

innovating
for a
better life



Fresenius Medical Care

Kennzahlen 1999

Operatives Geschäft Mio. \$	1999	1998	1997	Veränderung 1999/1998
Umsatz	3.840	3.506	2.974	10 %
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	844	768	641	10 %
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	560	489	391	15 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	342	269	208	27 %
Jahresüberschuss	170	132	104	30 %
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	355	268	216	32 %
Free Cash-Flow ¹	202	136	8	49 %
Investitionen in Sachanlagen einschließlich Akquisitionen	271	424	736	7 %
Kennzahlen je Aktie				
Gewinn je Stammaktie (\$)	2,15	1,62	1,34	33 %
Gewinn je Stammaktie-ADR (\$)	0,72	0,54	0,45	33 %
Dividende je Stammaktie (€)	0,69	0,59	0,51	17 %
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,75	0,64	0,56	17 %
Kennzahlen (in %)				
EBITDA-Rendite	22,0	21,9	21,6	
EBIT-Rendite	14,6	13,9	13,1	
Eigenkapitalrendite vor Steuern	17,1	11,4	8,5	
Eigenkapitalquote	34,8	41,5	44,1	
Sonstige Angaben				
Mitarbeiter (zum 31. Dezember) ²	29.318	27.423	n.a.	7 %

Ohne veräußerte Geschäftseinheiten und ohne Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

¹ Vor Akquisitionen und Dividenden

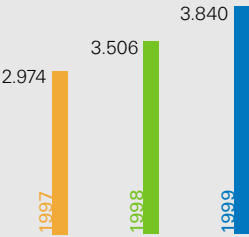
² Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich auf der hinteren Umschlagseite.

Falls nicht anderweitig gekennzeichnet, werden alle Zahlen in diesem Geschäftsbericht in US \$ sowie in Übereinstimmung mit US GAAP berichtet, Abbildungen beziehen sich auf das Geschäftsjahr 1999.

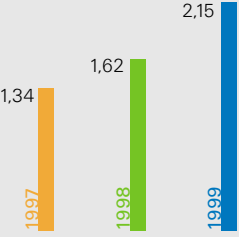
Umsatz

Mio. \$



Gewinn je Stammaktie

\$



Vision

Mit innovativen Produkten und wegweisenden Therapien setzen wir höchste Standards in der Behandlung von Patienten mit chronischem Nierenversagen.

Mehr als 25 Jahre Erfahrung und ständige Innovation kennzeichnen die einzigartige Stellung von Fresenius Medical Care im Bereich der Dialyse. Dementsprechend ist unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit darauf ausgerichtet, unsere technologische Führungsposition auszubauen. Dadurch wird es auch in Zukunft möglich sein, unseren Patienten innovative Produkte und verbesserte Therapien anzubieten. Unsere circa 30.000 Mitarbeiter verbindet das Anliegen, chronisch Kranken Produkte von höchster Qualität und die beste medizinische Versorgung zu bieten.

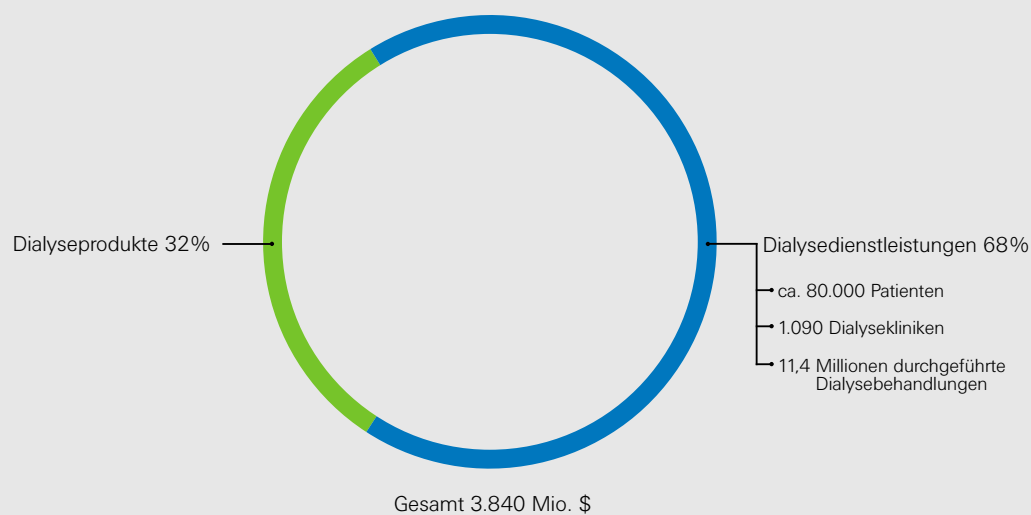
Mit einer vollständigen Angebotspalette für die Hämo- und Peritonealdialyse sind wir der weltweit führende Anbieter von Produkten und Therapien für Patienten mit chronischem Nierenversagen.

Als globales Unternehmen sind wir in mehr als 100 Ländern tätig. Die Zielvorgaben für das Management sind auf eine Steigerung des gesamten Unternehmenswertes ausgerichtet, erlauben den Führungskräften in den Regionen jedoch, sich auf ihre spezifischen Märkte zu konzentrieren und eigene Expansionsstrategien zu definieren.

Weltweit gibt es heute fast eine Million Dialysepatienten. Diese Zahl erhöht sich derzeit um jährlich sieben Prozent, da immer mehr Menschen mit chronischem Nierenversagen Zugang zur lebensrettenden Dialysebehandlung erhalten. Fresenius Medical Care wird auch in Zukunft alles daran setzen, die Lebensqualität von Dialysepatienten zu verbessern. Gleichzeitig werden wir die führende Position des Unternehmens weiter ausbauen. Das heißt, wir werden auch zukünftig Innovationen hervorbringen – Innovationen für ein besseres Leben.

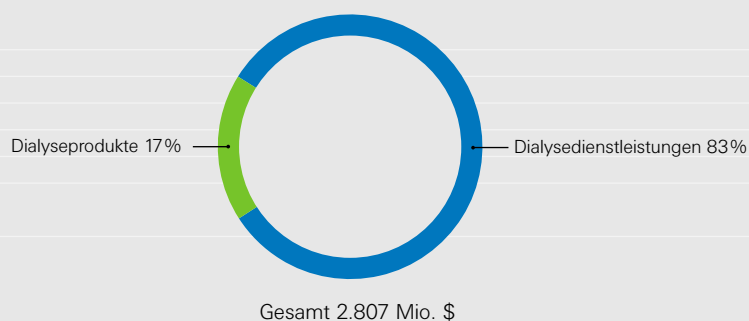
Auf einen Blick

Umsatz nach Unternehmensbereichen



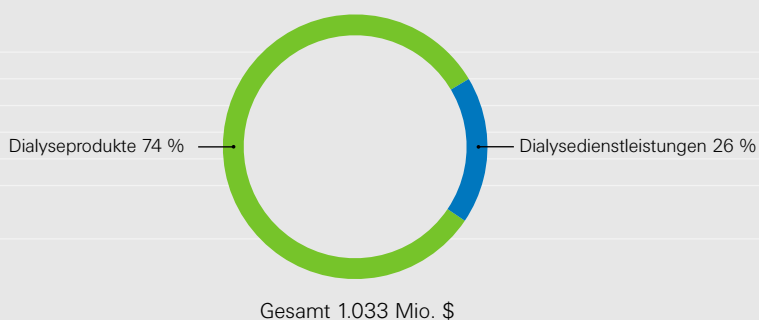
Nordamerika

	1999	1998	1997
Umsatz (Mio. \$)	2.807	2.563	2.157
EBITDA (Mio. \$)	611	549	457
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	81	75	133
Mitarbeiter ¹	21.553	20.431	n.a.
Patienten (31. 12.)	62.000	58.600	53.500
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	849	782	715
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Millionen)	8,9	8,2	7,2



International

	1999	1998	1997
Umsatz (Mio. \$)	1.033	943	818
EBITDA (Mio. \$)	243	228	192
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	79	84	72
Mitarbeiter ¹	7.765	6.992	n.a.
Patienten (31.12.)	18.000	15.600	14.500
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	241	218	193
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Millionen)	2,5	2,3	1,9



¹Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

Inhalt

	Seite
Kennzahlen 1999	Innenumschlag
Vision	Innenumschlag
Auf einen Blick	Innenumschlag
Brief an unsere Aktionäre	2
Aktie und Unternehmenswert Starke Performance	6
Geschäftsjahr 1999 Dynamisches Wachstum	12
Forschung und Entwicklung Neue Dimensionen	24
Weltweite Aktivitäten Gezielte Expansion	28
Jahresabschluss Solide Finanzen	36
Bericht des Aufsichtsrats	84
Aufsichtsrat und Vorstand	86
Glossar	88
Regionale Übersicht	90
Wesentliche Beteiligungen	92
Mehrjahresübersicht	Innenumschlag
Finanz-Glossar	Innenumschlag
Kontakte und Finanzkalender	Innenumschlag

Brief an unsere Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren,

1999 war in mehrfacher Hinsicht ein außergewöhnliches Jahr für Fresenius Medical Care:

- Wir konnten auch im Jahr 1999 hervorragende Ergebnisse erzielen.
- Alle Rechtsstreitigkeiten, die sich aus dem Zusammenschluss mit National Medical Care ergaben, konnten beigelegt werden.
- Wir haben wiederum alle unsere finanziellen Zielsetzungen vor Sondereinflüssen aus der Beilegung der Rechtsstreitigkeiten erreicht oder übertroffen.
- Wir wurden in den Deutschen Aktienindex (DAX) aufgenommen.

Geschäftsbereiche erzielen hervorragende Ergebnisse

Die sehr gute Ergebnisentwicklung basierte auf einem starken Wachstum sowohl im internationalen Bereich als auch in Nordamerika. In Nordamerika erzielten wir 73 % des gesamten Umsatzes. Unsere Stellung in dieser Region ist außerordentlich stark. Den Umsatz konnten wir hier um 10 % auf 2,8 Mrd. \$ steigern. Die Umsätze im Bereich Dialysedienstleistungen wuchsen um 10 % und somit deutlich stärker als der Markt. Im Bereich Dialyseprodukte konnten wir den Umsatz, einschließlich der Verkäufe an eigene Kliniken, entsprechend der Marktentwicklung um 6 % steigern.

Im internationalen Segment erhöhte sich der Umsatz auf 1 Mrd. \$. Das entspricht einem Wachstum gegenüber 1998 von 10 %, kursbereinigt von 14 %. Der Umsatz mit Dialysedienstleistungen wuchs in diesem Segment, einschließlich des Verkaufs an eigene Kliniken, um 11 % und kursbereinigt um 16 %. Erneut trug dazu die erfolgreiche internationale Ausweitung unseres Dienstleistungsgeschäftes – insbesondere in Europa und Lateinamerika – bei. Den Produktumsatz im internationalen Segment erhöhten wir um 11 %, kursbereinigt um 16 %. Damit lagen wir deutlich über der allgemeinen Marktentwicklung. Mit ständigen Innovationen unseres Produkt- und Dienstleistungsangebots sicherten wir unseren technologischen Vorsprung und bauten somit unsere führende Marktposition noch weiter aus.

Im asiatisch-pazifischen Raum zeigten sich bereits die Erfolge unserer Produktinitiativen und führten dort zu einem substantiellen Umsatzwachstum. Sowohl das nordamerikanische als auch das internationale Segment trugen zur deutlichen Steigerung unserer EBIT-Marge von 13,9 % auf 14,6 % bei.

Als global tätiger Anbieter von Dialysedienstleistungen und -produkten behandeln wir erfolgreich Patienten in über 100 Ländern, in denen unterschiedliche Wirtschafts- und Gesundheitssysteme anzutreffen sind. Unsere hohen Qualitätsstandards sind Grundlage für eine kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes. Gleichzeitig lassen sie dem regionalen Management genügend Freiraum, dem jeweiligen Markt entsprechende Expansionsstrategien festzulegen und so Wachstumschancen schnell zu nutzen. Obwohl wir in beiden Regionen ein starkes Wachstum zu verzeichnen hatten, ist die Dynamik der Märkte äußerst unterschiedlich.

Der Markt in Nordamerika ist geprägt durch private Unternehmen, die in eigenen Kliniken Dialysepatienten behandeln. In diesem relativ stabilen Markt steht die Steigerung der Anzahl der durchgeführten Dialysebehandlungen im Vordergrund. Das Wachstum im internationalen Bereich ist demgegenüber im Wesentlichen zurückzuführen auf eine beginnende Privatisierung der Dialyседienstleistungen. In dem Maße, wie sich für private Unternehmen wie uns außerhalb Nordamerikas Märkte öffnen, werden wir dort in den Dienstleistungsbereich vorrangig investieren. Dieses Bestreben zeigte sich bereits in den Übernahmen des Jahres 1999. Wir erwarben 20 Kliniken in den internationalen Märkten und 15 Kliniken in Nordamerika. Anfang Januar 2000 unterzeichneten wir außerdem eine Vereinbarung zur Übernahme von 86 Kliniken mit über 5.100 Patienten, vornehmlich in Argentinien, Italien, Großbritannien, Hawaii und Puerto Rico. Auf Grund unserer Infrastruktur für Produktvertrieb und Dienstleistungen sind wir in der Lage, die erworbenen Kliniken effizient zu integrieren und gleichzeitig unsere hohen Qualitätsstandards zu gewährleisten. Sollte diese Vereinbarung jedoch nicht zu einem erfolgreichen Abschluss kommen, so gibt es weltweit weitere zahlreiche Gelegenheiten, Kliniken zu erwerben. Dabei werden wir sehr diszipliniert vorgehen und nur selektive Akquisitionen, die unseren Unternehmenswert erhöhen, durchführen. Gleichzeitig werden wir unser starkes organisches Wachstum durch die Entwicklung neuer und innovativer Produkte und Dienstleistungen für Patienten mit chronischem Nierenversagen vorantreiben.

In Nordamerika werden wir uns auf das organische Wachstum – vor allem durch die Eröffnung neuer Kliniken – konzentrieren. Wir werden unsere klare Marktführerschaft nutzen, um neue Therapie-Konzepte zu entwickeln, die eine noch kostengünstigere Behandlung ermöglichen. Unsere Projekte im Bereich Disease State Management (DSM), einem neuen ganzheitlichen Konzept für die Vergütung von Leistungen für Dialysepatienten, machen gute Fortschritte. Ende 2000 werden die ersten Daten vorliegen, die eine exzellente Ausgangsbasis für zukünftige wegweisende Kostenerstattungsmodelle von Dialysebehandlungen sein werden.

Finanzielle Ziele erreicht

Das Umsatzwachstum von 10 % gegenüber dem Vorjahr lag im Rahmen unserer Erwartungen. Der Gewinn je Aktie erhöhte sich – bereinigt um die Sondereinflüsse aus der Beilegung der Rechtsstreitigkeiten in Nordamerika – um 33 % gegenüber 1998. Damit haben wir unser Ziel eines 25 %igen Ergebnisanstiegs klar übertroffen. Ein Merkmal unseres Unternehmens ist seine Fähigkeit, einen kontinuierlich hohen Cash-Flow zu generieren. 1999 erhöhte sich der frei verfügbare Cash-Flow (Free Cash-Flow) um 49 % auf 202 Millionen \$.

Rechtliche Fragen in den USA geklärt

Im Mai 1999 konnten wir das erste der fünf Untersuchungsverfahren der US-Behörden durch Zahlung von 16,8 Millionen \$ beilegen. Dieses und die übrigen Untersuchungsverfahren richteten sich ausschließlich gegen Geschäftspraktiken von National Medical Care vor der Übernahme durch die Fresenius AG und der Gründung von Fresenius Medical Care AG. Im Rahmen dieser Verhandlungen haben wir eng mit den ermittelnden Behörden zusammengearbeitet. Unser übergeordnetes Ziel war es, eine faire Lösung zu finden, die es uns auch in der Zukunft ermöglicht, unsere Patienten optimal zu versorgen. Wir hatten damit gerechnet, 1999 nur ein oder zwei weitere Untersuchungsverfahren beilegen zu können. Wir konnten jedoch einen umfassenden, den Interessen der Patienten, der Aktionäre und des Unternehmens entsprechenden Vergleich in sämtlichen Verfahren erreichen. Dieser Vergleich erleichtert den Ausbau unseres Geschäftes in Nordamerika und schafft Klarheit hinsichtlich der Behandlung unserer Patienten. Jetzt widmen wir uns der Zukunft, nicht mehr der Vergangenheit. Die vorläufige Bekanntgabe des Vergleichs Anfang November hat unseren Aktienkurs positiv beeinflusst. Wir werten dies als ein klares Zeichen für die positive Beurteilung des Vergleichs durch den Kapitalmarkt. Die letzten Einzelheiten der Vereinbarungen wurden geklärt, so dass der endgültige Vergleich im Januar des laufenden Jahres bekannt gegeben werden konnte.

Stammaktie in den DAX aufgenommen

Seit dem 20. September 1999 ist unsere Aktie „im DAX“. Das heißt, sie ist im Index der 30 führenden deutschen Unternehmen enthalten. Wir konzentrieren uns weiterhin darauf, den Erwartungen der Aktionäre gerecht zu werden. Die starke Entwicklung unseres Aktienkurses im Jahr 1999 ist das Ergebnis dieser Bemühungen. Unsere Stammaktie legte 1999 um 41 % zu und somit 3 % mehr als der DAX. Wir sind uns sehr wohl bewusst, dass die Vorzugsaktie der beeindruckenden Entwicklung der Stammaktie nicht folgte und einen im Vergleich zur Stammaktie 50 % niedrigeren Kurs aufwies. Mögliche Maßnahmen, diese unbefriedigende Situation zu ändern, haben wir eingehend analysiert. Die Franconia Acquisition LLC wurde im März 2000 durch die Ausgabe von 8,97 Millionen stimmrechtloser Vorzugsaktien erworben. Dies war ein Schritt, um die Liquidität der Vorzugsaktien mittelfristig zu erhöhen.

Ziele berücksichtigen das Wachstumspotenzial

Trotz des vielfältigen weltweiten Drucks auf die Gesundheitssysteme, sind die fundamentalen Rahmenbedingungen günstig. Die Regierung in Nordamerika, unserem größten Markt, hat entschieden, die Kostenerstattungen erstmals seit 1983 zu erhöhen. Wir sehen darin einen ersten Schritt anzuerkennen, dass eine umfassendere Vergütung letztlich zu Einsparungen im Gesundheitswesen führt, da sich die Anzahl der Tage, die ein Dialysepatient im Krankenhaus stationär behandelt werden muss, verringern.

In Anbetracht der günstigen Marktbedingungen und unter dem Vorbehalt, dass keine unerwarteten, signifikanten Änderungen eintreten, bekräftigen wir unser Ziel, im Jahr 2000 eine Umsatzsteigerung im unteren zweistelligen Bereich zu erzielen. Der Jahresüberschuss wird überproportional zum Umsatz wachsen. Der Gewinn pro Aktie sollte geringer ansteigen als der Jahresüberschuss. Für 2001 gehen wir wieder von einer deutlich überproportionalen Steigerung des Jahresüberschusses und des Ergebnisses pro Aktie aus. Unsere finanziellen Ziele entsprechen dem kontinuierlichen Bestreben, den Unternehmenswert langfristig zu erhöhen.

Klare, langfristige Ziele gesteckt

Heute, nur drei Jahre nach der Gründung des Unternehmens, ist die Marke Fresenius Medical Care weltweit der Inbegriff für innovative Produkte und eine erstklassige medizinische Therapie. Mit den Jahren hat unsere erfolgreiche Forschung die Blutreinigung effizienter und sicherer gemacht. Noch wichtiger: Im zweiten Jahr in Folge zeigten sich in Umfragen 90 % der Patienten in unseren amerikanischen Kliniken mit der Behandlung zufrieden. In diesem Geschäftsbericht lesen Sie Aussagen unserer Patienten, die deutlich machen, was „besseres Leben“ für sie heißt. Wir haben die Dialysebehandlung in vielerlei Hinsicht verbessert und wir werden sie in den nächsten Jahren weiter verbessern. Ein noch umfassenderer Ansatz verlangt einen nächsten logischen Schritt: Wir müssen unsere Patienten sowohl mental als auch physisch stärker aktiv in den Rehabilitationsprozess einbinden. Wir halten es für möglich, bis zu 30 % aller Patienten in den nächsten fünf bis zehn Jahren so in das geregelte Arbeitsleben zurückzuführen. Diese Vision von einem besseren Leben ist im Einklang mit unserer Strategie, ein echtes Therapie-Unternehmen zu werden.

Unser Management-Team hat langjährige Erfahrungen in der Dialyse und ist mit den Besonderheiten der einzelnen Märkte bestens vertraut. Dies, und die Leistungsbereitschaft unserer ca. 30.000 Mitarbeiter, sind Voraussetzungen dafür, dass wir die enormen Möglichkeiten, die sich unserem Unternehmen bieten, nutzen und unsere ehrgeizigen Ziele erreichen werden.

Ich möchte unseren Mitarbeitern, die den andauernden Erfolg unseres Unternehmens möglich machen, für ihre Einsatzbereitschaft und Leistungen danken.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.



Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender

Die Vorstandsmitglieder
von links nach rechts:

Dr. Werner Brandt
(Finanzvorstand)

Roberto Fusté
(Asien-Pazifik)

Dr. Ben Lipps
(Vorstandsvorsitzender)

Dr. Emanuele Gatti
(Europa/Lateinamerika/Nahost/Afrika)



Aktie und Unternehmenswert
Starke Performance

6 | 7

stark

„Früher hatte mich die Krankheit im Griff. Heute habe ich die Dinge im Griff.“

Tim K., Boston (USA), seit 6 Jahren Dialysepatient



Der 20. September 1999 war ein besonderer Tag für unser Unternehmen. An diesem Tag wurde unsere Stammaktie in den DAX aufgenommen, den Index der 30 führenden deutschen Blue-Chip-Unternehmen. Wir sehen darin – nur drei Jahre nach der Gründung des Unternehmens – eine Anerkennung unserer erfolgreichen Arbeit.

Die Aufnahme in den DAX ist vor allem an zwei Kriterien geknüpft: die Marktkapitalisierung und den Börsenumsatz der Aktie. Unsere Aktie war unter den 35 meistgehandelten deutschen Börsenwerten. Der Grund dafür war das gewachsene Interesse der Investmentfonds und anderer institutioneller sowie privater Investoren an unserem Unternehmen. Unsere Stamm- und Vorzugsaktien werden in Form der American Depositary Receipts (ADRs) auch an der New York Stock Exchange gehandelt, wobei drei ADRs einer Aktie entsprechen.

Stammaktien entwickelten sich stärker als der DAX

Die Entwicklung der globalen Finanzmärkte wurde 1999 insbesondere von der unerwartet schnellen Erholung nach den Finanzkrisen des Herbstes 1998 beflügelt. Diese Erholung führte weltweit zu Börsenrekorden. Die europäischen Börsen folgten dem Aufwärtstrend aber erst ab Oktober 1999. Während der DAX in den ersten neun Monaten des Jahres nur eine recht moderate Performance aufwies, setzte er im vierten Quartal zu einem erstaunlichen Höhenflug an. Von 5.200 Punkten Mitte Oktober kletterte er in weniger als drei Monaten um 30 % auf 6.782,39 Punkte am 23. Dezember. Der DAX schloss zum Jahresende auf dem Rekordniveau von 6.958,14 Punkten.

Zum Jahresende lag der Kurs unserer Stammaktien an der Frankfurter Wertpapierbörse bei 84,90 €, 41 % höher als zu Jahresbeginn. Damit entwickelte sich der Kurs rund 3 Prozentpunkte besser als der DAX. Ein wahrlich beeindruckendes Jahr für unsere Stammaktie.

Die Vorzugsaktie entwickelte sich deutlich schwächer als die Stammaktie. Sie schloss zum Jahresende bei 41,30 € um nur 4 % höher als am Jahresanfang. Der Kursabschlag, den die Vorzugsaktien im Vergleich zu den Stammaktien aufweisen, ist auch für uns unbefriedigend. Die Ausgabe von 8,97 Millionen stimmrechtlosen Vorzugsaktien gegen Sacheinlage für den Erwerb der Franconia Acquisition LLC im März 2000 war ein erster Schritt, um die Liquidität der Vorzugsaktien mittelfristig zu erhöhen. Vorzugsaktien haben kein Stimmrecht, erhalten aber eine höhere Dividende.

Mit ihrem Rekordhoch von 28 3/8 \$ am 1. Dezember 1999 spiegeln die Stamm-ADRs die Rekordentwicklung des Dow Jones wider. Auf diesem Niveau schlossen sie auch zum Jahresende.



Die Aktie der Fresenius Medical Care AG bleibt eine attraktive Investition. Darauf deuten auch die weiterhin zahlreichen Kaufempfehlungen der Banken und Investmenthäuser hin. Sie verdeutlichen die positive Beurteilung unserer künftigen Gewinnaussichten und Aktienentwicklung durch die Analysten.

