht in St. Louis City (Missouri) haben daraufhin ähnliche zusammengefasste Verfahren für ihre Fälle eingerichtet. In re Consolidated Fresenius Cases, Case No. MICV 2013-03400-O (Massachusetts Superior Court, Middlesex County). Obwohl ähnliche Klagen bei anderen bundesstaatlichen Gerichten eingereicht wurden, sind die Bundes- und bundesstaatlichen Gerichte in Massachusetts sowie das Gericht in St. Louis insgesamt für mehr als 95 % aller Verfahren zuständig. Die Klagen stellten die allgemeine Behauptung auf, dass unzureichende Etikettierung und Warnhinweise der Produkte die Schädigung von Patienten verursacht hätten. Am 17. Februar 2016 hat die Gesellschaft eine grundsätzliche außergerichtliche Einigung mit einem Gremium von Klägeranwälten in potentiell allen Verfahren erzielt und den Gerichten angezeigt. Die Einigung sieht eine Zahlung durch die Gesellschaft in Höhe von 250.000 US\$ in einen Vergleichsfonds vor, im Gegenzug für die Aufgabe im Wesentlichen aller Forderungen der Kläger, wobei die Gesellschaft das Recht hatte, sich unter bestimmten Bedingungen vom Vergleich zu lösen.

Am 12. Oktober 2017 stellten das Klägergremium und die Gesellschaft fest, dass im Hinblick auf die Mindestanahmeschwelle die Bedingungen des Vergleichs erfüllt sind und fahren mit der Durchführung des Vergleichs fort. Die Mittelbereitstellung für den Vergleich erfolgt durch die Gesellschaft und die Versicherer zum 28. November 2017. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass weniger als ein Prozent (1 %) der an der Klage beteiligten Fälle weitere erhebliche Prozessaktivitäten zur endgültigen Beilegung erfordern, und dass diese Fälle sämtlich beim Bundesbezirksgericht (U.S. District Court) von Massachusetts (Boston), dem Bezirksgericht (County Court) von Los Angeles, Kalifornien, oder dem Bezirksgericht (County Court) von Birmingham, Alabama anhängig sind.

Die betroffenen Versicherer der Gesellschaft haben vereinbart, 220.000 US\$ für den Vergleichsfonds vorbehaltlich der finalen Klärung von Fragen der Versicherungsdeckung zwischen der Gesellschaft und ihren Versicherern und unter den Versicherern bereitzustellen. Die Gesellschaft hat für die Durchführung des Vergleichs Rückstellungen für Nettoaufwendungen in Höhe von 60.000 US\$ einschließlich Rechtskosten und sonstiger erwarteter Kosten gebildet.

Nach Abschluss der grundsätzlichen außergerichtlichen Einigung haben die Versicherer der Gesellschaft der AIG Gruppe und die Gesellschaft jeweils Feststellungsklagen gegen den jeweils anderen beim New York State und Massachusetts State Court eingereicht, die sich auf die unter anwendbaren Versicherungspolice bestehenden Verpflichtungen der AIG-Gruppe beziehen. Die betroffenen Versicherer haben bestätigt, dass die Rechtsstreitigkeiten über den Versicherungsschutz ihre Zusage zur Zahlung von 220.000 US\$ aus dem Vergleich mit den Klägern nicht beeinträchtigt. In dem Rechtsstreit über den Versicherungsschutz strebt die AIG-Gruppe eine Reduzierung ihrer Leistungsverpflichtungen auf weniger als 220.000 US\$ sowie eine Entschädigung durch die Gesellschaft für einen Teil ihrer Vorleistung in Höhe von 220.000 US\$ an; die Gesellschaft strebt an, eine Bestätigung der Zahlungsverpflichtung der AIG-Gruppe in Höhe von 220.000 US\$, den Ersatz von den der Gesellschaft bereits entstandenen Kosten für die Rechtsverteidigung sowie die Verpflichtung der AIG-Gruppe die gegebenenfalls notwendigen Verteidigungs- und Einstandsverpflichtungen für Fälle, die nicht am Vergleich teilnehmen, zu erhalten.

Bestimmte Klagen im GranuFlo®/NaturaLyte® Verfahren benannten zusätzlich zu FMCH und deren inländischen nahestehenden Unternehmen in den USA Kombinationen von FMC AG & CO. KGAA, Management AG, Fresenius SE und

Fresenius Management SE als Beklagte. Die grundsätzliche außergerichtliche Einigung sieht die Entlassung aus und Freistellung von Klagen vor, die die europäischen Beklagten umfassen.

Vier institutionelle Kläger haben gemäß bundesstaatlichen Gesetzen gegen irreführende Praktiken Klagen gegen FMCH und deren nahestehende Unternehmen eingereicht, die auf bestimmten Hintergrundbehauptungen beruhen, die aus den GranuFlo®/NaturaLyte®-Personenschadensverfahren bekannt sind, mittels derer jedoch die Rückzahlung von Beträgen verlangt wird, die im Zusammenhang mit den GranuFlo®/NaturaLyte® Produkten an FMCH gezahlt worden sind. Diese Fälle bringen andere rechtliche Standards, Haftungstheorien und Arten möglicher Entschädigung mit sich als die Personenschadensverfahren, und die betreffenden Ansprüche werden nicht durch den vorab beschriebenen Vergleich in den Personenschadensverfahren erlöschen. Die vier Kläger sind die Generalanwälte von Kentucky, Louisiana und Mississippi und das privatwirtschaftliche Versicherungsunternehmen Blue Cross Blue Shield of Louisiana in seiner Eigenschaft als solches. State of Mississippi ex rel. Hood, v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., No. 14-cv(152) (Chancery Court, DeSoto County); State of Louisiana ex re. Caldwell and Louisiana Health Service & Indemnity Company v. Fresenius Medical Care Airline, 2016 Civ. 11035 (U.S.D.C. D. Mass.); Commonwealth of Kentucky ex rel. Beshear v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. et al., No. 16-CI 00946 (Circuit Court, Franklin County).

