

*Firma* FRESENIUS MEDICAL CARE *Ausgabe* 2008

*Inhalt* FINANZBERICHT *Kapitel* 04 – 06

VERTRAUEN *leben*



Fresenius Medical Care

<u>Kap. 04.1–7</u>	<b>DARSTELLUNG UND ANALYSE</b>	<u>S. 03</u>
	Kritische Rechnungslegungsgrundsätze	05
	Finanz- und Ertragslage	11
	Operative Entwicklungen	14
	Liquidität und Mittelherkunft	20
	Neue Verlautbarungen & Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften	27
	Quantitative & Qualitative Offenlegung von Marktrisiken	28
	Vergütung von Vorstand & Aufsichtsrat	34
<u>Kap. 05.1–8</u>	<b>KONZERNABSCHLUSS</b>	<u>S. 41</u>
	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	43
	Konzernbilanz	44
	Konzern-Kapitalflussrechnung	46
	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	48
	Anmerkungen zum Konzernabschluss	50
	Bericht über das interne Kontrollsystem	110
	Bericht der unabhängigen Abschlussprüfer	112
	Bestätigungsvermerk	114
<u>Kap. 06.1–5</u>	<b>WEITERE INFORMATIONEN</b>	<u>S. 115</u>
	Finanzglossar	117
	Regionale Organisation	119
	Wesentliche Beteiligungen	120
	5-Jahresübersicht	122
	Index	124

Tabelle 01 OPERATIVES GESCHÄFT

in Mio US-\$	2008	2007	Veränderung in %
<b>Ausgewählte Kennzahlen</b>			
Umsatz	10.612	9.720	9 %
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	2.088	1.943	7 %
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	1.672	1.580	6 %
Jahresüberschuss	818	717	14 %
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1.016	1.200	(15 %)
Free Cash Flow <sup>1</sup>	343	657	(48 %)
Investitionen in Sachanlagen, netto	673	543	24 %
Akquisitionen, Erwerb von Beteiligungen und immateriellen Vermögenswerten, netto	218	234	(7 %)
Gewinn je Stammaktie in US-\$	2,75	2,43	13 %
Dividende je Stammaktie <sup>2</sup> in €	0,58	0,54	7 %
EBIT-Marge in %	15,8	16,3	-
Return on invested capital (ROIC) in %	8,6	8,4	-
Eigenkapitalquote in %	40,0	39,3	-
<b>Sonstige Angaben</b>			
Mitarbeiter (Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte)	64.666	61.406	5 %
Patienten	184.086	173.863	6 %
Dialysekliniken	2.388	2.238	7 %
Behandlungen in Mio.	27,9	26,4	5 %

<sup>1</sup> Vor Akquisitionen und Dividenden

<sup>2</sup> 2008: Vorschlag zur Beschlussfassung auf der Hauptversammlung am 7. Mai 2009.

Grafik 01 UMSATZ

in Mio US-\$



Grafik 02 JAHRESÜBERSCHUSS

in Mio US-\$



Grafik 03 GEWINN JE STAMMAKTIE

in US-\$



Falls nicht anders gekennzeichnet, werden alle Zahlen in diesem Geschäftsbericht in US-\$ sowie in Übereinstimmung mit U.S. GAAP berichtet. Abbildungen beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2008. Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich am Ende des Finanzberichts.

Mit der Notierung der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA an der New Yorker Börse ist Fresenius Medical Care verpflichtet, der Securities and Exchange Commission (SEC) einen Jahresbericht in der Form 20-F einzureichen. Der hier vorgelegte Geschäftsbericht basiert zum Teil auf diesem Jahresbericht. Darüber hinaus werden in der Form 20-F zusätzliche Angaben gemacht. Die Form 20-F kann bei der Gesellschaft angefordert werden.

Der von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Konzernabschluss der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers eingereicht, der diesen Jahresabschluss dem Unternehmensregister übermittelt. Dieser Abschluss kann bei der Gesellschaft angefordert werden.

Der von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Konzernabschluss nach § 315a HGB wird beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers elektronisch eingereicht, der diesen Konzernabschluss dem Unternehmensregister übermittelt. Dieser Abschluss kann bei der Gesellschaft angefordert werden.

Die Publikationen können auch im Internet unter [www.fmc-ag.de](http://www.fmc-ag.de) eingesehen werden.



Mitarbeiter | LAWRENCE PARK |  
Position | ABTEILUNGSLEITER  
UMWELT- UND RISIKOMANAGEMENT |  
Alter | 47 JAHRE |  
Nationalität | KOREANISCH |  
Im Unternehmen | SEIT MAI 1986 |

WAS HABEN GERINGE AUSFALLZEITEN  
UND EIN FOKUS AUF ARBEITSPLATZSICHERHEIT  
MIT QUALITÄT ZU TUN?

„Unser Versicherer hat uns im zehnten aufeinanderfolgenden Jahr den „Safety in Excellence-Award“ verliehen. Wir sind der einzige seiner Kunden, der diese Auszeichnung für seine Arbeitsplatzsicherheit erhalten hat. Arbeitsplätze, die hohen Sicherheitsstandards entsprechen, bedeuten geringe Ausfallzeiten der Mitarbeiter und konstante, eingespielte Teams, die für zuverlässige Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen bürgen.“ **VERTRAUEN leben**

Kap. 04.1–7

<u>Kap. 04.1</u>	<b>KRITISCHE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE</b>	<u>S. 05</u>
	Werthaltigkeit von Firmenwerten und immateriellen Vermögensgegenständen	05
	Rechtliche Eventualverbindlichkeiten	06
	Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen	07
	Selbstversicherungsprogramme	10
<u>Kap. 04.2</u>	<b>FINANZ- UND ERTRAGSLAGE</b>	<u>S. 11</u>
	Überblick	11
<u>Kap. 04.3</u>	<b>OPERATIVE ENTWICKLUNGEN</b>	<u>S. 14</u>
	Kernpunkte	15
	Konzernabschluss	15
	Segment Nordamerika	17
	Segment International	18
<u>Kap. 04.4</u>	<b>LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT</b>	<u>S. 20</u>
	Laufende Geschäftstätigkeit	20
	Investitionstätigkeit	23
	Finanzierungstätigkeit	23
	Angaben zu Verpflichtungen aus Finanzierungsverbindlichkeiten – EBITDA	27
<u>Kap. 04.5</u>	<b>NEUE VERLAUTBARUNGEN &amp; ÄNDERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN</b>	<u>S. 27</u>
<u>Kap. 04.6</u>	<b>QUANTITATIVE &amp; QUALITATIVE OFFENLEGUNG VON MARKTRISIKEN</b>	<u>S. 28</u>
	Marktrisiken	28
<u>Kap. 04.7</u>	<b>VERGÜTUNG VON VORSTAND &amp; AUFSICHTSRAT</b>	<u>S. 34</u>
	Vergütungsbericht des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG, der persönlich haftenden Gesellschafterin	34
	Vergütung des Aufsichtsrats	40

## DARSTELLUNG UND ANALYSE DES GESCHÄFTSVERLAUFS UND DER LAGE DES KONZERNES

Die folgende Darstellung und Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochterunternehmen („FMC-AG & Co. KGaA“ oder „die Gesellschaft“) sollte in Verbindung mit dem beigefügten Konzernabschluss und dem zugehörigen Konzernanhang gelesen werden. Einige der im weiteren Bericht enthaltenen Angaben, einschließlich Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in der Branche oder zu den Wettbewerbsbedingungen und der Finanzlage, enthalten zukunftsbezogene Aussagen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin als gesetzlichem Vertreter der Gesellschaft (im Folgenden „der Vorstand“) über künftige, die Gesellschaft möglicherweise betreffende Ereignisse formuliert. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Auswirkungen wie vorhergesehen eintreffen werden. Da solche Aussagen Risiken und Unsicherheiten enthalten, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den zukunftsbezogenen Aussagen zum Ausdruck kommen oder in ihnen implizit enthalten sind. Solche Aussagen schließen auch die Aussagen ein, die die Gesellschaft in den Abschnitten „Prognosebericht“, „Risikobericht“ im Unternehmensbericht sowie in der *Anmerkung 18* „Rechtliche Verfahren“ beschrieben hat.

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

### 04.1 KRITISCHE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Die im Konzernabschluss dargestellte Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu Grunde liegen. Die kritischen Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Entwicklung 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 der Gesellschaft, sowie die Darstellung der operativen Entwicklung zu betrachten ist.

#### WERTHALTIGKEIT VON FIRMENWERTEN UND IMMATERIELLEN VERMÖGENSGEGENSTÄNDEN

Das Wachstum der Gesellschaft durch Akquisitionen hat zu einem erheblichen Umfang an immateriellen Vermögensgegenständen geführt – u.a. Firmenwerte, Markennamen und Managementverträge. Zum 31. Dezember 2008 belief sich der Buchwert des Firmenwertes auf 7.310 Mio. us-\$ und der Buchwert der immateriellen Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen auf 430 Mio. us-\$. Dies entspricht etwa 52 % der Bilanzsumme.

In Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards („FAS“) NR. 142 (Goodwill and Other Intangible Assets) überprüft die Gesellschaft mindestens jährlich Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer auf einen erforderlichen Abschreibungsbedarf und wenn für die Gesellschaft Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögensgegenstände nicht mehr werthaltig ist (siehe Anmerkung 1f).

Um die Vorschriften des FAS NR. 142 zu erfüllen und eventuelle Wertminderungen dieser Vermögensgegenstände zu ermitteln, werden in einem ersten Schritt die Zeitwerte der nach FAS NR. 142 ermittelten Berichtseinheiten (Reporting Units) mit deren Buchwerten verglichen. Der Zeitwert der Berichtseinheiten wird durch Anwendung eines Discounted-Cashflow-Verfahrens (DCF-Verfahren) unter Berücksichtigung der spezifischen gewichteten Gesamtkapitalkosten („WACC“) der Berichtseinheiten ermittelt. Zur Ermittlung der diskontierten zukünftigen Zahlungsmittelflüsse werden eine Vielzahl von Annahmen getroffen. Diese betreffen insbesondere zukünftige Erstattungsätze und Verkaufspreise, Anzahl der Behandlungen, Absatzmengen und Kosten. Zur Bestimmung der Zahlungsmittelflüsse wird in allen Bereichen das Budget der folgenden drei Jahre sowie Projektionen für die Jahre vier bis zehn und entsprechende Wachstumsraten für alle nachfolgenden Jahre zugrunde gelegt. Diese Wachstumsraten liegen zwischen 0 % und 4 %. Der WACC der Gesellschaft für das Jahr 2008 besteht aus einer Basisrate von 6,47 %. Diese Basisrate wird dann für jede Berichtseinheit um die jeweiligen länderspezifischen Risikoraten zwischen 0 % und 7 % angepasst, um den Zeitwert jeder Berichtseinheit zu bestimmen.

Falls der Zeitwert der Berichtseinheit niedriger als der Buchwert ist, werden in einem zweiten Schritt der Zeitwert und der Buchwert des Firmenwertes miteinander verglichen. Falls der Zeitwert des Firmenwertes niedriger ist als der Buchwert, wird die Differenz als außerplanmäßige Abschreibung gebucht.

Ein länger anhaltender Abschwung im Gesundheitswesen mit einem niedrigeren als erwarteten Anstieg der Erstattungsraten und/oder höheren als erwarteten Kosten für die Erbringung der Gesundheitsdienstleistungen sowie für die Herstellung und den Vertrieb von Produkten könnte die Schätzungen der Gesellschaft der zukünftigen Cashflows bestimmter Länder oder Segmente negativ beeinflussen. Weiterhin könnten Veränderungen im makroökonomischen Umfeld den Abzinsungssatz beeinflussen. Die mögliche Folge wäre, dass die künftigen operativen Ergebnisse der Gesellschaft in wesentlichem Umfang negativ durch zusätzliche außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmbarer Nutzungsdauer beeinflusst werden.

## RECHTLICHE EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Wie in der *Anmerkung 18* „Rechtliche Verfahren“ zum Konzernabschluss der Gesellschaft beschrieben, ist die Gesellschaft in verschiedene Rechtsstreitigkeiten involviert. Der Ausgang dieser Rechtsangelegenheiten könnte einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage oder Cash Flows der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft analysiert regelmäßig entsprechende Informationen und bildet die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten einschließlich der geschätzten Kosten für Rechtsleistungen und Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit diesen Rechtsstreitigkeiten. Für diese Analysen nutzt die Gesellschaft sowohl ihre interne Rechtsabteilung als auch externe Ressourcen. Die Bildung einer Rückstellung

für Rechtsstreitigkeiten richtet sich nach der Wahrscheinlichkeit eines für die Gesellschaft nachteiligen Ausgangs und der Möglichkeit, einen Verlustbetrag zuverlässig schätzen zu können.

Die Erhebung einer Klage oder die formelle Geltendmachung eines Anspruches, bzw. die Bekanntgabe einer solchen Klage oder der Geltendmachung eines Anspruches, bedeutet nicht zwangsläufig, dass eine Rückstellung zu bilden ist.

### WERTBERICHTIGUNG AUF ZWEIFELHAFTE FORDERUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind für die Gesellschaft ein wesentlicher Bilanzposten und die Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen bedürfen einer umfangreichen Schätzung und Beurteilung durch das Management. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigung betragen 2.176 Mio. US-\$ bzw. 2.027 Mio. US-\$ im Jahr 2008 bzw. 2007. Der größte Teil der Forderungen der Gesellschaft stammt aus dem Bereich Dialyседienstleistungen in Nordamerika. Die Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen betragen 263 Mio. US-\$ und 248 Mio. US-\$ zum Jahresende 2008 und zum Jahresende 2007.

Die Umsätze aus den Dialyседienstleistungen werden in Höhe der erwarteten Erstattungsbeträge in Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen mit Dritten fakturiert und verbucht. Im Rahmen der Medicare- und Medicaid-Programme werden die gesetzlich verordneten Netto-Erstattungssätze je Behandlung in Rechnung gestellt. Die Umsätze mit privaten Versicherungen, mit denen die Gesellschaft vertragliche Vereinbarungen geschlossen hat, werden auf Basis von aktuellen vertraglich festgelegten Erstattungssätzen fakturiert. Die Abrechnung mit den verbleibenden privaten Versicherungen erfolgt auf Basis von Standardsätzen für Dienstleistungen. Im Segment Nordamerika werden für Umsätze mit privaten Versicherungen, mit denen vertraglich vereinbarte Erstattungssätze nicht vorher festgelegt sind, vertragliche Abzüge basierend auf historischen Zahlungsverhalten berücksichtigt. Die vertraglichen Abzüge sowie die Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen werden vierteljährlich auf ihre Angemessenheit hin überprüft. Für die dargestellten Perioden gab es keine materiellen Veränderungen bei den Schätzungen der vertraglichen Abzüge.