Dividende wird erneut erhöht

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen, trotz des im Konzernabschluss ausgewiesenen Verlustes, für das Geschäftsjahr 1999 eine Erhöhung der Dividende auf 0,69 € pro Stammaktie und auf 0,75 € pro Vorzugsaktie vor. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 17 %. Hiermit lassen wir unsere Aktionäre an der hervorragenden Entwicklung unseres operativen Geschäfts partizipieren. Die Dividende wird aus dem im Einzelabschluss der Fresenius Medical Care AG ausgewiesenen Jahresüberschuss gezahlt werden, der für die Gewinnausschüttung maßgebend ist. Die beabsichtigte Dividendenerhöhung wird den Ausschüttungsbetrag auf 55 Millionen € erhöhen.

Umstellung auf nennwertlose Aktien ist erfolgt

Entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 2. Juni 1999 haben wir unser Grundkapital von Aktien mit einem Nennwert von 5 DM auf nennwertlose Aktien umgestellt. Jede nennwertlose Aktie entspricht einem rechnerischen Anteil von 2,56 € am Grundkapital. Die Umstellung auf nennwertlose Aktien wirkt sich auch auf die ADRs aus: Entsprachen bisher drei ADRs einer Aktie zum Nennwert von 5 DM, so repräsentieren jetzt drei ADRs eine nennwertlose Aktie. Auf dem Aktienmarkt wird unsere Aktie seit dem 30. August 1999 als nennwertlose Aktie gehandelt.

Wertschöpfung steht im Mittelpunkt

Unsere Politik des dezentralisierten Managements beruht auf einer weitgehenden Eigenverantwortlichkeit des Managements vor Ort, wobei verbindliche unternehmensweite Zielvorgaben die Steigerung des Unternehmenswertes forcieren. Mit unserem Bestreben, den Shareholder-Value zu erhöhen, verfolgen wir gegenüber unseren Aktionären das gleiche Ziel wie gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten: Wir wollen langfristige, werthaltige Beziehungen mit allen Partnern.

Dividende je Aktie und Dividendenausschüttung
in €

	Stamm- aktie	Vorzugs- aktie	Dividenden- ausschüttung Mio. €
1996		0,10 ¹	0,876
1997	0,51	0,56	41
1998	0,59	0,64	47
1999	0,69	0,75	55

¹ 1998 ausgeschüttet

Wesentliche Elemente des Shareholder-Value sind für uns:

- Konzentration auf das Kerngeschäft
- Eindeutige Zielvorgaben für den Konzern in Bezug auf den Gewinn pro Aktie und den Free Cash-Flow
- Delegation von Verantwortung für Umsatz und Gewinn an das Management der jeweiligen Regionen
- Vergütung des Managements in Abhängigkeit von der Erreichung gesetzter Ziele
- Unternehmensweite Investitions- und Akquisitionskriterien

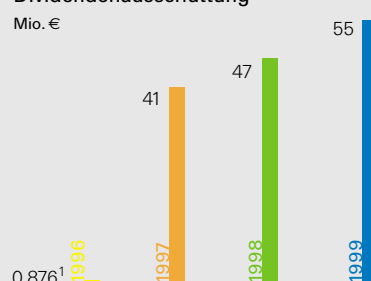
Unser unternehmensweites Controlling sorgt für Transparenz der internen und externen Berichterstattung und trägt zur Vereinfachung und Stärkung der dezentralisierten Aktivitäten bei.

Investor-Relations-Aktivitäten wurden verstärkt

Das Ziel unserer weltweiten Investor-Relations-Aktivitäten ist die offene, zeitgerechte und umfassende Information unserer Aktionäre und der Finanzwelt. Dadurch wollen wir das Vertrauen unserer Aktionäre und potenziellen Investoren stärken und Finanzanalysten eine angemessene Beurteilung unseres Unternehmens ermöglichen. 1999 hat unser Management in mehreren Finanzzentren Europas und der USA über unsere Strategie und die anhaltend guten Wachstumsmöglichkeiten informiert und damit das Interesse an unserem Unternehmen erhöht. Im Jahr 2000 werden wir unsere Kommunikation mit den Finanzmärkten weiter verstärken und damit auch dem wachsenden Interesse an unserem Unternehmen gerecht werden.

Dividendenausschüttung

Mio. €



¹ 1998 ausgeschüttet

Börsenkürzel

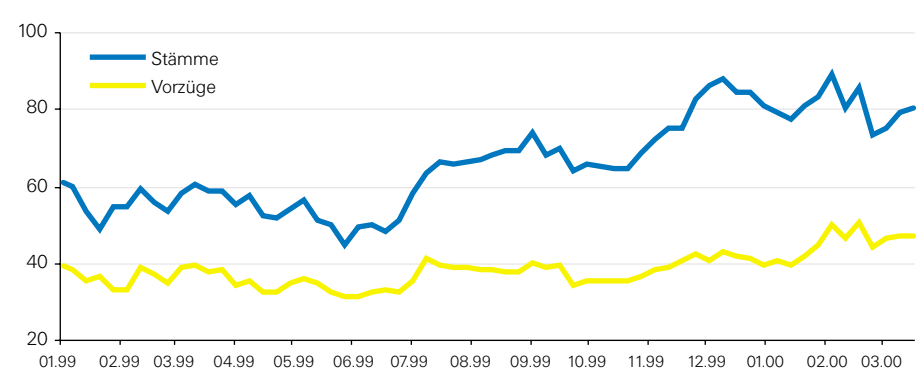
Frankfurter Wertpapierbörse (FWB)

Stammaktie	FME
Vorzugsaktie	FME3

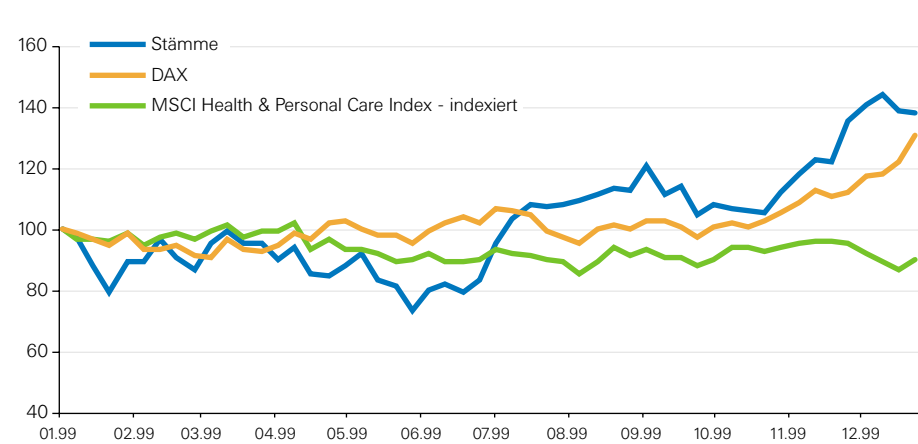
New York Stock Exchange (NYSE)

Stammaktie ADR	FMS
Vorzugsaktie ADR	FMS_p

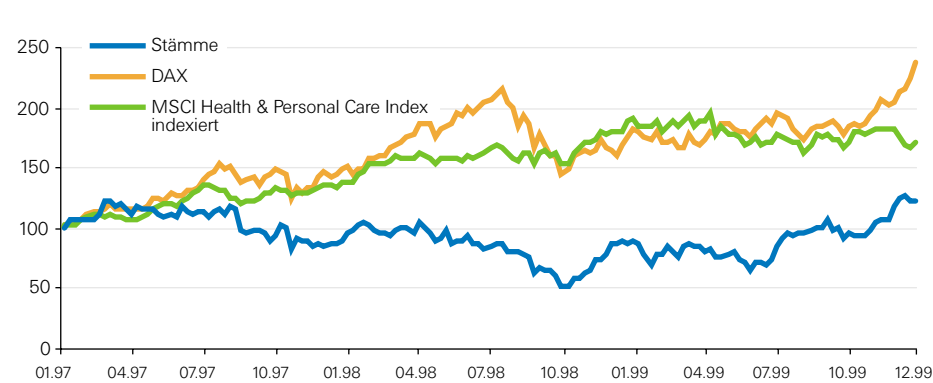
Aktienkursentwicklung Januar 1999 – März 2000
in €



Relative Aktienkursentwicklung 1999



Relative Aktienkursentwicklung 1997 – 1999



Kennzahlen der Fresenius Medical Care Aktien

		1999		1998		1997		1996	
		Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie
Anzahl Aktien									
(ohne Nennwert) ¹	Mio.	70	9,02	70	9,02	70	9,02	70	5,04
Schlusskurse FWB ²									
Hoch	€	90,00	45,00	72,43	57,26	85,9	71,07	74,39	64,78
Tief	€	43,94	29,40	30,68	25,56	55,73	46,02	57,98	62,43
Jahresende	€	84,90	41,30	60,08	39,63	61,10	49,59	67,34	63,37
Durchschnittlicher Tagesumsatz (FWB) ³		129.228	14.038	98.263	14.517	592.000	127.000	414.000	35.000
ADR Schlusskurse (NYSE) ²									
Hoch	\$	28,375	16,750	26,875	21,000	31,500	26,750	31,875	27,750
Tief	\$	15,813	11,250	12,500	12,125	20,438	18,000	21,125	25,875
Jahresende	\$	28,375	14,000	23,500	16,125	21,750	18,000	28,125	26,000
Marktkapitalisierung	Mrd. €	6,32		4,56		4,72		5,05	

¹ Seit 30. August 1999; vorher Nominalwert 5 DM
² Jahresende
³ Umsatzvolumen gemäß neuer Statistik, mit Ausnahme der Daten von 1996 und 1997

Geschäftsjahr 1999
Dynamisches Wachstum

12 | 13

dynamisch

„Die Qualität der Dialysebehandlung ist in den vergangenen Jahren viel besser geworden. Meine Kondition beim Radfahren auch.“

Christine H., Bad Homburg (Deutschland), seit 27 Jahren Dialysepatientin



Auch 1999 war ein sehr erfolgreiches Jahr für Fresenius Medical Care. Dabei wurden die sehr guten Leistungen unserer Geschäftsbereiche von günstigen Marktentwicklungen unterstützt.

Weltwirtschaft im Aufwärtstrend

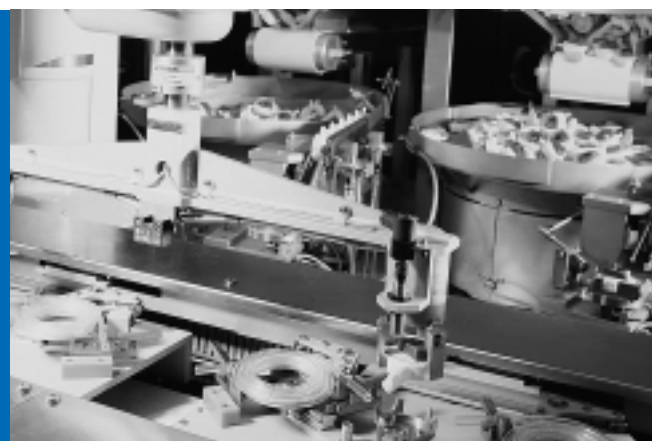
Das Jahr 1999 war durch das deutliche Anziehen der Weltkonjunktur gekennzeichnet. Starke Impulse gingen von der Stabilisierung der japanischen Wirtschaft und dem dynamischen Aufschwung in einigen Ländern Südostasiens aus. Die meisten lateinamerikanischen Staaten konnten den Abwärtstrend ihrer Volkswirtschaften bremsen. In den osteuropäischen Ländern sprang die Wirtschaft im Frühjahr an und sogar die russische Wirtschaft zeigte nach dem vorausgegangenen kräftigen Einbruch Zeichen der Erholung. Ferner beeinflusste das anhaltend starke Wirtschaftswachstum in den USA deutlich die Erholung der Weltwirtschaft. Die deutsche Wirtschaft zog im zweiten Halbjahr des Jahres an und verzeichnete somit für das Jahr 1999 eine moderate 1,4%ige Steigerung des Bruttoinlandproduktes. Es wird erwartet, dass sich der weltweite Wachstumstrend im Jahr 2000 fortsetzt.

Wechselkursschwankungen – insbesondere beim Euro, beim japanischen Yen und brasilianischen Real im Vergleich zum US-Dollar – wirkten sich durch Umrechnungseffekte auf unsere Umsätze und Gewinne aus. Der Anstieg des Dollars gegenüber dem Euro um 16% im Jahr 1999 betraf 16% unseres Gesamtumsatzes. Im Vergleich zum Real stieg der Dollar sogar um 54%, was sich jedoch nur auf 1% des Gesamtumsatzes negativ auswirkte. Dagegen hatte die Abwertung des Dollars gegenüber dem Yen (–13%) einen positiven Effekt auf 2% des Gesamtumsatzes. Insgesamt wirkten sich die Wechselkursschwankungen negativ aus.

Dialyseindustrie wächst weiter dynamisch

Der Dialysemarkt zeichnete sich über die letzten Jahre durch ein relativ konstantes Wachstum aus. Die Anzahl der Dialysepatienten beträgt fast eine Million weltweit und wächst derzeit um jährlich 7%. Wir erwarten, dass dieser Trend in der Zukunft anhält, da die Lebenserwartung generell zunimmt, die Inzidenz von Krankheiten, die zum chronischen Nierenversagen führen können (z. B. Diabetes und Bluthochdruck), ebenfalls ansteigt und die Behandlungsmethoden verbessert wurden. Inzidenz und Prävalenz des chronischen Nierenversagens variieren beträchtlich von einer Region zur anderen. Die Gründe dafür liegen in Unterschieden der genetischen Veranlagung der Bevölkerung, in unterschiedlichen Lebensgewohnheiten, in verschiedenen Transplantationsgesetzen und -programmen sowie in den unterschiedlichen Möglichkeiten der jeweiligen Länder, die Behandlung von Dialysepatienten zu finanzieren. Die Inzidenz von chronischem Nierenversagen ist weltweit seit 1970 von damals 50 neuen Patienten pro 1 Million Einwohner auf heute 300 neue Patienten pro 1 Million Einwohner gestiegen. Die Transplantation eines gesunden Organs, die einzige Alternative zur Dialyse, ist nur für 5% aller Patienten möglich. Man geht davon aus, dass die Xenotransplantation (artfremde Transplantate, z. B. Niere vom Schwein) in den nächsten 10 bis 15 Jahren keine echte Alternative für die Behandlung chronisch Nierenkranker darstellt.

Im Allgemeinen wird das Gesundheitssystem vom Staat getragen und über Steuern oder Sozialabgaben oder private Krankenversicherungen finanziert. In vielen Entwicklungsländern sind Dialysepatienten



gezwungen, ihre Behandlung vollständig privat zu finanzieren oder sie sind auf die Unterstützung vom Staat beziehungsweise karitativer Institutionen angewiesen. In Europa, Asien und Lateinamerika entfällt ein ständig wachsender Anteil des Bruttoinlandsproduktes, je nach Land etwa 6 bis 10 %, auf die Ausgaben für das Gesundheitswesen. Seitens der Regierung wird versucht, diesen Ausgabenanstieg durch Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen zu verlangsamen. Durch diese Sparmaßnahmen, zu denen auch die Verlagerung von Kosten vom öffentlichen auf den privaten Sektor gehören, wurde auch der Dialysemarkt beeinflusst. Trotzdem wächst unter den Verantwortlichen insgesamt das Bewusstsein, dass sich eine höhere Qualität der Behandlung in den Dialysezentren letztendlich auszahlt, da die Kosten für eine ergänzende stationäre Behandlung im Krankenhaus reduziert werden. Man erwartet, dass die Aufwendungen für das Gesundheitswesen auch in Schwellenländern mit steigendem Bruttosozialprodukt kontinuierlich zunehmen werden und damit einer wachsenden Anzahl von Patienten den Zugang zur lebenserhaltenden Dialysebehandlung ermöglichen.

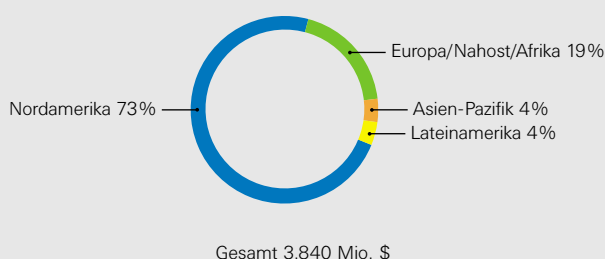
In den USA werden über 60 % aller Patienten von den fünf größten privaten Anbietern von Dialyседienstleistungen behandelt. Für Europa erwarten wir einen Anstieg des Marktanteils privater Anbieter von jetzt 5 % auf dann 30 %. Für uns bestünde damit die Möglichkeit, unser Netzwerk an Dialysekliniken weiter auszuweiten. In den USA, unserem größten Markt, hat Medicare die Erstattungsrate für die Dialysebehandlung (composite rate) zum 1. Januar 2000 um effektiv 1,2 % angehoben und wird diese auch im nächsten Jahr um weitere 1,2 % erhöhen. Diese Anhebung sollte unseren Umsatz in Nordamerika um 10 Mio. \$ im Jahr 2000 und weitere 10 Mio. \$ im Jahr 2001 erhöhen. Insgesamt war die Erstattungssituation außerhalb der USA im Jahr 1999 stabil.

Beide Segmente mit kräftigem Umsatzplus¹

1999 konnten wir den Gesamtumsatz um 334 Mio. \$ auf insgesamt 3,84 Mrd. \$ steigern. Das entspricht einem Umsatzwachstum von 10 % gegenüber 1998. Der währungsbereinigte Anstieg betrug 11 %. Die positive Entwicklung ging vor allem von einem kräftigen organischen Umsatzwachstum von, währungsbereinigt, 10 % aus – was unseren Erwartungen für das Jahr 1999 entsprach. Beide Segmente trugen zum starken Umsatzwachstum bei: Sowohl in Nordamerika als auch International legten wir jeweils um 10 % zu. Der internationale Bereich stieg währungsbereinigt sogar um 14 %. Die regionale Verteilung der Umsätze blieb aber grundsätzlich unverändert. Nordamerika generierte 73 % unseres Gesamtumsatzes. Das Internationale Segment trug mit 27 % zum Gesamtumsatz bei. Der Umsatzanstieg im Dienstleistungsbereich von 10 % auf 2,6 Mrd. \$ ist im Wesentlichen auf die 9 %ige Steigerung der Anzahl der Behandlungen zurückzuführen. Der Produktumsatz mit Dritten stieg um 8 % auf 1,24 Mrd. \$. Währungsbereinigt betrug die Steigerung sogar 11 % und lag damit klar über dem Marktwachstum. Der Absatz von Hämodialysegeräten und Dialysatoren war 1999 besonders stark. Unter Berücksichtigung des Umsatzes von Produkten, die in unseren eigenen Dialysekliniken verwendet wurden, betrug der Gesamtumsatz an Produkten 1,52 Mrd. \$, was währungsbereinigt einem 11 %igem Wachstum gegenüber 1998 entspricht.

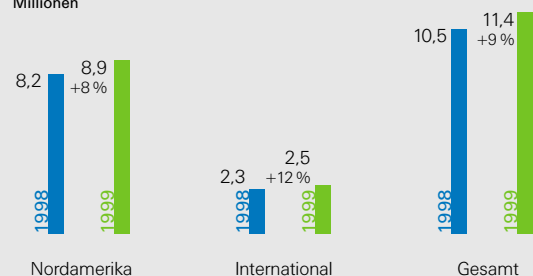
¹ Vergleiche zum Vorjahr beziehen sich auf fortlaufende Geschäftsaktivitäten.

Umsatz nach Regionen



Durchgeführte Dialysebehandlungen

Millionen



Gewinn substantiell gesteigert^{1, 2}

Das Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg um 10 % (11 % währungs- bereinigt) auf 844 Mio. \$. Die EBITDA-Rendite erhöhte sich von 21,9 % im Jahr 1998 auf 22 % in 1999. Das Betriebsergebnis (Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern, EBIT) wurde um 71 Mio. \$ auf 560 Mio. \$ gesteigert, das entspricht einer 15 %igen Steigerung (16 % währungsbereinigt) gegenüber 1998. Die EBIT- Rendite stieg 1999 von 13,9 % auf 14,6 %. Dieser Anstieg konnte in Nordamerika durch eine Erhöhung des Umsatzes pro Behandlung von durchschnittlich 244 \$ im Jahr 1998 auf 252 \$ im Jahr 1999 erzielt werden, sowie durch eine Reduzierung der Vertriebs- und Verwaltungskosten von 22,2 % des Umsatzes 1998 auf 21,4 % im Jahr 1999. Die Bruttogewinnspanne blieb im Vergleich zum Vorjahr stabil bei 37 %.

Resultierend aus dem Anstieg des EBIT, zusammen mit einem konstanten Zinsaufwand von 218 Mio. \$, stieg der Gewinn vor Ertragssteuern um 27 % von 269 Mio. \$ im Jahr 1998 auf 342 Mio. \$ im Jahr 1999. Der effektive Steuersatz betrug im Berichtsjahr 49,5 % im Vergleich zu 50,2 % im Vorjahr. Der Gewinn nach Steuern stieg auf 170 Mio. \$, was einer 30 %igen Steigerung gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich um 33 % von 1,62 \$ auf 2,15 \$ im Jahr 1999. Der Gewinn pro Aktie stieg stärker als der Jahresüberschuss auf Grund von 2,8 Mio. \$ Dividenden auf Genussscheine, die 1999 abgelöst wurden. Die Eigenkapitalrendite vor Steuern belief sich auf 14,1 % im Vergleich zu 11,4 % im Vorjahr.

Einfluss des OIG-Vergleichs auf den Gewinn

Am 18. Januar 2000 wurden abschließende Vereinbarungen mit der US-Regierung getroffen. Dieser Vergleich umfasst die Untersuchungen des Office of the Inspector General des US-Department of Health and Human Services (OIG) gegen die von uns erworbene National Medical Care (NMC) und deren Tochtergesellschaften sowie Ansprüche seitens NMC in Höhe von 153 Mio. \$ gegenüber Medicare für noch ausstehende Vergütungen von bis zum 31. Dezember 1999 durchgeführten IDPN-Ernährungs-therapien. Die endgültige Vereinbarung sieht eine Zahlung von 486 Mio. \$ an die US-Regierung vor. Die Nettoverpflichtung beträgt 427 Mio. \$ und setzt sich wie folgt zusammen: a) Einmalzahlung von 286 Mio. \$ im Februar 2000, b) 186 Mio. \$, zahlbar in 18 Monatsraten, c) 14 Mio. \$, die an die US-Regierung im Rahmen des freiwilligen Offenlegungsprogramms (Voluntary Disclosure Programs) bereits gezahlt wurden, d) Erstattung von 59 Mio. \$ seitens der US-Regierung für die Forderungen aus den IDPN-Ansprüchen, die in Raten über 18 Monate erfolgt.

Im Geschäftsjahr 1999 wurde das Ergebnis vor Steuern durch Sonderaufwendungen für den OIG-Vergleich in Höhe von 601 Mio. \$ belastet. Der Betrag umfasst 486 Mio. \$ für den OIG-Vergleich, eine Abschreibung auf IDPN-Forderungen in Höhe von 94 Mio. \$ sowie andere mit dem Vergleich in Zusammenhang stehende Aufwendungen in Höhe von 20 Mio. \$. Die Sonderaufwendungen vor Steuern in Höhe von 601 Mio. \$ verminderten den erzielten EBITDA auf 243 Mio. \$ und führten zu einem negativen EBIT von 41 Mio. \$ im Jahr 1999.

¹ Vergleiche zum Vorjahr beziehen sich auf fortlaufende Geschäftstätigkeiten.

² Die präsentierten Betriebsergebnisse berücksichtigen nicht die Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

Einfluss des OIG-Vergleichs auf den Gewinn

Mio. \$		1999	1998	Veränderung
EBITDA	vor OIG	844	768	10 %
	nach OIG	243		
EBIT	vor OIG	560	489	15 %
	nach OIG	(41)		
Jahresüberschuss/(-verlust)	vor OIG	170	132	30 %
	nach OIG	(249)		
Gewinn/(Verlust) je Aktie	vor OIG	2,15	1,62	33 %
	nach OIG	(3,51)		

Gekürzte Gewinn- und Verlustrechnung¹

Mio. \$, außer Angaben je Aktie		1999	1998	Veränderung
Umsatz		3.840	3.506	10 %
Aufwendungen zur Erzielung des Umsatzes		2.425	2.206	10 %
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.415	1.300	9 %
in % vom Umsatz		36,9	37,1	-1 %
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		823	780	6 %
in % vom Umsatz		21,4	22,2	-4 %
Forschungs- und Entwicklungsaufwand		32	31	4 %
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		560	489	15 %
Zinsaufwand (netto)		218	220	-1 %
Ergebnis vor Steuern		342	269	27 %
Jahresüberschuss		170	132	30 %

¹ Vor Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

Die geschätzten Steuererminderungen von 182 Mio. \$, die im Zusammenhang mit den Zivilstrafen sowie der noch erwarteten Aufwendung stehen, führen zu einem Nachsteueraufwand von 419 Mio. \$. Nach Berücksichtigung dieser Sonderaufwendungen ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von 249 Mio. \$. Dies entspricht einem Verlust von 3,15 \$ je Stammaktie.