Im August 2014 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung der us-Bundesadvokatur des District of Maryland, die Informationen zu vertraglichen Vereinbarungen von FMCH mit Krankenhäusern und Ärzten, einschließlich Verträgen bzgl. des Managements von stationären Akutdialyse-Dienstleistungen abfragt. FMCH kooperiert in dieser Untersuchung.

Im Juli 2015 hat der Generalstaatsanwalt für Hawaii eine Zivilklage nach dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii eingereicht, die den Vorwurf einer konspirativen Absprache enthält, nach der bestimmte Liberty Dialysis-Tochtergesellschaften von FMCH der Hawaii Medicaid für die Verabreichung von Epogen® durch Liberty im Zeitraum von 2006 bis 2010, der vor dem Erwerb von Liberty durch FMCH liegt, zu viel berechnet hätten. Hawaii v. Liberty Dialysis – Hawaii, LLC et al., Case No. 15-1-1357-07 (Hawaii 1st Circuit). Der Bundesstaat behauptet, dass Liberty unrechtmäßig gehandelt habe, indem es auf die unrichtige und nicht autorisierte Abrechnungsanleitung vertraut habe, die Liberty von Xerox State Healthcare LLC erhalten habe, welche vom Bundesstaat Hawaii im relevanten Zeitraum mit der Administration des Erstattungswesens im Rahmen seines Medicaid-Programms beauftragt war. Die vom Bundesstaat behauptete Überzahlung beträgt ca. 8.000 US\$, jedoch legt der Bundesstaat zivilrechtliche Rechtsbehelfe ein und begehrt Zinsen, Bußgelder und Geldstrafen von Liberty und FMCH unter dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii, die diese Überzahlung deutlich überschreiten. FMCH hat gegen Xerox aufgrund von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage eingereicht. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Bundesstaat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt.

Am 31. August und am 25. November 2015 erhielt FMCH jeweils eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der us-Bundesadvokatur des District of Colorado bzw. der us-Bundesadvokatur des Eastern District of New York mit Fragen zu Beteiligungen von FMCH an Dialyse-Klinik-Joint Ventures, an denen Ärzte beteiligt sind, und zum Management dieser Joint Ventures. Am 20. März 2017 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung im Western District of Tennessee mit Fragen zu bestimmten Geschäftstätigkeiten des Dialyse-Klinik Joint Ventures mit der University of Tennessee Medical Group, einschließlich von Joint Ventures bezüglich derer FMCH im Zusammenhang mit dem Erwerb von Liberty Dialysis in 2012 ihre Beteiligungen an Satellite Dialysis veräußert hat. FMCH kooperiert in diesen Untersuchungen.

Am 6. Oktober 2015 hat das Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services („OIG“) eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act gegenüber der Gesellschaft erlassen und verlangte darin Informationen über die Nutzung und Abrechnung von Einrichtungen der Fresenius Vascular Care, nunmehr Azura Vascular Care, insgesamt für den Zeitraum beginnend mit dem Erwerb der American Access Care LLC („AAC“) im Oktober 2011 durch die Gesellschaft. Am 24. August 2017 wurde eine zusätzliche und detailliertere Vorlageverfügung bezüglich derselben Sachverhalte von der us-Bundesadvokatur für den Eastern District of New York (Brooklyn) erlassen, die die Azura-Untersuchung von Beginn an geleitet hat. Die Gesellschaft kooperiert mit der Ermittlung der Regierung. Bezüglich der Vorwürfe gegen AAC, die in den Bezirken in Connecticut, Florida und Rhode Island im Hinblick auf Nutzung und Abrechnung erhoben wurden, wurde im Jahr 2015 eine Einigung erzielt.

Am 30. Juni 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der us-Bundesadvokatur des Northern District of Texas (Dallas), mit der Informationen über den Gebrauch und die Handhabung von Medikamenten einschließlich Velporo® sowie über die Zusammenarbeit von FMCH mit DaVita Healthcare Partners, Inc. angefragt wurden. Nach dem Verständnis der Gesellschaft bezieht sich diese Vorlageverfügung auf eine Untersuchung, die von DaVita zuvor veröffentlicht worden ist und die DaVita, Amgen und Sanofi umfasst. FMCH kooperiert bei der Untersuchung.

Am 18. November 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der us-Bundesanwaltschaft für den Eastern District of New York (Brooklyn), mit der Unterlagen und Informationen bezüglich der Geschäftstätigkeit der im Oktober 2013 von der FMCH erworbenen Shiel Medical Laboratory, Inc. angefragt wurden. Im Rahmen der Kooperation mit der Untersuchung und der Vorbereitung der Antwort auf die Vorlageverfügung hat FMCH Falschausstellungen und Falschdarstellungen in Unterlagen, die von einem Shiel Vertriebsmitarbeiter eingereicht wurden identifiziert, die die Integrität bestimmter Rechnungen betreffen, die von Shiel für Labortests von Patienten in Kliniken für Langzeitbehandlungen eingereicht wurden. Am 21. Februar 2017 veranlasste FMCH die Kündigung des Mitarbeiters und informierte die us-Bundesanwaltschaft über die Kündigung und deren Begleitumstände. Das Verhalten des entlassenen Mitarbeiters könnte die Gesellschaft einer Haftung für Überzahlungen oder Strafzahlungen nach den anwendbaren Gesetzen aussetzen.