Die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen orientiert sich an dem bisherigen örtlichen Zahlungsverhalten sowie an den Erfahrungen hinsichtlich der Einziehung von Forderungen. Die Gesellschaft vertreibt Dialyseprodukte direkt oder über Vertriebshändler in über 115 verschiedenen Ländern sowie Dialyседienstleistungen über Kliniken, die sie in mehr als 30 Ländern besitzt oder betreibt. In den meisten Fällen werden die Kosten für Dialyседienstleistungen von staatlichen Einrichtungen erstattet oder durch staatlich geförderte Gesundheitsprogramme übernommen. Hinsichtlich des örtlichen Zahlungsverhaltens und den Praktiken bei der Einziehung von Forderungen existieren je nach Land und Art der Versicherungsträger deutliche Unterschiede. Im Besonderen vergeht bei öffentlichen Gesundheitseinrichtungen in zahlreichen Ländern außerhalb der USA ein beträchtlicher Zeitraum, bis Zahlungen geleistet werden. Die Unterschiede im Zahlungsverhalten sind vor allem auf den Zeitpunkt zurückzuführen, zu dem die örtliche, bundesstaatliche oder Bundesregierung den Gesundheitsprogrammträger finanziert, der die Dienstleistungen und Produkte von der Gesellschaft erhält bzw. erwirbt. Die Einziehung von Forderungen aus Produktverkäufen an dritte Vertriebshändler oder an Dialysekliniken unterliegt denselben Beeinträchtigungen, da diese Käufer der Produkte ebenso von staatlichen Einrichtungen oder staatlich geförderten Gesundheitsprogrammen rückvergütet werden.

In dem Segment Nordamerika beginnt die Einziehung von Forderungen üblicherweise 30 Tage nach der Erbringung der Leistung oder nach Ablauf der vertraglich vereinbarten Zahlungsfrist. Im Falle von Medicare und Medicaid wird die Einziehung von Forderungen nach Ablauf der Zahlungsfrist eingeleitet. Die Frist beginnt, sobald die Leistung zur Zahlung freigegeben wurde. Ihre Dauer richtet sich nach den Erfahrungen mit Medicare und Medicaid. In allen Fällen, bei denen eine Selbstbeteiligung erforderlich ist, beginnt die Einziehung von Forderungen üblicherweise innerhalb von 30 Tagen nach Erbringung der Leistung. In den Fällen, bei denen ein Anspruch auf einen geringeren als den erwarteten Erstattungsbetrag anerkannt wird, oder der Anspruch abgelehnt wird, beginnt die Einziehung von Forderungen üblicherweise nach der Anerkennung des geringeren Erstattungsbetrags, beziehungsweise nach der Ablehnung des Anspruchs. Die Einziehung von Forderungen kann auf unternehmensinterne Bemühungen beschränkt sein, bei denen Mitarbeiter im Rechnungswesen und im Vertrieb sowie, wo es angemessen ist, Mitarbeiter des örtlichen Managements tätig werden. Falls erforderlich, können externe Inkassobüros eingeschaltet werden.

Ein erheblicher Anteil der Versicherungsträger im Segment International sind staatliche Einrichtungen, deren Zahlungen oft von lokalen Gesetzen und Regulierungen bestimmt werden. Abhängig von den lokalen Gegebenheiten kann die Einziehung von Forderungen lange dauern. Bei privaten Versicherungen wird zur Einziehung von Forderungen das gleiche Verfahren wie in den USA eingeleitet.

Aufgrund der zahlreichen Tochtergesellschaften und der verschiedenen Länder, in denen die Gesellschaft tätig ist, berücksichtigt die Gesellschaft bei der Bestimmung, wann eine Wertberichtigung erforderlich ist, die angemessenen lokalen Gegebenheiten und Umstände, die für eine Forderung relevant sind. Während hinsichtlich des Zahlungsverhaltens und der Einziehung von Forderungen je nach Land und Behörde deutliche Unterschiede existieren, stellen die staatlichen Versicherungen üblicherweise ein geringes Kreditrisiko dar. Dementsprechend weist der Zeitraum bis zum Eingang der Forderungen für sich allein genommen nicht auf ein erhöhtes Kreditrisiko hin. Vielmehr ist es der Grundsatz der Gesellschaft, auf lokaler Ebene unter Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten zu bestimmen, wann Forderungen als uneinbringlich klassifiziert werden. In allen Fällen werden Forderungen regelmäßig, üblicherweise monatlich, lokal überprüft. Eine Forderung gilt als uneinbringlich und wird wertberichtigt, wenn alle Bemühungen, eine Forderung einzuziehen, erschöpft sind, einschließlich der Einschaltung von Inkassobüros (falls erforderlich und zulässig), und eine angemessene Überprüfung durch das Management erfolgt ist.

Die Schätzung der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen im Dialysedienstleistungsgeschäft orientiert sich hauptsächlich an den bisherigen Einziehungserfahrungen und dem örtlichen Zahlungsverhalten. Für das nordamerikanische Geschäft basieren die Wertberichtigungen insbesondere auf einer Analyse des bisherigen Zahlungsverhaltens sowie der Altersstruktur der Forderungen. In gewissen zeitlichen Abständen überprüft die Gesellschaft die Forderungen auf Abweichungen vom bisherigen Zahlungsverhalten, um die Angemessenheit der Wertberichtigungen sicherzustellen. Der Wertberichtigungsbedarf im Segment International und für das Produktgeschäft basiert ebenfalls auf Schätzungen, die unter anderem auch die Altersstruktur der Forderungen, die Vertragspartner und das bisherige Zahlungsverhalten berücksichtigen. Wertberichtigungen werden für jede Forderung einzeln vorgenommen, wenn alle Bemühungen zum Einzug der Forderung erschöpft sind. Wesentliche Veränderungen im Zahlungsverhalten, eine Verschlechterung der Altersstruktur der Forderungen sowie Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen könnten eine Anhebung der Schätzung des Wertberichtigungsbedarfs auf zweifelhafte Forderungen erfordern. Solche zusätzlichen Wert-

berichtigungen auf Forderungen könnten die künftige operative Entwicklung der Gesellschaft in wesentlichem Umfang nachteilig beeinflussen.

Wenn zusätzlich zu den bestehenden Wertberichtigungen der Gesellschaft 1 % des Bruttobetrags der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beispielsweise zum 31. Dezember 2008 uneinbringlich gewesen wäre, entweder durch eine Veränderung der geschätzten vertraglichen Abzüge oder durch uneinbringliche Forderungen, hätte dies das operative Ergebnis der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2008 um etwa 1 % verringert.

Die folgende Tabelle zeigt den Anteil und die Altersstruktur der größten Schuldner oder Schuldnergruppen an den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2008 und 2007. Mit Ausnahme von Medicare und Medicaid entfallen in beiden Jahren nicht mehr als 5 % der gesamten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf einen einzelnen Schuldner. Im Segment International sind die Schuldner der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hauptsächlich staatliche oder von Regierungen geförderte Organisationen in den verschiedenen Ländern. Die ausstehenden Beträge, die von der Zustimmung externer Schuldner abhängen, belaufen sich zum 31. Dezember 2008 auf weniger als 1 %.

Altersstruktur der Netto-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Hauptschuldnergruppen:

**Tabelle 04.1.1 | ALTERSSTRUKTUR DER FORDERUNGEN**

<i>in Millionen US-\$, zum 31. Dezember 2008</i>	<i>nicht überfällig</i>	<i>bis zu 3 Monate überfällig</i>	<i>3 bis 6 Monate überfällig</i>	<i>6 bis 12 Monate überfällig</i>	<i>über 12 Monate überfällig</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Anteil an Gesamt- Forderungen in %</i>
U.S. Medicare und Medicaid Gesund- heitsprogramme	311	56	47	34	34	482	22
U.S. private Versicherungen	215	176	62	47	41	541	25
U.S. Krankenhäuser	83	25	3	1	1	113	5
Selbstzahler der U.S. Patienten	1	5	3	2	0	11	1
Andere U.S., inklusive Käufer von Produkten	7	1	0	0	0	8	0
Käufer von Produkten und Versicherungsträger für Dialysebehand- lungen im Segment International	620	185	84	66	66	1.021	47
<b>GESAMT</b>	<b>1.237</b>	<b>448</b>	<b>199</b>	<b>150</b>	<b>142</b>	<b>2.176</b>	<b>100</b>

Tabelle 04.1.2 ALTERSSTRUKTUR DER FORDERUNGEN

<i>in Millionen US-\$, zum 31. Dezember 2007</i>	<i>nicht überfällig</i>	<i>bis zu 3 Monate überfällig</i>	<i>3 bis 6 Monate überfällig</i>	<i>6 bis 12 Monate überfällig</i>	<i>über 12 Monate überfällig</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Anteil an Gesamt- Forderungen in %</i>
U.S. Medicare und Medicaid Gesund- heitsprogramme	261	63	30	28	19	401	20
U.S. private Versicherungen	209	139	57	56	62	523	26
U.S. Krankenhäuser	69	39	2	1	1	112	6
Selbstzahler der U.S. Patienten	1	2	4	3	1	11	1
Andere U.S., inklusive Käufer von Produkten	5	1	0	0	0	6	0
Käufer von Produkten und Versicherungsträger für Dialysebehand- lungen im Segment International	614	178	75	56	51	974	47
<b>GESAMT</b>	<b>1.159</b>	<b>422</b>	<b>168</b>	<b>144</b>	<b>134</b>	<b>2.027</b>	<b>100</b>

### SELBSTVERSICHERUNGSPROGRAMME

Über das Versicherungsprogramm für Berufs-, Produkt- und allgemeine Haftpflichtrisiken sowie für PKW-Schäden und Arbeitnehmer-Entschädigungsansprüche ist FMCH, die in Nordamerika ansässige größte Tochtergesellschaft der Gesellschaft, teilweise selbst versichert. Die Absicherung aller anderen eingetretenen Schadensfälle übernimmt die Gesellschaft, bis zu einer festgesetzten Schadenshöhe selbst. Wird diese überschritten, treten andere externe Versicherungen ein. Die im Geschäftsjahr bilanzierten Verbindlichkeiten stellen Schätzungen von zukünftigen Zahlungen für die gemeldeten sowie für die bereits entstandenen, aber noch nicht gemeldeten Schadensfälle dar. Die Schätzungen basieren auf historischen Erfahrungen und gegenwärtigem Anspruchsverhalten. Diese Erfahrungen beziehen sowohl die Anspruchshäufigkeit (Anzahl) als auch die Anspruchshöhe (Kosten) ein und werden zur Schätzung der bilanzierten Beträge mit Erwartungen hinsichtlich einzelner Ansprüche kombiniert.

## 04.2 FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

### ÜBERBLICK

Das Geschäft der Gesellschaft besteht vorwiegend aus der Erbringung von Dialyседienstleistungen sowie der Produktion und dem Vertrieb von Produkten und Geräten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. In den Vereinigten Staaten („USA“) führt die Gesellschaft zusätzlich klinische Labortests durch. Die Gesellschaft schätzt, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten und -geräten einen weltweiten Markt von über 65 Mrd. US-\$ mit einem erwarteten jährlichen weltweiten Patientenzuwachs von 6 % darstellt. Der Patientenzuwachs wird durch Faktoren wie die steigende Lebenserwartung der Bevölkerung, ein steigendes Aufkommen von Diabetes und Bluthochdruck, welche häufig einem terminalen Nierenversagen vorangehen, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, welche eine lebensrettende Dialysebehandlung ermöglichen, verursacht. Der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum der Umsätze aus Dialyседienstleistungen ist die Fähigkeit der Gesellschaft, neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Daher geht die Gesellschaft davon aus, dass die Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen ein aussagefähiger Indikator für kontinuierliches Umsatzwachstum und Erfolg ist. Zusätzlich beeinflussen das Erstattungsumfeld sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen das Geschäft der Gesellschaft erheblich. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für Dialysebehandlungen, und sie erwartet diese auch für die Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Ein Großteil der Behandlungen wird von staatlichen Institutionen wie Medicare in den USA bezahlt. Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der Erstattungssätze begrenzt. Die Fähigkeit der Gesellschaft, die Preise für ihre Dienstleistungen zu beeinflussen, ist beschränkt. Die Ertragskraft ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft, ansteigende Personal-, Medikamenten- und Verbrauchsmaterialkosten zu kontrollieren.

Für das Kalenderjahr 2009 hat das CMS den Arzneimittelzuschlag für 2008 von 0,69 US-\$ unverändert übernommen, was zu einer Verringerung des Arzneimittelzuschlags von 15,5 % auf 15,2 % des gesamten prospektiven Erstattungssatzes je Behandlung führte. Anders als viele andere Medicare-Programme unterliegt der ESRD-Erstattungssatz keiner automatischen jährlichen Anpassung. Daher hat dieser Anteil des Erstattungssatzes keine jährliche Anpassung erfahren, da keine entsprechende Gesetzesänderung vorgenommen wurde. Im sogenannten „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008 – Gesetz“ (das „Gesetz“) hat der Congress den Erstattungssatz für 2009 und 2010 um jeweils 1 % erhöht. Des Weiteren hat der Congress eine Klausel eliminiert, nach der in der Vergangenheit an Krankenhäuser angeschlossene Einrichtungen etwas höhere Vergütungen erhielten als unabhängige (oder „freistehende“) Kliniken. Daher werden 2009 alle Kliniken den Satz erhalten, der 2008 für unabhängige Kliniken galt, zuzüglich einer Erhöhung um 1 %. Das CMS hat die lohnindexbasierte Anpassung für Dialyseeinrichtungen aktualisiert, die sich 2008 zu 25 % aus einer alten – auf den statistischen Ballungsgebieten (MSA – metropolitan statistical area) beruhenden – Anpassung und zu 75 % aus einer neuen – auf den statistischen Kerngebieten (CBSA – core-based statistical area) basierenden – Anpassung berechnete. Für 2009 hat das CMS den Übergang von der MSA Definition auf die CBSA Definition abgeschlossen, sodass die Zahlungen an Einrichtungen nunmehr auf dem CBSA-Satz basieren werden.