Starker Cash-Flow unterstützt expandierende Geschäftstätigkeiten

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit des Kerngeschäftes stieg um 32 % auf 355 Mio. \$ (1998: 268 Mio. \$). Die Investitionen in Sachanlagen – für Unterhalt und Ausbau der Produktionskapazitäten sowie für die Eröffnung und Einrichtung von Dialysekliniken – blieb mit 160 Mio. \$ auf dem Stand des Vorjahres (1998: 159 Mio. \$). Dieser Betrag enthält rund 85 Mio. \$ für die Eröffnung und Ausstattung 71 neuer Dialysekliniken, 57 davon in Nordamerika. Darüber hinaus wurden große Investitionen an unseren Produktionsstandorten in St. Wendel (Deutschland), Lyon (Frankreich) und Ogden (Utah, USA) getätigt. Dabei stand die Erweiterung der Produktionskapazitäten für Dialysatoren sowie der Produktionsstart der PD-Biofine®-Beutelsysteme in St. Wendel im Vordergrund.

1999 wurden 51 % der Investitionen in Sachanlagen in Nordamerika getätigt und 49 % im Internationalen Segment. Wir erwarten, dass diese Aufteilung annähernd unverändert bleibt. Die Investitionen werden mit der Ausweitung des Geschäftes zunehmen und in den nächsten zwei Jahren 4–5 % unseres Gesamtumsatzes ausmachen. Der frei verfügbare Cash-Flow (Free Cash-Flow) stieg im Vergleich zum Vorjahr um 49 % auf 202 Mio. \$. Davon entfielen 48 Mio. \$ auf Dividendenzahlungen für das Jahr 1998. Davon wurden 21 Mio. \$ an die Fresenius AG, unseren Hauptaktionär, gezahlt. Die Ausgaben für Akquisitionen beliefen sich auf 101 Mio. \$, der verbleibende Betrag wurde für die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten genutzt.

Selektive Akquisitionen tragen zum Wachstum bei

1999 erwarben wir weltweit 36 Kliniken, davon 21 außerhalb Nordamerikas, hauptsächlich in Europa und Lateinamerika. Für Akquisitionen wurden Zahlungen in Höhe von 101 Mio. \$ (1998: 223 Mio. \$) getätigt. Dies entsprach unserem Ziel für 1999, die Hälfte des frei verfügbaren Cash-Flows (Free Cash-Flow) für Akquisitionen zu verwenden. Im Geschäftsjahr 2000 werden wir dieses Ziel voraussichtlich überschreiten, da wir im Januar 2000 eine Vereinbarung zur Übernahme des internationalen Geschäftes von Total Renal Care, für einen Kaufpreis in Höhe von 161 Mio. \$, unterzeichnet haben.

Dividende erhöht

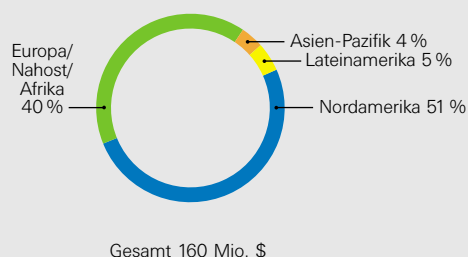
Der Vorstand und der Aufsichtsrat wird der nächsten Hauptversammlung eine Dividende von 0,69 € pro Stammaktie und 0,75 € pro Vorzugsaktie vorschlagen. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einer 17 %igen Steigerung für beide Aktiengattungen. Trotz des im Konzernabschluss ausgewiesenen Verlusts, der durch die außerordentlichen Aufwendungen für den Vergleich in Nordamerika entstanden ist, können Dividenden auf der Grundlage des im Einzelabschluss der Fresenius Medical Care AG ausgewiesenen

Gekürzte Kapitalflussrechnung

Tsd. \$

	1999	1998	Veränderung
Flüssige Mittel am Jahresanfang	31.867	37.818	-16 %
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	350.975	268.000	31 %
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(254.472)	(280.266)	-9 %
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	(79.318)	12.760	n.a.
Wechselkursbedingte Veränderungen	(14.292)	(6.445)	n.a.
Flüssige Mittel am Jahresende	34.760	31.867	9 %
Free Cash-Flow (Continuing Operations)	201.614	135.741	49 %

Investitionen in Sachanlagen nach Regionen



Jahresüberschusses (nach HGB) gezahlt werden. Gemäß unserer ergebnisorientierten Dividendenpolitik werden unsere Aktionäre so an der erfreulichen Entwicklung unseres operativen Geschäftes teilhaben. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung wird eine Gesamtdividende im Wert von 55 Mio. € ausgeschüttet. Auf Basis eines Wechselkurses von 1,029 €/ \$ ergibt sich ein Gesamtbetrag von 57 Mio. \$. Das entspricht einer Auszahlungsquote von 33 % des Jahresüberschusses von 170 Mio. \$ (vor Sondereinflüssen). Auf Grund der guten Geschäftsentwicklung erwarten wir für das Jahr 2000 einen weiteren Anstieg der Dividenden mit einer Ausschüttungsrate von 30 bis 40 % des Jahresüberschusses.

Bilanzstruktur bleibt solide

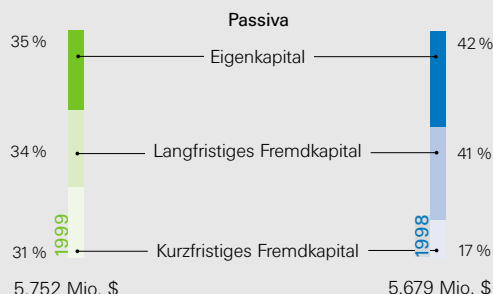
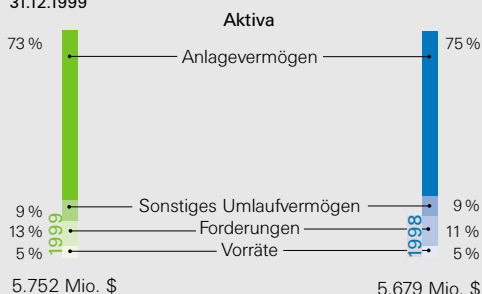
Zum 31. Dezember 1999 belief sich die Summe der Aktiva auf 5,75 Mrd. \$ (1998: 5,68 Mrd. \$). Die Aktiva enthielten einen Firmenwert von 2,86 Mrd. \$, wovon 72 % (ca. 2,06 Mrd. \$) auf den Zusammenschluss der Firmen bei der Gründung der Fresenius Medical Care AG entfallen. Die Struktur der Aktiva blieb im Wesentlichen gegenüber dem 31. Dezember 1998 unverändert. Die Summe der Verbindlichkeiten lag zum 31. Dezember 1999 mit 3,75 Mrd. \$ höher als im Vorjahr (1998: 3,32 Mrd. \$). Dies ist größtenteils auf die Rückstellungen für den OIG-Vergleich zurückzuführen. Die langfristigen Verbindlichkeiten sanken um 367 Mio. \$ von 2,35 Mrd. \$ zum Jahresende 1998 auf 1,98 Mrd. \$ zum Jahresende 1999, da wir ein Darlehen der Fresenius AG zur Rückführung unserer vorrangigen Bankverbindlichkeiten nutzten. Barzahlungen der US-Regierung für die IDPN-Forderungen und verminderte Steuerzahlungen, die in Zusammenhang mit dem Vergleich stehen, werden wir im Jahr 2000 zur Reduzierung der Verbindlichkeiten verwenden. Auf Grund der OIG-Belastung sank das Eigenkapital per 31. Dezember 1999 um 355 Mio. \$ auf 2,0 Mrd. \$ (1998: 2,36 Mrd. \$). Die Eigenkapitalquote sank von 42 % zum Jahresende 1998 auf 35 % zum Jahresende 1999. Das Nettoumlaufvermögen belief sich auf 731 Mio. \$ (1998: 663 Mio. \$).

Produktionsstandorte wegen großer Nachfrage ausgebaut

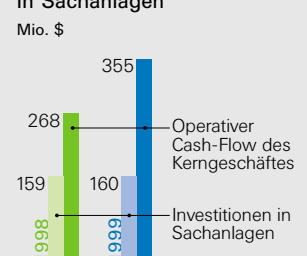
Alle unsere Produkte basieren auf einer gemeinsamen technologischen Plattform. Dadurch erreichen wir ein Maximum an Effektivität und sind in der Lage, unsere Produktionskapazitäten schnell auszuweiten. Die Vereinfachung und Automatisierung der Produktionsprozesse führte zu sinkenden Stückkosten über die letzten Jahre.

Unser Kompetenzzentrum für Dialysemaschinen in Schweinfurt (Deutschland) konnte seinen Ausstoß um 33 % von 14.000 Maschinen im Jahr 1998 auf 18.600 Maschinen im Jahr 1999 erhöhen. Das beachtliche Wachstum wurde durch die Einführung der Organisation von Prozesseinheiten ermöglicht. Dabei wurden wie bisher nicht zu unserer Kernkompetenz gehörende Technologien auf Partner übertragen. Im Jahr 1999 erreichte das Werk den zweiten Rang im Wettbewerb „Beste Fabrik“ des Magazins „Wirtschaftswoche“ und der angesehenen französischen Business School INSEAD. Unser Kompetenzzentrum für Dialysatoren in St. Wendel (Deutschland) widmet sich der Entwicklung einer neuen Serie von Dialysatoren.

Bilanzstruktur
31.12.1999



Cash-Flow und Investitionen in Sachanlagen
Mio. \$



Polyolefine, die wir in der Produktion von PD-Beuteln (erstmalig) angewandt haben, wurden in die Dialysator-Produktion übernommen und mit neuen Technologien wie dem Laserschweißen und der Oberflächenbehandlung kombiniert. Dies führt zu einer verbesserten Blutverträglichkeit. Im November 1999 wurde hierfür eine neue Produktionslinie in Betrieb genommen. Die Nachfrage nach unseren Dialysatoren wächst stetig und schneller als der Markt. Deshalb haben wir die Produktion in unseren Dialysatorwerken optimiert, was zu einem um 50 % effizienteren Einsatz der vorhandenen Anlagen und zu Qualitätsverbesserungen führte. Die erweiterte Standardisierung bei der Produktion von Blut-schlauchsystemen hat 1999 zu niedrigeren Produktionskosten beigetragen. Um der steigenden Nachfrage nach Trockenkonzentraten gerecht zu werden, eröffneten wir 1999 in Lyon (Frankreich) eine zweite vollautomatische Produktion des bibag® aus Biofine®.

1999 war das Produktionsvolumen von Biofine® an unseren Hauptproduktionsstandorten St. Wendel (Deutschland) und Barcelona (Spanien) zum ersten Mal größer als das unserer auf PVC-Basis hergestellten Produkte. Damit haben wir eine für die nächsten Jahre ausreichende Produktionskapazität für Peritonealdialysebeutel sichergestellt. 1999 konnten die Produktionskosten um 5–6 % gesenkt werden, Werte, die wir auch für das Jahr 2000 anstreben. In den nächsten Jahren wollen wir unsere eigenentwickelten, hochautomatisierten Herstellungssysteme verbessern, um bei gleich bleibenden Qualitätskontrollen und gleicher Zuverlässigkeit die Herstellungskosten weiter zu senken.

In Nordamerika steigerten wir 1999 das Produktionsvolumen erneut. Eine 14.000 Quadratmeter große Produktionsstätte für Blutschläuche wurde im Mai 1999 in Reynosa (Mexiko) eröffnet. Unsere Dialysator-Produktionsstätte in Ogden, Utah (USA), begann im August mit der ersten Stufe einer über fünf Jahre geplanten Erweiterung. Beide Standorte wurden 1999 ISO 9001-zertifiziert und erhielten das CE-Zeichen.

Solide Finanzierung

Im Dezember 1999 wurden unsere langfristigen NMC Darlehensverträge angepasst. Mit den vorgenommenen Anpassungen wurde sichergestellt, dass die aus dem OIG-Vergleich resultierenden Belastungen nicht zu einem Verstoß gegen bestimmte Verpflichtungen aus diesen Darlehensverträgen, unter anderem in Bezug auf das Einhalten bestimmter Kennzahlen, geführt haben. Zum 31. Dezember 1999 haben wir alle diese Verpflichtungen erfüllt und erwarten dies auch für das Jahr 2000. Die Fresenius AG hat ein Konzerndarlehen zur Verfügung gestellt, das zur Rückführung kurzfristiger Bankverbindlichkeiten genutzt wurde. Am Jahresende belief sich das Darlehen der Fresenius AG auf 330 Mio. \$ (1998: 60 Mio \$). Die nicht genutzten Kreditlinien des NMC Darlehensvertrages beliefen sich zum 31. Dezember 1999 auf 777 Mio. \$. Nach der Ankündigung des – damals vorläufigen – OIG-Vergleichs, ließ Standard & Poor's seine Bewertung unverändert und stufte Ende November lediglich seine Erwartung für Fresenius Medical Care von „positiv“ auf „stabil“ herab. Die Agentur Moody's hat ihre Kreditbewertung für Fresenius Medical Care unverändert beibehalten.

Wertschöpfung gestiegen

Der Anstieg der Nettowertschöpfung spiegelt die insgesamt positive Entwicklung des Geschäftes im Jahr 1999 wider. Empfänger der erhöhten Wertschöpfung waren wie in der Vergangenheit die Mitarbeiter mit dem größten Anteil (63 %) sowie die öffentliche Hand und Darlehensgeber (26 %). Auf die Aktionäre entfielen 4 %, im Unternehmen selbst verblieben 7 %.

Euro-Umstellung erfolgreich und Steuerreform ohne Auswirkungen

Im Internationalen Segment werden mehr als 50 % des Umsatzes und über drei Viertel der Produktionskosten in der Eurozone generiert. Wie erwartet, hatte die Einführung des Euro keine signifikanten Auswirkungen auf unser Geschäft, und wir erwarten kurzfristig auch keine größeren Änderungen in unserer Preis- oder Kostenstruktur.

Die Steuerreform in Deutschland hatte keine Auswirkungen auf unsere deutschen Gesellschaften, und wir erwarten auch keine Auswirkungen im Jahr 2000.

Einkauf nutzt Größenvorteile

Die Aufgabe unseres International Purchasing Consulting Centers ist die Kostensenkung durch Abschluss globaler Verträge für den Bezug strategisch wichtiger Materialien. Das derzeitige Einkaufsvolumen beträgt 239 Mio. \$. Unser Ziel ist es, globale Vereinbarungen mit Zulieferern zu einheitlichen Einkaufsbedingungen abzuschließen. Dies erreichen wir durch die Standardisierung von Teilen und Materialien sowie durch die Verringerung der Zahl der Zulieferer. Wir verfügen über das entsprechende Know-how, um die Leistungsfähigkeit der Zulieferer hinsichtlich wesentlicher Produktionsprozesse zu überprüfen oder die Herstellung von Teilen für den Eigenbedarf notfalls selbst zu übernehmen.

Von den 51 internationalen Projekten, die vor einem Jahr begonnen wurden, sind 34 Projekte abgeschlossen worden. Die Laufzeit der entsprechenden Verträge beträgt drei Jahre. Gleichzeitig wurden 29 neue Projekte initiiert, hauptsächlich in den Bereichen Energie, Abfallbeseitigung, Service und klinische Materialien. Die Projekte wurden auf mehrere Produktionsstätten und Tochtergesellschaften in Europa und Lateinamerika sowie auf Projekte und Ausschreibungen in afrikanischen und asiatischen Ländern ausgeweitet.

Die Zusammenarbeit mit den Zulieferern wurde auf die Bereiche Forschung und Entwicklung ausgedehnt und umfasst jetzt auch Lizenzabkommen. Insgesamt haben wir Verpflichtungen im Einkauf von 113 Mio. \$ für das Jahr 2000. Das Einkaufsteam war in der Lage, auf Veränderungen auf dem Weltmarkt unverzüglich zu reagieren. So konnten die Auswirkungen der Erhöhung der Plastikpreise, die auf den Anstieg der Ölpreise zurückzuführen waren, durch intensive Verhandlungen mit den Lieferanten begrenzt werden. Die Liberalisierung des Strommarktes in Deutschland nutzten wir durch einen Gesamtvertrag für sämtliche Standorte in Deutschland, der uns bei einer garantierten Lieferung sehr günstige Preise einräumt.

Wertschöpfungsrechnung

Mio. \$

		1999 ¹		1998 ²	
Entstehung	Unternehmensleistung	3.867	100 %	3.521	100 %
	- Vorleistungen	(2.058)	53 %	(1.880)	53 %
	Brutto-Wertschöpfung	1.809	47 %	1.641	47 %
	- Abschreibungen	(284)	8 %	(279)	8 %
	Netto-Wertschöpfung	1.525	39 %	1.362	39 %
Verwendung³	Mitarbeiter	957	63 %	865	63 %
	Öffentliche Hand	169	11 %	135	10 %
	Darlehensgeber	226	15 %	228	17 %
	Aktionäre und andere Gesellschafter	59	4 %	51	4 %
	Unternehmen	114	7 %	83	6 %
	Netto-Wertschöpfung	1.525	100 %	1.362	100 %

¹ Vor Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

² Kerngeschäft (Continuing Operations), ohne veräußerte Geschäftseinheiten.

³ Unter Annahme der Zustimmung zur Gewinnverwendung 1999.

Qualitätsmanagement sichert Gesundheit und Wohlbefinden der Patienten

Bei unserem internationalen Qualitätsmanagementprogramm steht die Gesundheit und das Wohlbefinden der Patienten im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Das Programm wurde 1999 kontinuierlich verbessert. Qualitätsziele wurden durch das Management auf allen Ebenen festgelegt und auf einzelne Projekte heruntergebrochen.

1999 haben wir einen vereinheitlichten internen Prüfprozess etabliert, der dem Management systematisch genauere Informationen zur Beurteilung der Geschäftsbereiche liefert, auf deren Grundlage korrigierende oder vorbeugende Maßnahmen veranlasst werden können. Prozessbeauftragte auf allen Ebenen des Unternehmens sind darauf spezialisiert, die Effizienz von Systemen, Geschäftsprozessen und Projekten der einzelnen Geschäftsbereiche zu messen und über die Ergebnisse im Rahmen eines Management Informations Systems effektiv zu berichten. Auf der Basis interner und externer Prüfungsberichte bestimmt das Management Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätssteigerung. Keine der 1999 durchgeführten externen Prüfungen ergab Abweichungen von gesetzten Qualitätsstandards.

Im Verlauf des Jahres 1999 wurden alle Dialysezentren in England, außerdem Kliniken in Portugal und Spanien sowie neue Zentren in Italien nach ISO 9002-Standard zertifiziert. Mit insgesamt 37 zertifizierten Kliniken in vier Ländern bis zum Jahresende 1999 (1998: 20 Kliniken) haben wir unsere Führungsposition ausgebaut. Im Jahr 2000 werden wir mit der Zertifizierung unserer Zentren in Italien und Frankreich fortfahren.

In Nordamerika entsprechen alle unsere Produktionsstätten den geltenden Vorschriften. Unser Programm zur ständigen Qualitätsverbesserung garantiert eine umfassende Qualitätskontrolle nicht nur der klinischen, sondern auch der technischen, organisatorischen und finanziellen Aktivitäten unseres Unternehmens.

1999 wurde das Werk in Schweinfurt (Deutschland) einer Inspektion gemäß der Quality System Regulation der US-Food and Drug Administration, sowie einer Prüfung des deutschen TÜVs nach den Richtlinien des international anerkannten ISO 9001-Standards unterzogen. Es wurden keine Abweichungen von diesen Standards festgestellt.

Umweltmanagement wird ausgezeichnet

Unser Engagement für die Umwelt unterliegt einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Deutlich wird dies auch durch die Zertifizierung nach ISO 14001 und dem EU Öko-Audit an verschiedenen Standorten. Unser unternehmensweites Umweltmanagementsystem wurde 1999 zertifiziert. Unsere Umweltschutzaktivitäten erweiterten wir 1999 erfolgreich um verschiedene Projekte an mehreren Standorten. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Bad Homburg, die Produktionsstätten in St. Wendel und Schweinfurt wurden in das Umweltmanagementsystem integriert, die Mitarbeiter intensiv im Bereich des Umweltschutzes geschult. Die Implementierung eines zertifizierten Berichtssystems wird die Erfassung und Meldung von umweltrelevanten Daten garantieren. Wir beabsichtigen, unsere europäischen Kliniken an dieses Berichtssystem anzuschließen.

Unsere ökologischen Überlegungen beginnen bereits bei der Entwicklung neuer Produkte. Etwa 50 % unserer Einwegartikel, die wir für die CAPD produzieren, sind inzwischen aus unserer PVC-freien Biofine®-Folie. Für die Produktionsstätte St. Wendel wurde 1999 ein Umweltprogramm etabliert, das 16 Projekte umfasst, wie zum Beispiel die neue Fertigung für CAPD-Systeme (*sleep•safe*™-Verbrauchsmaterialien), in der auf den Einsatz von PVC verzichtet wird. Der Verbrauch an Rohmaterial und Hilfsstoffen konnte ebenfalls durch die Optimierung der Faserspinnanlage um 10 % gesenkt werden.

Unsere Standorte in Schweinfurt und Lyon entwickelten in Zusammenarbeit ein Modul für die Verwendung von Trockenkonzentraten für die 4008-Gerätegeneration. Wesentliche Merkmale dieser Entwicklung sind geringerer Materialverbrauch, Gewichtsreduktion gegenüber der Verwendung von

Flüssigkeitskonzentraten, daraus resultierend reduzierte Emissionen während des Transports sowie der Einsatz von recycelbarem Material als Beitrag zur Müllvermeidung in Dialysekliniken. Die Verwendung gefährlicher Stoffe wurde um mehr als 30 % reduziert.

An unserem Standort in Ogden, Utah (USA), konnten die chemischen Abfälle sogar um mehr als 50 % reduziert werden. Die Reduktion beruhte zum größten Teil auf dem Einsatz eines Trommeltrockners, mit dessen Hilfe das Lösungsmittel Dimethyl Acetamid zurückgewonnen wurde, sowie auf der effizienteren Faserherstellung.

Unsere Produktionsstätte in Reynosa (Mexiko) wurde 1999 vom mexikanischen Bundesarbeitsminister für herausragende Leistungen im Umweltschutz, für Gesundheit und Sicherheit sowie für die Einhaltung der neuen mexikanischen Bundesgesetze ausgezeichnet. Nur ein Zehntel der annähernd 177 ausländischen Firmen in Reynosa erhielt diese Anerkennung. 1999 nahmen wir an einem Umwelt-Rating von 12 international tätigen Firmen aus dem Bereich Medizintechnik teil, das vom unabhängigen Münchner Forschungsinstitut ÖKOM vorgenommen wurde. Wir werten unseren zweiten Platz als Beleg für unseren Erfolg im Umweltschutz und als Ansporn, noch besser zu werden.

Auch im Jahr 2000 werden wir alle Anstrengungen unternehmen, um unsere Produkte und Produktionsstandorte umweltfreundlicher zu gestalten.

Risikomanagement ist effizient

Die Bewertung und das Management von Risiken ist ein zentraler Bestandteil unseres Managementsystems. Daher ergaben sich für uns aus dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) keine zusätzlichen Anforderungen.

Unser umfassendes Risikomanagementsystem ist Teil unserer Unternehmensstrategie im Hinblick auf den Umgang mit Risiken. Es ermöglicht das frühzeitige Erkennen von Risiken, die das Unternehmen gefährden könnten. Verantwortliche Risikomanager erstatten dem Vorstand zweimal jährlich Bericht und informieren ihn sofort über neue Risiken. Kontinuierliche Marktbeobachtung sowie enge Kontakte zu unseren Kunden, Lieferanten und den relevanten Institutionen ermöglichen es uns, Veränderungen festzustellen und umgehend zu reagieren. Das Risikomanagementsystem wurde im Rahmen der 1999er Bilanzprüfung auf die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen hin überprüft.

Unser internes Überwachungssystem, beispielsweise das umfassende Qualitätsmanagementsystem, wird regelmäßigen Prüfungen unterzogen und ergänzt unser Risikomanagementsystem. Dadurch schaffen wir die notwendigen Voraussetzungen für die Zertifizierung medizinischer Produkte. Um sicherzustellen, dass wir stets gemäß den Regeln der Good Manufacturing Practice (GMP) handeln, überwachen wir darüber hinaus auch unsere chemisch-pharmazeutischen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und lassen unsere Produktionsprozesse intern und extern prüfen. In unseren Kliniken erfolgen die Behandlung und die Abrechnung gemäß des nordamerikanischen „Quality Management and Compliance Program“, das für hohe ethische Standards und die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen sorgt. Unsere interne Revision und externe Prüfer überprüfen die Rechtmäßigkeit und Effizienz unserer Geschäftsabläufe sowie die Effektivität unserer internen Kontrollsysteme.