Am 28. September 2017 hat die Gesellschaft die Vereinbarung bekanntgegeben, bestimmte Geschäftsbereiche von Shiel, die Gegenstand der Vorlageverfügung aus Brooklyn sind, einschließlich des an die us-Bundesanwaltschaft gemeldeten Fehlverhaltens, an Quest Diagnostics zu verkaufen. Gemäß des Vertrages über den Verkauf verbleibt die Verantwortung für die Brooklyn-Untersuchung und deren Ergebnis bei der Gesellschaft. Die Gesellschaft wird weiterhin in der fortlaufenden Untersuchung kooperieren.

Am 14. Dezember 2016 veröffentlichten die Centers for Medicare & Medicaid Services („CMS“), die das nationale Medicare Programm verwalten, eine vorübergehend abschließende Regelung („Interim Final Rule“, „IFR“) mit der Bezeichnung „Medicare Program; Conditions for Coverage for End-Stage Renal Disease Facilities-Third Party Payment“. Die IFR hätte zu einer Änderung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsdeckung gegenüber Dialyseanbietern wie FMCH geführt und hätte Versicherer gewissermaßen in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von oder für Patienten, die Zuschüsse vom American Kidney Fund („AKF“ oder der „Fund“) für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen. Die IFR hätte somit dazu führen können, dass diese Patienten privaten Versicherungsschutz verloren hätten. Der Verlust des privaten Versicherungsschutzes dieser Patienten hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage von FMCH haben können.

Am 25. Januar 2017 hat ein Bundesbezirksgericht in Texas, das für eine von einer Interessengruppe von Patienten und Dialyседienstleistern (darunter FMCH) angestregte Klage zuständig ist, den CMS vorläufig untersagt, die IFR umzusetzen. *Dialysis Patient Citizens v. Burwell*, 2017 Civ. 0016 (E.D. Texas, Sherman Div.). Die einstweilige Verfügung basierte auf dem Versäumnis der CMS, bei der Verabschiedung der IFR ein angemessenes Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren befolgt zu haben. Die Verfügung bleibt solange in Kraft und das Gericht behält die Zuständigkeit über den Streit.

Am 22. Juni 2017 beantragten die CMS eine Aussetzung des Verfahrens in dem Rechtsstreit vor dem Hintergrund ausstehender weiterer Gesetzgebung in Bezug auf die IFR. Die CMS ergänzten ihren Antrag dahingehend, dass sie beabsichtigen, einen Vermerk über einen Gesetzesvorschlag (Notice of Proposed Rulemaking) im Bundesregister (Federal Register) zu veröffentlichen und ansonsten ein Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren zu initiieren. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht am 27. Juni 2017 erlassen wurde.

Das Betreiben wohlthätiger Unterstützungsprogramme wie dem AKF erhält zudem zunehmende Aufmerksamkeit der Versicherungsaufsicht auf Bundesstaatenebene. Das Ergebnis dessen könnte ein regulatorischer Rechtsrahmen sein, der sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheidet. Auch ohne die IFR oder vergleichbare Verwaltungsmaßnahmen werden Versicherer voraussichtlich ihre Bemühungen fortsetzen, wohlthätige Unterstützungen bei der Prämienzahlung an unsere Patienten für individuelle Versicherungen oder andere Versicherungsdienstleistungen zu konterkarieren. Sollte dies gelingen, hätten diese Anstrengungen erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft.

Am 3. Januar 2017 erhielt die Gesellschaft eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der u.s. Bundesanwaltschaft für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen der Gesellschaft mit dem AKF angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. FMCH kooperiert bei der Untersuchung, welche nach dem Verständnis der Gesellschaft Teil einer breiter angelegten Untersuchung hinsichtlich wohlthätiger Zuwendungen in der Medizinbranche ist.

Anfang Mai 2017 hat der United States Attorney for the Middle District of Tennessee (Nashville) identische Vorlageverfügungen unter dem False Claims Act an FMCH und zwei Tochtergesellschaften in Bezug auf das Pharma-Einzelhandelsgeschäft der Gesellschaft erlassen. Im Rahmen der Untersuchungen soll Vorwürfen nachgegangen werden in Bezug auf unzulässige Anreize gegenüber Dialysepatienten, Verschreibungen oral verabreichter Medikamente über den Apothekendienst von FMCH einzureichen sowie in Bezug auf die unsachgemäße Abrechnung zurückgegebener Medikamente. FMCH kooperiert bei den Untersuchungen.

2011 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act des United States Attorney for the Eastern District of New York (Brooklyn), mit der Informationen nach dem False Claims Act über ein von Bayer Diagnostics hergestelltes Testverfahren erbeten wurden. Bayer Diagnostics wurde später durch Siemens übernommen. Das Verfahren wird verwendet, um das Serum auf Parathyroid Hormone (PTH) zu testen. Das Testverfahren wurde verbreitet von FMCH und anderen in der Dialyseindustrie verwendet, um Knochenstoffwechselstörungen zu erkennen, die eine häufige Folge von Nierenversagen darstellen. FMCH hat umfassend und kooperativ auf die Vorlageverfügung geantwortet, schlussfolgerte jedoch, dass FMCH nicht im Fokus oder Ziel der Ermittlungen des us Attorney war. Am 16. März 2017 entschied der us Attorney, keine weiteren Ermittlungen mehr auf Grundlage einer versiegelten Anzeige eines Whistleblowers (Anzeigeerstatte), die erstmals im Januar 2011 hinterlegt wurde und die die Untersuchungen stützen sollte, vorzunehmen. Nachdem der us Attorney die Ermittlungen niedergelegt hatte, entsiegelte das Bundesbezirksgericht für den östlichen Bezirk von New York (United States District Court for the Eastern District of New York) die Anzeige und ordnete an, dass der Anzeigeerstatte selbst zustellen und anderweitig zu klagen habe. Am 14. August 2017 wurde die Klage gegen FMCH auf Antrag des Anzeigeerstatters rechtskräftig abgewiesen. Das Verfahren wird gegen andere Beklagte fortgeführt. *Patriarca v. Bayer Diagnostics n/k/a Siemens et alia*, 2011 Civ. 00181 (E.D.N.Y.).