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

2008 hat der Congress die Entwicklung eines ausgeweiteten gebündelten Erstattungssystems bei terminaler Niereninsuffizienz vorgeschrieben, das für ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Dienstleistungen gültig sein soll. Das neue Gesetz verlangt, dass das CMS bis zum 1. Januar 2011 ein gebündeltes Erstattungssystem bei terminaler Niereninsuffizienz einführt, nach dem das CMS die Erstattungen an die Dialysekliniken mit einer Zahlung für (i) alle Produkte und Dienstleistungen, die im Erstattungssatz enthalten sind, (ii) alle in der Vergangenheit separat erstatteten Verabreichungen blutbildungsanregender Substanzen und sonstiger Medikamente (mit Ausnahme von Impfungen), (iii) diagnostische Labortests und (iv) sonstige zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz an Personen erbrachte Dienstleistungen vornimmt. Der anfängliche gebündelte Erstattungssatz wird auf 98 % der geschätzten Kosten des Medicare-Programms für die Dialyseversorgung für 2011 festgesetzt. Diese Schätzung errechnet sich anhand des gegenwärtigen Erstattungssystems unter Zugrundelegung der jeweils geringsten Inanspruchnahme je Patient aus den Jahren 2007, 2008 und 2009. Der gebündelte Satz wird Anpassungen aufgrund der Fall-Zusammensetzung unterworfen sein, die Merkmale der einzelnen Patienten (z. B. Alter, Gewicht, Körpermassenzahl) sowie Komorbiditäten widerspiegeln können. Außerdem sollen Anpassungen aufgrund von (i) bestimmten Einzelfällen von Patienten mit extrem hohen Kosten aufgrund von außergewöhnlichen medizinisch notwendigen Versorgungserfordernissen, (ii) unverhältnismäßig hohen Kosten von Kliniken mit geringen Fallzahlen im Vergleich zu anderen Kliniken und (iii) vom Gesundheitsminister für angemessen erachtete sonstige Anpassungen vorgenommen werden. Ab 2012 wird der gebündelte Erstattungssatz jährlichen Erhöhungen unterliegen, die auf dem Anstieg der Kosten eines vom NHS noch festzulegenden Korbs aus Dialyseprodukten und -dienstleistungen abzüglich 1 % beruhen. Des Weiteren wird das Gesetz Qualitätsstandards festlegen, die ab 2012 einem leistungsorientierten Erstattungssystem zugrunde liegen sollen. Dialysekliniken, die die festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, werden die Erstattungen um 2 % gekürzt. Qualitätsstandards für Kliniken werden voraussichtlich in den Bereichen Anämie-Management, Patientenzufriedenheit, Eisen-Management, Mineralstoffwechsel der Knochen und Gefäßzugang entwickelt. Die Leistungswerte der einzelnen Kliniken werden öffentlich zugänglich sein. Das gebündelte System wird phasenweise über einen Zeitraum von vier Jahren eingeführt, so dass die Implementierung für alle Dialysezentren zum 1. Januar 2014 abgeschlossen sein wird. Dienstleister können sich jedoch bis einschließlich 2010 jederzeit freiwillig für eine volle Umstellung auf das neue System entscheiden. Das Gesetz weitet die Befugnisse von spezialisierten Medicare Advantage („MA“) Programmen zur Fokussierung auf die Aufnahme bestimmter Zielgruppen bis zum 31. Dezember 2010 aus und revidiert die Definitionen, Anforderungen an das Versorgungsmanagement und Standards der Qualitätsberichterstattung für alle spezialisierten Programme. Das CMS befindet sich gegenwärtig in der Entwicklung der zur Einführung des neuen Systems notwendigen Vorschriften. Nähere Einzelheiten des Systems werden erst bei Verabschiedung der endgültigen Vorschriften durch das CMS im Laufe des

Jahres 2010 bekannt werden. Das Gesetz verlängert das Moratorium auf die neuen spezialisierten MA Programme bis zum 31. Dezember 2010. Diese Änderung wird wesentliche Auswirkungen auf die Erstattungen der Gesellschaft für Epogen und andere Materialien und Dienstleistungen haben. Die Gesellschaft wird erst nach Verabschiedung der endgültigen Vorschriften des CMS in der Lage sein, die Gesamtauswirkung des neuen Systems auf ihr Geschäft zu beurteilen.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre Abrechnungsrichtlinien für ESA den Richtlinien des CMS entsprechen. Die Gesellschaft hat ihren behandelnden Ärzten empfohlen, den Beipackzettel und die K/DOQI-Richtlinien zu lesen und zu verstehen, wenn sie Entscheidungen zur Behandlung von Blutarmut treffen.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist regional organisiert und in drei operative Segmente gegliedert: „Nordamerika“, „International“ und „Asien-Pazifik“. Für Berichtszwecke haben wir die operativen Segmente „International“ und „Asien-Pazifik“ zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte, weil die wirtschaftlichen Gegebenheiten in den beiden Segmenten einander stark ähneln. Das gilt sowohl für die erbrachten Dienstleistungen, die vertriebenen Produkte, die Art der Patientenstrukturen und die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen als auch für das wirtschaftliche Umfeld. Die für die Rentabilität und den Cash Flow aller Bereiche eines Segments zuständigen Vorstandsmitglieder der persönlich haftenden Gesellschafterin überwachen das Management des jeweiligen Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente entsprechen denen des nach den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung („US-GAAP“) aufgestellten Konzernabschlusses der Gesellschaft. Der Vorstand beurteilt die Segmente anhand einer Zielgröße, die so gewählt ist, dass sie alle Aufwendungen und Erträge beinhaltet, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen.

Das operative Ergebnis ist aus Sicht des Vorstands der Gesellschaft einer der Maßstäbe, die am besten dazu geeignet sind, die Ertragskraft des Unternehmens zu beurteilen. Die Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Segmente unterliegt. Daher sind Zinsaufwendungen für die Finanzierung keine Zielgröße für die Segmente. Auch die Steuer aufwendungen unterliegen nach Ansicht der Gesellschaft nicht dem Einfluss der Segmente. Die Kosten der Zentralbereiche, die im Wesentlichen aus bestimmten Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc. bestehen, werden ebenfalls nicht berücksichtigt, da es sich nach Ansicht der Gesellschaft auch hier um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Segmente unterliegen. Zudem wurden bestimmte Akquisitionen und Investitionen nicht den Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern unter den Zentralbereichen ausgewiesen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern in der folgenden Darstellung der operativen Entwicklung des Konzerns erläutert.

## 04.3 OPERATIVE ENTWICKLUNGEN

Die folgende Tabelle fasst den finanziellen Erfolg und ausgewählte operative Entwicklungen der Gesellschaft nach wesentlichen Geschäftssegmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien vom Segment International an das Segment Nordamerika. Die Informationen sind nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der das Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementergebnisse verarbeitet.

Tabelle 04.3.1 SEGMENTDATEN

in Mio. US-\$

	2008	2007
<b>Umsatzerlöse</b>		
Nordamerika	7.007	6.664
International	3.688	3.134
Zentralbereiche	1	–
<b>GESAMT</b>	<b>10.696</b>	<b>9.798</b>
<b>Umsätze zwischen den Segmenten</b>		
Nordamerika	2	1
International	82	77
<b>GESAMT</b>	<b>84</b>	<b>78</b>
<b>Umsatzerlöse mit Dritten</b>		
Nordamerika	7.005	6.663
International	3.606	3.057
Zentralbereiche	1	–
<b>GESAMT</b>	<b>10.612</b>	<b>9.720</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Nordamerika	238	220
International	171	141
Zentralbereiche	7	2
<b>GESAMT</b>	<b>416</b>	<b>363</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>		
Nordamerika	1.168	1.130
International	616	544
Zentralbereiche	(112)	(94)
<b>GESAMT</b>	<b>1.672</b>	<b>1.580</b>
Zinserträge	25	29
Zinsaufwendungen	(361)	(400)
Ertragsteuern	(489)	(466)
Auf andere Gesellschafter entfallender Gewinn	(29)	(26)
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>818</b>	<b>717</b>

## KERNPUNKTE

Der Umsatz stieg um 9 % auf 10.612 Mio. US-\$ (8 % zu konstanten Wechselkursen). Hierzu trugen das organische Wachstum 7 % und Akquisitionen 1 % bei.

Das operative Ergebnis erhöhte sich um 6 %.

Der Konzern-Jahresüberschuss steigerte sich um 14 %.

Genussscheinähnliche Wertpapiere in Höhe von 678 Mio. US-\$ wurden zurückgezahlt.

Im Juli 2008 schloss die Gesellschaft zwei getrennte und unabhängige Lizenz- und Vertriebsvereinbarungen ab. Gegenstand dieser Vereinbarungen sind die Vermarktung und der Vertrieb von intravenös zu verabreichenden Eisenpräparaten wie z. B. Venofer und Ferinject.

## KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 04.3.2 ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

	2008	2007	Veränderung wie berichtet	Veränderung zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	27.866.573	26.442.421	5 %	–
Organisches Behandlungswachstum	4,5 %	3,9 %	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	10.612	9.720	9 %	8 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	34,2 %	34,5 %	–	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % vom Umsatz	17,7 %	17,6 %	–	–
Konzern-Jahresüberschuss in Mio. US-\$	818	717	14 %	–

Die Gesellschaft erbrachte 27.866.573 Behandlungen im Geschäftsjahr 2008, ein Anstieg um 5 % gegenüber 2007. Hierzu trugen das organische Behandlungswachstum 4 % und Akquisitionen 1 % bei.

Am 31. Dezember 2008 besaß, betrieb oder leitete die Gesellschaft (ohne von der Gesellschaft geleitete aber nicht konsolidierten Kliniken in den USA) 2.388 Kliniken im Vergleich zu 2.238 Kliniken am 31. Dezember 2007. Im Geschäftsjahr 2008 übernahm die Gesellschaft 48 Kliniken, eröffnete 127 Kliniken und schloss oder verkaufte 25 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die die Gesellschaft besitzt, betreibt oder leitet (ohne von der Gesellschaft geleitete aber nicht konsolidierten Kliniken in den USA), stieg um 6 % von 173.863 am 31. Dezember 2007 auf 184.086 am 31. Dezember 2008. Einschließlich der 32 Kliniken, die die Gesellschaft in den USA leitet aber nicht konsolidiert, betrug die Gesamtanzahl der Patienten 185.768.

Die Umsätze stiegen im Geschäftsjahr 2008 gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2007 um 9 % (8 % zu konstanten Wechselkursen) aufgrund des Umsatzwachstums sowohl bei den Dialyseprodukten als auch bei den Dialyседienstleistungen.

Der Umsatz aus Dialyседienstleistungen stieg 2008 um 7 % auf 7.737 Mio. US-\$ (ein Anstieg um 6 % zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf den Anstieg des organischen Behandlungswachstums (4 %), höhere Erlöse je Behandlung (2 %), Akquisitionen (1 %) und Währungsumrechnungseffekte (1 %), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe bzw. -schließungen (1 %).

Der Umsatz aus Dialyseprodukten stieg um 15% auf 2.875 Mio. US-\$ (11 % zu konstanten Wechselkursen) hauptsächlich verursacht durch den stärkeren Absatz von Hämodialysegeräten, Dialysatoren, Blutschläuchen, Konzentraten und Produkten für die Peritonealdialyse, durch gestiegene Umsätze mit dem Phosphat-Binder PhosLo sowie durch Umsätze mit intravenös zu verabreichenden Eisenpräparaten, die Gegenstand der neuen Lizenz- und Vertriebsvereinbarung sind.

Die Verringerung der Bruttoergebnismarge ergab sich aus gesunkenen Bruttoergebnismargen im Segment International. Nordamerika wurde beeinflusst durch höhere Personal- und sonstige Betriebskosten, geringere Erstattungsätze für EPO und einen Rückgang der Verabreichungsmengen von EPO, höhere Materialkosten und gestiegene Kosten für das gerinnungshemmende Medikament Heparin, vollständig ausgeglichen durch gestiegene Umsätze mit privaten Versicherern. Die Verringerung im Segment International wurde verursacht durch verstärktes Wachstum im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen, der geringere durchschnittliche Margen aufweist und durch ungünstige Währungseffekte im Zusammenhang mit aus Europa bezogenen Produkten aufgrund der Aufwertung des Euros gegenüber den lokalen Währungen. Beide Segmente verzeichneten aufgrund der Ausweitung der Produktionskapazitäten in 2008 höhere Abschreibungen als 2007. Durch diese neuen Kapazitäten war es möglich, in den Produktionsstätten des Segments International während der Sommerpause ein vergleichsweise normales Instandhaltungsprogramm durchzuführen. Im Vorjahr musste das Programm verkürzt werden.

Die Vertriebskosten und die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich auf 1.876 Mio. US-\$ im Geschäftsjahr 2008 von 1.709 Mio. US-\$ in 2007. Die Vertriebs- und die allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz („vv-Marge“) stiegen von 17,6 % im Geschäftsjahr 2007 auf 17,7 % in 2008. Der Prozentsatz erhöhte sich im Segment Nordamerika und verringerte sich im Segment International. In Nordamerika wurde die Steigerung des Prozentsatzes verursacht durch höhere Personalkosten und höhere Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen, teilweise ausgeglichen durch wachstumsbedingte Kostenvorteile, und Gewinne aus Verkäufen von Anteilen anderer Gesellschafter an Tochtergesellschaften. Das Segment International profitierte von niedrigeren Fremdwährungsverlusten in Europa, einem geringeren Aufwand für Wertberichtigungen auf Forderungen und der geringeren Wachstumsrate der Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten im Vergleich zum Umsatzwachstum. Diese wurden teilweise ausgeglichen durch höhere Kosten der Zentralbereiche im Zusammenhang mit unter den Kosten der Zentralbereiche ausgewiesenen Aufwendungen der Renal Solutions Inc. und einem gestiegenen Personalaufwand aus Aktienoptionen. Die Wertberichtigungen auf Forderungen betragen im Jahr 2008 214 Mio. US-\$ gegenüber 202 Mio. US-\$ in 2007, entsprechend 2,0 % vom Umsatz im Jahr 2008 und 2,1 % in 2007.

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erhöhten sich im Jahr 2008 auf 80 Mio. US-\$ von 67 Mio. US-\$ in 2007, hauptsächlich aufgrund zusätzlicher Aufwendungen für die weitere Entwicklung von Hämodialysegeräten, die Durchführung von Feldtests mit neu entwickelten Produkten sowie aus Aufwendungen für zusätzliche Forschungsprojekte im Bereich extrakorporale Therapien und Heimdialyse.

Das operative Ergebnis stieg von 1.580 Mio. US-\$ in 2007 auf 1.672 Mio. US-\$ in 2008. In Prozent vom Umsatz („operative Marge“) sank es von 16,3 % im Geschäftsjahr 2007 auf 15,8 % im gleichen Zeitraum 2008. Der Rückgang resultiert aus der Verringerung der Bruttoergebnismarge sowie den gestiegenen Vertriebskosten und der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent vom Umsatz und der vorstehend beschriebenen Erhöhung der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.