Unser Risikomanagement stützt sich auf das Risiko-Controlling des Konzerns sowie auf die Managementinformationssysteme der einzelnen Geschäftsbereiche. Detaillierte, monatlich und quartalsweise erstellte Finanzberichte liefern Informationen und Analysen der Ertrags- und Vermögenslage und zeigen mögliche Abweichungen vom Budget auf. Wir werden das Risikomanagementsystem weiterhin ständig optimieren, um Risiken in unserem hochgradig regulierten Geschäft stets schnell zu erkennen und umgehend reagieren zu können. Wie schon in der Vergangenheit werden wir diesen Anforderungen durch die Entwicklung alternativer Strategien und innovativer Produkte entsprechen, die therapeutische Qualität verbessern und unsere Produktivität erhöhen.

Bis zum Jahresende konnten keine besonderen Risiken in Verbindung mit der allgemeinen Geschäftstätigkeit, der internen Organisation oder dem externen Umfeld identifiziert werden.

Währungs- und Zinsrisiken effektiv begrenzt

Wir betreiben ein aktives Management von Währungs- und Zinsrisiken. Das Risikomanagement erfolgt zentral auf der Grundlage von Strategien, die in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand definiert wurden. Richtlinien für die verschiedenen Stufen des Risikomanagementprozesses wurden eingeführt.

Sie bestimmen klare Verantwortlichkeiten für das Eingehen von Risiken, für die Anwendung von Finanzinstrumenten zu Absicherungszwecken und für die Berichterstattung. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente ist auf die Absicherung von Risiken begrenzt, die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Die Transaktionen erfolgen ausschließlich mit namhaften Finanzinstituten und mit Genehmigung des Vorstands. Für einen erheblichen Teil unserer Verbindlichkeiten zahlen wir Zinsen auf zinsvariabler Basis. Das heißt, wir sind dem Risiko steigender Zinssätze für den US-Dollar am kurzfristigen Geldmarkt ausgesetzt. Dieses Risiko wurde von Beginn an nahezu vollständig durch Zins-Swap-Geschäfte und Optionen abgesichert. Der Nominalwert dieser Verträge belief sich zum 31. Dezember 1999 auf 1,6 Mrd. \$. Sie legen die Zinsen für zinsvariable Verbindlichkeiten auf Sätze zwischen 5,55 % und 6,76 % fest und laufen zu verschiedenen Terminen bis zum Januar 2005 aus.

Fremdwährungsrisiken entstehen vornehmlich aus Verkäufen und Käufen zwischen Unternehmen des Konzerns, die in verschiedenen Ländern ansässig sind und in verschiedenen Währungen bilanzieren. Ein Hauptteil der Transaktionsrisiken entfiel auf Verkäufe von Deutschland an internationale Niederlassungen. Der Nominalwert der Fremdwährungsverträge – vorwiegend für den Kauf von Euro gegen US-Dollar und verschiedene andere Währungen – belief sich zum 31. Dezember 1999 auf 183 Mio. \$.

Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter schafft Werte

Die Zahl der durchschnittlich Vollzeitbeschäftigten stieg von 27.423 im Jahr 1998 auf 29.318 im Jahr 1999. Der Umsatz pro Vollzeitbeschäftigten stieg im Jahr 1999 um 2 % auf 131.000 \$.

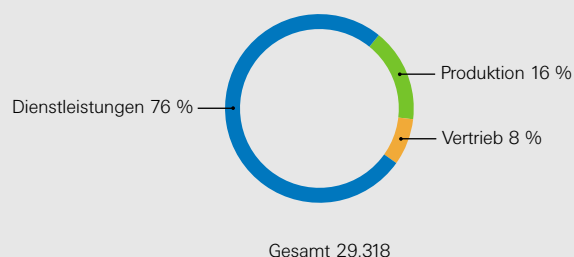
Effektive Weiterbildung und Personalentwicklung sind Schlüsselemente unserer Personalpolitik. Unsere Weiterbildungsmaßnahmen bestehen aus Gruppen- und Individual-Programmen, die Wissen und Fähigkeiten vermitteln und so die Leistung am Arbeitsplatz erhöhen. In Zusammenarbeit mit der Fresenius AG haben wir unsere Teilnahme an Bewerberveranstaltungen und Marketingaktivitäten an Universitäten verstärkt.

Nach unserem Gewinnbeteiligungsmodell erhalten 1999 nicht leitende Angestellte in Deutschland bei einer Betriebszugehörigkeit von mindestens 3 Jahren eine Gewinnbeteiligung von 717 €. Das entspricht einer Steigerung von 15 % gegenüber dem Vorjahr. Der Betrag wird hauptsächlich in Form von Vorzugsaktien ausgezahlt. Wie schon 1998 machte mit 46 % ein großer Teil der Berechtigten von der Möglichkeit Gebrauch, aus eigenen Mitteln noch weitere Aktien zu erwerben. Die leistungsorientierte Vergütung von Führungskräften ist Ausdruck unserer auf Wertschöpfung beruhenden Unternehmenspolitik.

Mitarbeiter nach Regionen
Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

	1999	1998	Veränderung
Nordamerika	21.553	20.431	5 %
Europa	6.052	5.558	9 %
Übrige Regionen	1.713	1.434	19 %
Gesamt	29.318	27.423	7 %

Mitarbeiter nach Bereichen
Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte



Im Rahmen dieses Programms erhalten leitende Angestellte einen Teil ihrer Vergütung in Form von Aktienoptionen des Unternehmens. Damit wird ihre persönliche Leistung direkt mit dem Ziel der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes verbunden.

In Nordamerika haben wir ein Programm aufgelegt, das den Mitarbeitern und ihren Familien eine Vielzahl von Leistungen bietet: z. B. Kinderbetreuung sowie Beratung in finanziellen Fragen und bei familiären Konflikten.

Wir danken unseren Mitarbeitern in aller Welt, die durch ihre Einsatzbereitschaft und harte Arbeit den Erfolg unseres Unternehmens im Jahr 1999 möglich machten.

Geschäftsverlauf seit Januar 2000 stimmt optimistisch

Wir begannen 1997 mit der intensiven Vorbereitung für den Jahreswechsel 2000 und wandten etwa 10,5 Mio. \$ auf, um sicherzustellen, dass alle Systeme Jahr-2000-fähig sind. Dies trug dazu bei, dass alle unsere Geschäftsaktivitäten auch über den Jahrtausendwechsel hinaus normal und ohne Unterbrechung verliefen. Trotzdem werden wir weiterhin sowohl intern als auch bei unseren Zulieferern die Jahr-2000-Fähigkeit überwachen.

Am 19. Januar 2000 gaben wir den abschließenden Vergleich mit der US-Regierung bekannt, der die rechtlichen Auseinandersetzungen über Geschäftspraktiken von NMC und deren Tochtergesellschaften in der Vergangenheit beilegte. Dem Vergleich gingen vierjährige Untersuchungen voraus. Der oben erwähnte Vergleich wird im Jahr 2000 zu zusätzlichen Zinsaufwendungen von etwa 30 Mio. \$ und in den Folgejahren von rund 25 Mio. \$ führen.

Am 20. Januar 2000 kündigten wir die Übernahme von 86 Kliniken der Total Renal Care Holdings, Inc. (TRC), an. Diese Kliniken behandeln rund 5.100 Patienten in wichtigen Märkten wie Argentinien, Italien, Großbritannien, Hawaii und Puerto Rico. Der Kaufpreis von 161 Mio. \$ beinhaltet die Übernahme von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 3 Mio. \$. Da die Übernahme wahrscheinlich im zweiten Quartal erfolgt und die Integration ebenfalls Zeit erfordert, erwarten wir von der Transaktion eine nur marginale Ertragssteigerung im Jahr 2000, jedoch deutlich höhere Erträge in den Folgejahren. Wir rechnen mit einem jährlichen Beitrag von etwa 3 % zum Gesamtumsatz. Sollte diese Übernahme jedoch nicht zu einem erfolgreichen Abschluss kommen, gibt es zahlreiche weitere Gelegenheiten, weltweit Kliniken zu erwerben.

Am 2. März 2000 haben wir die Übernahme der Franconia Acquisition LLC (Franconia) bekannt gegeben. Die Übernahme von 100 % der Gesellschaftsanteile an Franconia erfolgte durch Ausgabe von 8,97 Millionen stimmrechtloser Vorzugsaktien der Fresenius Medical Care AG gegen Sacheinlage unter Verwendung des genehmigten Kapitals II. Durch Franconia fließen Fresenius Medical Care 350 Mio. \$ an flüssigen Mitteln zu, die über einen Zeitraum von 18 Monaten das Akquisitionsprogramm von Fresenius Medical Care unterstützen sollen. Die Akquisition der Kliniken von TRC wird bereits über Franconia abgewickelt und finanziert. Die ausgegebenen neuen Vorzugsaktien haben keine Dividendenberechtigung für 1999 und können erst nach 24 Monaten verkauft werden (Lock-up-Periode).

Seit dem Jahresabschluss 1999 blieben die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nahezu unverändert. Unser Wachstum wird unter anderem durch die stetig wachsende Anzahl von Dialysepatienten und den anhaltenden Konzentrationsprozess in unserer Branche positiv beeinflusst. Unser Geschäft verläuft bisher erwartungsgemäß. Die positiven Markttrends des Jahres 1999 halten auch im Jahr 2000 an. Gegenwärtig sehen wir keine spezifischen Risiken auf das Unternehmen zukommen. Vorausgesetzt, dass keine signifikanten Änderungen eintreten, bekräftigen wir unsere Ziele für das Jahr 2000. Zum jetzigen Zeitpunkt sind keine wesentlichen Änderungen der Organisation, der Administration, der rechtlichen Struktur unseres Unternehmens oder im Personalwesen abzusehen.

Forschung und Entwicklung

Neue Dimensionen

24 | 25

neu

„Moderne Technologien haben die Dialyseprodukte verbessert
- und damit auch das Leben für uns Dialysepatienten.“

Joan S., Santafé de Bogotá (Kolumbien), seit 9 Jahren Dialysepatientin



Unser ganzheitlicher Ansatz bei der Entwicklung von Therapien trägt dazu bei, die Behandlung von Dialysepatienten ständig zu verbessern. Dabei haben wir ein ehrgeiziges Ziel: die Lebensqualität der Dialysepatienten zu verbessern und gleichzeitig die Kosteneffizienz der Therapien sicherzustellen. In der Forschung und Entwicklung kombinieren wir die Entwicklung innovativer Produkte mit der klinischen Forschung, die sich auf unsere umfangreichen Datenbanken stützt. Die Verbindung dieser beiden Bereiche hat unserer Forschung neue Dimensionen eröffnet.

Forschung und Entwicklung ausgeweitet

Ende 1999 waren 238 Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig. Rund zwei Drittel der Aktivitäten sind in Deutschland angesiedelt, ein Drittel in den USA. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erhöhten wir 1999 im Vergleich zum Vorjahr von 31 Mio. \$ auf 32 Mio. \$. Wie in den Vorjahren entspricht dies fast 3 % des Produktumsatzes. Auch für das Jahr 2000 gehen wir von einem Forschungs- und Entwicklungsaufwand von 2-3 % des Produktumsatzes aus. Im Bereich der Dialysetechnologie halten wir 858 Patente und Patentanmeldungen in wichtigen Märkten und haben weltweit geschützte Warenzeichen.

Ständig Produktinnovationen hervorgebracht

In der Hämodialyse konzentrieren wir uns auf Aspekte mit direktem Einfluss auf den Behandlungserfolg. Die Dialyse-Dosis kann mit unserem *ONLINE^{plus}*-System für die Hämodiafiltration (HDF) optimiert werden. Durch geschlossene Regelkreise, die sofort auf die Bedürfnisse des einzelnen Patienten reagieren, tragen unser Bluttemperatur-Monitor (BTM™) und unser Blutvolumen-Monitor (BVM™) zur Vermeidung von Komplikationen während der Behandlung bei. Außerdem arbeiten wir an der Verringerung von entzündlichen Stimuli mittels ultrareiner Dialysierflüssigkeit, die durch den DIASAFE®-Filter und den Einsatz unserer biokompatiblen Fresenius Polysulfon®-Membranen gewonnen wird. 1999 haben wir erfolgreich unser *ONLINE^{plus}*-System für die Online-HDF und die Online-Hämofiltration (HF) eingeführt. Mit AutoPRIME™, einer weiteren Neuentwicklung, kann der extrakorporale Kreislauf im Online-Verfahren gefüllt und gespült werden. Darüber hinaus kann eine Bolusinfusion, d.h. die Infusion einer vorgegebenen Menge, ebenfalls online veranlasst und überwacht werden. Die Infusionslösung wird dabei durch Filtration der Dialysierflüssigkeit gewonnen. Anfang 2000 werden wir eine neue Version des AutoPRIMEplus™ auf den Markt bringen.

1999 haben wir die Entwicklung einer neuen Generation von Dialysatoren abgeschlossen. Sie basiert sowohl auf neuen Materialien als auch auf neuen Produktionstechnologien und bietet durch verändertes Design signifikant verbesserte Performance und eine einfachere Handhabung. Verschiedene klinische Tests wurden erfolgreich abgeschlossen. Die Vermarktung beginnt im zweiten Quartal 2000.

Die 1998 auf dem US-Markt eingeführten, nicht zur Wiederverwendung bestimmten Dialysatoren machen heute bereits 29 % des gesamten Umsatzes mit Dialysatoren in Nordamerika aus. Wir werden Dialysmembranen weiter verbessern und so unsere Marktführerposition bei synthetischen, biokompatiblen Dialysatoren weiter ausbauen.



Diese werden mögliche dialysebedingte Komplikationen senken und weitere Vorteile für die Patienten bringen. Nach der erfolgreichen Markteinführung des Online Clearance Monitors in 2008 H Dialysegeräten in den USA erhielt eine weitere Version für das 4008 H/S-Gerät das CE-Zeichen und ging in der zweiten Jahreshälfte 1999 in den Feldversuch. Mit dem Online Clearance Monitor kann die Dialyседosis kontinuierlich und ohne zusätzliche Kosten dokumentiert werden. Das Verfahren ist ein Meilenstein in der Qualitätssicherung für die Dialyse. Der Online Clearance Monitor wird im Jahr 2000 in Europa eingeführt.

Als erster Hersteller erhielten wir 1998 das CE-Zeichen für ein aktiv regelndes Modul, das den Flüssigkeitsentzug beim Patienten individuell überwacht, den Blutvolumen-Monitor (BVM™). Der BVM™ ermöglicht uns, das Auftreten von Blutdruckabfällen – und damit die ernsteste und häufigste Komplikation während der Behandlung – erheblich zu verringern. 1999 begannen wir umfangreiche Feldversuche mit diesem bahnbrechenden Modul. Im zweiten Quartal 2000 werden wir eine neue Konzentrat-Option für unsere 4008 Hämodialysegeräte auf den Markt bringen. Die Dreifachkonzentrate senken die Kosten für Transport und Lagerung. Damit können erstmals reine Natriumprofile angewendet werden.

Die Einführung des neuen Geräts 2008 K in Nordamerika ist für das Jahr 2000 vorgesehen. Es wird eine verbesserte Heparinpumpe, eine Blutpumpe und einen Luftdetektor als Module enthalten. Außerdem verfügt es über besonders benutzerfreundliche Touch Screens und Datenanzeigen.

Unser Forschungsteam hat sich den besonderen Herausforderungen der Peritonealdialyse erfolgreich angenommen: Behandlungsüberwachung und die Mitarbeit der Patienten sowie die adäquate Dialyседosis, die Langlebigkeit des Peritoneums und Einflüsse auf die Umwelt sind hier die Stichworte. In der zweiten Jahreshälfte 1999 führten wir den *sleep•safe*™-Cycler ein. Er wurde speziell für die nächtliche Behandlung zu Hause beim Patienten entwickelt. Es ist der erste und einzige Cycler, der Polyolefin-Einwegmaterialien aus Biofine® nutzt. Die neue Managementsoftware PatientOnLine ermöglicht die Online-Auswertung von Patientendaten und unterstützt über eine PC-Karte das Einhalten der vom Arzt verschriebenen individuellen Peritonealdialyse. Sollten Probleme auftreten, kann zügig eingegriffen und so die optimale Qualität der Behandlung sichergestellt werden. Wichtig ist auch der angemessene Flüssigkeitsentzug. Zur Normalisierung des Flüssigkeitshaushaltes des Patienten kann die Individualisierung der Glukosekonzentration in der Dialyselösung, die für den Flüssigkeitsentzug notwendig ist, beitragen. Die Software des neuen Cyclers enthält eine völlig neue Funktion: das Glukoseprofil. Es beruht auf der individuellen Auswahl der Glukoselösung aus Beuteln mit Lösungen unterschiedlicher Konzentration. Dieses System wird im Jahr 2000 auf dem Markt verfügbar sein.

sleep•safe™ ergänzt die neue Generation unserer Produkte für die Peritonealdialyse, insbesondere das *stay•safe*®-System für die kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse (CAPD). *stay•safe*® wurde 1997 eingeführt und wird seither wegen seiner einzigartigen Handhabbarkeit und Sicherheit geschätzt.

Vor dem Hintergrund der Kontroverse über den Einsatz von PVC-haltigem Material stellen sowohl *stay•safe*® als auch die Einwegprodukte von *sleep•safe*™ eine Alternative dar:

Sie werden aus unserem Biofine®, basierend auf Polyolefinen, hergestellt. Die Verwendung der wesentlich

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen
Mio. \$



dünnen Folie führt zu einer beachtlichen Abfallverringerung von etwa 250 Kilogramm pro Patient und Jahr und vermeidet das Herauslösen von Weichmachern. Die überwältigend positiven Reaktionen auf den *sleep•safe™* Cyclus bestätigen unsere Technologieführerschaft in der Peritonealdialyse. Die Zulassung von *sleep•safe™* im asiatisch-pazifischen Raum ist vorgesehen. Klinische Untersuchungen werden durchgeführt, um die Individualisierung der Therapie mit *sleep•safe™* voranzutreiben. Weiterentwicklungen auf der Plattform von *sleep•safe™* werden zur Markteinführung neuer einzigartiger Funktionen im Jahr 2000 führen. Ein anderes Vorhaben ist die Einführung der IQcard™ in den USA. Die IQcard™ wird mit dem Freedom™ Cyclus PD-PLUS verwendet und speichert alle für die Behandlung des einzelnen Patienten notwendigen Daten. Sie hilft dem behandelnden Arzt, die Behandlung zu optimieren. Im Jahr 2000 werden weitere Funktionen hinzukommen.

Auch dem Säure-Basen-Haushalt und Störungen des Elektrolyt-Haushaltes des einzelnen Patienten muss Rechnung getragen werden. Die Marktzulassung der ersten rein bikarbonatgepufferten Lösungen, die wir in zwei Konzentrationen anbieten werden, um eine metabolische Acidose auszugleichen, wird für 2000 erwartet. Mit der Zulassung einer Peritonealdialyse-Lösung in einer dritten Kalziumkonzentration im Jahr 1999 kann jetzt die Therapie der renalen Osteopathie mit Lösungen zu 1,0, 1,25 und 1,75 mmol/l noch weiter optimiert werden.

1999 erhielten wir die erste Marktzulassung in Deutschland und Portugal für CAPD *stay•safe®* balance, eine pH-neutrale laktatgepufferte Peritonealdialyse-Lösung. Erste klinische Experimente lassen auf eine verbesserte Biokompatibilität dieser neuen Lösung schließen. CAPD *stay•safe®* balance könnte helfen, eine Schädigung des Peritoneums zu vermeiden.

Klinische Forschung ausgeweitet

Gemeinsam mit unserem Partner, dem 1997 gegründeten Renal Research Institute (RRI), führen wir eine Reihe von Studien zur Verbesserung der Dialysetherapie durch. 1999 ist es uns gelungen, drei weitere führende US-Universitäten für unser Forschungsnetzwerk zu gewinnen. Das Institut führt in modernsten Dialyseeinrichtungen Untersuchungen durch, entwickelt und erprobt neue Technologien und Therapien. Das breite Spektrum der Untersuchungen involviert Patientenpopulationen aus den Bereichen Hämo- und Peritonealdialyse sowie Patienten im Frühstadium des chronischen Nierenversagens.

Seit 1985 unterhalten wir in Nordamerika eine umfassende Patientendatenbank, das so genannte Patient Statistical Profile (PSP). Diese Fülle klinischer Informationen ermöglicht es uns, Behandlungen zu verbessern und die Funktionsweise des Disease State Management zu verstehen. Dies ist von größter Wichtigkeit, da wir davon ausgehen, dass die Erstattung der Kosten in den kommenden Jahren zunehmend an Qualitätsindikatoren gekoppelt wird. Deshalb bauen wir auch in Europa und Lateinamerika eine Datenbank auf, in der wir Daten aller unserer Patienten erfassen. Außerdem kooperieren wir mit anerkannten medizinischen Experten von 18 vornehmlich europäischen Universitäten und akademischen Einrichtungen, um klinische Richtlinien und Algorithmen zur Unterstützung der Ärzte zu entwickeln.

Weltweit aktive Wissenschafts- und Produktberatung

Unsere intensiven Schulungsaktivitäten und wissenschaftlichen Beratungen sind wichtige Erfolgsfaktoren. Sie ergänzen die Weiterbildung von Krankenschwestern und Ärzten. Auf mehreren internationalen Veranstaltungen stellten wir unseren BioAdequacyTM-Ansatz vor. Darunter waren die Kongresse der International Society for Nephrology (ISN) in Buenos Aires, der European Dialysis and Transplantation Association (EDTA) in Madrid, die European Dialysis and Transplantation Nurses Association in Berlin und der Jahreskongress der American Society of Nephrology (ASN) in Miami. Außerdem hielten unsere Wissenschaftler rund um den Globus etwa 200 Vorträge. Wir sehen in der starken Nachfrage eine internationale Anerkennung unserer wissenschaftlichen Kompetenz.

Weltweite Aktivitäten
Gezielte Expansion

28 | 29

gezielt

„Anfangs sah ich nur meine schwere Krankheit.
Durch die Dialyse steht wieder das Leben im Mittelpunkt.“

Wolf K.S., Paderborn (Deutschland), 6 Jahre nach seiner ersten Dialyse



Führungsposition in Nordamerika ausgebaut

Auch 1999 konnten wir unsere führende Position als Anbieter innovativer Technologien und Dienstleistungen in Nordamerika weiter ausbauen.

Dialysedienstleistungen weiter optimiert

Unsere Dialysedienstleistungen erhöhen die Lebensqualität unserer Patienten durch umfassende Patientenbetreuung und Fortschritte in Therapie und Technologie. Wir behandelten ca. 24 % aller Dialysepatienten in Nordamerika. 1999 haben wir 8,9 Millionen Dialysebehandlungen in 849 Kliniken durchgeführt. Unsere Führungsposition haben wir insbesondere auch durch unsere intensivierten Aktivitäten um das Disease State Management (DSM) weiter gestärkt. Um den veränderten Marktanforderungen und der Umstellung von der bisherigen Erstattung pro Behandlung auf eine pauschale Vergütung pro Patient, verbunden mit der Übernahme des entsprechenden Risikos, gerecht zu werden, werden wir auch zukünftig eine bessere und effizientere Versorgung der Patienten anstreben. Unsere Datenbank Patient Statistical Profile (PSP) enthält eine Fülle von klinischen Informationen über unsere Dialysepatienten mit unschätzbarem Wert für unsere Aktivitäten im Bereich Disease State Management. Diese bio-statistischen Analysen und Forschungsergebnisse helfen uns, den Zusammenhang zwischen der Art der Behandlung und den erzielten Behandlungsergebnissen zu erkennen und die Behandlung entsprechend zu optimieren.

Ein Anliegen der nächsten Jahre wird es sein, Patienten zu rehabilitieren, damit sie wieder aktiv am Arbeitsleben teilnehmen können. Das breite Spektrum unserer Produkte und Dialysedienstleistungen wird uns zu einem einzigartigen Therapieanbieter machen, der die Behandlung und die Rehabilitation der Patienten kombiniert. Forschungsergebnisse bestätigen den Zusammenhang zwischen Behandlungserfolg und körperlicher Leistungsfähigkeit und damit auch der Lebensqualität der Patienten.

Disease State Management Studien

Optimal Renal Care ist unser Gemeinschaftsunternehmen mit einem der größten Krankenversicherer in den USA, Kaiser Permanente. Es verbindet unser hochkarätiges Know-how im Bereich Dialysedienstleistungen mit der Erfahrung von Kaiser Permanente in Krankenhäusern. Unser Ziel ist es, das Gesundheitssystem im Sinne des Patienten zu verbessern und zugleich die Gesamtkosten der Dialysebehandlung zu senken. Renaissance Health Care ist unser Joint-Venture mit führenden Nephrologen. Gemeinsam entwickeln wir ein Konzept für Disease State Management und verfügen bereits über eine zweijährige Erfahrung mit dem Konzept der Pauschalvergütung bei voller Risikoübernahme.