Die Gesellschaft ist im normalen Geschäftsverlauf Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten, Gerichtsverfahren und Ermittlungen hinsichtlich verschiedenster Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit. Die Gesellschaft analysiert regelmäßig entsprechende Informationen einschließlich, sofern zutreffend, ihre Verteidigungsmaßnahmen und ihren Versicherungsschutz, und bildet die erforderlichen Rückstellungen für wesentliche aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, Krankenversicherer und Lieferanten, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte, auf das Marketing und den Vertrieb solcher Produkte, den Betrieb von Produktionsanlagen, Laboren, Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Im Hinblick auf Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb medizinischer Produkte kann die Gesellschaft bei Nichtbeachtung der einschlägigen Vorschriften zum Gegenstand erheblicher nachteiliger regulatorischer Maßnahmen der us Gesundheitsbehörde (u.s. Food and Drug Administration, „FDA“) und vergleichbarer Behörden außerhalb der USA werden. Derartige regulatorische Maßnahmen können Warning Letters oder andere Mitteilungen der FDA und/oder vergleichbarer ausländischer Behörden umfassen, wodurch die Gesellschaft gezwungen werden könnte, erhebliche Zeit und Ressourcen aufzuwenden, um geeignete Korrekturmaßnahmen zu implementieren. Falls die Gesellschaft im Hinblick auf die in Warning Letters oder anderen Mitteilungen adressierten Punkte nicht zur Zufriedenheit der FDA und/oder vergleichbarer ausländischer Behörden für Abhilfe sorgt, können diese Behörden weitere Maßnahmen einleiten, einschließlich Produktrückrufe, Vertriebsverbote für Produkte oder Verbote des Betriebs von Produktionsstätten, Zivilstrafen, Beschlagnahmungen von Produkten der Gesellschaft und/oder Strafverfolgung. FMCH befasst sich zurzeit mit Abhilfemaßnahmen im Zusammenhang mit einem Warning Letter der FDA. Die Gesellschaft muss ebenfalls die us-Bundesgesetze über das Verbot illegaler Provisionen („Anti-Kickback Statute“), gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen („False Claims Act“), das „Stark Law“, das Gesetz über zivilrechtliche Geldstrafen („Civil Monetary Penalties Law“) sowie Vorschriften gegen Korruption im Ausland („Foreign Corrupt Practices Act“) und 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 (Gesetz gegen betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, Whistleblower-Aktionen einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes sind die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken der Gesellschaft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlageverfügungen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren, 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 von Betriebsstätten, hat Umgang mit geschützten Gesundheitsinformationen (protected health information, „PHI“) von Patienten und Versicherten in allen Teilen der USA und in anderen Ländern und arbeitet mit Geschäftspartnern zusammen, die sie bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten im Gesundheitswesen unterstützen. 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 und bei Geschäftspartnern beschäftigt sind. Gelegentlich können die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner

Verstöße gegen Datenschutzvorschriften unter dem Health Insurance Portability and Accountability Act („HIPAA“) feststellen, etwa durch unzulässige Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen ungesicherter PHI; durch den Verstoß gegen die HIPAA Sicherheitsvorschriften, wenn die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner es versäumen, in ihren Systemen und Geräten die erforderlichen administrativen, technischen oder physischen Schutzmaßnahmen zu implementieren; oder durch Datenschutzverletzungen, die zu unzulässiger Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen von personenbezogenen Daten (personal identifying information) von Angestellten, Patienten und Versicherten führen. In solchen Fällen müssen die Gesellschaft und ihre Geschäftspartner in Übereinstimmung mit staatlichen oder bundesstaatlichen Meldepflichten handeln. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle ihrer Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, ihre Ressourcen in den Bereichen Regulatory und Recht sowie auf das wirksame Funktionieren ihres Compliance-Programms. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass ihre Mitarbeiter oder Vertreter absichtlich, sorglos oder versehentlich die Gesellschaftsrichtlinien missachten oder gegen das Gesetz verstoßen. Dieses Verhalten jener Mitarbeiter kann zur Haftung der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften führen, unter anderem nach dem Anti-Kickback Statute, dem Stark Law, dem False Claims Act, dem HIPAA, dem Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act sowie dem Foreign Corrupt Practices Act oder anderen Rechtsvorschriften und vergleichbaren Gesetzen auf Ebene der Bundesstaaten und in anderen Ländern.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen der Verletzung von Berufspflichten, Behandlungsfehlern, 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 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 erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, unabhängig von seiner Begründetheit oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche geltend gemacht und Klage erhoben worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen oder 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 Ansprüche geltend gemacht, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte erhebliche nachteilige 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 erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Hinsichtlich potenzieller Anpassungen und Nichtanerkennungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden, erwartet die Gesellschaft nicht, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf ihre Ertragslage haben könnte. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potenziellen Steuernachzahlungen zu bestimmen.

Über die oben genannten Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten hinaus ist der gegenwärtige geschätzte Umfang der sonstigen bekannten Eventualverpflichtungen der Gesellschaft unbedeutend.