Der Zinsaufwand sank um 10 % von 400 Mio. US-\$ für das Geschäftsjahr 2007 auf 361 Mio. US-\$ für das Geschäftsjahr 2008. Gründe dafür waren gesunkene Zinssätze und die seit der Ablösung eines Teils der genussscheinähnlichen Wertpapiere der Gesellschaft günstigere Finanzierungsstruktur. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch die aufgrund der Übernahme der Renal Solutions Inc. im 4. Quartal 2007 leicht angestiegene Verschuldung und höhere Investitionen in Sachanlagen in 2008.

Die Ertragsteuern stiegen auf 489 Mio. US-\$ im Geschäftsjahr 2008 von 466 Mio. US-\$ für 2007. Der Anstieg resultierte aus einem Anstieg der Ergebnisse. Der effektive Steuersatz verringerte sich auf 36,6 % für 2008 von 38,5 % für 2007, im Wesentlichen aufgrund der Senkung des Körperschaftsteuersatzes in Deutschland zum 1. Januar 2008.

Der Konzern-Jahresüberschuss betrug 818 Mio. US-\$ in 2008 verglichen mit 717 Mio. US-\$ in 2007. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Effekte der oben angeführten Ursachen zurückzuführen.

Die Gesellschaft beschäftigt 64.666 Personen (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) zum 31. Dezember 2008 im Vergleich zu 61.406 Personen zum 31. Dezember 2007, ein Anstieg von 5 %. Dieser Anstieg resultiert hauptsächlich aus dem allgemeinen Wachstum der Geschäftsbereiche der Gesellschaft.

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

## SEGMENT NORDAMERIKA

Tabelle 04.3.3 ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

	2008	2007	Veränderung
Anzahl der Behandlungen	19.146.084	18.451.381	4 %
Organisches Behandlungswachstum	2,9 %	2,9 %	–
Umsatz <i>in Mio. US-\$</i>	7.005	6.663	5 %
Abschreibungen <i>in Mio. US-\$</i>	238	220	8 %
Operatives Ergebnis <i>in Mio. US-\$</i>	1.168	1.130	3 %
Operative Marge	16,7 %	17,0 %	–

## UMSATZERLÖSE

Die Behandlungen stiegen im Geschäftsjahr 2008 um 4 % an, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3 %) sowie Akquisitionen (1 %). Zum 31. Dezember 2008 wurden 125.857 Patienten (4 % mehr als im Vorjahr) in den 1.686 Kliniken behandelt, die

die Gesellschaft im Segment Nordamerika besitzt oder betreibt, verglichen mit 121.431 behandelten Patienten in 1.602 Kliniken zum 31. Dezember 2007. Der Durchschnittserlös je Behandlung in Nordamerika betrug im Geschäftsjahr 2008 326 US-\$ und 323 US-\$ für 2007. In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 327 US-\$ im Geschäftsjahr 2007 auf 330 US-\$ für 2008, hauptsächlich als Folge gestiegener Umsätze mit privaten Versicherern.

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg im Geschäftsjahr 2008 aufgrund eines Anstiegs der Umsätze im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen um 4 % auf 6.247 Mio. US-\$ von 6.002 Mio. US-\$ für 2007 sowie durch einen Anstieg der Umsätze mit Dialyseprodukten um 15 % auf 758 Mio. US-\$ von 661 Mio. US-\$ im Geschäftsjahr 2007.

Der Anstieg der Umsätze aus Dialyседienstleistungen wurde durch ein organisches Behandlungswachstum von 3 %, gestiegenen Durchschnittserlösen je Behandlung (1 %) und 1 % Akquisitionen getragen. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen. Die Verabreichung von EPO betrug in den Geschäftsjahren 2008 bzw. 2007 ca. 20 % bzw. 21 % der Gesamtumsätze aus Dialyседienstleistungen im Segment Nordamerika.

Treiber für die Erhöhung der Produktumsätze waren hauptsächlich ein stärkeres Absatzvolumen bei Dialysegeräten, Konzentraten, Blutschläuchen, Dialysatoren und Produkten für die Peritonealdialyse. Weitere Ursachen waren gestiegene Preise und ein verbessertes Absatzvolumen des neu lizenzierten, intravenös zu verabreichenden Eisenpräparates und höhere Umsätze mit dem Phosphat-Binder PhosLo, den die Gesellschaft Ende 2006 erwarb. In Folge der Einführung eines PhosLo Generikas durch einen Wettbewerber in den USA im Oktober 2008 erfährt die Gesellschaft jedoch einen Umsatzrückgang bei PhosLo.

#### OPERATIVES ERGEBNIS

Das operative Ergebnis stieg um 3 % von 1.130 Mio. US-\$ in 2007 auf 1.168 Mio. US-\$ in 2008. Die operative Marge sank auf 16,7 % in 2008 im Vergleich zu 17,0 % in 2007, vorwiegend aufgrund höherer Personal- und sonstiger Betriebskosten, höherer Kosten für Rohstoffe, geringerer Erstattungssätze für EPO und eines Rückgangs der Verabreichung von EPO, Erhöhungen der Kosten für Heparin sowie höherer Abschreibungen als Folge einer Ausweitung der Produktionskapazitäten. Dies wurde teilweise ausgeglichen durch gestiegene Umsätze mit privaten Versicherern. Die Kosten je Behandlung lagen im Geschäftsjahr 2008 bei 273 US-\$ bzw. bei 267 US-\$ in 2007.

#### SEGMENT INTERNATIONAL

Tabelle 04.3.4 ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT INTERNATIONAL

	2008	2007	Veränderung wie berichtet	Veränderung zu konstanten Wechselkursen
Anzahl der Behandlungen	8.720.489	7.991.040	9 %	–
Organisches Behandlungswachstum	8,6 %	6,2 %	–	–
Umsatz in Mio. US-\$	3.606	3.057	18 %	13 %
Abschreibungen in Mio. US-\$	171	141	21 %	–
Operatives Ergebnis in Mio. US-\$	616	544	13 %	–
Operative Marge	17,1 %	17,8 %	–	–

### UMSATZERLÖSE

Die Behandlungen stiegen im Geschäftsjahr 2008 um 9 % gegenüber 2007, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (9 %) und Akquisitionen (1 %), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Zum 31. Dezember 2008 wurden 58.229 Patienten (11 % mehr als im Vorjahr) in den 702 Kliniken behandelt, die die Gesellschaft im Segment International besitzt, betreibt oder leitet, verglichen mit 52.432 behandelten Patienten in 636 Kliniken zum 31. Dezember 2007. Im Geschäftsjahr 2008 stieg der Durchschnittserlös je Behandlung auf 171 US-\$ im Vergleich zu 152 US-\$ in 2007, was im Wesentlichen eine Folge von gestiegenen Erstattungssätzen, Änderungen im Ländermix (11 US-\$) und der Aufwertung lokaler Währungen gegenüber dem Dollar (8 US-\$) war.

Der Umsatzanstieg des Segments International in 2008 gegenüber 2007 resultierte aus Erhöhungen der Umsätze sowohl bei Dialysedienstleistungen als auch bei Dialyseprodukten. Das organische Wachstum betrug in diesem Jahr 12 % und Akquisitionen trugen ca. 1 % bei. Währungsumrechnungseffekte trugen 5 % bei.

Einschließlich der Akquisitionseffekte nahm der Umsatz in der Region Europa um 19 % (12 % zu konstanten Wechselkursen), in der Region Lateinamerika um 23 % (19 % zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Asien-Pazifik um 12 % (11 % zu konstanten Wechselkursen) zu.

Im Segment International stieg der Gesamtumsatz aus Dialysedienstleistungen im Verlauf des Geschäftsjahrs 2008 um 23 % (18 % zu konstanten Wechselkursen) auf 1.490 Mio. US-\$ von 1.211 Mio. US-\$ für 2007. Diese Zunahme ist hauptsächlich eine Folge des organischen Behandlungswachstums von 9 %, eines Zuwachses aufgrund von Akquisitionen in Höhe von 1 % sowie eines zusätzlichen Behandlungstages (1 %), teilweise ausgeglichen durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %). Ein Anstieg des Erlöses je Behandlung trug 8 % bei. Währungsumrechnungseffekte trugen 5 % bei.

Der Gesamtumsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg im Geschäftsjahr 2008 um 15 % (10 % zu konstanten Wechselkursen) auf 2.117 Mio. US-\$. Dieser Anstieg war hauptsächlich auf höhere Absatzzahlen bei Dialysatoren und Dialysegeräten zurückzuführen.

### OPERATIVES ERGEBNIS

Das operative Ergebnis des Segments International verbesserte sich um 13 % auf 616 Mio. US-\$ im Jahr 2008. Dazu beigetragen haben hauptsächlich der Anstieg der durchgeführten Behandlungen sowie der Erlöse je Behandlung und ein Anstieg des Produktabsatzvolumens. Die operative Marge verringerte sich auf 17,1 % für das Geschäftsjahr 2008 von 17,8 % für den gleichen Zeitraum 2007, hauptsächlich verursacht durch verstärktes Wachstum im Geschäftszweig Dialysedienstleistungen, der geringere durchschnittliche Margen aufweist, und höhere Abschreibungen aufgrund der Ausweitung der Produktionskapazitäten. Durch diese neuen Kapazitäten war es möglich, in den Produktionsstätten der Gesellschaft während der Sommerpause 2008 ein vergleichsweise normales Instandhaltungsprogramm durchzuführen. Im Vorjahr musste das Programm verkürzt werden. Des Weiteren wurde die Margenverringering im Segment International verursacht durch ungünstige Währungseffekte in der Region Asien-Pazifik im Zusammenhang mit aus Europa bezogenen Produkten aufgrund der Aufwertung des Euros gegenüber den lokalen Währungen.

## 04.4 LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

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

Zum 31. Dezember 2008 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel in Höhe von 222 Mio. US-\$. Des Weiteren standen der Gesellschaft nicht genutzte Kreditlinien – wie nachfolgend näher beschrieben – in Höhe von 820 Mio. US-\$ zur Verfügung.

### LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In den vergangenen zwei Jahren 2008 und 2007 hat die Gesellschaft Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.016 Mio. US-\$ bzw. 1.200 Mio. US-\$ generiert. Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft, durch die Entwicklung ihres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands, und Zahlungsabflüsse aufgrund verschiedener Einzelsachverhalte (insbesondere Zahlungen im Zusammenhang mit nicht anerkannten steuerlichen Abzügen und rechtlichen Verfahren).

Die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 73 % der Umsätze der Gesellschaft entfallen auf Dialysebehandlungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im Geschäftsjahr 2008 resultierten etwa 35 % des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen wie auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfanges könnte wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben und damit auf die Fähigkeit der Gesellschaft, Zahlungsmittelzuflüsse zu erzeugen. In der Vergangenheit erlebte die Gesellschaft im Allgemeinen stabile Erstattungen für ihre Dialysebehandlungen, und sie erwartet diese auch in der Zukunft. Das beinhaltet den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in gewissen Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern. Der Abschnitt „Überblick“ enthält eine Darstellung von neuen Änderungen in Medicare-Erstattungssätzen, einschließlich der Vorschriften zur Implementierung eines gebündelten Erstattungssystems.

Des Weiteren hängen die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit von der Einziehung der Forderungen ab. Das Nettoumlaufvermögen betrug zum 31. Dezember 2008 1.068 Mio. US-\$, ein Anstieg gegenüber 833 Mio. US-\$ am 31. Dezember 2007. Ursache waren hauptsächlich die gestiegenen Forderungsbestände. Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten betrug 1,34. Die Gesellschaft könnte bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen können längere Forderungslaufzeiten haben. Eine Verlängerung der Forderungslaufzeiten könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf die Fähigkeit der Gesellschaft zur Generierung von Mittelzuflüssen haben. Im Geschäftsjahr 2008 verzeichnete die

Gesellschaft weltweit Verzögerungen im Zahlungsverhalten ihrer Kunden. Der Forderungsbestand zum 31. Dezember 2008 bzw. 31. Dezember 2007 entsprach nach Wertberichtigungen etwa 77 bzw. 73 Nettotagesumsätzen mit gestiegenen Beständen in beiden Segmenten der Gesellschaft. Der Anstieg im Segment Nordamerika ist hauptsächlich zurückzuführen auf die Einführung von Venofer im Produktgeschäft Ende 2008 als auch auf Verzögerungen bei der Vergütung im Dialyse-dienstleistungsgeschäft, ausgelöst durch die Einführung einer neuen Identifikationsnummer für Anbieter von Dienstleistungen im Gesundheitswesen durch Medicare und Medicaid und durch andere Verzögerungen im Zusammenhang mit Identifikationsnummern für neueröffnete und erworbene Kliniken. Die Erhöhung im Segment International spiegelt im Wesentlichen Zahlungsverzögerungen bei staatlichen Stellen wider, die von der aktuellen weltweiten Finanzmarkt-krise betroffen sind. Da die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherungsgesellschaften erhält, geht sie davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch in unmittelbarer Zukunft etwas langsamer.

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

**Tabelle 04.4.1 ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN**

*in Tagen, zum 31. Dezember*

	2008	2007
Nordamerika	60	58
International	107	104
<b>GESAMT</b>	<b>77</b>	<b>73</b>

Zins- und Ertragsteuerzahlungen haben ebenfalls einen wesentlichen Einfluss auf die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

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

Die deutschen Steuerbehörden haben im 3. Quartal 2006 ihre Betriebsprüfung der Steuerjahre 1998-2001 im Wesentlichen abgeschlossen und im 2. Quartal 2008 einen Prüfungsbericht erstellt. Die Gesellschaft hat die sich aus der Betriebsprüfung ergebenden zusätzlichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2006 bilanziert und in der Folge alle erforderlichen Beträge an die Finanzbehörden gezahlt. Die Gesellschaft hat gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit der zivilrechtlichen Vergleichszahlungen in den Steuererklärungen der FMCH für Vorjahre durch den Internal Revenue Service („IRS“) Anträge auf Erstattung eingereicht. Die Gesellschaft hat mit dem IRS eine Vergleichsvereinbarung abgeschlossen, mit der der Einspruch der Gesellschaft gegen die Versagung der Abzugsfähigkeit von zivilrechtlichen Vergleichszahlungen, die im Zusammenhang mit dem Abschluss der Untersuchungen im Jahre 2000 an Initiatoren einer Klage nach dem Qui-tam-Verfahren geleistet wurden, beigelegt wird. Aufgrund dieser Vergleichsvereinbarung erhielt die Gesellschaft im September 2008 eine Erstattung in Höhe von 37 Mio. US-\$ inklusive Zinsen. Mit dem Vergleich bleibt der Gesellschaft das Recht vorbehalten, vor den US-amerikanischen Bundesgerichten weiterhin das Ziel einer Erstattung für alle anderen versagten Abzüge zu verfolgen.