Renal Research Institute (RRI) leistet wichtigen Forschungsbeitrag

Das RRI wurde 1997 in Partnerschaft mit dem Beth Israel Medical Center in New York gegründet. 1999 sind drei führende amerikanische Universitäten dem Forschungs-Netzwerk beigetreten. Das RRI sucht – zum Teil in Forschungs Kooperationen – neue Methoden für die Verbesserung der Lebensqualität von Dialysepatienten. So wurde eine Datenbank ausgebaut, die Informationen über Probleme in der Hämodialyse und Peritonealdialyse im Zusammenhang mit der Medikamentenvergabe analysiert. Außerdem hat das RRI ein groß angelegtes Projekt zur Epidemiologie im frühen Stadium des Nierenversagens und zur Integration der Rehabilitation in die Dialyседienstleistung finanziert. Insgesamt war das RRI zusammen mit den inzwischen 17 beteiligten Universitäten und akademischen Einrichtungen aus fünf Bundesstaaten ausgesprochen erfolgreich: in der Forschung, in der Anwendung neuer Methoden sowie in der Verbesserung der Behandlungsergebnisse. Viele der vom RRI entwickelten Techniken haben durchaus das Potenzial, in unseren Kliniken weltweit eingesetzt zu werden.

Labordienstleistungen marktführend

Labordienstleistungen sind ein wichtiger Bestandteil unserer Dialyseaktivitäten in Nordamerika. Unsere drei Labore – in Fremont (Kalifornien), Rockleigh (New Jersey) und Chicago (Illinois) haben 1999 Untersuchungen für 1.461 Dialysekliniken durchgeführt. Damit hat unsere Tochtergesellschaft Spectra Renal Management mehr als 37 Millionen Labortests für Dialysepatienten vorgenommen. Das Unternehmen hält somit mit ca. 37% den größten Marktanteil in den USA.

Spectras Laboratory Information Access Software, Lia® wurde 1999 um einige Funktionen erweitert und Jahr 2000-fähig gemacht. Das Labordaten-Managementsystem liefert Dialysekliniken Laborergebnisse und überwacht die entsprechenden Funktionen. Spectra begann außerdem mit der Einführung des „Remote Order Entry“-Systems, das die elektronische Kommunikation zwischen Kliniken und Labors ermöglicht. Spectra Renal Management bietet auch mobile Diagnosedienste einschließlich Echokardiogrammen und Dopplertests für Dialysepatienten an. Dadurch werden potenzielle Komplikationen am Gefäßzugang frühzeitig erkannt, bevor sie akut und damit kostenintensiv werden. Das Vascular Access Flow (Q) Programm wurde 1999 von Spectra auf den Markt gebracht. Es nutzt die zahlreichen Vorteile der Ultraschall-Technologie, um die Lebensdauer von Transplantaten zu erhöhen und Thrombosen am Gefäßzugang zu verhindern.

Nordamerika

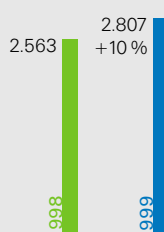
Marktdaten¹

Anzahl Patienten ~260.000
Patientenwachstum p.a. 7%

FMC Daten 1999

Anzahl Patienten (31.12.) 62.000
Anzahl Kliniken (31.12.) 849

Umsatz Mio. \$



¹ FMC Schätzungen

Dialyseprodukte mit steigendem Umsatz

Auch 1999 war unser Produktgeschäft in Nordamerika sehr erfolgreich. Den Gesamtumsatz konnten wir um 6 %, einschließlich des Verkaufs an eigene Kliniken, steigern. Sowohl unsere bewährten Technologien als auch unsere neu eingeführten Produkte für die Hämodialyse stießen auf starkes Interesse. Der neue Bluttemperatur-Monitor (BTM™) und die Online Clearance Messung im Bereich der kontinuierlichen Nierenersatztherapie waren ebenfalls stärkere Umsatzträger. Eines der aufsehenerregendsten neuen Produkte des Jahres 1999 war HyperCare, unser elektronisches Verwaltungssystem für medizinische Daten. Die Pilotversuche mit HyperCare wurden 1999 erfolgreich abgeschlossen. Im Dezember 1999 wurde mit der Vermarktung dieses Systems begonnen. Mit unseren Fresenius Polysulfon®-Dialysatoren waren wir mit einem Anteil von etwa 50 % Marktführer in Nordamerika. Eine Studie der USRDS (United States Renal Data Systems) zeigte die Vorteile des Einsatzes von Fresenius Polysulfon®-Dialysatoren auf. Bei Patienten, bei denen diese synthetischen Membranen mehrfach verwendet wurden, sank die Sterblichkeitsrate und es tauchten vergleichsweise weniger Komplikationen auf als bei Patienten, die mit Dialysatoren aus modifizierter Zellulose behandelt wurden und diese jeweils nur einmal genutzt wurden. Der Gesamtumsatz mit Dialysatoren stieg um 16 % auf ein neues Rekordniveau und wuchs damit deutlich schneller als der Markt. In der automatisierten Peritonealdialyse konnten wir Marktanteile hinzugewinnen. Für das neue Produkt Premier™ PLUS, einem Doppelkammerbeutel für CAPD-Patienten, erhielten wir im Berichtsjahr die Zulassung der FDA (Food and Drug Administration). Nach erfolgreichem Abschluss der Pilotversuche ist die Vermarktung für das erste Halbjahr 2000 geplant.

Vertikale Integration im Segment International vorangetrieben

Unser Ziel in den internationalen Märkten ist es, unser erfolgreiches Produktgeschäft als solides Fundament für den Ausbau unseres Dienstleistungsgeschäftes in rund 100 Ländern zu nutzen. 1999 sind wir bei der Integration unseres Produkt- und Dienstleistungsgeschäftes sehr gut vorangekommen.

Ziele in Europa, im Nahen Osten und in Afrika erreicht

In Zentraleuropa haben wir 1999 unsere Ziele erreicht. Das Produktgeschäft blieb unser stärkstes Standbein in dieser Region. Unsere führende Stellung auf dem Markt für Hämodialyseprodukte wurde hier weiter ausgebaut. Dazu trug das Mengenwachstum und der gesteigerte Marktanteil insbesondere in Belgien, den Niederlanden und der Schweiz bei. Das 4008 ONLINE *plus*™-System ist ein wesentlicher Beitrag zur Verbesserung der Behandlungsqualität. Dieses System sowie die Dialysatoren HF80S und HdF100S und der DIASAFE® *plus* Filter hatten einen hohen Anteil am Erfolg unseres Hämodialysegeschäftes. Die Marktakzeptanz des GENIUS®-Hämodialysesystems hat sich 1999 weiter erhöht. Rund 1.000 Patienten werden jetzt mit diesem System behandelt. Diese alternative Behandlungsmethode sollte auch im Jahr 2000 weitere Marktanteile gewinnen. 1999 führten wir in Deutschland die Mikrobiologische Qualitätssicherung in der Dialyse (MQS) ein. Hiermit wird die mikrobiologische Qualität aller in der Dialyse eingesetzten Flüssigkeiten – vom Wasser bis zur Dialysierflüssigkeit – überwacht und so ein Beitrag zur Sicherheit und zur Qualität der Behandlung geleistet. Wir ergänzen damit unsere Aktivitäten im Bereich der Wasseraufbereitungsanlagen und stärken unsere Führungsposition im Qualitätsmanagement.

In der Peritonealdialyse haben wir unser CAPD-System *stay•safe*™ weiter erfolgreich im Markt positioniert. Lösungen mit neuen Zusammensetzungen und die neue pH-neutrale Peritonealdialyselösung *stay•safe*™ balance ließen uns in einem umkämpften Markt Anteile gewinnen. Die klinische Erprobung des *sleep•safe*™-Cyclers für die automatisierte Peritonealdialyse hat begonnen und wird voraussichtlich im Jahr 2000 abgeschlossen werden. Der Gesamtmarkt für Dialyseprodukte ist 1999 in Zentraleuropa um rund 3 % gewachsen. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung auch im Jahr 2000 fortsetzt.

Weltweite Aktivitäten

Gezielte Expansion

Schon jetzt haben wir eine herausragende Position. Durch breite Vermarktung des *sleep•safe™*-Cyclers und die Einführung einer neuen Generation von Dialysatoren sollten wir in der Lage sein, unseren Marktanteil weiter zu erhöhen. Innovative Produkte sind angesichts des Preisdrucks in Zentraleuropa von größter Bedeutung.

In Westeuropa, mit den Kernländern Frankreich, Italien, Portugal, Großbritannien und Irland, werden wir unsere Strategie der Integration von Produkt- und Dienstleistungsgeschäft weiter verfolgen. In der Hämodialyse vergrößerten wir unseren Marktanteil, indem wir neue Produkte wie 4008 ONLINE^{plus™}, F10HPS und HdF100S anboten, die den spezifischen Marktanforderungen entsprechen. Der Markt für Dialyseprodukte in dieser Region wird durch den erheblichen Preisdruck geprägt, insbesondere für Einwegprodukte. Im Bereich der Peritonealdialyse haben die neuen Produkte *stay•safe™* und *sleep•safe™* erheblich zu unserem Erfolg beigetragen. Unser Bereich Dialysedienstleistungen wächst schneller als der Gesamtmarkt. Die Erstattungsätze blieben stabil. Inflationäre Einflüsse konnten durch Kostensenkungen und die Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios ausgeglichen werden. In der Patientenversorgung konnten wir durch den Betrieb von Limited-Care-Zentren in Frankreich Kosten reduzieren. In diesen Zentren übernehmen die Patienten eine aktivere Rolle in der Hämodialysebehandlung. Akquisitionen haben wir vorwiegend in Märkten getätigt, in denen wir bereits Kliniken betrieben haben, wie zum Beispiel in Italien, Frankreich und in der Türkei. Dadurch konnten vorhandene Infrastrukturen effizienter genutzt werden. In Skandinavien schlossen wir den Feldversuch unseres neuen *sleep•safe™*-Cyclers ab. Seine Vermarktung beginnt im Jahr 2000. Im Dienstleistungsbereich werden wir unsere Wachstumsstrategie durch selektive Akquisitionen, die unseren Unternehmenswert erhöhen, unterstützen.

Die osteuropäischen Märkte haben sich von der Wirtschaftskrise in Russland fast vollständig erholt. 1999 konnten wir dort Marktanteile bei Dialysatoren, Geräten und Konzentraten hinzugewinnen. Zu diesem Erfolg trugen der steigende Absatz des *bibag®*-Beutels für Bikarbonat-Trockenkonzentrat und die Markteinführung des 4008 H-Gerätes wesentlich bei. Außerdem wurde das Datenverwaltungssystem FINESSE™ gut im Markt angenommen. In der Peritonealdialyse haben wir die Marktdurchdringung des CAPD-Systems *stay•safe™* vorangetrieben. Da wir in Osteuropa einen Trend hin zur automatisierten Peritonealdialyse verzeichnen, rechnen wir für 2000 mit einem steigenden Marktanteil durch die Einführung des *sleep•safe™*-Cyclers. Auf Grund gesetzlicher Beschränkungen ist uns bisher lediglich in der Türkei und in der Tschechischen Republik der Betrieb eigener Dialysekliniken gestattet. Wir sind jedoch überzeugt, dass die Privatisierung auch in Mittel- und Osteuropa weiter voranschreitet und wir unsere Dialysedienstleistungen auf weitere Länder ausdehnen können.

1999 haben wir die Bemühungen zur Verbesserung der Behandlungsqualität in allen unseren Kliniken in Europa ausgeweitet. Der European Scientific Council hat gemeinsam mit medizinischen Experten an klinischen Richtlinien für die Diagnose und Therapie in der Dialyse gearbeitet, die im Jahr 2000 veröffentlicht und eingeführt werden.

International – Europa/Nahost/Afrika

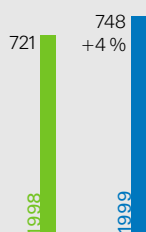
Marktdaten¹

Anzahl Patienten ~230.000
Patientenwachstum p.a. 4 %

FMC Daten 1999

Anzahl Patienten (31.12.) 9.600
Anzahl Kliniken (31.12.) 129

Umsatz Mio. \$



¹ FMC Schätzungen

Unser Clinical Management Europe koordiniert die medizinische Behandlung und die Prozesse in unseren Dialysekliniken. Ein Ergebnis dieser Arbeit sind Richtlinien hinsichtlich der wichtigsten Qualitätsmerkmale im Rahmen der Dialysebehandlung, die in unseren Kliniken in neun Ländern umgesetzt wurden. Zusätzlich wurde EuCliD, die europäische Datenbank für klinische Informationen, deutlich verbessert. Mit der seit 1998 bestehenden Datenbank erhöhen und intensivieren wir die Archivierung aller relevanten Informationen zu operativen und klinischen Ergebnissen der Dialysebehandlung.

Auch im Nahen Osten und in Afrika haben wir unsere Ziele 1999 erreicht. Die Steigerung des Produktumsatzes um 20 % kann angesichts der schwierigen Marktgegebenheiten als großer Erfolg gewertet werden. Insgesamt haben wir in diesen Wachstumsregionen im Berichtsjahr mehr als 1.500 Hämodialysegeräte und über 2 Millionen Dialysatoren verkauft. Um unsere Präsenz in Afrika zu stärken, bauen wir Vertriebs- und Serviceorganisationen auf, wobei wir uns auf Südafrika konzentrieren.

Asiatisch-pazifische Region bietet viele Chancen

Auch in dieser Region haben wir den Umsatz weiter gesteigert. Die 1998 eingerichtete neue Struktur ist serviceorientierter, stärker im Pre- und After-Sales-Service, in der klinischen Ausbildung und in der Dialyседienstleistung. Im Bereich der Dialyседienstleistung ist das rechtliche Umfeld äußerst komplex. Sollten sich diese Beschränkungen für den privaten Betrieb von Dialysekliniken ändern, werden wir die sich daraus ergebenden Möglichkeiten nutzen. Zwischenzeitlich werden wir beim Betrieb von Kliniken weiterhin auf Managementverträge und lokale Partnerschaften setzen. Ausgewählte Übernahmen im Produkt- und Dienstleistungsbereich sind Teil unserer Wachstumsstrategie. Die vier großen Märkte der Region – Japan, China, Zentral- und Südasien – befinden sich in unterschiedlichen Entwicklungsphasen, weshalb wir eine auf das jeweilige Land oder die jeweilige Subregion zugeschnittene Strategie verfolgen. Japan hat weltweit die zweithöchste Zahl an Dialysepatienten. 1999 haben wir dort große Fortschritte gemacht. Infolge der 1998 mit unserem Joint-Venture-Partner Kawasumi Laboratories getroffenen Vereinbarung konnten wir beachtliche Umsatzsteigerungen erzielen. Diese Vereinbarung erlaubt uns die Vermarktung unserer Dialysatoren unabhängig von Kawasumi. Das Gemeinschaftsunternehmen arbeitete dabei ebenfalls weiterhin sehr erfolgreich und erhöhte dementsprechend die Marktdurchdringung. Dem langfristigen Wachstum wird FMC Japan durch die Errichtung einer neuen Fabrik gerecht, die Mitte 2001 betriebsbereit sein wird. In Südkorea konnten wir nur drei Jahre nach der Gründung unserer Tochtergesellschaft FMC Korea beachtliche Marktanteile im Bereich der Peritonealdialyse gewinnen und die Führung bei Hämodialyseprodukten übernehmen. Die Übernahme des Dialysegeschäftes des südkoreanischen Unternehmens Kolon Pharmaceuticals und die Gründung von FMC Kolon im abgelaufenen Jahr waren wichtige Schritte unsere Position in diesem Markt weiter auszubauen. Für die Zukunft rechnen wir hier mit einem beträchtlichen Zuwachs im Bereich Dienstleistungen durch den Betrieb von eigenen Dialysekliniken.

International – Asien-Pazifik

Marktdaten¹

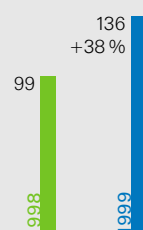
Anzahl Patienten	~300.000
Patientenwachstum p.a.	8 %

FMC Daten 1999

Anzahl Patienten (31.12.)	700
Anzahl Kliniken (31.12.)	15

¹ FMC Schätzungen

Umsatz Mio. \$



Weltweite Aktivitäten

Gezielte Expansion

1999 haben wir eine Reihe neuer Vertriebspartner in Zentralasien gewonnen. Mit neuen Partnern werden wir in Indien und auf den Philippinen unsere Marktanteile im Produktgeschäft erhöhen. In Thailand führte die Verlagerung des Vertriebs von Partnern auf die FMC Thailand zu erheblich höherem Umsatz. Diese Entwicklung in Thailand wurde durch die wirtschaftliche Erholung gefördert. In China vertreiben wir unsere Produkte über örtliche Partner, die von unserer Niederlassung in Shanghai unterstützt werden. Wir konnten so einen beachtlichen Produktmarktanteil erreichen. Mit chinesischen Joint-Venture-Partnern betreiben wir eine Reihe von Kliniken. Seit 1999 unterstützt eine eigene Organisation unsere Partner vor Ort mit dem Ziel, die Behandlungsqualität zu verbessern und als verlässlicher Partner unser Dienstleistungsangebot auszuweiten. In Hongkong hat ein leichter Anstieg der Kostenerstattung für Peritonealdialyseprodukte die Profitabilität erhöht. Trotzdem bleibt Hongkong in diesem Segment ein Niedrigpreismarkt. Deshalb werden wir uns zunehmend auf das Hämodialysegeschäft konzentrieren. 1999 konnte FMC Hong Kong so einen erheblichen Marktanteil bei Hämodialyseprodukten erzielen. Die Regierung in Hongkong prüft gegenwärtig mögliche Veränderungen im Gesundheitswesen. Jede Stärkung privater Initiativen im Gesundheitswesen würde ein zusätzliches Wachstumspotenzial eröffnen. Im zweitgrößten Dialysemarkt Asiens, Taiwan, werden wir den durch FMC Taiwan unterstützten Vertrieb über einen örtlichen Partner weiter ausbauen. Nachdem wir erst Ende 1998 unsere Aktivitäten in Taiwan mit Peritonealdialyseprodukten begannen, bieten wir seit 1999 bereits eine vollständige Produktpalette an. Binnen eines Jahres haben wir bei den Verkaufszahlen im Bereich Peritonealdialyse ein zufriedenstellendes Niveau erreicht. Wir gehen von einer Fortsetzung dieses positiven Trends aus. 1999 haben wir die Unterstützung unserer Partner beim Betrieb von Dialysekliniken in Taiwan verstärkt. In Australien, dem wichtigsten Markt im Süden der asiatisch-pazifischen Region, bieten wir unseren Kunden Produktpakete mit umfassendem Service. Die Bezahlung erfolgt pro durchgeführter Behandlung. Auch in Australien wird die Privatisierung von Leistungen im Gesundheitswesen diskutiert, wir erwarten aber kurz- und mittelfristig keine durchgreifenden Veränderungen. Außer im krisengeschüttelten Indonesien entwickelten sich unsere Geschäfte im Süden der asiatisch-pazifischen Region einschließlich Neuseeland und Singapur weiterhin gut. Die wirtschaftliche Erholung in Malaysia wird sich unserer Einschätzung nach fortsetzen. Wir verstärken deshalb dort unsere Präsenz mit der Gründung einer Niederlassung, die uns ein aktiveres Handeln in diesem Markt ermöglicht.

Lateinamerika erfordert lokale Erfolgsstrategien

In Lateinamerika wollen wir die Sparte Dialyседienstleistung vor allem durch organisches Wachstum ausbauen und unseren Marktanteil bei Dialyseprodukten erhöhen. Anfang 1999 haben wir unsere Aktivitäten in Lateinamerika restrukturiert, indem wir mit Mercorsur und Lateinamerika-Nord zwei regionale Organisationen geschaffen haben. Damit werden wir den unterschiedlichen geographischen und demographischen Gegebenheiten der lokalen Märkte gerecht. Mercorsur umfasst die Länder Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay sowie Chile und Bolivien. Die übrigen Länder werden von der Organisation Lateinamerika-Nord betreut.

International – Lateinamerika

Marktdaten¹

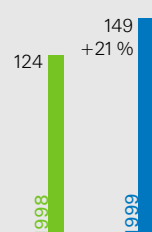
Anzahl Patienten	~97.000
Patientenwachstum p.a.	12 %

FMC Daten 1999

Anzahl Patienten (31.12.)	7.700
Anzahl Kliniken (31.12.)	97

¹ FMC Schätzungen

Umsatz Mio. \$



In Lateinamerika konnten wir das Jahr 1999 sehr erfolgreich abschließen. Wir erreichten hohe Zuwachsraten bei Dialyседienstleistungen und -produkten. In einer neuen Datenbank werden detaillierte Daten über Behandlungsverläufe gespeichert und analysiert, um eine bessere Kontrolle der Behandlungsergebnisse und eine optimale Behandlungsqualität für die Patienten in allen unseren Kliniken sicherzustellen. Argentinien und Brasilien verzeichneten erneut starke Wachstumsraten und eine Ausweitung unseres Marktanteils. Um dem schnellen Wachstum im Dienstleistungsbereich und den Bedürfnissen der einzelnen Märkte noch besser gerecht zu werden, haben wir die Zentrale der Mercosur-Region in São Paulo angesiedelt. Den sich 1999 verstärkenden Preisdruck in Argentinien konnten wir durch den Anstieg der Anzahl der durchgeführten Behandlungen und durch Kostensenkungen kompensieren. In Brasilien eröffnen sich durch die Bestrebungen der Regierung, die Kostenerstattung für die Dialysebehandlung durch Health Maintenance Organizations (HMO) erfolgen zu lassen, neue Wachstumspotenziale für Dialyседienstleistungen und -produkte. In dieser Mercosur-Region investierten wir 1999 vornehmlich in den Ausbau und die Erneuerung unserer Kliniken, um den steigenden Patientenzahlen zu entsprechen. Bei Übernahmen beschränken wir uns auf ausgewählte Kliniken mit sehr hohem Leistungsstandart. Diese zurückhaltende Strategie verfolgen wir im Hinblick auf mögliche Veränderungen der Wechselkurse als Folge von Regierungswechseln.

In den Ländern der Region Lateinamerika-Nord sind die Kostenerstattungsraten vergleichsweise niedrig. Die erwarteten Anpassungen blieben 1999 aus, werden aber für 2000 erwartet. Die Eröffnung von drei Kliniken in Kolumbien und Venezuela stärkte unsere Stellung als größter Anbieter von Dialyседienstleistungen in diesen Ländern. In Kolumbien schlossen wir außerdem ein langfristiges Verwaltungsabkommen für eine Dialyseklinik ab. Im Produktbereich steigerten wir 1999 unseren Marktanteil bei installierten Hämodialysegeräten auf über 25 %. Es wird erwartet, dass die Sozialversicherung den zentralen Einkauf im Jahr 2000 einstellen und Hämodialyseprodukte in die Kostenerstattung für die Behandlung aufnehmen wird. Dadurch sollten sich uns neue Möglichkeiten bieten. In Mexiko werden wir im Jahr 2000 erste vorsichtige Schritte im Bereich Dialyседienstleistungen unternehmen. Einfuhrbeschränkungen Mexikos hindern uns, dort im Bereich der Peritonealdialyse aktiv zu werden. Bei Hämodialyseprodukten halten wir jedoch einen deutlichen Marktanteil von über 50 %. Da wir eine Verlagerung von der Peritoneal- zur Hämodialyse erwarten, ergeben sich für uns weitere Wachstumspotenziale.

In der ganzen Region Lateinamerika ist die Zahl der Dialysepatienten pro eine Million Einwohner im Vergleich zu anderen Regionen noch immer sehr gering. Da jedoch immer mehr Menschen Zugang zur Dialysebehandlung erhalten, haben wir in der Region weiterhin sehr gute Wachstumschancen. Wir erwarten sogar, dass wir dort schneller wachsen werden als der Markt, da die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sehr hohes Ansehen genießt. Im Jahr 2000 werden wir neue Kliniken in Venezuela, Kolumbien und Mexiko eröffnen; ausgewählte Akquisitionen werden unsere Wachstumsstrategie abrunden. Die Einführung neuer Peritoneal- und Hämodialyseprodukte wird unsere Marktführerschaft ausbauen.

solide

„Durch die Krankheit schien mein Leben so zerbrechlich.
Die Dialyse von heute gibt mir die Sicherheit, die ich brauche.“

Steve W., Florida (USA), seit 11 Jahren Dialysepatient



Inhalt

Bericht des Vorstands und Analyse der Finanz- und Ertragslage	37
Bericht der Wirtschaftsprüfer	47
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	48
Konzernbilanz	49
Konzern-Kapitalflussrechnung	50
Darstellung des Konzerneigenkapitals	51
Anmerkungen zum Konzernabschluss	52

Bericht des Vorstands und Analyse der Finanz- und Ertragslage

Unsere Geschäftstätigkeit

Auf der Grundlage öffentlich erhältlicher Angaben über Umsätze, Patientenzahlen und Zahl der Dialysekliniken sind wir weltweit das größte vertikal integrierte Unternehmen im Bereich der Dialyseprodukte und -dienstleistungen. In unseren 1.090 Dialysekliniken nehmen wir Dialysebehandlungen vor und erbringen damit zusammenhängende Labor- und Nierendiagnose-Dienstleistungen. Wir stellen auch die gesamte Palette der Hämodialysegeräte, Dialysatoren, Peritonealdialyselösungen und damit zusammenhängende Produkte her. Wir betreiben Dialysekliniken in 16 Ländern und unsere Dialyseprodukte werden in ungefähr 100 Ländern vertrieben. Im Geschäftsjahr 1999 erzielten wir Umsatzerlöse in Höhe von 3,8 Milliarden \$, wovon 73 % durch unseren nordamerikanischen Geschäftsbereich und 27 % durch unseren internationalen Geschäftsbereich erzielt wurden.