13. Finanzinstrumente

Die Gesellschaft wendet IFRS 7 (Financial Instruments: Disclosures) an. Dabei sind für die Gesellschaft folgende Kategorien nach IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement) relevant: finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, Kredite und Forderungen sowie finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Die folgende Tabelle zeigt den Zusammenhang zwischen den Klassen und Kategorien sowie die Zuordnung der Klassen zu den Bilanzposten:

FINANZINSTRUMENTE-MATRIX					
		<i>Klassen</i>			
		<i>Flüssige Mittel</i>	<i>Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen</i>	<i>Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente</i>	<i>Als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente</i>
<i>Kategorien</i>	Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden			Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	
	Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden			Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	
	Keiner Kategorie zugeordnet	Flüssige Mittel	Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten

FINANZINSTRUMENTE-MATRIX				
Kategorien	Klassen			
	Zum Buchwert bilanzierte Vermögenswerte	Zum Buchwert bilanzierte Verbindlichkeiten	Zum Marktwert bilanzierte Vermögenswerte	Zum Marktwert bilanzierte Verbindlichkeiten
Kredite und Forderungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen, Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte			
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden				Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen, Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten, Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen, Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen ¹ , Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte			Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	
Keiner Kategorie zugeordnet	Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen ²		

¹ Ohne Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

² Enthält ausschließlich Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

Bewertung von Finanzinstrumenten

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft, gegliedert nach Kategorien gemäß IAS 39, zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016.

BUCHWERTE DER FINANZINSTRUMENTE NACH KATEGORIEN

in TSD €

	30. September 2017	31. Dezember 2016
Kredite und Forderungen	3.547.069	3.835.800
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(9.541.263)	(10.210.287)
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	105.413	132.406
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(304.523)	(339.701)
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte ¹	242.815	256.437
Keiner Kategorie zugeordnet	7.846	(194.176)

¹ Die Effekte auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und das Konzern-Eigenkapital sind nicht wesentlich.

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 dargestellt:

BUCH- UND MARKTWERTE DER FINANZINSTRUMENTE

in TSD €

	30. September 2017		31. Dezember 2016	
	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Nicht-derivative Finanzinstrumente				
Flüssige Mittel	729.240	729.240	708.882	708.882
Zum Buchwert bilanzierte Vermögenswerte ¹	3.692.065	3.692.065	3.987.806	3.987.806
Zum Marktwert bilanzierte Vermögenswerte	242.815	242.815	256.437	256.437
Zum Buchwert bilanzierte Verbindlichkeiten ²	(9.580.034)	(10.028.403)	(10.254.062)	(10.754.495)
Zum Marktwert bilanzierte Verbindlichkeiten	(211.213)	(211.213)	(223.504)	(223.504)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	(827.606)	(827.606)	(1.007.733)	(1.007.733)
Derivative Finanzinstrumente				
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente	12.103	12.103	16.209	16.209
Als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente	(13)	(13)	(3.556)	(3.556)

¹ Nicht enthalten sind sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte, die keine Finanzinstrumente darstellen (30. September 2017: 926.213 € und 31. Dezember 2016: 850.630 €).

² Nicht enthalten sind Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten, die keine Finanzinstrumente darstellen (30. September 2017: 1.461.079 € und 31. Dezember 2016: 1.429.344 €).

Nicht-derivative Finanzinstrumente

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 aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen sowie kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und bestimmte sonstige Finanzinstrumente, werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwerts darstellt.

Der Marktwert der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag (Level 1).

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt (Level 2). Finanzverbindlichkeiten, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der Marktwert der anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der entsprechenden zukünftigen Cash Flows. Für die Ermittlung dieser Barwerte werden die am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze und Kreditmargen der Gesellschaft berücksichtigt.

Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen werden mit dem Marktwert angesetzt. Die Schätzungen der jeweiligen Marktwerte basieren auf den vertraglich festgelegten Einflussfaktoren, die die künftigen Zahlungen bedingen, sowie der Erwartungshaltung, die die Gesellschaft für diese Werte hat (Level 3). Die Gesellschaft beurteilt die Wahrscheinlichkeit im Hinblick auf die Erreichung der festgelegten Zielgrößen und dessen Zeitpunkt. Die getroffenen Annahmen werden in regelmäßigen Abständen überprüft.

Die nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen werden zu Marktwerten angesetzt. Zur Schätzung dieser Marktwerte setzt die Gesellschaft den höheren Wert aus Netto-Buchwert der nicht beherrschenden Anteile und Gewinnmultiplikatoren an, wobei die Gewinnmultiplikatoren auf historischen Gewinnen, dem Entwicklungsstadium des zugrunde liegenden Geschäftes und anderen Faktoren beruhen (Level 3). Des Weiteren gibt es Put-Optionen, die von einem externen Unternehmen bewertet werden. Die externe Bewertung schätzt die Marktwerte mittels einer Kombination aus Discounted-Cash Flow und Gewinn- und/oder Umsatzmultiplikatoren (Level 3). Sofern zutreffend werden die Verpflichtungen zu einem Diskontierungssatz vor Steuern abgezinst. Dieser spiegelt die Marktbewertung des Zinseffektes und das spezifische Risiko der Verbindlichkeit wider. In Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten können die geschätzten Marktwerte der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen schwanken und die Discounted-Cash Flows und Gewinn- und/oder Umsatzmultiplikatoren der finalen Kaufpreisverpflichtungen für die nicht beherrschenden Anteile erheblich von den derzeitigen Schätzungen abweichen.

Im Folgenden werden die Veränderungen der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016 dargestellt:

NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE MIT PUT-OPTIONEN		
<i>in TSD €</i>		
	2017	2016
► ANFANGSSTAND 1. JANUAR	1.007.733	791.075
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile	(123.461)	(169.260)
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	(111.959)	(1.785)
Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen	63.098	53.919
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen	11.684	29.144
Verfallene Put-Optionen und andere Reklassifizierungen	(6.180)	(8.814)
Änderungen der Marktwerte	(31.456)	115.627
Ergebnis nach Ertragsteuern	115.159	164.515
Währungsumrechnungsdifferenzen	(97.012)	33.312
► ENDSTAND 30. SEPTEMBER 2017 UND 31. DEZEMBER 2016	827.606	1.007.733

Das Kreditrisiko aus Finanzforderungen der Gesellschaft und jegliche Einflüsse auf das operative Ergebnis aus Wertberichtigungen durch Kreditausfälle von Finanzforderungen sind unwesentlich.