Die Gesellschaft hat im Steuerjahr 1997 eine Abschreibung auf eine ihrer Tochtergesellschaften vorgenommen, die die deutschen Steuerbehörden im Rahmen ihrer steuerlichen Betriebsprüfung der Jahre 1996 und 1997 nicht anerkannt haben. Die Gesellschaft stimmt mit dieser Entscheidung nicht überein und geht davon aus, dass ihre Argumente Gültigkeit haben. Daher hat sie beim zuständigen deutschen Finanzgericht Klage gegen diese Entscheidung der Finanzbehörden erhoben. Ein nachteiliger Ausgang dieser Rechtsstreitigkeit könnte erhebliche negative Auswirkungen auf das operative Ergebnis der Gesellschaft für den entsprechenden Berichtszeitraum haben. Die Gesellschaft hat für diesen Sachverhalt eine Verbindlichkeit gegenüber der Fresenius SE ausgewiesen (*siehe Anmerkung 3* „Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen – Sonstiges“).

Die steuerliche Betriebsprüfung der FMCH durch den IRS für die Jahre 2002 bis 2004 ist abgeschlossen worden. Mit Ausnahme der Nichtanerkennung der Abzugsfähigkeit der in dem Prüfungszeitraum für konzerninternes genussrechtsähnliches Kapital gezahlten Vergütungen handelt es sich um routinemäßige Anpassungen, die im Konzernabschluss berücksichtigt wurden. Die Gesellschaft hat gegen die Nichtanerkennung der Abzüge und einige der anderen Anpassungen Einspruch eingelegt und wird alle Rechtsmittel nutzen. Ein nachteiliger Ausgang dieser Rechtsstreitigkeit könnte erhebliche negative Auswirkungen auf das operative Ergebnis und die Liquidität haben.

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

Am 2. April 2001 beantragten die W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts (das „Grace Chapter 11-Insolvenzverfahren“). Die Vergleichsvereinbarung mit den Asbest-Gläubigerausschüssen im Namen der W.R. Grace & Co.-Konkursmasse (*siehe Anmerkung 18*) sieht nach der stattgefundenen Genehmigung der Vergleichsvereinbarung durch das US-Bezirksgericht und der den Vergleich einschließenden Bestätigung des Sanierungsplans der W.R. Grace eine von der Gesellschaft zu leistende Zahlung in Höhe von 115 Mio. US-\$ vor. Die Rückstellung, die im Jahr 2001 zur Abdeckung der Verpflichtungen der Gesellschaft aus mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundenen Rechtsangelegenheiten gebucht wurde, beinhaltet die Zahlung von 115 Mio. US-\$. Die Zahlungsverpflichtung ist unverzinslich.

Sollten alle potentiellen Steuernachzahlungen und die Vergleichszahlung für das Grace Chapter 11-Verfahren gleichzeitig fällig werden, könnte sich dies in der entsprechenden Berichtsperiode wesentlich negativ auf den Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit auswirken. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit und, wenn notwendig, die verfügbare Liquidität zur Erfüllung aller derartigen Verpflichtungen bei deren Fälligkeit ausreichen.

## INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit der Gesellschaft in den Geschäftsjahren 2008 und 2007 betragen 891 Mio. US-\$ und 777 Mio. US-\$.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 673 Mio. US-\$ für 2008 und 543 Mio. US-\$ für 2007. 2008 betragen die Investitionen in Sachanlagen 384 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 289 Mio. US-\$ im Segment International. Die Investitionen in Sachanlagen im Geschäftsjahr 2007 betragen 314 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 229 Mio. US-\$ im Segment International. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung neuer Kliniken, die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Instandhaltung und den Ausbau der Produktionskapazitäten, vorwiegend in Nordamerika und Deutschland sowie in 2008 in Japan und Frankreich, in 2007 in Japan, verwendet. Des Weiteren verzeichnete die Gesellschaft gestiegene Investitionen in Geräte, die Kunden, vorwiegend im Segment International, zur Verfügung gestellt wurden, meist im Rahmen von Operating Leases. Die Investitionen in Sachanlagen machten etwa 6 % des Gesamtumsatzes der Geschäftsjahre 2008 und 2007 aus.

Für Akquisitionen, die vornehmlich aus Dialysekliniken und Lizenzvereinbarungen bestanden, investierte die Gesellschaft 2008 Mittel in Höhe von etwa 227 Mio. US-\$ (113 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika, 57 Mio. US-\$ im Segment International und 57 Mio. US-\$ in den Zentralbereichen) und 2007 etwa 143 Mio. US-\$ (63 Mio. US-\$ im Segment Nordamerika und 80 Mio. US-\$ im Segment International). Des Weiteren zahlte die Gesellschaft 2007 etwa 120 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit der Akquisition der Renal Solutions Inc. Die Gesellschaft verzeichnete außerdem in den Geschäftsjahren 2008 und 2007 Einzahlungen von 59 Mio. US-\$ and 29 Mio. US-\$ im Zusammenhang mit Veräußerungen.

2008 vergab die Gesellschaft ein Darlehen in Höhe von 50 Mio. US-\$ an ihre Muttergesellschaft Fresenius SE (siehe Anmerkung 3 „Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen“).

Für 2009 sind Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 550 Mio. US-\$ bis 650 Mio. US-\$ sowie Akquisitionen im Umfang von etwa 200 Mio. US-\$ bis 300 Mio. US-\$ vorgesehen.

## FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Aus der Finanzierungstätigkeit ergaben sich im Geschäftsjahr 2008 Mittelabflüsse in Höhe von 156 Mio. US-\$ verglichen mit Mittelabflüssen von 341 Mio. US-\$ im Jahr 2007.

Im Jahr 2008 wurden die Mittel hauptsächlich verwendet für die Rückzahlung der genussscheinähnlichen Wertpapiere (678 Mio. US-\$), die Zahlung von Dividenden (252 Mio. US-\$) sowie für die Zahlung im November 2008 der verbleibenden finanziellen Verbindlichkeiten aus der rsl Akquisition im Geschäftsjahr 2007 (56 Mio. US-\$). Die Gesellschaft erzielte Mittelzuflüsse aus Erlösen aus dem Forderungsverkaufsprogramm und anderen bestehenden langfristigen Kreditfazilitäten. Im Jahr 2007 wurden die Mittel im Wesentlichen für die Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms und anderer Darlehen sowie die Zahlung von Dividenden verwendet. Die Gesellschaft konnte 2007 Nettoerlöse in Höhe von 484 Mio. US-\$ aus der Emission ihrer vorrangigen Anleihe mit Fälligkeit im Jahr 2017 erzielen.

Für eine Beschreibung der kurzfristigen Darlehen einschließlich der Verbindlichkeiten aus dem Forderungsverkaufsprogramm siehe auch *Anmerkung 8* „Kurzfristige Darlehen, sonstige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen“. Für eine Beschreibung der langfristigen Finanzierungsquellen der Gesellschaft einschließlich der Kreditvereinbarung 2006, der Anleihen und der Kreditvereinbarung mit der europäischen Investitionsbank („EIB“) der Gesellschaft siehe auch *Anmerkung 9* „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“. Für eine Beschreibung der Genussscheinähnlichen Wertpapiere siehe auch *Anmerkung 11* „Genussscheinähnliche Wertpapiere“.

Die folgende Tabelle bietet eine Übersicht über die der Gesellschaft zur Verfügung stehenden Liquiditätsquellen:

**Tabelle 04.4.2 LIQUIDITÄTSRESERVEN**

in Mio. US-\$

	Gesamt	Erlöschten nach		
		1 Jahr	2 – 5 Jahren	über 5 Jahren
Forderungsverkaufsprogramm <sup>1</sup>	11	11	–	–
Kreditvereinbarung	583	–	583	–
Sonstige nicht genutzte Kreditlinien	226	226	–	–
<b>GESAMT</b>	<b>820</b>	<b>237</b>	<b>583</b>	<b>–</b>

<sup>1</sup> Abhängig von der Verfügbarkeit eines ausreichenden Bestandes an Forderungen, die die festgelegten Kriterien erfüllen. Der Betrag an Garantien und sonstigen finanziellen Verpflichtungen zum 31. Dezember 2008 ist nicht wesentlich.

Zum 31. Dezember 2008 bestanden bei der Gesellschaft kurzfristige Darlehen, ohne den kurzfristig fälligen Anteil langfristiger Verbindlichkeiten, in Höhe von 660 Mio. US-\$.

Die folgende Tabelle zeigt die Verpflichtungen der Gesellschaft zum 31. Dezember 2008 hinsichtlich zukünftiger Zahlungen im Rahmen ihrer langfristigen Kredite, der genussscheinähnlichen Wertpapiere und sonstiger langfristiger Verpflichtungen sowie ihre Verpflichtungen aus der Nutzung von Kreditlinien und Garantien auf.

**Tabelle 04.4.3 VERTRAGLICHE BARMITTELVERPFLICHTUNGEN**

in Mio. US-\$

	Gesamt	Zahlungen fällig in		
		1 Jahr	2 – 5 Jahren	über 5 Jahren
Genussscheinähnliche Wertpapiere <sup>1</sup>	765	50	715	–
Langfristige Schulden <sup>2</sup>	4.990	588	3.649	753
Finanzleasing-Verpflichtungen	13	3	9	1
Mietverträge	2.121	388	1.094	639
Unwiderrufbare Kaufverpflichtungen	2.557	358	1.002	1.197
Sonstige langfristige Verpflichtungen	63	57	6	–
Letters of Credit	112	112	–	–
<b>GESAMT</b>	<b>10.621</b>	<b>1.556</b>	<b>6.475</b>	<b>2.590</b>

<sup>1</sup> Die Zinszahlungen für diese Finanzierungsinstrumente basieren auf den ausstehenden Salden und den fixierten Zinssätzen für die jeweiligen Perioden bis zur Fälligkeit der Instrumente. Am 1. Februar 2008 hat die Gesellschaft Trust Preferred Securities in Höhe von 670 Mio. US-\$ zurückgezahlt. Für die Rückzahlung wurden bestehende Kreditfazilitäten in Anspruch genommen.

<sup>2</sup> Die Zinszahlungen wurden - unter Einbeziehung der Tilgungspläne - auf Basis fixierter oder angenommener variabler Zinssätze ermittelt. Dafür wurden die maßgeblichen Zinssätze (z.B. Libor, Prime), die entsprechenden Margen und die Effekte der jeweiligen Zinsswaps berücksichtigt.

Zur Besicherung der Verbindlichkeiten aus der Kreditvereinbarung 2006 sind die Anteile am Stammkapital wesentlicher Tochtergesellschaften, darunter die Anteile an FMCH und D-GmbH, an die Gläubiger verpfändet worden. Die Kreditvereinbarung 2006, die Kreditvereinbarungen mit der EIB, das Euro-Schuldscheindarlehen, die vorrangige Anleihe und die Schuldverschreibungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren enthalten Verpflichtungen, die der Gesellschaft die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Die Kreditvereinbarung 2006 verpflichtet die Gesellschaft zur Einhaltung eines bestimmten konsolidierten Fixkostendeckungsgrad (Verhältnis des konsolidierten EBITDAR (Summe aus EBITDA und Mietaufwendungen für Leasingverträge) zu konzernbezogenen fixen Kosten gemäß der Definition in der Kreditvereinbarung 2006) sowie eines maximalen Konzern-Verschuldungsgrads (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum EBITDA entsprechend der Festlegung in der Kreditvereinbarung 2006). Weitere Verpflichtungen in einem oder mehreren der genannten Verträge beschränken die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Veräußerung von Vermögensgegenständen, zur Aufnahme weiterer Verbindlichkeiten sowie zur Zahlung von Dividenden. Darüber hinaus ist die Gesellschaft Beschränkungen in Bezug auf bestimmte Zahlungen, die Gewährung von Sicherungsrechten sowie in Bezug auf den Abschluss von Sale-und-Leaseback-Transaktionen unterworfen.

Die Verletzung der Verpflichtungen aus einem der Verträge für unsere langfristigen Verbindlichkeiten wie z. B. der Kreditvereinbarung 2006, der Kreditvereinbarungen mit der EIB, des Euro-Schuldscheindarlehen, der vorrangigen Anleihe oder der genusscheinähnlichen Wertpapiere könnte wiederum zu weiteren Kündigungsgründen in einem oder mehreren anderen Finanzierungsverträgen der Gesellschaft führen. Bei Vertragsverletzung kann der ausstehende Saldo der Kreditvereinbarung 2006 auf Verlangen der Gläubiger dieser Kredite fällig gestellt werden. In diesem Fall wäre es – aufgrund von sogenannten „Cross-Default“ Klauseln – auch anderen Gläubigern der Gesellschaft gestattet, ihre Darlehen vorzeitig fällig zu stellen. Zum 31. Dezember 2008 hat die Gesellschaft alle in der Kreditvereinbarung 2006 und sonstigen Kreditvereinbarungen festgelegten Verpflichtungen erfüllt.

Obwohl die Gesellschaft gegen die weltweite Finanzmarktkrise des Jahres 2008 nicht immun ist, geht sie davon aus, dass sie sich in einer soliden finanziellen Lage befindet, die es ihr erlauben wird, ihr Geschäft kontinuierlich auszuweiten und gleichzeitig ihren finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachzukommen. Das Geschäft der Gesellschaft ist im allgemeinen nicht zyklisch. Ein wesentlicher Anteil ihrer Forderungen besteht gegenüber staatlichen Stellen. Da Zahlungsmoral und Einzugspraktiken nicht nur zwischen einzelnen Ländern, sondern auch zwischen einzelnen Versicherungsgesellschaften eines Landes variieren, stellen staatliche Gläubiger ein verhältnismäßig geringes Risiko dar. Siehe hierzu „Kritische Rechnungslegungsgrundsätze – Wertberichtigungen auf Zweifelhafte Forderungen“. Die revolvingende Kreditlinie im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006 der Gesellschaft wird von 60 Darlehensgebern bereitgestellt, von denen keiner mehr als 4 % der revolvingenden Darlehen trägt. Obwohl eine der 60 an dieser revolvingenden Fazilität partizipierenden Banken im 4. Quartal 2008 ihrer Verpflichtung zur Bereitstellung von Mitteln nicht nachgekommen ist, erwartet die Gesellschaft keine wesentlichen Probleme im Zusammenhang mit der Mittelverfügbarkeit bei der Inanspruchnahme dieser Kreditfazilität. Da die Gesellschaft den Betrag, der durch diesen Kreditgeber zur Verfügung gestellt werden sollte, als nicht wesentlich erachtet, wurden keine Maßnahmen zur Änderung der Kreditvereinbarung 2006 eingeleitet, um die vertragsbrüchige Bank zu ersetzen (siehe Angaben zur Kreditvereinbarung 2006 in *Anmerkung 9* „Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen“). Ein begrenzter Zugang zu Kapital oder steigende Finanzierungskosten könnten es unseren Kunden erschweren, Geschäfte

mit der Gesellschaft und im Allgemeinen zu tätigen. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft kann hierdurch erheblich beeinträchtigt werden. Sofern sich die aktuelle Lage auf den Finanz- und Kreditmärkten nicht ändert, könnten sich die Finanzierungskosten der Gesellschaft erhöhen und die finanzielle Flexibilität der Gesellschaft einschränken.