Finanz- und Ertragslage

Nachstehend erfolgt eine Erörterung der finanziellen Lage und der Betriebsergebnisse der Fresenius Medical Care AG („FMC“). Die Erörterung muss in Zusammenhang mit den beigefügten Konzernabschlüssen gelesen werden. Die Segmentdaten der Fresenius Medical Care AG wurden in der anschließenden Tabelle entsprechend der internen Berichterstattung zusammengefasst, die der Vorstand zur Unterstützung der Geschäftsentscheidungen und der Beurteilung der Managementleistungen verwendet. Dieser Abschnitt enthält einige in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands über künftige Ereignisse formuliert, welche uns beeinflussen könnten. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Ergebnisse wie vorhergesehen erzielt werden.

Der Jahresabschluss der Fresenius Medical Care AG wurde in den Konzernabschluss der Fresenius AG, Bad Homburg v. d. H., einbezogen, der gemäß § 291 HGB als befreiender Konzernabschluss gilt. Die Fresenius Medical Care AG ist daher nicht verpflichtet, einen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften entsprechenden (Teil-) Konzernabschluss zu erstellen.

Mit der Notierung der Fresenius Medical Care AG Aktien 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. In den USA kann die Form 20-F angefordert werden bei:

ADR Service Center | P.O. Box 8205 | Boston, MA 02266 | USA | Tel. (8 00) 9 97 89 70 | Tel. + 1 78 15 75 - 43 28 (Für Anrufer außerhalb der USA)

Der von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Abschluss der Fresenius Medical Care AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Amtsgericht Hof a. d. Saale hinterlegt. Dieser Abschluss kann bei der Gesellschaft angefordert werden.

Überblick

Mit Wirkung vom 1. Januar 1998 erfüllten wir die Anforderungen des vom U.S. Financial Accounting Standards Board herausgegebenen Rechnungslegungsgrundsatzes SFAS No. 131, Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information, für ihre externe Berichterstattung. Wir weisen zwei operative Segmente, Nordamerika und International, aus, die danach festgelegt wurden, wie die Fresenius Medical Care AG ihr Geschäft betreibt.

Jedes Segment befasst sich vorwiegend mit (a) der Erbringung von Dialysedienstleistungen und mit der Durchführung entsprechender klinischer Labortests und dialysebezogener Diagnostikleistungen und (b) der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Das Management jedes Segments steht unter der Aufsicht der für die Rentabilität und den Cash-Flow aller Bereiche des Segments zuständigen Vorstandsmitglieder. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für unsere nach US-GAAP aufgestellten Konzernabschlüsse.

Der Vorstand bewertet die Segmente auf der Grundlage sämtlicher kontrollierbarer Erträge und Aufwendungen eines Segments. Als der in dieser Hinsicht am besten geeignete Maßstab gilt das Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT – Earnings Before Interest and Taxes), welcher nach Auffassung des Vorstands die Ertragsquellen der Gesellschaft aufzeigt. Da Finanzierung eine Konzernfunktion ist, unterliegt sie nicht der Kontrolle der Segmente, und dementsprechend stellen Zinsaufwendungen keinen Bewertungsmaßstab für die Segmente dar. Steuern werden ebenfalls als außerhalb der Kontrollmöglichkeit eines Segments angesehen. Zusätzlich zum EBIT betrachtet der Vorstand auch das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA – Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) als ein geeignetes Instrument für Investoren zur Beurteilung der Fähigkeit eines Segments sowie der Gesellschaft, Barmittel zu erwirtschaften und ihre finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. EBITDA ist außerdem die Grundlage für die Feststellung, ob bestimmte Verpflichtungen im NMC Darlehensvertrag und in den Verträgen über die Genussschein-ähnlichen Wertpapiere eingehalten wurden.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelten Jahresüberschuss oder zum Mittelzu- oder -abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit oder als Maß für den Cash-Flow betrachtet werden. Der Vorstand betrachtet die EBIT-Berechnung als das funktionale Äquivalent des Betriebsergebnisses. Weil EBIT und EBITDA nicht von allen Unternehmen einheit-

lich ermittelt werden, ist die hier vorliegende Darstellung möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kenngrößen anderer Gesellschaften vergleichbar.

Im Laufe des Jahres 1998 wurden durch Veräußerung des Homecare-Geschäfts und des nicht auf Nierentherapie bezogenen Diagnostikbereiches Geschäftseinheiten aufgegeben. Das Betriebsergebnis der Gesellschaft enthält außerdem die Auswirkungen einer Änderung der Rechnungslegungsgrundsätze für Ingangsetzungs- und Erweiterungsmaßnahmen als Folge einer frühen Anwendung des Statement of Position No. 98-5, *Reporting on the Costs of Start-up Activities*, herausgegeben vom Accounting Standards Executive Committee („AcSEC“) des American Institute of Certified Public Accountants („AICPA“). Der Jahresabschluss für 1998 wurde, soweit zweckmäßig, angepasst, um die Ergebnisse der aufgegebenen Geschäftseinheiten sowie den kumulierten Effekt der Bilanzierungsänderung aufzuzeigen.

Wir erwirtschafteten einen erheblichen Anteil unserer weltweiten Umsätze aus Dialysedienstleistungen im Rahmen von staatlichen US-amerikanischen Gesundheitsprogrammen (für 1999 etwa 40 %). Die Erstattungssätze im Rahmen dieser Programme, einschließlich der Grundvergütung für die Dialysebehandlung, des Erstattungssatzes für EPO und der Erstattungssätze für andere Dialyse- und sonstige Leistungen und Produkte sowie andere wesentliche Aspekte dieser Programme, haben sich als Ergebnis von Kosteneinsparungen zum Abbau des US-Haushaltsdefizits und von Maßnahmen der Gesundheitsreform in der Vergangenheit geändert und könnten auch in Zukunft Veränderungen unterliegen.

Wir beziehen außerdem einen erheblichen Anteil unserer Umsätze 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, welche die Gesellschaft für ihre Leistungen und Erzeugnisse erhält.

Die vorliegende Erörterung der Finanzlage und des Betriebsergebnisses der FMC für das Jahr 1999 spiegelt die Auswirkungen der Vergleichsvereinbarung der Gesellschaft mit den US-Behörden und die daraus resultierenden Sonderaufwendungen für die Vergleichskosten wider.

Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)

Seit Januar 1995 liefen gegen unsere Tochtergesellschaft National Medical Care, Inc. und gegen deren Tochtergesellschaften straf- und zivilrechtliche Ermittlungen des Amts des Generalinspektors des US-Gesundheitsministeriums – Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services – (OIG), der Bundesanwaltschaft für den Gerichtsbezirk Massachusetts („United States Attorney for the District of Massachusetts“) sowie anderer staatlicher Dienststellen wegen möglicher Verstöße gegen Bundesgesetze, darunter das Verbot illegaler Provisionen (Anti-Kickback Statute) und das Gesetz gegen betrügerische Zahlungsforderungen an staatliche Einrichtungen (False Claim Act) (die „OIG-Untersuchungen“). Am 18. Januar 2000 schlossen die Fresenius Medical Care Holdings, National Medical Care (NMC) und sechs NMC-Tochterunternehmen eine Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden sowohl über die Regelung der von den staatlichen Ermittlungsverfahren betroffenen Untersuchungen als auch über die Ansprüche der National Medical Care über zirka 153,5 Millionen \$ hinsichtlich ausstehender Forderungen für bis zum 31. Dezember 1999 erbrachte IDPN-Therapieleistungen (intradialytische parenterale Ernährung). Am 2. Februar 2000 stimmte das für den Bezirk Massachusetts zuständige Bezirksgericht der Vereinigten Staaten dem Vergleich zu. Im Hinblick auf den erwarteten Vergleich wurden Sonderaufwendungen vor Steuern von insgesamt 601 Millionen \$ (419 Millionen \$ nach Steuern) berücksichtigt. Diese Sonderaufwendungen vor Steuern umfassen 1) eine Belastung in Höhe von 486,3 Millionen \$ für vergleichsbedingte Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Regierungsbehörden, 2) Wertberichtigungen in Höhe von 94,3 Millionen \$ auf die oben erwähnten Forderungen und 3) eine Rückstellung für andere mit dem Vergleich verbundene Kosten in Höhe von 20,4 Millionen \$, die vor allem Anwaltskosten im Zusammenhang mit abgeleiteten Klagen und Aufwendungen für die Erfüllung der Bedingungen der Vergleichsvereinbarung beinhalten. Die aus dem Vergleich resultierenden Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Regierungsbehörden und die der Gesellschaft zustehenden Beträge für ausstehende Medicare-Forderungen sind in der Bilanz entsprechend dem erwarteten Zeitpunkt der Zahlungen ausgewiesen worden.

In Verbindung mit der Vergleichsvereinbarung ging die Fresenius Medical Care Holdings (FMCH) mit den Regierungsbehörden eine Vereinbarung zur Unternehmensintegrität (Corporate Integrity Agreement) ein. Diese Vereinbarung verlangt, dass die FMCH ein umfassendes Programm

zur Einhaltung der Vereinbarungen unterhält und personell besetzt, das unter anderem einen schriftlichen Verhaltenskodex, Fortbildungsprogramme sowie Regeln und Verfahren zur Gewährleistung eines korrekten Verhaltens auf allen von den Ermittlungsverfahren betroffenen Gebieten umfasst. Die Vereinbarung zur Unternehmensintegrität enthält darüber hinaus die Verpflichtung zur jährlichen Überprüfung der Einhaltung der Vereinbarungen durch eine unabhängige Kontrollinstanz sowie zur regelmäßigen Berichterstattung an die Regierungsbehörden. Die Vereinbarung zur Unternehmensintegrität erlaubt es den Regierungsbehörden, FMCH und ihre Tochtergesellschaften von der Beteiligung an staatlichen Gesundheitsprogrammen auszuschließen, wenn ein wesentlicher Verstoß gegen die Vereinbarung eintritt und von FMCH nicht innerhalb von 30 Tagen nach der schriftlichen Benachrichtigung korrigiert wird. Die Gesellschaft erwirtschaftet über 40 % ihres Konzernumsatzes aus staatlichen Gesundheitsprogrammen in den USA. Folglich würde sich ein wesentlicher Verstoß der FMCH gegen die Vereinbarung zur Unternehmensintegrität, die einen Ausschluss der FMCH oder ihrer Tochtergesellschaften von der Beteiligung an den Bundesprogrammen zur Gesundheitsversorgung zur Folge hätte, negativ auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Betriebsergebnis

Die folgende Tabelle fasst die finanziellen Leistungen und Betriebsergebnisse nach den wesentlichen Segmenten für die angegebenen Zeiträume zusammen. Umsätze zwischen den Segmenten betreffen hauptsächlich den Verkauf von Dialyseprodukten vom Segment International an das Segment Nordamerika. Die Informationen wurden neu geordnet und Angaben über frühere Zeiträume wurden umgegliedert, um den Anforderungen an unsere Segmentberichterstattung zu genügen und um zwischen fortgeführten und veräußerten Geschäftseinheiten und dem kumulierten Effekt aus der schon erwähnten Bilanzierungsänderung unterscheiden zu können.

Segmentdaten

31. Dezember in Mio. \$	1999	1998	1997
Umsätze			
Nordamerika	2.811	2.565	2.157
International	1.076	986	867
Gesamt	3.887	3.551	3.024
Transfer zwischen den Segmenten			
Nordamerika	4	2	1
International	43	43	49
Gesamt	47	45	50
Umsätze mit Dritten			
Nordamerika	2.807	2.563	2.156
International	1.033	943	818
Gesamt	3.840	3.506	2.974
EBITDA			
Nordamerika	611	549	457
International	243	228	192
Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden	(601)	-	-
Allgemeine Unternehmensbereiche	(10)	(9)	(8)
Gesamt	243	768	641
Abschreibungen			
Nordamerika	217	215	199
International	65	62	50
Allgemeine Unternehmensbereiche	2	2	1
Gesamt	284	279	250
EBIT			
Nordamerika	394	334	258
International	178	165	142
Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden	(601)	-	-
Allgemeine Unternehmensbereiche	(12)	(10)	(9)
Gesamt	(41)	489	391
Zinsen, netto	(218)	(220)	(184)
Steuern vom Einkommen und Ertrag	13	(135)	(101)
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	(2)	(2)	(2)
Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten	-	(106)	(14)
Effekt aus Bilanzierungsänderungen	-	(7)	-
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	(249)	19	90

ungeprüft

1999 im Vergleich zu 1998

Die Umsätze aus fortgeführten Geschäftseinheiten (Kerngeschäft) stiegen 1999 um 10 % (11 % zu konstanten Wechselkursen) auf 3.840 Millionen \$ gegenüber 3.506 Millionen \$ im Geschäftsjahr 1998. Der Jahresfehlbetrag betrug 249 Millionen \$, ein Rückgang um 268 Millionen \$ gegenüber dem Jahresüberschuss von 19 Millionen \$ für das Jahr 1998. Der Jahresfehlbetrag war eine Folge der Sonderaufwendungen und weiterer Kosten in Höhe von insgesamt 601 Millionen \$ (419 Millionen \$ nach Steuern) für den Vergleich mit den US-Behörden im Zusammenhang mit den

Ermittlungsverfahren. Ohne die Sonderaufwendungen stieg der Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten um 30 % (32 % zu konstanten Wechselkursen) auf 170 Millionen \$ gegenüber 132 Millionen \$ im Jahre 1998. Der Verlust je Stammaktie betrug 3,15 \$. Der Gewinn je Stammaktie hätte ohne die Sonderaufwendungen 2,15 \$ betragen im Vergleich zu 1,62 \$ im Vorjahr. Der Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftseinheiten für 1998 wurde durch die Steuereffekte einer Bilanzierungsänderung in Höhe von 7 Millionen \$ und durch Verluste aus dem Verkauf von Geschäftseinheiten in Höhe von 106 Millionen \$ beeinflusst. Daraus ergab sich ein Jahresüberschuss von 19 Millionen \$.

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. Die Erörterungen beziehen sich auf die fortgeführten Geschäftseinheiten, soweit nichts anderes angegeben ist. Die Angaben für das Segment Nordamerika beinhalten nicht die Auswirkungen der Sonderaufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung.

Segment Nordamerika
Umsatz

Die Umsätze des Segments Nordamerika stiegen im Geschäftsjahr 1999 um 10 % auf 2.807 Millionen \$ gegenüber 2.563 Millionen \$ für das Geschäftsjahr 1998. Dies war das Ergebnis einer Zunahme der Erlöse aus Dialysedienstleistungen um 10 % auf 2.335 Millionen \$ und aus Dialyseprodukten um 5 % auf 472 Millionen \$. Der Umsatzzuwachs aus Dialysedienstleistungen ergab sich vor allem auf Grund einer Steigerung der Anzahl der Dialysebehandlungen (Umsatzzuwachs zirka 155 Millionen \$, 8 %), aus einer Erhöhung der Umsatzerlöse pro Behandlung aus dem positiven Einfluss einer Änderung der Medicare-Vorschriften über Zweitversicherer um zirka 66 Millionen \$ (3 %) und aus einer höheren EPO-Nutzung im Vergleich zu 1998. Dieses Wachstum wurde teilweise durch geringere Umsätze aus Labortests auf Grund eines geringeren Test-Umfangs im Jahr 1999 kompensiert, der Folge der Konsolidierung der Labortest-Aktivitäten der Wettbewerber war. Akquisitionen trugen mit 2 % zum Umsatzwachstum bei den Dialysedienstleistungen bei. Der Umsatzzuwachs bei Dialyseprodukten ergab sich in Höhe von zirka 43 Millionen \$ (10 %) aus einem gestiegenen Absatz an Dialysegeräten, Konzentraten und anderen Produkten, der teilweise durch niedrigere Verkaufspreise in Höhe von 20 Millionen \$ (4 %) kompensiert worden ist.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika stieg ohne die Sonderaufwendungen als Folge internen Wachstums, höherer Erstattungssätze und zusätzlicher Dienstleistungen um 11 %. Zu der EBITDA-Zunahme trugen auch gestiegene Umsätze bei Produkten, der Produkt-Mix und die Verbesserung der Produktivität im Zuge der Produktionssteigerung

bei. Diese Zunahme wurde jedoch teilweise durch einen EBITDA-Rückgang im Bereich Labortests kompensiert.

Abschreibungen

Die Abschreibungen in Prozent des Umsatzes verminderten sich 1999 leicht. Dies ergibt sich aus den steigenden Umsätzen bei weitgehend konstanten Abschreibungen.

EBIT

Der EBIT für das Segment Nordamerika stieg ohne die Sonderaufwendungen um 18 % als Folge des Wachstums des EBITDA und des positiven Einflusses der oben genannten Verringerung der Abschreibungen relativ zum Umsatz.

Segment International

Umsatz

Die Umsätze im Segment International stiegen von 943 Millionen \$ im Geschäftsjahr 1998 um 10 % (14 % bei konstanten Wechselkursen) auf 1.033 Millionen \$ im Geschäftsjahr 1999. Dies ist auf einen Zuwachs von 4 % (8 % zu konstanten Wechselkursen) in der Region Europa, von 38 % (28 % zu konstanten Wechselkursen) im asiatisch-pazifischen Raum und von 21 % (40 % zu konstanten Wechselkursen) in Lateinamerika zurückzuführen. Die Umsätze aus Dialyse-dienstleistungen stiegen 1999 insgesamt um 8 % (14 % zu konstanten Wechselkursen) auf 265 Millionen \$. Die Zunahme ist das Ergebnis internen Wachstums, was durch die Steigerung von Dialysebehandlungen um zirka 30 Millionen \$ (12 %) und die Erhöhung der durchschnittlichen Verkaufspreise in den jeweiligen Landeswährungen um zirka 6 Millionen \$ (2 %) belegt wird. Die Umsätze mit Dialyseprodukten stiegen 1999 um 10 % (14 % zu konstanten Wechselkursen) auf 769 Millionen \$. Die Absatzmengen von Dialyseprodukten stiegen um 123 Millionen \$, während der Rückgang der durchschnittlichen Verkaufspreise zu einem Umsatzrückgang um 28 Millionen \$ (4 %) führte.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International stieg um 7 % (11 % zu konstanten Wechselkursen), in erster Linie als Ergebnis des erwähnten Umsatzzuwachses. Der Zuwachs wurde zum Teil kompensiert durch die Entscheidung der Gesellschaft Anfang des Jahres 1999, den Versand von Geräten, der normalerweise höhere EBITDA-Margen aufweist, in einige osteuropäische Länder wegen der dortigen Wirtschaftslage zu reduzieren. Durch eine Zunahme der Produktionskapazitäten für Faserbündel in Nordamerika kam es zu rückläufigen Faserlieferungen nach Nordamerika. Dies hatte einen negativen Einfluss auf den EBITDA dieses Segmentes.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sanken 1999 in Prozent des Umsatzes geringfügig. Dies liegt vornehmlich am Umsatzwachstum, während die linearen Abschreibungen von Firmenwerten aus früheren Akquisitionen weitgehend konstant blieben.

EBIT

Der EBIT für das Segment International stieg in Folge der erwähnten EBITDA-Zunahme um 8 % (12 % zu konstanten Wechselkursen) sowie durch die positive Auswirkung des ebenfalls erwähnten relativen Rückgangs der Abschreibungen.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf Aufwendungen des gesamten Unternehmens.

Zinsen

Der Zinsaufwand für 1999 war vergleichsweise konstant im Vergleich zu 1998, da die Höhe der aufgenommenen Kredite in beiden Jahren vergleichbar war.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der effektive Steuersatz lag 1999 bei 4,9 % und 1998 bei 50,2 %. Ohne Berücksichtigung der Sonderaufwendungen für die Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden lag der effektive Steuersatz 1999 bei 49,5 %. Die Steuerminderungen aus der Vergleichsvereinbarung über die staatlichen Ermittlungsverfahren wurden als Folge der Nicht-Abzugsfähigkeit der in dem Vergleich enthaltenen Strafen in Höhe von 101,2 Millionen \$ auf 182 Millionen \$ begrenzt. Der effektive Steuersatz für 1998 hatte sich vornehmlich durch die Nutzung der Betriebsverluste reduziert, die nach der Übertragung des Eigentums an National Medical Care's internationaler Geschäftseinheit auf das Segment International Anfang 1998 realisierbar wurden. Durch die Senkung der deutschen Körperschaftsteuer auf thesaurierte Gewinne von 45 % auf 40 %, die zum 1. Quartal 1999 in Kraft trat, reduzierten sich für die Gesellschaft die latenten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag während des Jahres 1999 um etwa 1 Million \$.

Liquidität und Mittelherkunft

Fresenius Medical Care hat aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 355 Millionen \$ für 1999 und von 268 Millionen \$ für 1998 erwirtschaftet. Die flüssigen Mittel betrugen zum 31. Dezember 1999 35 Millionen \$ und zum 31. Dezember 1998 32 Millionen \$.

Am 18. Januar 2000 erreichte die Gesellschaft eine abschließende Vergleichsvereinbarung in Bezug auf die Ermittlungsverfahren der US-Regierungsbehörden. Im Vergleich wurden Netto-Zahlungen in Höhe von insgesamt etwa 427 Millionen \$, von denen 14 Millionen \$ bereits

vor Abschluss des Vergleiches bezahlt worden waren, vereinbart. Weitere 286 Millionen \$ wurden nach der Genehmigung des Vergleichs durch das zuständige Gericht gezahlt und zusätzliche 186 Millionen \$ werden innerhalb der nächsten 18 Monate beglichen. Im Rahmen des Vergleichs erhält die Gesellschaft innerhalb der nächsten 18 Monate von den US-Regierungsbehörden 59 Millionen \$ zum partiellen Ausgleich der IDPN-Forderungen, die sich zum 31. Dezember 1999 auf insgesamt 153 Millionen \$ beliefen. Die Gesellschaft hat ihre unwiderrufbare Bankgarantie, die den Regierungsbehörden 1996 gegeben worden war, von 150 \$ Millionen auf 190 Millionen \$ erhöht. Der Betrag reduziert sich im Laufe der Zeit entsprechend den von der Gesellschaft geleisteten Abschlagszahlungen.

Die Netto-Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit den Sonderaufwendungen für die Vergleichsvereinbarung werden auf etwa 266 Millionen \$ geschätzt. Dieser Betrag ergibt sich aus den Sonderaufwendungen in Höhe von 601 Millionen \$, vermindert um die Regelung über die IDPN-Forderungen der Gesellschaft in Höhe von 153 Millionen \$, und aus den geschätzten Steuer-minderungen in Höhe von 182 Millionen \$. Die Reduzierung der Zahlungsbeträge durch die Steuerminderungen werden sich im Zeitablauf durch die Zahlungen an die Regierungsbehörden im Rahmen der Vergleichsverpflichtungen sowie aus den Aufwendungen für sonstige mit dem Vergleich verbundene Kosten ergeben.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie über ausreichende Mittelzuflüsse aus dem Kerngeschäft sowie durch Kreditmöglichkeiten im Rahmen ihres NMC Darlehensvertrags verfügen wird, um ihre Verpflichtungen aus der Vergleichsvereinbarung erfüllen zu können. Die Gesellschaft ist außerdem davon überzeugt, dass ihr nach der Erfüllung dieser Zahlungsverpflichtungen genügend Mittel für die Finanzierung der normalen Geschäftstätigkeit und des geplanten Wachstums verbleiben.

Im Dezember 1999 ergänzten die Gesellschaft und die Gläubiger des NMC Darlehensvertrages bestimmte Verpflichtungen aus der Kreditvereinbarung, um die Auswirkungen aus der Vergleichsvereinbarung zu berücksichtigen.

Falls der Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit der Gesellschaft oder die Verfügbarkeit von Mitteln unter den gegenwärtigen Kreditvereinbarungen hinter den Erwartungen zurück bleiben sollten oder falls es der Gesellschaft nicht gelingen sollte, ihre bestehenden Kreditvereinbarungen anzupassen, kann sie sich veranlasst sehen, andere Alternativen zur Aufrechterhaltung der Liquidität zu ergreifen.

Am 18. Januar 2000 haben wir Verträge zum Erwerb im wesentlichen aller internationalen und nicht-kontinental US amerikanischen Unternehmen der Total Renal Care Holdings, Inc. abgeschlossen. Der Kaufpreis beträgt 161 Millionen \$; zugleich werden wir Verbindlichkeiten in Höhe von ungefähr 3 Millionen \$ übernehmen. Wir erwarten, die Akquisition im Laufe des zweiten Quartals des Jahres 2000 abzuschließen.