Derivative Finanzinstrumente

Marktrisiko

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Währungs- und Zinsrisiken tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in verschiedene Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird. Die Geschäftspolitik der Gesellschaft, die 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.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus derivativen Finanzinstrumenten hat die Gesellschaft mit verschiedenen Bankpartnern Rahmenverträge für derivative Geschäfte abgeschlossen, aufgrund derer im Falle der Insolvenz des

Geschäftspartners positive und negative Marktwerte miteinander verrechnet werden können. Das gilt für Transaktionen zwischen Vertragsparteien, bei denen der Gesamtbetrag der Verpflichtungen und der Gesamtbetrag der Forderungen sich nicht ausgleichen. Im Insolvenzfall ist die Partei, die den größeren Betrag schuldet, verpflichtet, der anderen Partei den Differenzbetrag in Form einer Ausgleichszahlung zu begleichen.

Eine Saldierung von derivativen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wurde in der Konzernbilanz nicht vorgenommen, da die abgeschlossenen Rahmenverträge für derivative Finanzinstrumente die Saldierungskriterien nach den IFRS nicht erfüllen.

Zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016 bestanden derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 19.176 € und 24.312 € sowie derivative finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 7.284 € und 26.751 €, denen ein Rahmenvertrag zugrunde lag. Saldiert ergäbe sich für diese derivativen Finanzinstrumente zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016 ein aktiver Betrag in Höhe von 13.099 € und 13.673 € sowie ein passiver Betrag in Höhe von 1.207 € und 16.112 €.

Im Zusammenhang mit der Ausgabe der Wandelanleihe im September 2014 hat die Gesellschaft Call Optionen auf eigene Aktien erworben. Über den Wandlungspreis hinausgehende Kursänderungen der Aktie der Gesellschaft würden durch die korrespondierenden Wertänderungen der Call Optionen ausgeglichen.

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 nach § 315e HGB ist der Euro die Berichtswährung. Daher beeinflussen Translationsrisiken aus der Änderung von Wechselkursen zwischen dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Abschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, die im Konzernabschluss ausgewiesene Ertrags- und Finanzlage.

Daneben gibt es Transaktionsrisiken einzelner Tochtergesellschaften, die sich vor allem aus konzerninternen Verkäufen von Produktionsstätten an andere Konzerngesellschaften mit unterschiedlichen funktionalen Währungen ergeben. Dadurch sind die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen den Fakturierungswährungen und den Währungen betroffen, in denen diese 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 2017 bzw. 31. Dezember 2016 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 als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Anpassung des Zinsaufwands bzw. ertrags erfasst. Der Nominalwert aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 117.255 € und 103.358 € zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

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 beiden Fällen werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Der Nominalwert der Devisenkontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wurde, betrug 638.137 € und 1.407.611 € zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen das Risiko steigender Zinssätze abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert und werden abgeschlossen, um Zahlungen aus variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Die Zinsswaps in Euro, die in 2019 auslaufen, tragen einen gewichteten durchschnittlichen Zinssatz von 0,32 %. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands erfasst.

Gewinne und Verluste von Derivaten, die als Cash Flow Hedges designiert sind, werden in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Bei Umbuchung dieser Gewinne und Verluste erfolgt der Ausweis als Zinsertrag bzw. Zinsaufwand.

Die Nominalwerte der Zinsswaps in Euro betragen 234.000 € und 252.000 € zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Außerdem werden Zinsswaps auch im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten abgeschlossen (Pre-Hedges). Die Pre-Hedges dienen zur Absicherung von Zinssätzen, die für die Aufnahme der zukünftigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten relevant werden, und die bis zum Zeitpunkt der Begebung dieser Finanzverbindlichkeiten ansteigen könnten. Diese Pre-Hedges werden zum Ausgabezeitpunkt der zugrunde liegenden langfristigen Finanzverbindlichkeiten aufgelöst und der erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) erfasste Zahlungsbetrag wird über die Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten im Zinsaufwand berücksichtigt. Zum 30. September 2017 bzw. 31. Dezember 2016 betrug der im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzte Verlust nach Steuern aus Pre-Hedges 21.444 € bzw. 35.814 €.

Bewertung derivativer Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2017 und zum 31. Dezember 2016:

BEWERTUNG DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD €</i>				
	<u>30. September 2017</u>		<u>31. Dezember 2016</u>	
	<i>Vermögenswerte²</i>	<i>Verbindlichkeiten²</i>	<i>Vermögenswerte²</i>	<i>Verbindlichkeiten²</i>
Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	1.539	(376)	2.018	(4.101)
langfristig				
Devisenkontrakte	11	(58)	17	(76)
Zinssicherungsgeschäfte	-	(1.129)	-	(1.414)
► GESAMT	1.550	(1.563)	2.035	(5.591)
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	17.824	(5.721)	37.743	(21.415)
langfristig				
Devisenkontrakte	-	-	-	(119)
In der Wandelanleihe eingebettete Derivate	-	(87.589)	-	(94.663)
Call Optionen zur Besicherung der Wandelanleihe	87.589	-	94.663	-
► GESAMT	105.413	(93.310)	132.406	(116.197)

¹ Zum 30. September 2017 und 31. Dezember 2016 erfolgte die Bewertung von Derivaten der Gesellschaft basierend auf signifikanten sonstigen beobachtbaren Werten (Level 2).