Im Rahmen seiner ergebnisorientierten Ausschüttungspolitik wird der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin der Hauptversammlung am 7. Mai 2009 eine im Jahr 2009 zu zahlende Dividende für das Geschäftsjahr 2008 von 0,58 € je Stammaktie (2008 für 2007 gezahlt: 0,54 €) und von 0,60 € je Vorzugsaktie (2008 für 2007 gezahlt: 0,56 €) vorschlagen. Die erwartete Dividendenzahlung liegt insgesamt bei etwa 173 Mio. € (schätzungsweise 240 Mio. US-\$ basierend auf dem Stichtagskurs vom 31. Dezember 2008), im Vergleich zu 160 Mio. € (252 Mio. US-\$), die 2008 für 2007 gezahlt wurden. Die Kreditvereinbarung 2006 beschränkt die Dividendenausschüttung und bestimmte andere Zahlungen der Gesellschaft für den Erwerb eigener Aktien (und Rechte, diese zu erwerben, wie Optionen oder Bezugsrechte) im Jahr 2009 auf insgesamt 280 Mio. US-\$.

Die Muttergesellschaft der Gesellschaft, die Fresenius SE, erbringt aufgrund vertraglicher Vereinbarungen für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Treasury Management. Dadurch wird mit Hilfe eines effektiven Cash-Managements sowie einer vorausschauenden Evaluierung von Refinanzierungsalternativen zur Steuerung der Liquidität der Gesellschaft beigetragen. Mit den nur teilweise genutzten Kreditlinien sowie ihrem Forderungsverkaufsprogramm verfügt die Gesellschaft über ausreichende finanzielle Ressourcen, die sie beabsichtigt, in den kommenden Jahren beizubehalten. Hierbei wird eine Zielgröße von zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten von mindestens 500 Mio. US-\$ angestrebt.

Die Finanzierungsaktivitäten der Gesellschaft werden in den nächsten Jahren auch darauf ausgerichtet sein, nachrangige Finanzierungsinstrumente zu reduzieren. So wurden die im Februar 2008 fällig gewordenen nachrangigen genussscheinähnlichen Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trust II und III nicht durch die Ausgabe neuer nachrangiger Wertpapiere refinanziert, sondern durch die Nutzung bestehender erstrangiger Kreditfazilitäten. Das Ziel der Gesellschaft im Hinblick auf fällig werdende langfristige Verbindlichkeiten ist die Refinanzierung dieser Verbindlichkeiten ausschließlich mit erstrangigen und nicht besicherten Finanzverbindlichkeiten.

Der Refinanzierungsbedarf der Gesellschaft in den Jahren 2009 und 2010 beschränkt sich auf die Refinanzierung der Euro-Schuldscheindarlehen in Höhe von 278 Mio. US-\$ (200 Mio. €) im Juli 2009 sowie die jährliche Verlängerung des Forderungsverkaufsprogramms in Höhe von 550 Mio. US-\$. Dieser Refinanzierungsbedarf, sowie die Dividendenausschüttung von etwa 240 Mio. US-\$ im Mai 2009 und die erwartete Dividendenzahlung im Jahr 2010 können falls erforderlich aus den Mittelzuflüssen der Gesellschaft und aus bestehenden Kreditfazilitäten abgedeckt werden. Die Verpflichtungen aus den Finanzierungsverträgen der Gesellschaft räumen ausreichend Flexibilität zur Deckung des Finanzierungsbedarfs der Gesellschaft ein. Generell geht die Gesellschaft davon aus, dass sie auch künftig über eine angemessene Finanzierung verfügen wird, um ihre Ziele zu erreichen und ihr Wachstum begleiten zu können.

Die Finanzierungsstrategie und das Geschäftsmodell der Gesellschaft spiegeln sich im Kreditrating wider. Die Gesellschaft wird von den Rating-Agenturen Moody's, und Standard & Poor's bewertet.

Tabelle 04.4.4 RATING

	Rating	Ausblick
Standard & Poor's	BB	negativ
Moody's	Ba1	stabil

### ANGABEN ZU VERPFLICHTUNGEN AUS FINANZIERUNGSVERBINDLICHKEITEN – EBITDA

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug im Jahr 2008 2.088 Mio. US-\$ oder 19,7 % vom Umsatz, im Jahr 2007 1.944 Mio. US-\$ oder 20,0 % vom Umsatz. Die Kennzahl EBITDA ist die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der Kennziffern, die der Gesellschaft im Rahmen der Kreditvereinbarung 2006, der vorrangigen Anleihe, des Euro-Schuldscheindarlehens und der Kreditvereinbarung mit der Europäischen Investitionsbank vorgegeben wurden, sowie Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren. Das EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach US-GAAP ermittelten Jahresüberschuss oder zum Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit ausgelegt werden. Außerdem steht nicht das gesamte EBITDA dem Vorstand zur freien Verfügung. Beispielsweise unterliegt ein wesentlicher Teil solcher Mittel vertraglichen Beschränkungen und wird benötigt, um Bankverbindlichkeiten zu bedienen, notwendige Investitionsausgaben zu tätigen und sonstige, an anderer Stelle in diesem Bericht in weiteren Einzelheiten beschriebene Verpflichtungen zu erfüllen. Es ist möglich, dass das hier berechnete EBITDA mit ähnlich benannten Kenngrößen anderer Gesellschaften nicht vergleichbar ist. Eine Überleitung des EBITDA zum Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit stellt sich wie folgt dar:

Tabelle 04.4.5 ÜBERLEITUNG DES EBITDA ZUM MITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

in Tsd. US-\$	2008	2007
EBITDA	2.088.103	1.943.451
Zinsaufwendungen, netto	(336.742)	(371.047)
Ertragssteuern, netto	(489.142)	(465.652)
Veränderung der latenten Steuern, netto	133.047	1.177
Veränderung bei operativen Aktiva und Passiva	(420.297)	46.876
Personalaufwand	31.879	24.208
Sonstiges, netto	9.550	20.561
<b>MITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>1.016.398</b>	<b>1.199.574</b>

## 04.5 NEUE VERLAUTBARUNGEN UND ÄNDERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Für Informationen bezüglich neuer Verlautbarungen und Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften siehe Anmerkung 1 „Die Gesellschaft, Grundlagen der Darstellung und Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung“ – u) „Neue Verlautbarungen“.

## 04.6 QUANTITATIVE UND QUALITATIVE OFFENLEGUNG VON MARKTRISIKEN

### MARKTRISIKEN

Die Gesellschaft betreibt ihr Geschäft auf Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität und unterliegt laufenden Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbsbedingungen. Das Geschäft wird insbesondere von folgenden Faktoren beeinflusst:

- └ Veränderungen in den Kostenerstattungssätzen
- └ intensiver Wettbewerb
- └ Wechselkursschwankungen
- └ unsichere Akzeptanz bei der Einführung neuer Produkte
- └ technologische Entwicklungen in der Branche
- └ Unsicherheiten über den Ausgang von Rechtsstreitigkeiten oder Ermittlungsverfahren sowie über die Entwicklung von staatlichen Regulierungen im Gesundheitssektor
- └ Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten.

Die Geschäftstätigkeit ist weiteren Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt, die die Gesellschaft in zeitlichen Abständen im Rahmen der von ihr zu veröffentlichenden Berichte darstellt. Veränderungen in jedem dieser Bereiche können dazu führen, dass die Ergebnisse der Gesellschaft wesentlich von denen abweichen, die die Gesellschaft oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen könnten.

### ERSTATTUNGSSÄTZE

Die Gesellschaft erwirtschaftete 2008 etwa 35 % ihrer weltweiten Umsatzerlöse aus Quellen, die den Regulierungen von staatlichen us-amerikanischen Gesundheitsprogrammen unterliegen. In der Vergangenheit haben sich die Erstattungssätze dieser Programme als Ergebnis von Kosteneinsparungen zum Abbau des us-Haushaltsdefizits und von Maßnahmen der Gesundheitsreform geändert. Dies betrifft insbesondere den Medicare-Pauschalsatz, den Erstattungssatz für EPO, die Erstattungssätze für andere Dialyse- und sonstige Leistungen und Produkte, sowie andere wesentliche Aspekte dieser Programme. Diese können sich in der Zukunft ändern.

Ein erheblicher Anteil der Umsätze der Gesellschaft stammt aus der Kostenerstattung durch nicht-staatliche Versicherungsträger. In der Vergangenheit lagen die Erstattungssätze dieser Versicherungsträger im Allgemeinen über denen vergleichbarer staatlicher Programme in den jeweiligen Ländern. Die nicht-staatlichen Versicherungsträger führen jedoch ebenfalls Maßnahmen zur Kostenbegrenzung durch, die einen erheblichen Druck auf die Höhe der Erstattungen zur Folge haben, die die Gesellschaft für ihre Leistungen und Produkte erhält.

### INFLATION

Die Auswirkungen der Inflation auf das operative Ergebnis waren für die im Konzernabschluss dargestellten Zeiträume nicht wesentlich. Allerdings unterliegt der überwiegende Teil der Umsatzerlöse im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Ein weiterer beträchtlicher Anteil der Umsätze, vor allem in den USA, stammt von Kunden, deren Umsätze ebenfalls von den regulierten Erstattungssätzen abhängen. Private Versicherungsträger üben zusätzlichen Druck auf die Erstattungssätze aus. Gestiegene Betriebskosten, die der Inflation unterliegen, wie etwa für Löhne und für Verbrauchsmaterialien, können möglicherweise nicht durch Preissteigerungen ausgeglichen werden, wenn keine entsprechende Anhebung der an die Gesellschaft und ihre Kunden zu zahlenden Vergütungen erfolgt. Dadurch könnten wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die finanzielle Lage und das operative Ergebnis der Gesellschaft eintreten.

### MANAGEMENT VON WÄHRUNGS- UND ZINSRISIKEN

Die Gesellschaft ist hauptsächlich Marktrisiken aus der Veränderung von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Veränderungen von Devisenkursen und Zinssätzen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in Sicherungsgeschäfte mit Banken ein, deren Bonitätseinstufung im Allgemeinen mindestens der Kategorie „A“ entspricht. Die Gesellschaft geht keine Kontrakte über Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke ein.

Die Fresenius SE führt auf der Basis eines Dienstleistungsvertrags für die Gesellschaft und ihre anderen Tochtergesellschaften deren Aktivitäten auf dem Gebiet der Finanzinstrumente durch. Dies geschieht grundsätzlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung. Die Fresenius SE hat im Einverständnis mit der Gesellschaft 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.

**FREMDWÄHRUNGSRISIKEN.** Die Gesellschaft betreibt das Geschäft weltweit in mehreren Währungen, obwohl ihre Geschäftstätigkeit hauptsächlich in Deutschland und in den USA stattfindet. Für die Finanzberichterstattung ist der US-Dollar die Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der internationalen Tochtergesellschaften erstellt werden, das im Konzernabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und die finanzielle Lage der Gesellschaft. Die Gesellschaft hat bei der Konsolidierung der Bilanzen der nicht auf US-Dollar-Basis geführten Tochtergesellschaften die Umrechnung in US-Dollar mit dem Wechselkurs am Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode umgerechnet.

Die Fremdwährungsrisiken ergeben sich aus Transaktionen wie Verkäufen und Einkäufen in fremder Währung. Die Gesellschaft fakturiert die Verkäufe von in ihren europäischen Produktionsstätten hergestellten Produkten an internationale Geschäftseinheiten überwiegend in Euro. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Zur Sicherung der bestehenden oder zu erwartenden Transaktionsrisiken setzt die Gesellschaft Devisentermingeschäfte und in geringem Umfang Devisenoptionen ein. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, derivative Finanzinstrumente ausschließlich zur Absicherung von Währungsrisiken einzusetzen. Die Gesellschaft hat solche Instrumente für keine anderen Zwecke als die Risikoabsicherung genutzt.

Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenwappengeschäfte um sicherzustellen, dass aus diesen Darlehen keine Wechselkursrisiken entstehen.

Die Gesellschaft ist dem Risiko ausgesetzt, dass die Vertragspartner bei derivativen Finanzinstrumenten ihre Leistungsverpflichtungen nicht erfüllen. Es wird jedoch nicht erwartet, dass Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, da es sich bei den Vertragspartnern im Allgemeinen um Banken handelt, deren Bonitätseinstufung mindestens der Stufe „A“ entspricht. Das gegenwärtige Kreditrisiko der Gesellschaft aus Devisenterminkontrakten ergibt sich aus dem Marktwert der Kontrakte, die zum Berichtszeitpunkt einen positiven Marktwert haben. Die folgende Tabelle liefert Informationen über die Devisenterminkontrakte zum 31. Dezember 2008. Die Werte sind in den entsprechenden US-Dollar-Äquivalenten angegeben.

Die Tabelle zeigt die Nominalbeträge nach Fälligkeitsjahr, die Marktwerte der Kontrakte, die die unrealisierten Gewinne (Verluste) aus den zum 31. Dezember 2008 bestehenden Kontrakten darstellen, und das in den Kontrakten mit positiven Marktwerten enthaltene Kreditrisiko zum 31. Dezember 2008. Alle Kontrakte sind innerhalb von 25 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig.

**Tabelle 04.6.1 FREMDWÄHRUNGSRISIKO**

in Mio. US-\$, 31. Dezember

	Nominalwert				Marktwert	Kreditrisiko
	2009	2010	2011	Gesamt		
Kauf von € gegen US-\$	113	41	–	154	–	7
Verkauf von € gegen US-\$	14	–	–	14	–	–
Kauf von € gegen andere Währungen	501	32	–	533	12	38
Verkauf von € gegen andere Währungen	30	–	–	30	–	–
Sonstige	83	15	1	99	2	9
<b>GESAMT</b>	<b>741</b>	<b>88</b>	<b>1</b>	<b>830</b>	<b>14</b>	<b>54</b>

In der folgenden Tabelle sind die jährlichen Höchst- und Tiefstkurse der vergangenen fünf Jahre für den Euro gegenüber dem us-Dollar sowie die Durchschnittskurse angegeben.