Am 2. März 2000 haben wir 8.974.359 stimmrechtslose Inhaber-Vorzugsaktien an eine begrenzte Zahl institutioneller Investoren gegen Anteile an der Franconia Acquisition LLC, einer Gesellschaft, die zum Erwerb von Dialysekliniken und damit zusammenhängender Tätigkeiten gegründet worden ist, ausgegeben. Die erworbene Gesellschaft hatte am Tag der Übertragung flüssige Mittel in Höhe von 350 Millionen \$ und war berechtigt, bestimmte Dialyseunternehmen einschließlich des oben beschriebenen Total Renal Care-Geschäfts zu erwerben. Die Investoren haben zugestimmt, für die Dauer von 24 Monaten nach der Ausgabe nicht über die Vorzugsaktien zu verfügen, soweit dies der Einbringungsvertrag nicht unter bestimmten Bedingungen erlaubt. Nach Ablauf der 24 Monate können die Investoren verlangen, dass wir die Vorzugsaktien für einen Verkauf nach dem US-amerikanischen Wertpapieraufsichtsgesetz (Securities Act) von 1933, in seiner jeweils gültigen Fassung, unter in dem Vertrag näher spezifizierten Bedingungen registrieren und dass wir die Investoren bei der Notierung dieser Vorzugsaktien außerhalb der USA unterstützen. Wir werden die flüssigen Mittel der durch diese Transaktion erworbenen Gesellschaft verwenden, um die Akquisition von Total Renal Care und andere Akquisitionen zu finanzieren.

Die Gesellschaft hat 1999 bzw. 1998 Dividenden in Höhe von 0,58 € bzw. 0,51 € je Stammaktie und 0,63 € bzw. 0,56 € je Vorzugsaktie beschlossen und gezahlt. Die Gesellschaft schüttete im 2. Quartal 1999 und 1998 Dividenden in Höhe von insgesamt 48 Millionen \$ und 45 Millionen \$ aus, einschließlich 1 Million \$ an Nachzahlungen für 1996. Nach den Bedingungen der NMC-Darlehensvereinbarung ist die Ausschüttung von Dividenden, die wir pro Jahr ausschütten können, beschränkt, und zwar auf 75 Millionen \$ in 1999. Dividendenausschüttungen unserer Tochtergesellschaft National Medical Care dürfen in keinem Jahr 50 % des Konzernergebnisses des Vorjahres gemäß der Definition in der Darlehensvereinbarung übersteigen. Diese Beschränkungen gelten nicht für andere Tochtergesellschaften.

Die Gesellschaft tätigte in 1999 zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 101 Millionen \$ (ohne zahlungsunwirksame Akquisitionen in Höhe von 10 Millionen \$ im Segment International) und 1998 in Höhe von 223 Millionen \$ (ohne zahlungsunwirksame Akquisitionen in Höhe von 42 Millionen \$ im Segment Nordamerika). 1999 wurden für 65 Millionen \$ Akquisitionen im Segment Nordamerika und für 36 Millionen \$ (ohne zahlungsunwirksame Akquisitionen in Höhe von 10 Millionen \$) im Segment International durchgeführt. 1998 wurden für 129 Millionen \$ (ohne zahlungsunwirksame Akquisitionen in Höhe von 42 Millionen \$) Akquisitionen im Segment Nordamerika und für 94 Millionen \$ im Segment International durchgeführt. Außerdem wurden 1999 160 Millionen \$ und 1998 159 Millionen \$ in das Sachanlagevermögen investiert. 1999 wurden für Investitionen in das Sachanlagevermögen 81 Millionen \$ im Segment Nordamerika und 79 Millionen \$

im Segment International aufgewandt, im Vergleich zu 75 Millionen \$ in Nordamerika bzw. 84 Millionen \$ in 1998 im Segment International. Die Investitionsausgaben wurden für die Automatisierung der Produktionsprozesse und für die Erweiterung der Produktionskapazitäten, für das interne Wachstum, sowie für Betriebsausrüstungen und Geräte verwendet. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ein zunehmender Anteil des Wachstums im Bereich Dialyседienstleistungen auf dem Weltmarkt erzielt werden wird, und erwägt daher Akquisitionen in ausgewählten internationalen Märkten. In den USA beabsichtigt die Gesellschaft, ihre Marktpräsenz weiter zu verbessern, indem sie ihre Expansion auf die Akquisition einzelner oder kleiner Gruppen von Kliniken, auf die Vergrößerung bestehender Kliniken und auf die Eröffnung neuer Kliniken konzentriert. Trotzdem wird die Gesellschaft auch große Akquisitionen in den USA in Betracht ziehen, wenn sich geeignete Projekte anbieten.

Am 27. September 1999 haben wir unsere Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe durch eine Erhöhung von 331.500 \$ auf 360.000 \$ und eine verlängerte Laufzeit bis zum 25. September 2000 geändert. Nach den Bedingungen der geänderten Vereinbarung beträgt der Zinssatz, der auf der Verzinsung von Commercial Paper basiert zum 31. Dezember 1999 zirka 5,90 %. Zum 31. Dezember 1999 bzw. 1998 haben wir 335.000 \$ bzw. 305.600 \$ aus diesem Programm erhalten und als Verminderung der Forderungen berücksichtigt. Gemäß der Vereinbarung werden weitere Forderungen verkauft, sobald Zahlungseingänge den Bestand der verkauften Forderungen reduzieren. Diese Aufwendungen im Zusammenhang mit diesen Veräußerungen werden sofort aufwandswirksam behandelt und als Zinsaufwand ausgewiesen.

Managed Care Pläne nehmen in der Regel längere Zahlungsziele in Anspruch. Auf Grund der relativen Erhöhung des Anteils dieser Pläne am Gesamtumsatz von 10 % 1998 auf 12 % in 1999 (Erhöhung der Nettoumsätze um 45 Millionen \$), erhöhte sich die Anzahl der fälligen Tage der Forderungen gegen Dritte. Zusätzlich war 1999 das erste Jahr, in dem die Ausweitung der Medicare Secondary Payor Regelungen, die den Zeitraum, in dem private Krankenversicherungen für Erstattungen aufkommen, von 18 auf 30 Monate verlängert, voll wirksam war. Da private Krankenversicherungen allgemein höhere Beträge als staatliche Versicherungsträger erstatten, stieg der durchschnittliche Forderungsbetrag an. Die Wertberichtigungen auf Forderungen werden als Prozentsatz der gesamten offenen Forderungen ermittelt und sind somit Konsequenz dieser Entwicklung. Jede negative Wirkung auf die Liquiditätssituation auf Grund der Verlagerung der Zahlungsziele wird durch den Anstieg der Umsätze und die allgemein höheren Erstattungssätze Dritter abgeschwächt.

Die langfristigen Verbindlichkeiten ohne den kurzfristigen Anteil reduzierten sich zum 31. Dezember 1999 auf 654 Millionen \$ im Vergleich zu 1.081 Millionen \$ am Jahresende 1998. Dies war hauptsächlich die Folge einer Zunahme der kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen, die sich zum 31. Dezember 1999 auf 330 Millionen \$ gegenüber 60 Millionen \$ zum 31. Dezember 1998 erhöhten. Die Zinssätze der kurzfristigen Darlehen lagen zwischen 7,06 % und 7,44 % bei Fälligkeiten von weniger als 90 Tagen. Andere kurzfristige Darlehen gingen vom Jahresende 1998 um etwa 13 Millionen \$ auf 96 Millionen \$ am Jahresende 1999 zurück. Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurden zur Finanzierung von Investitionen und Akquisitionen sowie für die Zahlung von Dividenden verwendet. Der Rest wurde zum Abbau der langfristigen Verbindlichkeiten genutzt.

Im Januar 2000 sind Zins-Swap-Vereinbarungen mit einem Nominalbetrag von 850 Millionen \$ ausgelaufen. Die Nominalbeträge der verbleibenden Zins-Swap-Vereinbarungen mit verschiedenen Banken betragen 600 Millionen \$. Diese Vereinbarungen begrenzen unser Zinsänderungsrisiko aus der variablen Verzinsung der revolvingierenden Darlehen im Rahmen der NMC-Kreditvereinbarung und aus dem Kreditrahmen des Forderungsverkaufsprogramms. Die festen Zinssätze betragen zwischen 6,05 % und 6,6025 %. Daneben besteht ein Zins-Collar, nach dem das Zinsänderungsrisiko für einen Nominalbetrag von 150 Millionen \$ auf Zinssätze zwischen 5,55 % und 6,76 % für den Zeitraum von Januar 2000 bis Januar 2005 begrenzt wird. In der NMC-Kreditvereinbarung haben wir uns verpflichtet, Zinssicherungen für nominal mindestens 500 Millionen \$ aufrecht zu erhalten.

Ausblick und Eventualverbindlichkeiten

Neue Bilanzierungsrichtlinien

Das Financial Accounting Standards Board hat im Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) Nr. 133 unter dem Titel, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“, die Bilanzierungsvorschriften und die Berichtsnormen für derivative Finanzinstrumente geregelt. Die veröffentlichten Regelungen erstrecken sich auch auf bestimmte derivative Finanzinstrumente, die Teil anderer Verträge sind („Derivate“), sowie auf Sicherungsinstrumente. Derivate müssen danach als Aktiva oder Passiva in der Bilanz ausgewiesen und zum Marktpreis bewertet werden. Die neue Regelung bestimmt ferner die Kriterien, nach denen zu bestimmen ist, ob ein Derivat als Sicherungsgeschäft gegen bestimmte Risiken bezeichnet werden kann. Im Juni 1999 erließ das Financial Accounting Standards Board das SFAS Nr. 137, Accounting of Derivative Instruments and Hedging Activities, das den Zeitpunkt des In-Kraft-Tretens des SFAS Nr. 133 neu festlegte. Die so geänderte SFAS Nr. 133 gilt für alle Quartale von Geschäftsjahren, die nach

dem 15. Juni 2000 beginnen. Die Gesellschaft prüft zur Zeit die Komplexität der SFAS Nr. 133 und deren Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Euro-Umstellung

Deutschland ist eines der elf Mitgliedsländer der Europäischen Union, die den Euro als ihre gemeinsame Währung angenommen haben. Mit Wirkung vom 1. Januar 1999 hat FMC die Umstellung ihrer funktionalen Währung auf Euro beschlossen, wird aber den US-Dollar weiterhin als Berichtswährung beibehalten. Außerdem wurde die Umstellung des Eigenkapitals der Gesellschaft von DM auf Euro in der Hauptversammlung vom 2. Juni 1999 beschlossen. Die Umstellung auf den Euro wird sich möglicherweise auf den grenzüberschreitenden Wettbewerb auswirken, da eine neue Preistransparenz über die Grenzen hinweg geschaffen wird. In der Branche, in der die Gesellschaft tätig ist, dürften die meisten Kunden allerdings kaum über die Möglichkeit zu grenzüberschreitenden Einkäufen verfügen, da hier die Art der Erkrankung, die Erstattungsfähigkeit durch die Kassen und die medizinische Beziehung zum Lieferanten, d. h. zum Arzt oder Krankenhaus, zu berücksichtigen sind. Für die Gesellschaft dürfte das Währungsrisiko und das Risikomanagement mit der Umstellung auf den Euro an Bedeutung verlieren.

Jahr 2000

Das Jahr-2000-Problem entstand durch Computerprogramme, welche für Jahreszahlen nicht vier Ziffern nutzen, sondern dafür nur die letzten beiden Ziffern verwendeten. Damit entstand das Problem, dass der Computer die Eingabe „00“ möglicherweise nicht als Jahr „2000“ verstehen würde, sondern als Jahr „1900“. Programme dieser Art werden nicht nur in PCs und in Netzwerkservers verwendet, sondern auch in Mikrochips und in Mikro-Steuerungen von Geräten und Anlagen. Im Unternehmen betrifft dieses Problem bestimmte Hardware und Software, Gebäudetechnik (Alarmsysteme, HVAC-Systeme etc.) sowie medizinische Anlagen, die datums sensitiv arbeiten. Eingehende Untersuchungen und – wenn nötig – Korrekturen der entsprechenden Programme waren erforderlich, um Computerausfälle, Programmabstürze, fehlerhaftes Funktionieren von Anlagen und medizinischen Geräten, fehlerhafte Berechnungen, die den Geschäftsablauf stören, die Erstellung von Rechnungen verhindern oder die Behandlung von Patienten beeinträchtigen, zu vermeiden. Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre Wettbewerber ähnlichen Risiken ausgesetzt waren.

Die Gesellschaft hat den Übergang zum Jahr 2000 intensiv vorbereitet. Als Ergebnis dieser Vorbereitung verlief der Geschäftsbetrieb kontinuierlich und ohne Unterbrechungen zu Beginn des Jahres 2000.

Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft tritt als Klägerin in einem Rechtsstreit mit US-Bundesbehörden über die Umsetzung des Omnibus Budget Reconciliation Act von 1993 auf und bemüht sich um die Änderung einer geplanten Revision der Medicare IDPN-Vergütung. Die Gesellschaft ist außerdem Beklagte in einem wichtigen Rechtsstreit mit einer privaten Versicherungsgesellschaft wegen der gleichen angeblichen Praktiken, die bereits Gegenstand der vor kurzem durch Vergleich geregelten staatlichen Ermittlungen waren. Ein ungünstiger Ausgang von jedem dieser Verfahren könnte wesentliche negative Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Auf Grund der Komplexität und der Ungewissheiten in Zusammenhang mit den staatlichen Ermittlungen und Verfahren kann die Gesellschaft – abgesehen von den erwähnten Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der Vergleichsvereinbarung – keine Schätzung über den aus den anhängigen Verfahren resultierenden möglichen Aufwand noch über eine Bandbreite des Aufwands abgeben. Es ist daher auch nicht möglich, eine Rückstellung auf der Grundlage einer solchen Schätzung zu bilden.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass ihre bestehenden Kreditvereinbarungen, die aus der laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Mittelzuflüsse sowie ihre sonstigen kurzfristigen Finanzierungsmöglichkeiten ausreichen, um ihren kommenden Finanzierungsbedarf abzudecken. Falls der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit oder die Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen der bestehenden Kreditvereinbarungen geringer ausfallen sollten als erwartet, kann die Gesellschaft gezwungen sein, andere Alternativen zur Aufrechterhaltung einer ausreichenden Liquidität in Betracht zu ziehen. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die Gesellschaft dies, wenn überhaupt, zu befriedigenden Konditionen realisieren kann (siehe Abschnitt „Liquidität und Mittelherkunft“).

Inflation

Die Auswirkungen der Inflation für die in dem Konzernabschluss dargestellten Zeiträume auf das Betriebsergebnis der Fresenius Medical Care waren nicht wesentlich. Allerdings gilt es zu beachten, dass der überwiegende Teil der Umsätze der Fresenius Medical Care im Bereich der Dialysebehandlung bestimmten Erstattungssätzen unterliegt, die von staatlicher Seite festgelegt werden. Dieser staatlichen Regulierung unterliegen ferner auch beträchtliche andere Umsatzanteile vor allem in den USA. Private Versicherungsträger üben zusätzlichen Druck auf die Erstattungssätze aus. Gestiegene Betriebskosten, die der Inflation unterliegen, wie etwa Löhne und Waren, können möglicherweise nicht durch Preissteigerungen ausgeglichen werden, wenn keine entsprechende Anhebung der an die Gesellschaft und ihre Kunden zu zahlenden Vergütungen erfolgt. Hier besteht die Gefahr beträchtlicher negativer Auswirkungen auf das Geschäft und das Betriebsergebnis der Fresenius Medical Care AG.

Quantitative und qualitative Offenlegung von Marktrisiken

Management des Währungs- und Zinsrisikos

Marktrisiken ist Fresenius Medical Care in erster Linie durch Veränderung der Wechselkurse und der Zinssätze ausgesetzt. Um Währungs- und Zinsänderungsrisiken zu steuern, hat das Unternehmen verschiedene Sicherungsgeschäfte mit Banken erstklassiger Bonität innerhalb des vom Vorstand genehmigten Rahmens getätigt. Es werden keine Finanzgeschäfte durch das Unternehmen zu Handels- oder Spekulationszwecken getätigt.

Die Aktivitäten der Gesellschaft im Bereich der Finanzinstrumente werden von einer zentralen Abteilung wahrgenommen. Die Gesellschaft hat Richtlinien für das Risikomanagement und die Steuerung des Einsatzes von Finanzinstrumenten erlassen. Dies beinhaltet eine strikte Funktionstrennung von Handel auf der einen Seite und Abwicklung, Rechnungslegung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Fremdwährungsrisiken

Die Gesellschaft wickelt ihre weltweiten Geschäfte, deren Schwerpunkte in Deutschland und den USA liegen, in international gängigen Hauptwährungen ab. Zum Zwecke der Rechnungslegung hat die Gesellschaft den US-Dollar als Berichtswährung gewählt. Daher haben Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro sowie den anderen Währungen, Auswirkungen auf das Betriebsergebnis sowie die Finanzpositionen im Konzernabschluss der Fresenius Medical Care. FMC hat daher die nicht auf US-Dollar lautenden Bilanzen von Tochterunternehmen zu den am Bilanzstichtag gültigen Wechselkursen in Dollar umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum Devisendurchschnittskurs des Berichtszeitraums in Dollar umgerechnet.

Die Wechselkursänderungsrisiken resultieren vor allem aus dem Liefer- und Leistungsverkehr sowie aus Ausleihungen und Kreditaufnahmen. Die Gesellschaft verkauft in erheblichem Umfang Produkte aus den deutschen Produktionsstätten an ihre im Ausland tätigen Tochterunternehmen. Im Allgemeinen werden diese Umsätze auf Euro-Basis abgewickelt. Folglich sind unsere Tochterunternehmen außerhalb der Euro-Zone dem Risiko von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und ihren jeweiligen Landeswährungen ausgesetzt. Um Währungsrisiken abzusichern, setzt die Gesellschaft daher im Rahmen festgelegter Limite Devisentermingeschäfte und Optionen ein. Aufgrund der durchgängig verfolgten Unternehmenspolitik werden Devisentermingeschäfte und Optionen ausschließlich zur Absicherung von Währungsrisiken eingesetzt. In keinem Fall werden derartige Instrumente zu anderen Zwecken genutzt.

Die folgende Tabelle enthält Angaben über die Devisentermingeschäfte der Gesellschaft. Die Zahlen sind in Dollar-Äquivalenzbeträgen angegeben. Die Tabelle enthält Angaben zu Nominalbetrag, Durchschnittskurs der Devisentermin-

kontrakte sowie deren Marktwerte, die den nicht realisierten Nettogewinn (-verlust) aus den zum 31. Dezember 1999 bestehenden Terminkontrakten ausweisen. Alle Kontrakte laufen innerhalb von 17 Monaten nach dem Berichtszeitpunkt aus.

Zusätzlich zu den Devisenterminkontrakten hat die Gesellschaft einen Devisen-Optionskontrakt abgeschlossen, der es ihr ermöglicht, im Mai 2000 2.500.000 € gegen US-Dollar zu einem Wechselkurs zwischen 1,0730 \$ und 1,0988 \$ zu kaufen. Der Marktwert dieses Zero-Cost-Collars lag am 31. Dezember 1999 bei (155) Tausend \$.

Fremdwährungsrisiko

31. Dezember 1999 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Wechselkursraten	2000	2001	Gesamt	Marktwert
Devisenterminkontrakte				
Währungskäufe gegen US-Dollar				
Euro				
Nominalbetrag	79.973	11.251	91.224	(3.847)
Durchschnittskurs	1,0910	1,085		
Singapur-Dollar				
Nominalbetrag	1.216	-	1.216	4
Durchschnittskurs	1,6443			
Gesamt	81.189	11.251	92.440	(3.843)
Währungsverkäufe gegen US-Dollar				
Hong Kong Dollar				
Nominalbetrag	5.344	-	5.344	(185)
Durchschnittskurs	8,2147			
Gesamt	5.344	-	5.344	(185)
Sonstige Währungsverkäufe gegen Euro				
Australischer Dollar				
Nominalbetrag	16.731	-	16.731	(1.914)
Durchschnittskurs	1,7656			
Schweizer Franken				
Nominalbetrag	5.063	422	5.485	50
Durchschnittskurs	1,5781	1,5668		
Britisches Pfund				
Nominalbetrag	16.104	-	16.104	(1.242)
Durchschnittskurs	0,6742			
Japanischer Yen				
Nominalbetrag	20.477	-	20.477	(6.509)
Durchschnittskurs	140,75			
Neuseeland-Dollar				
Nominalbetrag	2.785	-	2.785	(534)
Durchschnittskurs	2,3670			
Singapur Dollar				
Nominalbetrag	3.812	-	3.812	(448)
Durchschnittskurs	1,8853			
Gesamt	64.972	422	65.394	(10.597)
Sonstige Währungskäufe gegen Euro				
Schweizer Franken				
Nominalbetrag	11.681	-	11.681	(1)
Durchschnittskurs	n.a.			
Britisches Pfund				
Nominalbetrag	3.977	-	3.977	1
Durchschnittskurs	n.a.			
Japanischer Yen				
Nominalbetrag	1.951	-	1.951	(1)
Durchschnittskurs	n.a.			
Gesamt	17.609	-	17.609	(1)

In der folgenden Tabelle sind die jährlichen Höchst- und Tiefstkurse der vergangenen fünf Jahre für die Deutsche Mark gegenüber dem US-Dollar sowie die Durchschnittskurse angegeben. Da die Deutsche Mark seit Jahresbeginn 1999 auf den Devisenmärkten durch den Euro ersetzt worden ist, enthält die Tabelle auch die entsprechenden Kurse für die Euro/Dollar-Notierungen, die für die Berechnung der für 1999 entsprechenden Deutsche Mark/Dollar-Relation angewendet wurden, wobei der feste Wechselkurs von 1,95583 DM = 1,00 € zu Grunde gelegt wurde.

31. Dezember	Jahres- höchstkurs	Jahres- tiefstkurs	Jahres- durch- schnitts- kurs	Jahres- endkurs
1995	0,7384	0,6415	0,6989	0,6987
1996	0,6979	0,6395	0,665	0,6432
1997	0,6468	0,5299	0,5764	0,558
1998	0,6256	0,5395	0,5685	0,5977
1999 (\$ pro DM)	0,6028	0,5121	0,5449	0,5136
1999 (\$ pro Euro)	1,1790	1,0015	1,0658	1,0046

46 | 47

Zinsänderungsrisiken

Die Gesellschaft ist Zinsänderungsrisiken ausgesetzt, die ihre variabel verzinsten Darlehen beeinflussen. Die Gesellschaft geht Darlehensverpflichtungen und Forderungsverkaufsvereinbarungen ein.

National Medical Care (NMC) als unsere Tochtergesellschaft hatte zum 31. Dezember 1999 Finanzderivate, insbesondere Zins-Swaps und Zinsbegrenzungsvereinbarungen mit verschiedenen Geschäftsbanken abgeschlossen, die sich auf einen Nominalbetrag von insgesamt 1,6 Milliarden \$ beliefen. Davon entfallen 250 Millionen \$ auf Kontrakte mit zukünftigem Laufzeitbeginn, die einen Teil der Gesamtsumme von 1,6 Milliarden \$ ersetzen. Dadurch wird erreicht, dass es zu keinem zukünftigen Zeitpunkt effektiv ausstehende Zinssicherungsvereinbarungen von mehr als 1,35 Milliarden \$ geben wird.

Die bestehenden Zinssicherungsgeschäfte wurden ausschließlich zu Absicherungszwecken eingesetzt. Hierdurch ändert sich das Zinsrisiko für den Großteil der variabel verzinsten Darlehen im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages der Gesellschaft (738 Millionen \$ ausstehende Darlehen zum 31. Dezember 1999), für die von der Fresenius AG gewährten Darlehen (330 Millionen \$ zum 31. Dezember 1999) und für die Bereitstellung der Kredite im Rahmen der Forderungsverkaufsfazilität (zum 31. Dezember 1999 in Anspruch genommenes Volumen: 335 Millionen \$) in eine fixe Verzinsung zwischen 6,05 % und 6,6025 %. Die Forderungsverkaufsfazilität hat sich im Konzernabschluss als Verringerung der Forderungen niedergeschlagen. Die Zinssatz-Collar-Vereinbarung, in der Höchst- und Niedrigstzinssätze festgelegt werden, sichert NMC's Zinsaufwand für einen Nominalbetrag von 150 Millionen \$ effektiv vor einer Erhöhung des 3-Monats-\$-LIBOR-Satzes über 6,76 % (Hochst-satz), während NMC die Differenz zwischen den aktuellen Marktzinsen und 5,55 % an die kontrahierende Bank zahlen müsste, wenn der 3-Monats-LIBOR-Satz unter 5,55 % (Tiefst-satz) fallen sollte.

Die Derivat-Kontrakte laufen zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen dem 4. Januar 2000 und dem 5. Januar 2005 aus. Zum 31. Dezember 1999 lag der Marktwert der Kontrakte bei 9,24 Millionen \$.