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

Der kurzfristig fällige Teil der Derivate, der in der vorhergehenden Tabelle als Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit gezeigt ist, wird in der Konzern-Bilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. unter Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der als Vermögenswert bzw. als Verbindlichkeit ausgewiesene langfristig fällige Teil ist in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten bzw. in den Rückstellungen und 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 Cash Flows 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 den Bilanzstichtag diskontiert. Der Marktwert des eingebetteten Derivats ermittelt sich aus der Differenz des Marktwerts der Wandelanleihe und einer Vergleichsanleihe ohne Wandlungsoption, diskontiert mit dem Marktzinssatz zum Bilanzstichtag.

In die Ermittlung der Marktwerte der als Verbindlichkeiten bilanzierten Derivate wird das eigene Kreditrisiko einbezogen. Für die Bewertung der als Vermögenswerte bilanzierten Derivate wird das Kreditrisiko der Vertragspartner berücksichtigt. Das Kreditausfallrisiko von derivativen Finanzinstrumenten wird regelmäßig überwacht und analysiert. Darüber hinaus wird das Kreditausfallrisiko bei der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente im Fair Value je Einzelinstrument berücksichtigt. Die Berechnungsgrundlage der Ausfallwahrscheinlichkeiten bilden laufzeitadäquate Credit Default Swap Spreads je Kontrahent. Die Ermittlung des in der Bewertung berücksichtigten Kreditrisikos erfolgt basierend auf einer Multiplikation der laufzeitadäquaten Ausfallwahrscheinlichkeit mit den diskontierten zu erwartenden Cash Flows des derivativen Finanzinstruments.

Einfluss derivativer Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Einfluss der derivativen Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss:

EINFLUSS DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE AUF DEN KONZERNABSCHLUSS					
<i>in TSD €</i>					
	<i>Im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income angesetzter 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 angesetzter (Gewinn) Verlust nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income (Effektiver Anteil)</i>	
	<i>1. Januar bis 30. September</i>	<i>2016</i>		<i>1. Januar bis 30. September</i>	<i>2016</i>
Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente	2017	2016		2017	2016
Zinssicherungsgeschäfte	(311)	717	Zinsertrag/-aufwand	20.745	16.647
Devisenkontrakte	4.577	1.249	Umsatzkosten	(1.999)	(347)
► GESAMT	4.266	1.966		18.746	16.300
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente			<i>Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns) Verlusts</i>	<i>Im Ergebnis aus Derivaten angesetzter (Gewinn) Verlust</i>	
				<i>1. Januar bis 30. September</i>	
				2017	2016
Devisenkontrakte			Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(7.536)	24.714
Devisenkontrakte			Zinsertrag/-aufwand	7.351	3.111
In der Wandelanleihe eingebettete Derivate			Zinsertrag/-aufwand	(7.074)	(11.867)
Call Optionen zur Besicherung der Wandelanleihe			Zinsertrag/-aufwand	7.074	11.867
► GESAMT				(185)	27.825

Zum 30. September 2017 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 17 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 25 Monaten im Bestand.

14. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (Konzern)

Die Geschäftssegmente der Gesellschaft sind das Segment Nordamerika, das Segment EMEA, das Segment Asien-Pazifik und das Segment Lateinamerika. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte nach geografischer Zuständigkeit steuert. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Gesundheitsdienstleistungen und dem Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und anderer extrakorporalen Therapien.

Die Zielgrößen, an denen die Geschäftssegmente vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich

der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist davon überzeugt, dass die dafür am besten geeigneten Kennzahlen die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und die operative Marge sind. Steueraufwendungen gehen nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein, da sie nicht im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Geschäftssegmente unterliegt. Daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein. Ebenso werden bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Geschäftssegmente unterliegen. Die Herstellung von Produkten, der optimale Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf für die Produktion werden zentral gesteuert. Die globale Forschung und Entwicklung wird ebenfalls zentral gesteuert. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment gemäß IFRS 8. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsatzerlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Spalte „Konzern“ enthalten. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen.

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin steuert die jeweiligen Geschäftssegmente anhand von Zielgrößen, die auf IFRS Zahlen basieren. Bis zum 31. Dezember 2016 wurden die Geschäftssegmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend wurden in der Segmentberichterstattung die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2017 und 2016 nach Segmenten und Konzern enthält die folgende Tabelle:

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND KONZERN							
<i>in TSD €</i>							
	<i>Segment Nord- amerika</i>	<i>Segment EMEA</i>	<i>Segment Asien- Pazifik</i>	<i>Segment Latein- amerika</i>	<i>Summe Segmente</i>	<i>Konzern</i>	Gesamt
3. Quartal 2017							
Umsatzerlöse mit Dritten	3.115.071	632.097	410.714	174.723	4.332.605	3.097	4.335.702
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	293	2	223	118	636	(636)	–
► UMSATZERLÖSE	3.115.364	632.099	410.937	174.841	4.333.241	2.461	4.335.702
► OPERATIVES ERGEBNIS	482.687	106.185	77.096	17.814	683.782	(75.201)	608.581
Zinsergebnis							(86.113)
Ergebnis vor Ertragsteuern							522.468
Abschreibungen	(94.370)	(29.252)	(11.235)	(4.234)	(139.091)	(38.692)	(177.783)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	15.886	(2.876)	8	260	13.278	–	13.278
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	170.037	47.109	13.334	9.197	239.677	65.079	304.756