**Tabelle 04.6.2**

US-\$ je €

	Jahres- höchstkurs	Jahres- tiefstkurs	Jahresdurch- schnittskurs	Jahres- endkurs
<b>2008</b>	<b>1,5990</b>	<b>1,2460</b>	<b>1,4713</b>	<b>1,3917</b>
2007	1,4874	1,2893	1,3705	1,4721
2006	1,3331	1,1826	1,2558	1,3170
2005	1,3507	1,1667	1,2442	1,1797
2004	1,3633	1,1802	1,2439	1,3621

**SENSITIVITÄTSANALYSE FREMDWÄHRUNGSRISIKO.** Für die Abschätzung und Quantifizierung der Transaktionsrisiken in fremder Währung betrachtet die Gesellschaft die mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eintretenden Zahlungsströme der nächsten drei Monate als relevante Bemessungsgrundlage für die Durchführung einer Sensitivitätsanalyse. Für diese Analyse wird unterstellt, dass sich alle Wechselkurse, in denen der Konzern zum Stichtag ungesicherte Währungspositionen hatte, um 10 % negativ ändern. Durch Multiplikation der ermittelten ungesicherten Risikopositionen mit diesem Faktor ergibt sich ein maximal möglicher negativer Einfluss der Transaktionsrisiken auf die Ertragslage der Gesellschaft in Höhe von 11 Mio us-\$.

**ZINSRISIKEN.** Die Gesellschaft ist Zinsänderungsrisiken ausgesetzt, die ihre variabel verzinsten Darlehen beeinflussen. Die Gesellschaft geht Darlehens- und Anleiheverbindlichkeiten ein und hat ein Forderungsverkaufsprogramm aufgelegt, um ihre allgemeinen Unternehmenszwecke, die Investitionstätigkeit und ihren Betriebsmittelbedarf zu finanzieren. Infolgedessen setzt die

Gesellschaft Finanzderivate, vor allem Zinsswaps, ein, um sich durch den Tausch von variablen Zinsen in Festzinssätze gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinsten Krediten abzusichern.

Die Gesellschaft nutzt als Cash Flow Hedges klassifizierte Zinsswaps, um bestimmte, in US-Dollar zu leistende Zinszahlungen aus der Kreditvereinbarung 2006 in fixe Zinszahlungen zu konvertieren. Diese Swap-Vereinbarungen mit einem Nominalwert von 2,85 Mrd. US-\$ laufen zu verschiedenen Terminen zwischen 2009 und 2012 aus. Durch sie sind die variablen Zinssätze eines Großteils der revolvingenden US-\$-Darlehen der Gesellschaft bei einem durchschnittlichen Zinssatz von 4,37% zuzüglich Marge fixiert. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands zum jeweiligen Bilanzstichtag erfasst. Diese Vereinbarungen hatten zum 31. Dezember 2008 einen Marktwert von -149 Mio. US-\$.

Die nachstehende Tabelle zeigt für die wesentlichen Verbindlichkeiten und die entsprechenden Zinsswaps jeweils die Nominalbeträge sowie die entsprechend gewichteten durchschnittlichen Zinssätze nach dem Jahr der Fälligkeit.

Tabelle 04.6.3 ZINSÄNDERUNGSRISIKO

in Mio. US-\$	2009	2010	2011	2012	2013	Danach	Gesamt	Marktwert 31. Dez. 2008
<b>Variabel verzinsten US-\$ Finanzierungen</b>								
Tilgungszahlungen Kreditvereinbarung 2006								
Variabler Zinssatz = 3,92 %	134	134	1.410	1.142	379		3.199	3.199
Forderungsverkaufsprogramm								
Variabler Zinssatz = 2,29 %	539						539	539
EIB Darlehen								
Variabler Zinssatz = 2,03 %					49		49	49
<b>Variabel verzinsten € Finanzierungen</b>								
Tilgungszahlungen Kreditvereinbarung 2006								
Variabler Zinssatz = 3,49 %			167				167	167
Schuldscheindarlehen 2005/2009								
Variabler Zinssatz = 6,871 %	103						103	103
EIB Darlehen								
Variabler Zinssatz = 4,77 %						125	125	125
<b>Festverzinsliche US-\$ Finanzierungen</b>								
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts								
Festzins = 7,875 %/emittiert 2001			224				224	213
Anleihe 2007/2017								
Festzins = 6,875 %						492	492	466
<b>Festverzinsliche € Finanzierungen</b>								
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts								
Festzins = 7,375 %/emittiert 2001			417				417	413
Schuldscheindarlehen 2005/2009;								
Festzins = 4,57 %	175						175	173
<b>Zinsderivate</b>								
Nominalvolumen der US-\$ Payer Swaps	450	250	1.000	1.150			2.850	(149)
durchschnittlich gezahlter Festzins = 4,37 %	4,84 %	4,28 %	4,10 %	4,45 %			4,37 %	
erhaltener Zins = 3-Monats-\$-LIBOR								

Die oben angegebenen variablen Zinssätze sind Zinssätze zum 31. Dezember 2008.

**SENSITIVITÄTSANALYSE ZINSRISIKO.** Zur Analyse der Auswirkungen von Änderungen der für die Gesellschaft relevanten Referenzzinsen auf die Ertragslage der Gesellschaft wird der Anteil der Finanzverbindlichkeiten ermittelt, der originär zu variablen Sätzen verzinst wird und nicht durch den Einsatz von Zinsswaps oder Zinsoptionen gegen einen Anstieg der Referenzzinsen gesichert ist. Für den auf diese Weise ermittelten Teil der Finanzverbindlichkeiten wird unterstellt, dass die Referenzzinssätze am Berichtsstichtag jeweils einheitlich um 0,5 % höher gewesen wären als sie tatsächlich waren. Der daraus folgende zusätzliche jährliche Zinsaufwand wird zum Konzern-Jahresüberschuss ins Verhältnis gesetzt. Diese Analyse ergibt, dass ein Anstieg der für die Gesellschaft relevanten Referenzzinssätze um 0,5 % einen Einfluss auf den Konzern-Jahresüberschuss von weniger als 1 % hätte.

## 04.7 VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

### VERGÜTUNGSBERICHT DES VORSTANDS DER FRESENIUS MEDICAL CARE MANAGEMENT AG, DER PERSÖNLICH HAFTENDEN GESELLSCHAFTERIN

Der Vergütungsbericht der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA fasst die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA zur Anwendung kommen, und erläutert die Höhe und Struktur der Vorstandsvergütungen.

Der Vergütungsbericht wird auf der Basis der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex erstellt und beinhaltet ferner die Angaben, die gemäß dem Handelsgesetzbuch, erweitert durch das Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen (VorstOG), erforderlich sind.

#### I. VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist das Aufsichtsratsplenum der Fresenius Medical Care Management AG zuständig. Im Geschäftsjahr 2008 wurde der Aufsichtsrat dabei erstmalig von einem Personalausschuss, dem Human Resources Committee, unterstützt. Das Human Resources Committee setzte sich im Berichtsjahr aus den Herren Dr. Ulf M. Schneider, Dr. Gerd Krick, Dr. William P. Johnston und Dr. Walter Weisman zusammen. Zielsetzung des Vergütungssystems ist es, die Mitglieder des Vorstands an der Entwicklung des Unternehmens entsprechend ihren Aufgaben und Leistungen sowie den Erfolgen bei der Gestaltung der wirtschaftlichen und finanziellen Lage des Unternehmens unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds teilhaben zu lassen.

Die Vergütung des Vorstands ist in ihrer Gesamtheit leistungsorientiert und setzte sich im Geschäftsjahr 2008 aus drei Komponenten zusammen:

- └ erfolgsunabhängige Vergütung (Grundgehalt)
- └ erfolgsbezogene Vergütung (variabler Bonus)
- └ Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (Aktienoptionen, aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich).

Des Weiteren hatten im Berichtszeitraum drei Mitglieder des Vorstands Pensionszusagen. Die Ausgestaltung der einzelnen Komponenten folgt dabei den nachstehenden Kriterien:

Die erfolgsunabhängige Vergütung wurde im Geschäftsjahr 2008 in zwölf monatlichen Raten als Grundgehalt ausbezahlt. Zusätzlich haben die Mitglieder des Vorstands Nebenleistungen erhalten, die im Wesentlichen aus Versicherungsleistungen, der Privatnutzung der Firmen-PKW, Sonderzahlungen wie z. B. Auslandszulagen, Wohnkostenzuschüssen und Gebührenerstattungen sowie Zuschüssen zur Renten- und Krankenversicherung bestehen.

Die erfolgsbezogene Vergütung wird auch für das Geschäftsjahr 2008 als variabler Bonus gewährt. Die Höhe des jeweiligen Bonus ist von der Erreichung individueller sowie gemeinsamer Ziele abhängig. Für die gesamte erfolgsbezogene Vergütung ist der maximal erreichbare Bonus fixiert. Die Zielvorgaben werden über die Kennzahlen Umsatzwachstum, Jahresüberschuss des Konzerns und operatives Ergebnis (EBIT) sowie an der Entwicklung des Cash-Flow gemessen, unterliegen teilweise einem Vergleich mit Vorjahreswerten und lassen sich zu einem weiteren Teil aus der Gegenüberstellung von Soll- (= Budget-) mit Ist-Werten ermitteln. Des Weiteren findet eine Unterteilung in Zielsetzungen auf Konzernebene und in solche Zielsetzungen statt, die in einzelnen Regionen zu erfüllen sind. Die regionalen Vorgaben beinhalten zudem in einigen Fällen Sonderbestandteile, die über einen dreijährigen Zeitraum und damit nur für die Geschäftsjahre 2006, 2007 und 2008 eine besondere Bonuskomponente an das Erreichen von außerordentlichen finanziellen Zielen knüpfen, die im Zusammenhang mit speziellen Integrationsmaßnahmen (wie z. B. im Zusammenhang mit der Übernahme der Renal Care Group in den USA) standen. Die Sonderbestandteile erforderten insoweit einen außergewöhnlichen Ergebnisanstieg. Diese besondere Bonuskomponente setzte sich sodann hälftig aus einer Barzahlung sowie aus einer Vergütung zusammen, die sich an der Kursentwicklung der Stammaktien der Gesellschaft orientiert. Im Falle der jährlichen Zielerreichung erfolgte, respektive erfolgt die Barzahlung nach Abschluss des jeweiligen Geschäftsjahres; die in diesen Fällen dann ebenfalls jährlich einzuräumende aktienbasierte Vergütung unterliegt einer dreijährigen Wartezeit. Die Auszahlung dieser aktienbasierten Vergütung entspricht dem Kurswert der Stammaktie der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA bei Ausübung und wird aus diesem Grund den Vergütungsbestandteilen mit langfristiger Anreizwirkung zugerechnet.

Für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 stellte sich die Höhe der Barvergütung des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG wie folgt dar:

Tabelle 04.7.1

in Tsd. US-\$

	Erfolgsunabhängige Vergütung				Erfolgsbezogene Vergütung		Barvergütung (ohne Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung)	
	Gehalt		Sonstiges <sup>1</sup>		Bonus		2008	2007
	2008	2007	2008	2007	2008	2007		
Dr. Ben J. Lipps	1.200	1.050	297	315	1.417	2.257	2.914	3.622
Roberto Fusté	515	480	270	251	290	624	1.075	1.355
Dr. Emanuele Gatti	809	637	95	63	968	1.530	1.872	2.230
Rice Powell	750	700	44	46	1.053	1.541	1.847	2.287
Lawrence A. Rosen	589	548	126	115	750	1.197	1.465	1.860
Dr. Rainer Runte	486	452	42	41	644	979	1.172	1.472
Mats Wahlstrom	850	800	46	47	1.244	1.761	2.140	2.608
<b>GESAMT</b>	<b>5.199</b>	<b>4.667</b>	<b>920</b>	<b>878</b>	<b>6.366</b>	<b>9.889</b>	<b>12.485</b>	<b>15.434</b>

<sup>1</sup> Enthalten sind Versicherungsleistungen, die Privatnutzung der Firmen-PKW, Zuschüsse zur Renten- und Krankenversicherung und sonstige Nebenleistungen.

Als Komponente mit langfristiger Anreizwirkung wurden im Geschäftsjahr 2008 Aktienoptionen auf Basis des Aktienoptionsplans 2006 gewährt. Die Grundzüge des Aktienoptionsplans 2006 werden unter der *Anmerkung 15* „Aktienoptionen“ näher dargestellt. Zum 1. Januar 2008 existierten bei der Gesellschaft noch drei weitere, durch bedingtes Kapital abgesicherte Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, die deren Teilnehmer zum Bezug von Wandelschuldverschreibungen oder Aktienoptionen berechtigten, aus denen jedoch keine weiteren Bezugsrechte mehr ausgegeben werden konnten.

In Anknüpfung an diese erfolgreichen Mitarbeiterbeteiligungsprogramme der vergangenen Geschäftsjahre hatte die Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA den durch die Hauptversammlung am 9. Mai 2006 beschlossenen und mit Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Mai 2007 (Aktiensplit im Verhältnis 1:3) geänderten Aktienoptionsplan 2006 implementiert. Aus diesem Aktienoptionsplan wurden im Berichtsjahr mit Wirkung Juli 2008 insgesamt 2.499.021 Aktienoptionen zugeteilt, wovon 398.400 Optionen auf die Mitglieder des Vorstands entfielen.

Für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 sind die Anzahl und der Wert der ausgegebenen Aktienoptionen sowie auch der Wert der aktienbasierten Vergütung in der nachstehenden Tabelle dargestellt.

*Tabelle 04.7.2* **KOMPONENTEN MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG**

	Aktienoptionen				Aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich		Gesamt	
	Anzahl		Wert in Tsd. US-\$		Wert in Tsd. US-\$		Wert in Tsd. US-\$	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Dr. Ben J. Lipps	99.600	99.600	1.537	1.318	626	1.243	2.163	2.561
Roberto Fusté	49.800	49.800	768	659	–	–	768	659
Dr. Emanuele Gatti	49.800	49.800	768	659	260	366	1.028	1.025
Rice Powell	49.800	49.800	768	659	348	841	1.116	1.500
Lawrence A. Rosen	49.800	49.800	768	659	307	649	1.075	1.308
Dr. Rainer Runte	49.800	49.800	768	659	253	535	1.021	1.194
Mats Wahlstrom	49.800	49.800	768	659	395	961	1.163	1.620
<b>GESAMT</b>	<b>398.400</b>	<b>398.400</b>	<b>6.145</b>	<b>5.272</b>	<b>2.189</b>	<b>4.595</b>	<b>8.334</b>	<b>9.867</b>

Die angegebenen Werte der im Geschäftsjahr 2008 an die Mitglieder des Vorstands gewährten Aktienoptionen entsprechen deren Zeitwert (Fair Value) zum Zeitpunkt ihrer Gewährung, somit einem Wert in Höhe von 15,43 US-\$ (9,80 €) (2007: 13,23 US-\$/9,71 €) pro Aktienoption. Der Ausübungskurs für die gewährten Aktienoptionen beträgt 55,88 US-\$ (35,49 €) (2007: 46,22 US-\$/33,91 €).