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND KONZERN

in TSD €

	Segment Nord- amerika	Segment EMEA	Segment Asien- Pazifik	Segment Latein- amerika	Summe Segmente	Konzern	Gesamt
3. Quartal 2016							
Umsatzerlöse mit Dritten	3.049.431	604.712	382.563	171.637	4.208.343	3.260	4.211.603
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	795	–	7	45	847	(847)	–
► UMSATZERLÖSE	3.050.226	604.712	382.570	171.682	4.209.190	2.413	4.211.603
► OPERATIVES ERGEBNIS	489.586	112.354	76.180	17.859	695.979	(85.281)	610.698
Zinsergebnis							(89.558)
Ergebnis vor Ertragsteuern							521.140
Abschreibungen	(97.118)	(27.433)	(11.121)	(4.176)	(139.848)	(36.228)	(176.076)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	23.433	1.074	1.042	452	26.001	–	26.001
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	172.184	37.496	18.475	12.281	240.436	49.874	290.310
1. Januar bis 30. September 2017							
Umsatzerlöse mit Dritten	9.714.927	1.887.510	1.205.640	534.819	13.342.896	11.947	13.354.843
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.465	3	245	270	1.983	(1.983)	–
► UMSATZERLÖSE	9.716.392	1.887.513	1.205.885	535.089	13.344.879	9.964	13.354.843
► OPERATIVES ERGEBNIS	1.478.038	333.328	237.163	44.679	2.093.208	(250.047)	1.843.161
Zinsergebnis							(273.807)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.569.354
Abschreibungen	(300.088)	(90.001)	(34.768)	(13.278)	(438.135)	(115.629)	(553.764)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	53.166	(3.826)	1.178	584	51.102	–	51.102
Summe Vermögenswerte	15.572.667	3.609.233	2.066.100	668.863	21.916.863	2.333.495	24.250.358
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	326.439	184.964	97.587	24.290	633.280	–	633.280
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ^{1,2}	573.105	133.148	174.228	27.529	908.010	152.192	1.060.202
1. Januar bis 30. September 2016							
Umsatzerlöse mit Dritten	8.827.517	1.776.073	1.073.567	465.766	12.142.923	10.317	12.153.240
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	2.709	–	16	133	2.858	(2.858)	–
► UMSATZERLÖSE	8.830.226	1.776.073	1.073.583	465.899	12.145.781	7.459	12.153.240
► OPERATIVES ERGEBNIS	1.347.816	354.060	202.269	41.995	1.946.140	(267.138)	1.679.002
Zinsergebnis							(275.762)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.403.240
Abschreibungen	(284.603)	(80.467)	(32.169)	(11.209)	(408.448)	(104.999)	(513.447)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	51.158	1.665	839	1.053	54.715	–	54.715
Summe Vermögenswerte	16.087.336	3.272.763	1.747.920	673.484	21.781.503	2.052.958	23.834.461
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	277.501	191.551	95.946	24.752	589.750	–	589.750
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ³	664.647	130.488	34.476	26.456	856.067	160.426	1.016.493

¹ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika, EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 8.167 €, 4.441 €, 107.195 € und 27 € in 2017 nicht enthalten.

² Die in den letzten zwölf Monaten durchgeführten Akquisitionen verminderten das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) um 1.285 €.

³ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika, EMEA, Lateinamerika und Asien-Pazifik sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 8.180 €, 82.255 €, 4.479 € und 4.354 € in 2016 nicht enthalten.

15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

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

	1. Januar bis 30. September	
	2017	2016
ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG		
<i>in TSD €</i>		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(625.394)	(416.700)
Übernommene Verbindlichkeiten	134.074	60.364
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	61.738	39.327
Nicht beherrschende Anteile	11.424	13.545
Nicht-zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	14.175	71.665
Barzahlungen	(403.983)	(231.799)
Abzüglich erworbene Barmittel	8.572	13.776
► NETTOZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(395.411)	(218.023)
Zahlungen für Beteiligungen und sonstige Investitionen	(16.780)	(119.910)
Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(15.681)	(8.750)
► GESAMTZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN, BETEILIGUNGEN, ERWERB VON IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN SOWIE SONSTIGE INVESTITIONEN	(427.872)	(346.683)

16. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monate 2017

Im August 2017 unterbreitete die Gesellschaft ein Angebot zur Übernahme von NxStage Medical, Inc. (NxStage), einem us-amerikanischen Anbieter von Medizintechnik und Gesundheitsdienstleistungen. Der Kaufpreis liegt bei rund 1.700.000 € bzw. 2.000.000 us\$. Am 27. Oktober haben sich die Aktionäre von NxStage für die Übernahme durch die Gesellschaft ausgesprochen. Die Übernahme steht noch unter dem Vorbehalt der üblichen Vollzugsbedingungen und der behördlichen Genehmigung. Die Gesellschaft rechnet mit dem Abschluss der Transaktion in 2018.

Seit Ende der ersten neun Monate 2017 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

Die persönlich haftende Gesellschafterin, vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG, und der Aufsichtsrat der FMC AG & CO. KGAA haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht:

<http://www.freseniusmedicalcare.com/de/startseite/investoren/corporate-governance/entsprechenserklaerung/>

PRÜFERISCHE DURCHSICHT

Der Konzernabschluss zum 30. September 2017 und der Zwischenlagebericht für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2017 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

Fresenius Medical Care

61346 Bad Homburg v. d. H.
Deutschland
Tel. + 49 6172 609 0
www.freseniusmedicalcare.com/de

**Investor Relations &
Corporate Communications**

Dr. Dominik Heger
Leiter Investor Relations &
Corporate Communications
Tel. + 49 6172 609 25 25
Fax + 49 6172 609 23 01
E-Mail: ir@fmc-ag.com

KALENDER 2017 UND 2018

Veröffentlichung zum 4. Quartal 2017:
27. Februar 2018

Veröffentlichung zum 1. Quartal 2018:
3. Mai 2018

Hauptversammlung 2018:
17. Mai 2018

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2018:
31. Juli 2018

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2018:
30. Oktober 2018

Änderungen vorbehalten.

FRESENIUS MEDICAL CARE

Else-Kröner-Str. 1

61352 Bad Homburg v.d.H.,

www.freseniusmedicalcare.de