Am Ende des Geschäftsjahres 2008 hielten die Mitglieder des Vorstands insgesamt 2.159.720 Aktienoptionen (2007: 1.922.628 Aktienoptionen).

Die Entwicklung und der Stand der Aktienoptionen des Vorstands im Geschäftsjahr 2008 sind in der folgenden Tabelle näher dargestellt:

Tabelle 04.7.3

	Am 1. Januar 2008 ausstehende Optionen		Im Geschäftsjahr gewährte Optionen		Im Geschäftsjahr ausgeübte Optionen		
	Anzahl	Durchschnittl. Ausübungspreis in US-\$	Anzahl	Durchschnittl. Ausübungspreis in US-\$	Anzahl	Durchschnittl. Ausübungspreis in US-\$	Durchschnittl. Aktienkurs in US-\$
Dr. Ben J. Lipps	824.280	31,05	99.600	55,88	105.469	24,01	49,55
Roberto Fusté	241.476	31,15	49.800	55,88	–	–	–
Dr. Emanuele Gatti	226.476	31,76	49.800	55,88	–	–	–
Rice Powell	162.846	36,84	49.800	55,88	35.469	28,20	49,09
Lawrence A. Rosen	177.804	36,47	49.800	55,88	–	–	–
Dr. Rainer Runte	157.953	38,50	49.800	55,88	–	–	–
Mats Wahlstrom	131.793	40,23	49.800	55,88	20.370	24,81	49,20
<b>GESAMT</b>	<b>1.922.628</b>	<b>33,38</b>	<b>398.400</b>	<b>55,88</b>	<b>161.308</b>	<b>25,03</b>	<b>49,40</b>

  

	Am 31. Dezember 2008 ausstehende Optionen				Am 31. Dezember 2008 ausübare Optionen	
	Anzahl	Durchschnittl. Ausübungspreis in US-\$	Durchschnittl. verbleibende Laufzeit in Jahren	Bandbreite an Ausübungspreisen in US-\$	Anzahl	Durchschnittl. Ausübungspreis in US-\$
Dr. Ben J. Lipps	818.411	34,19	3,7	20,14–55,88	519.611	27,21
Roberto Fusté	291.276	34,27	5,0	15,89–55,88	141.876	21,56
Dr. Emanuele Gatti	276.276	34,93	5,1	15,89–55,88	126.876	21,50
Rice Powell	177.177	42,10	5,4	15,89–55,88	27.777	19,29
Lawrence A. Rosen	227.604	39,90	5,5	23,91–55,88	78.204	25,85
Dr. Rainer Runte	207.753	41,11	5,3	19,98–55,88	58.353	27,73
Mats Wahlstrom	161.223	45,01	5,6	28,20–55,88	11.823	28,20
<b>GESAMT</b>	<b>2.159.720</b>	<b>36,96</b>	<b>4,7</b>	<b>15,89–55,88</b>	<b>964.520</b>	<b>25,33</b>

Aufgrund der im Geschäftsjahr 2008 erreichten finanziellen Ziele wurden ferner Ansprüche auf aktienbasierte Vergütungen mit Barausgleich im Wert von insgesamt 2.189.419 US-\$ (2007: 4.595.000 US-\$) erworben. Da die konkrete Zuteilung erst im März 2009 erfolgt, wird auch erst zu diesem Zeitpunkt auf Basis dann aktueller Kursverhältnisse noch eine Anzahl von Anteilen durch den Aufsichtsrat festgelegt werden, die sodann als Grundlage für die Ermittlung der Auszahlung nach der dreijährigen Wartefrist dient.

Die Höhe der gesamten Vergütung des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG stellte sich für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 damit wie folgt dar:

Tabelle 04.7.4

	Barvergütung (ohne Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung)		Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung		Gesamtvergütung (einschließlich Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung)	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
	in Tsd. US-\$					
Dr. Ben J. Lipps	2.914	3.622	2.163	2.561	5.077	6.183
Roberto Fusté	1.075	1.355	768	659	1.843	2.014
Dr. Emanuele Gatti	1.872	2.230	1.028	1.025	2.900	3.255
Rice Powell	1.847	2.287	1.116	1.500	2.963	3.787
Lawrence A. Rosen	1.465	1.860	1.075	1.308	2.540	3.168
Dr. Rainer Runte	1.172	1.472	1.021	1.194	2.193	2.666
Mats Wahlstrom	2.140	2.608	1.163	1.620	3.303	4.228
<b>GESAMT</b>	<b>12.485</b>	<b>15.434</b>	<b>8.334</b>	<b>9.867</b>	<b>20.819</b>	<b>25.301</b>

Die Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung können erst nach Ablauf festgelegter Mindestlaufzeiten (Erdienungszeiträume) ausgeübt werden. Ihr Wert wird auf die Erdienungszeiträume verteilt und als Aufwand im jeweiligen Geschäftsjahr berücksichtigt. Der auf die Geschäftsjahre 2008 und 2007 entfallende Aufwand ist in der nachfolgenden Tabelle ausgewiesen.

Tabelle 04.7.5

	Aufwand für Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung durch Eigenkapitalinstrumente		Aufwand für Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung durch aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich		Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütung	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
	in Tsd. US-\$					
Dr. Ben J. Lipps	1.188	769	796	379	1.984	1.148
Roberto Fusté	594	384	–	–	594	384
Dr. Emanuele Gatti	594	384	265	133	859	517
Rice Powell	594	378	488	224	1.082	602
Lawrence A. Rosen	594	398	385	147	979	545
Dr. Rainer Runte	594	384	340	144	934	528
Mats Wahlstrom	594	378	558	256	1.152	634
<b>GESAMT</b>	<b>4.752</b>	<b>3.075</b>	<b>2.832</b>	<b>1.283</b>	<b>7.584</b>	<b>4.358</b>

Die erfolgsunabhängigen Vergütungsbestandteile und die Grundstrukturen der erfolgsbezogenen Vergütungsbestandteile sind im Rahmen der Anstellungsverträge mit den einzelnen Vorstandsmitgliedern vereinbart. Die Gewährung von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands erfolgt auf jährlicher Basis durch den Aufsichtsrat.

## II. ZUSAGEN AN MITGLIEDER DES VORSTANDS FÜR DEN FALL DER BEENDIGUNG IHRER TÄTIGKEIT

Für die Vorstandsmitglieder Roberto Fusté, Dr. Emanuele Gatti und Lawrence A. Rosen bestehen einzelvertragliche Pensionszusagen. Hinsichtlich dieser Pensionszusagen bestehen für Fresenius Medical Care zum 31.12.2008 Pensionsverpflichtungen in Höhe von 3.354.178 US-\$ (31.12.2007: 3.192.997 US-\$). Die Zuführung zur Pensionsrückstellung betrug im Geschäftsjahr 2008 422.394 US-\$ (2007: 1.530.166 US-\$). Die jeweilige Pensionszusage sieht ab dem 65. Lebensjahr, beziehungsweise im Falle des Ausscheidens wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens aus der aktiven Tätigkeit ein von der Höhe des letzten Grundgehalts abhängiges Ruhegehalt und eine Hinterbliebenenversorgung vor. Der von 30 % ausgehende Prozentsatz erhöht sich mit jedem Dienstjahr um 1,5 %-Punkte, wobei maximal 45 % erreicht werden können. Spätere Einkünfte aus einer Erwerbstätigkeit des Vorstandsmitglieds sind mit 30 % ihres Bruttobetragtes auf die Pension anzurechnen.

Mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Ben Lipps wurde ferner anstelle einer Pensionsregelung einzelvertraglich vereinbart, dass er unter Beachtung eines Wettbewerbsverbots bei Beendigung des zwischen ihm und der Fresenius Medical Care Management AG geschlossenen Anstellungsverhältnisses für einen Zeitraum von 10 Jahren für die Gesellschaft eine beratende Tätigkeit ausüben kann. Die seitens der Fresenius Medical Care Management AG hierfür zu gewährende Gegenleistung würde sich p.a. wertmäßig auf etwa 33 % der im Geschäftsjahr 2008 an ihn ausbezahlten erfolgsunabhängigen Vergütungskomponente belaufen.

Den Vorstandsmitgliedern Dr. Emanuele Gatti, Rice Powell und Mats Wahlstrom wurden durch einzelvertragliche Vereinbarungen Leistungen (Abfindungen, errechnet anhand des garantierten einfachen Jahreseinkommens, basierend auf dem entsprechenden Grundgehalt) für den Fall zugesagt, dass das jeweilige bestehende Anstellungsverhältnis mit der Fresenius Medical Care Management AG beendet werden sollte. Etwaige zusätzliche Ausgleichszahlungen, die den genannten Vorstandsmitgliedern im Zusammenhang mit bestehenden nachvertraglichen Wettbewerbsverboten zustünden, wären zur Hälfte auf diese Abfindungszahlungen anzurechnen. Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder enthalten keine ausdrücklichen Regelungen für den Fall eines „Change of Control“.

## III. SONSTIGES

Im Geschäftsjahr 2008 wurden an die Mitglieder des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG keine Darlehen oder Vorschusszahlungen auf zukünftige Vergütungsbestandteile gewährt.

Die Fresenius Medical Care Management AG hat sich verpflichtet, die Mitglieder des Vorstands von Ansprüchen, die gegen sie aufgrund ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft und deren konzernverbundenen Unternehmen erhoben werden, soweit solche Ansprüche über ihre Verantwortlichkeit nach deutschem Recht hinausgehen, im Rahmen des gesetzlich Zulässigen freizustellen. Zur Absicherung derartiger Verpflichtungen hat die Gesellschaft eine Directors & Officers-Versicherung mit einem angemessenen Selbstbehalt abgeschlossen. Die Freistellung gilt für die Zeit, in der das jeweilige Mitglied des Vorstands amtiert sowie für Ansprüche in diesem Zusammenhang nach jeweiliger Beendigung der Vorstandstätigkeit.

Frühere Mitglieder des Vorstands erhielten im Geschäftsjahr 2008 keine Bezüge.

## VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Vergütung des Aufsichtsrats der FMC-AG & Co. KGaA ist in § 13 der Satzung geregelt.

Entsprechend dieser Bestimmung werden den Mitgliedern des Aufsichtsrats die in Ausübung ihres Amtes entstandenen Auslagen erstattet, zu denen auch die anfallende Mehrwertsteuer zählt.

Als Vergütung erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats für jedes volle Geschäftsjahr eine Festvergütung von je 80.000 US-\$, zahlbar in vier gleichen Raten am Ende eines Kalenderquartals. Beschließt die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von drei Viertel der abgegebenen Stimmen unter Berücksichtigung des Jahresergebnisses eine höhere Vergütung, so gilt diese.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine zusätzliche Vergütung in Höhe von 80.000 US-\$ und sein Stellvertreter eine zusätzliche Vergütung in Höhe von 40.000 US-\$. Als Mitglied eines Ausschusses erhält ein Aufsichtsratsmitglied zusätzlich jährlich 30.000 US-\$. Als Vorsitzender eines Ausschusses erhält ein Aufsichtsratsmitglied darüber hinaus jährlich 20.000 US-\$, jeweils zahlbar in gleichen Raten am Ende eines jeden Kalenderquartals.

Soweit ein Mitglied des Aufsichtsrats gleichzeitig Mitglied des Aufsichtsrats der persönlich haftenden Gesellschafterin Management AG ist und für seine Tätigkeit im Aufsichtsrat der Management AG Vergütungen erhält, werden die Vergütungen auf die Hälfte reduziert. Das Gleiche gilt hinsichtlich der zusätzlichen Vergütung für den Vorsitzenden bzw. seinen Stellvertreter, soweit dieser gleichzeitig Vorsitzender bzw. sein Stellvertreter im Aufsichtsrat der Management AG ist. Soweit der Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden der Gesellschaft gleichzeitig Vorsitzender des Aufsichtsrats der Management AG ist, erhält er für seine Tätigkeit als Stellvertreter des Aufsichtsratsvorsitzenden der Gesellschaft keine zusätzliche Vergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrats der persönlich haftenden Gesellschafterin, der Management AG, und die Vergütung für deren Ausschüsse wurde gemäß § 7 der Satzung der FMC-AG & Co. KGaA an die FMC-AG & Co. KGaA weiterbelastet.

Für die Geschäftsjahre 2008 und 2007 stellt sich die Höhe der Vergütung für die Aufsichtsratsmitglieder wie folgt dar:

Tabelle 04.7.6

in Tsd. US-\$<sup>1</sup>

	Festvergütung		Vergütung für Ausschusstätigkeit in Management AG <sup>4</sup>		Vergütung für Ausschusstätigkeit in KGaA		Gesamtvergütung	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Dr. Gerd Krick	160	160	20	–	30	30	210	190
Dr. Dieter Schenk	120	120	15	–	–	–	135	120
Dr. Ulf M. Schneider <sup>2</sup>	160	160	25	–	–	–	185	160
Dr. Walter L. Weisman	80	80	15	–	50	50	145	130
John Gerhard Kringel	80	80	20	–	30	30	130	110
Dr. William P. Johnston	80	80	40	–	30	30	150	110
Prof. Dr. Bernd Fahrholz <sup>3</sup>	80	80	–	–	30	30	110	110
<b>GESAMT</b>	<b>760</b>	<b>760</b>	<b>135</b>	<b>–</b>	<b>170</b>	<b>170</b>	<b>1.065</b>	<b>930</b>

<sup>1</sup> Ausweis ohne Umsatz- und Quellensteuer

<sup>2</sup> Vorsitzender des Aufsichtsrats der Management AG, jedoch kein Mitglied des Aufsichtsrats der KGaA; Festvergütung durch Management AG ausbezahlt

<sup>3</sup> Mitglied des Aufsichtsrats der KGaA, nicht aber des Aufsichtsrats der Management AG; Festvergütung durch KGaA ausbezahlt

<sup>4</sup> Auf Ebene der Management AG wurden Ausschüsse erst in Q3 des Jahres 2008 gebildet, eine entsprechende Vergütung erfolgte daher nur pro rata temporis