Die nachstehende Tabelle enthält Nominal-Beträge sowie die entsprechenden gewichteten durchschnittlichen Zinssätze nach dem Jahr der Fälligkeit für verschiedene Zins-Swap-Vereinbarungen, für die Zins-Collar-Vereinbarung und für die wesentlichen festverzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Zinsänderungsrisiko

31. Dezember 1999 in Mio. \$	2000	2001	2002	2003	2004	Danach	Gesamt	Marktpreis 1999
Tilgung der NMC Kreditfazilitäten	139	150	150	299	0	0	738	738
Variabler Zins = 7,41 %								
Derivative Zinsgeschäfte								
Nominalbetrag	850			500	100	150	1.600	9
Durchschnittlich gezahlter Festzins = 6,43 %	6,37 %			6,60 %	6,05 %	5,55-6,76 %		
Basis der empfangenen variablen Zinszahlungen = 3-Monats-\$-LIBOR								
Genussschein-ähnliche Wertpapiere von Fresenius Medical Care Capital Trusts (Tochtergesellschaften von FMC)								
Festzins = 9 %						360	360	374
Festzins = 7,875 %						450	450	414
Festzins = 7,375 %						154	154	156

Vergütung für unseren Vorstand und unseren Aufsichtsrat

Für das Geschäftsjahr 1999 betrug die an Mitglieder des Vorstands geleistete Gesamtvergütung einschließlich der von Fresenius USA an Dr. Lipps geleisteten Vergütung (wobei diese Vergütung auf der Grundlage des durchschnittlichen Wechselkurses von 1999 in DM umgerechnet ist) 2.536.200 € (4.960.377 DM). Die Gesamtvergütung an alle Mitglieder des Aufsichtsrats betrug 278.334 € (544.374 DM) einschließlich der Vergütung von Dr. Krick für seine Tätigkeit als Vorsitzender des Aufsichtsrats. Wir zahlen jedem Mitglied des Aufsichtsrats eine jährliche Festvergütung in Höhe von 40.000 \$, wobei der Vorsitzende den doppelten Betrag und der Stellvertretende Vorsitzende 150 % dieses Betrags erhält. Allen Aufsichtsratsmitgliedern wird eine Auslagenerstattung für die ihnen im Zusammenhang mit ihrer Aufsichtsrats Tätigkeit entstandenen angemessenen Reise- und Unterbringungskosten geleistet. Die oben aufgeführte Gesamtvergütung enthält keine Honorare für Dienstleistungen, die von Gesellschaften erbracht wurden, mit denen einzelne Aufsichtsratsmitglieder verbunden sind.

Bericht der Wirtschaftsprüfer

An die Aktionäre der
Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft
Hof an der Saale, Deutschland

Wir haben die beigefügten Konzernbilanzen der Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften („die Gesellschaft“) zum 31. Dezember 1999 bzw. 1998 und die dazugehörigen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, Konzern-Kapitalflussrechnungen und die Darstellung des Konzerneigenkapitals für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 1999, 1998 bzw. 1997 geprüft. Der Vorstand der Gesellschaft ist für die Erstellung der Konzernabschlüsse verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht darin, auf Basis unserer Prüfung einen Bestätigungsvermerk zu diesen Konzernabschlüssen zu erteilen.

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Grundsätzen ordnungsgemäßer Durchführung von Abschlussprüfungen („generally accepted auditing standards“) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir eine angemessene Gewissheit erlangen, dass die Konzernabschlüsse nicht mit wesentlichen Fehlern behaftet sind. Eine Prüfung beinhaltet die stichprobenartige Überprüfung von Unterlagen, die die Grundlage der Zahlen und Angaben in den Konzernabschlüssen bilden. Zur Prüfung gehört auch eine Beurteilung der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie wesentlicher Bewertungseinschätzungen der Unternehmensleitung und eine Beurteilung der Gesamtdarstellung der Konzernabschlüsse. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfungen eine angemessene Grundlage für unseren Bestätigungsvermerk darstellen.

Nach unserer Auffassung geben die beigefügten Konzernabschlüsse die finanzielle Lage der Gesellschaft zum 31. Dezember 1999 und 1998 und die Ergebnisse ihrer Geschäftstätigkeit und den Kapitalfluss für die drei Geschäftsjahre zum 31. Dezember 1999, 1998 bzw. 1997 in Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („generally accepted accounting standards“) in allen wesentlichen Belangen zutreffend wieder.

2. März 2000

Frankfurt am Main, Deutschland

KPMG
Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

1. Januar bis 31. Dezember 1999, 1998 und 1997

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

	Ziffer	1999	1998	1997
Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen	1i)	2.599.688	2.358.577	1.901.189
Dialyseprodukte		1.240.741	1.147.099	1.073.180
		3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse				
Dialyседienstleistungen		1.736.165	1.568.192	1.238.612
Dialyseprodukte		688.438	637.394	647.874
		2.424.603	2.205.586	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.415.826	1.300.090	1.087.883
Betriebliche Aufwendungen				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		823.124	779.962	674.811
Forschung und Entwicklungsaufwendungen	1j)	32.488	31.150	22.136
Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)		601.000	-	-
Betriebsergebnis		(40.786)	488.978	390.936
Sonstige (Erträge) Aufwendungen				
Zinserträge		(8.094)	(8.641)	(10.312)
Zinsaufwendungen		226.218	228.182	193.860
Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen und Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen		(258.910)	269.437	207.388
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1k)	(12.744)	135.366	101.472
Minderheitenanteile		2.378	2.454	1.971
Erträge aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzierungsänderungen		(248.544)	131.617	103.945
Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten (netto)	5	-	(105.897)	(13.783)
Effekt aus Bilanzierungsänderungen (netto)	1s)	-	(6.589)	-
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		(248.544)	19.131	90.162
Gewinn (Verlust) je Stammaktie				
Gewinn (Verlust) je Stammaktie aus den fortgeführten Geschäftseinheiten und vor Effekt aus Bilanzierungsänderungen	1q)	(3,15)	1,62	1,34
Gewinn (Verlust) je Stammaktie		(3,15)	0,20	1,16
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie				
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie aus den fortgeführten Geschäftseinheiten und vor Effekt aus Bilanzierungsänderungen	1q)	(3,15)	1,78	1,39
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie		(3,15)	0,36	1,21

Siehe Ziffern zu „Anmerkungen zum Konzernabschluss“

Konzernbilanz

31. Dezember 1999 und 1998

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

	Ziffer	1999	1998
AKTIVA			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	1c), 21	34.760	31.867
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen (101.262 \$ in 1999 und 78.167 \$ in 1998)	6, 21		
	3	667.739	590.125
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1d), 7	49.129	48.031
Vorräte	8	301.302	297.449
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	2, 5, 20	179.392	134.624
IDPN-Forderungen	14	53.962	151.067
Latente Steuern (kurzfristig)		254.925	170.931
Summe Umlaufvermögen		1.541.209	1.424.094
Sachanlagen	1e), 9	642.121	631.546
Immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich Geschäftswert	1f), 10	3.438.756	3.483.913
Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	1a)	13.056	19.307
Latente Steuern (langfristig)	14	25.121	23.188
Langfristige IDPN-Forderungen	2, 5, 20	5.189	-
Sonstige Aktiva		86.931	97.371
Summe Aktiva		5.752.383	5.679.419
PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21	193.120	149.502
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3	89.453	93.195
Kurzfristige Rückstellung Vergleich	2, 20	386.815	-
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	12	415.061	443.123
Kurzfristige Darlehen	11	96.383	108.827
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	3	330.000	60.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	13	147.484	45.931
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1k), 21	78.438	57.077
Latente Steuern (kurzfristig)	14	33.438	17.975
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		1.770.192	975.630
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		653.776	1.081.080
Langfristige Rückstellung Vergleich	13, 20	85.920	-
Sonstige Verbindlichkeiten	2, 20	24.686	17.129
Pensionsrückstellungen	15	61.578	49.759
Latente Steuern (langfristig)	14	168.037	190.005
Genussschein-ähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	16	964.103	988.904
Minderheitenanteile	17	21.774	19.946
Summe Verbindlichkeiten		3.750.066	3.322.453
Eigenkapital	18		
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, 2,56 € Nominalwert, 42.500.000 genehmigtes Kapital, 9.023.341 ausstehend		27.623	27.623
Stammaktien (unverändert), ohne Nennwert, 2,56 € Nominalwert 70.000.000 genehmigtes Kapital und ausstehend		229.494	229.494
Kapitalrücklage (Agio)		2.097.480	2.095.761
Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn (-verlust)		(216.870)	80.078
Währungsumrechnungsdifferenzen		(135.410)	(75.990)
Summe Eigenkapital		2.002.317	2.356.966
Summe Passiva		5.752.383	5.679.419

Siehe Ziffern zu „Anmerkungen zum Konzernabschluss“

Konzern-Kapitalflussrechnung für den Zeitraum vom

1. Januar bis 31. Dezember 1999, 1998 und 1997
in Tsd. \$

	Ziffer	1999	1998	1997
Mittelzufluss (-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit				
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		(248.544)	19.131	90.162
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit				
Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen	1s)	-	6.589	-
Abschreibungen	1e), 1f)	284.208	278.984	250.388
Laufender Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten	5	-	105.897	13.783
Abschreibung auf IDPN-Forderungen	2, 5, 20	94.349	-	-
Veränderung der latenten Steuern (netto)	14	(89.925)	23.586	13.275
Verlust (Gewinn) aus Anlagenabgängen		991	213	(1.703)
Veränderung bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises				
Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)		(136.262)	(160.051)	(101.480)
(Anstieg) Rückgang der Vorräte	1d), 7	(15.754)	(39.304)	9.953
(Anstieg) Rückgang der Rechnungsabgrenzungsposten und der übrigen Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens	8	(36.718)	(37.295)	(8.920)
Forderungen/Verbindlichkeiten gegen/gegenüber verbundenen Unternehmen	3	(14.946)	3.174	(19.835)
Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Rückstellungen und der sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten		488.696	(6.336)	(32.788)
Anstieg (Rückgang) der Steuerrückstellungen	1k), 21	28.662	73.669	3.053
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit der fortgeführten Geschäftseinheiten		354.757	268.257	215.888
Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit der aufgegebenen Geschäftseinheiten		(3.782)	(257)	(21.628)
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		350.975	268.000	194.260
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit				
Erwerb von Sachanlagen	1e), 9	(160.276)	(158.695)	(208.855)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	1e), 9	7.130	26.179	776
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	4	(101.326)	(222.935)	(424.599)
Einzahlungen aus Verkauf von Geschäftsbereichen	5	-	82.500	-
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit der fortgeführten Geschäftsbereiche		(254.472)	(272.951)	(632.678)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit der veräußerten Geschäftseinheiten		-	(7.315)	(20.171)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		(254.472)	(280.266)	(652.849)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit				
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	11	79.580	54.954	89.287
Tilgung kurzfristiger Darlehen	11	(80.946)	(44.795)	(124.470)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	3	270.000	60.000	100.000
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	3	-	(66.428)	(33.572)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	13	26.895	60.150	253.426
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	13	(310.476)	(640.497)	(81.217)
Rückzahlung von Genussrechtskapital	18	(47.664)	(61.725)	-
Einzahlungen aus der Emission von Genussschein-ähnlichen Wertpapieren	16	-	597.810	-
Einzahlungen aus der Emission von Vorzugsaktien	18	-	-	168.774
Einzahlungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm	6	29.400	105.600	52.000
Einzahlungen aus Optionsausübung (FMC Rollover Plan)	19	1.719	1.047	4.903
Ausgeschüttete Dividenden	18	(48.404)	(49.214)	-
Auszahlungen für Genussrechtskapital	18	-	(2.752)	(1.302)
Veränderung der Minderheitenanteile	17	578	717	954
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit der fortgeführten Geschäftseinheiten		(79.318)	14.867	428.783
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit von veräußerten Geschäftseinheiten		-	(2.107)	(4.462)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		(79.318)	12.760	424.321
Wechselkursbedingte Veränderungen der flüssigen Mittel		(14.292)	(6.445)	8.449
Flüssige Mittel				
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		2.893	(5.951)	(25.819)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		31.867	37.818	63.637
Flüssige Mittel am Ende des Jahres		34.760	31.867	37.818

Siehe Ziffern zu „Anmerkungen zum Konzernabschluss“

Darstellung des Konzerneigenkapitals

31. Dezember 1999, 1998 und 1997

in Tsd. \$, mit Ausnahme

der Beträge je Aktie

	Ziffer	Vorzugsaktie		Stammaktie		Genuss- rechts- kapital	Kapital Rücklage	Gewinn Rücklage und Bilanz- Gewinn	Währungs- umrech- nungs- differenz	Summe
		Anzahl der Aktien	Betrag ¹	Anzahl der Aktien	Betrag ¹					
Stand am 31. Dezember 1996		70.000.000	229.494	5.400.000	17.705		1.897.200	20.015	(8.318)	2.156.096
Einzahlungen aus der Emission von Vorzugsaktien	18	-	-	3.623.341	9.918	-	193.281	-	-	203.199
Ausgabe von Genussrechtskapital	18	-	-	-	-	67.584	-	-	-	67.584
Kapitaleinlage der Fresenius AG	18	-	-	-	-	-	3.392	-	-	3.392
Einzahlungen aus Optionsausübung (FMC Rollover Plan)	19	-	-	-	-	-	4.903	-	-	4.903
Auszahlungen für Genussrechtskapital	18	-	-	-	-	-	-	(1.302)	-	(1.302)
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)										
Jahresüberschuss			-	-	-	-	-	90.162	-	90.162
Währungsumrechnungs- differenzen			-	-	-	-	-	-	(78.069)	(78.069)
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-	-	-	12.093
Stand am 31. Dezember 1997		70.000.000	229.494	9.023.341	27.623	67.584	2.098.776	108.875	(86.387)	2.445.965
Einzahlungen aus Optionsausübung (FMC Rollover Plan)	19	-	-	-	-	-	1.047	-	-	1.047
Vorzeitige Rückzahlung des Genussrechtskapitals	18	-	-	-	-	(67.584)	-	-	-	(67.584)
Auszahlungen für Genussrechtskapital	18	-	-	-	-	-	-	(2.752)	-	(2.752)
Auszahlungen an die Fresenius AG	18	-	-	-	-	-	(4.062)	-	-	(4.062)
Ausgeschüttete Dividenden	18	-	-	-	-	-	-	(45.176)	-	(45.176)
Gesamtergebnis (Comprehensive Income)										
Jahresüberschuss		-	-	-	-	-	-	19.131	-	19.131
Währungsumrechnungs- differenzen	1h)	-	-	-	-	-	-	-	10.397	10.397
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-	-	-	29.528
Stand am 31. Dezember 1998		70.000.000	229.494	9.023.341	27.623	-	2.095.761	80.078	(75.990)	2.356.966
Einzahlungen aus Optionsausübung (FMC Rollover Plan)	19	-	-	-	-	-	1.719	-	-	1.719
Gesamtergebnis (Comprehensive Loss)	18	-	-	-	-	-	-	(48.404)	-	(48.404)
Jahresfehlbetrag		-	-	-	-	-	-	(248.544)	-	(248.544)
Währungsumrechnungsdifferenzen	1h)	-	-	-	-	-	-	-	(59.420)	(59.420)
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-	-	-	(307.964)
Stand am 31. Dezember 1999		70.000.000	229.494	9.023.341	27.623	-	2.097.480	(216.870)	(135.410)	2.002.317

Siehe Ziffern zu „Anmerkungen zum Konzernabschluss“

¹Nennwertlose Aktie, 2,56 €

Anmerkungen zum Konzernabschluss

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

1. Die Gesellschaft und Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

Fresenius Medical Care AG, ein integrierter Anbieter von Dialyseprodukten und Dialyседienstleistungen entstand durch die Umwandlung der 1975 gegründeten Sterilpharma GmbH in eine Aktiengesellschaft. Die Beschlüsse zu dieser Umwandlung wurden in der Hauptversammlung am 17. April 1996 gefasst. Am 30. September 1996 leitete die Fresenius Medical Care AG („FMC“, „FMC AG“ oder die „Gesellschaft“) eine Reihe von Maßnahmen ein, um die am 4. Februar 1996 zwischen der Fresenius AG und W.R. Grace getroffene Umstrukturierungsvereinbarung umzusetzen. Gemäß dieser Vereinbarung brachte die Fresenius AG ihr als Fresenius Worldwide Dialysis („FWD“) bezeichnetes weltweites Dialysegeschäft einschließlich ihrer Mehrheitsbeteiligung an Fresenius USA, Inc. („FUSA“) in die FMC ein und erhielt dafür Stammaktien der Fresenius Medical Care AG. Danach erwarb FMC im Tausch gegen Stammaktien

(1) alle ausstehenden Stammaktien der W.R. Grace, deren weltweites Dialysegeschäft zum Zeitpunkt der Transaktion ausschließlich von National Medical Care, Inc.

(2) die Minderheitsbeteiligung an Fresenius USA, Inc., soweit sie nicht von der Fresenius AG gehalten wurde.

Grundlage der Darstellung

Die beigefügten Konzernabschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, den „Generally Accepted Accounting Principles“ („US-GAAP“), erstellt.

Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernabschlüsse umfassen alle Unternehmen, die unter der rechtlichen oder effektiven Kontrolle der Gesellschaft stehen. Alle wesentlichen konzerninternen Aufwendungen und Erträge sowie konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten wurden eliminiert. Anteile an assoziierten Unternehmen (Besitzanteil zwischen 20 % und 50 %) sind nach der Equity-Methode bilanziert worden.

b) Ausweis

Der Ausweis bestimmter Posten des Konzernabschlusses des Vorjahres wurde dem Ausweis im laufenden Jahr angepasst.

c) Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel enthalten Barmittel und kurzfristige, liquide Anlagen mit Fälligkeiten von ursprünglich bis zu drei Monaten.

d) Vorräte

Die Vorräte werden entweder zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (nach der Durchschnittskosten- bzw. Fifo-Methode ermittelt) oder zum niedrigeren Marktpreis angesetzt.

e) Sachanlagevermögen

Die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten bewertet. Wesentliche Verbesserungen der Vermögensgegenstände über ihren ursprünglichen Zustand hinaus werden aktiviert. Reparatur- und Instandhaltungsaufwendungen, die nicht zu einer Verlängerung der Nutzungsdauer führen, werden aufwandswirksam behandelt. Grundstücke und Einbauten aufgrund von Finanzierungsleasingverträgen werden zum Barwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen zu Beginn des Leasingvertrags angesetzt. Buchgewinne und -verluste aus Abgängen werden zum Zeitpunkt des Abgangs erfolgswirksam behandelt.

Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die geschätzte Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände berechnet, die für Gebäude und Einbauten zwischen 5 und 50 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 11 Jahre) und für technische Anlagen, Maschinen und Ausstattungen zwischen 3 und 15 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 7 Jahre) liegt. Geleaste Geschäftsausstattung (Finanzierungsleasing) und Einbauten in gemietete Räume werden grundsätzlich linear über die Laufzeit des Leasingvertrags oder, falls diese kürzer ist, über die geschätzte Nutzungsdauer des Vermögensgegenstands abgeschrieben.

Die Gesellschaft aktiviert Zinsen für während der Bauphase aufgenommene Mittel. Die 1999, 1998 und 1997 aktivierten Zinsen beliefen sich auf 224 \$, 221 \$ bzw. 51 \$.

f) Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Gesellschaft legt bei der Abschreibung der immateriellen Vermögensgegenstände folgende Nutzungsdauern zugrunde: Firmenwerte 20 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 39 Jahre), Markennamen und Patente 6 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 32 Jahre), Patientenbeziehungen, Vertriebsrechte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände im allgemeinen 5 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 11 Jahre). Die Abschreibung erfolgt linear.

g) Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente einschließlich Devisentermingeschäfte und Zins-Swaps.

Devisentermingeschäfte – Gewinne und Verluste aus Devisentermingeschäften, die zur Sicherung von bestehenden Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten bestimmt und geeignet sind, werden im Buchwert der gesicherten Gegenstände berücksichtigt. Devisenterminkontrakte, die zur Sicherung von Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen dienen, werden abgegrenzt und realisiert, wenn die zu sichernde Transaktion abgewickelt wird. Gewinne und Verluste aus anderen Devisentermingeschäften, die nicht der Risikoabsicherung dienen, werden als Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in der Periode erfasst, in der die Gewinne oder Verluste anfallen.

Zins-Swaps – Bei Zinsvereinbarungen, die dazu bestimmt sind, Verbindlichkeiten und andere langfristige Verpflichtungen zu sichern, werden die Zinsen abgegrenzt. Das heißt, die Zinsverbindlichkeiten und -forderungen aus den Zins-Swaps werden abgegrenzt und als Korrektiv zu den Zinserträgen und -aufwendungen sowie den damit im Zusammenhang stehenden Aufwendungen aus den der Sicherung zugrundeliegenden Verbindlichkeiten bzw. Verpflichtungen erfasst.

Forderungen gegen bzw. Verbindlichkeiten gegenüber Kontrahenten aus Zins-Swaps werden zum jeweiligen Berichtszeitpunkt abgegrenzt, wobei die Ermittlung der abzugrenzenden Beträge bezogen auf die einzelnen Zins-Swap-Verträge erfolgt. Realisierte Gewinne und Verluste aus der vorzeitigen Auflösung oder dem zeitlichen Ablauf solcher Kontrakte werden abgegrenzt und über die Restlaufzeiten der ursprünglichen Swap-Vereinbarung verteilt. Gewinne und Verluste aus Zinsunterschieden von Zins-Swaps, die zur Sicherung von bestimmten Darlehen abgeschlossen wurden, werden über die Laufzeit des jeweiligen Kontrakts als Teil des Zinsaufwandes der entsprechenden Darlehen gebucht. Wenn ein gesicherter Vermögensgegenstand oder eine Verbindlichkeit, z.B. aufgrund eines Verkaufs, nicht mehr besteht, wird die Berücksichtigung des Gewinns oder Verlusts aus dem Zins-Swap in der Periode berücksichtigt, in der das gegenläufige Ergebnis aus dem Grundgeschäft erfasst wird.

h) Fremdwährungsumrechnung

Die Berichtswährung in diesem Konzernabschluss ist der US-Dollar. Die Fremdwährungsumrechnung der Gesellschaft erfolgt in Übereinstimmung mit den Vorschriften des „Statement of Financial Accounting Standards“ („SFAS“) Nr. 52, *Foreign Currency Translation*. Grundsätzlich werden die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten der ausländischen Tochtergesellschaften zum Stichtagskurs am Jahresende umgerechnet. Aufwendungen und Erträge werden mit dem Durchschnittskurs umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital als Währungsumrechnungsdifferenzen ausgewiesen.

Gewinne und Verluste aus der Schuldenkonsolidierung werden als allgemeine Vertriebs- und Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen, sofern die konzerninternen Verbindlichkeiten nicht Eigenkapitalcharakter haben. Die Gewinne (Verluste) aus der Währungsumrechnung betrugen in den Jahren 1999, 1998 und 1997 (264) \$, 366 \$ und 28.286 \$.

i) Grundsätze der Umsatzrealisierung

Umsätze werden in Höhe derjenigen Beträge realisiert, mit deren Erzielung aufgrund bestehender Erstattungsvereinbarungen gerechnet werden kann. Die Realisierung erfolgt in dem Zeitpunkt, in dem Dienstleistungen erbracht oder Produkte geliefert werden. Im Rahmen der Medicare und Medicaid-Programme erfolgt die Berechnung auf Basis im Vorfeld festgelegter Erstattungssätze pro Behandlung, die sich aus gesetzlichen oder sonstigen Vereinbarungen ergeben. Die Berechnung an die Mehrzahl der nicht-staatlichen Versicherungen erfolgt auf Basis von Standardvereinbarungen, wobei vertraglich vereinbarte Abzüge berücksichtigt werden, um den erwarteten Zahlungseingang aufgrund der Vereinbarungen widerzuspiegeln.

j) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden bei ihrer Entstehung als Aufwand erfasst.

k) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Aktive und passive latente Steuern werden gemäß SFAS Nr. 109, *Accounting for Income Taxes*, für zukünftige Auswirkungen ermittelt, die sich aus der Differenz zwischen den im Konzernabschluss zugrunde gelegten Werten für die Aktiva und Passiva und den steuerlich angesetzten Werten ergeben. Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden zu den gesetzlichen Steuersätzen bemessen, die voraussichtlich in den Jahren gelten werden, in denen der Ausgleich dieser vorübergehenden Differenzen erwartet wird. Latente Steuern in Deutschland werden anhand des Steuersatzes für „einbehaltene Gewinne“ berechnet (siehe Anmerkung 14).

l) Außerplanmäßige Abschreibungen

In Übereinstimmung mit den Vorschriften des „Statements of Financial Accounting Standards“ Nr. 121 [Berücksichtigung von Wertminderungen langlebiger Wirtschaftsgüter und langlebiger Wirtschaftsgüter, die zum Verkauf bestimmt sind („*Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed of*)“)], überprüft die Gesellschaft immer dann die Buchwerte ihres Sachanlage- und immateriellen Vermögens auf die Notwendigkeit, außerplanmäßige Abschreibungen vorzunehmen, wenn Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert nicht realisiert werden kann. Die Gesellschaft nutzt dazu verschiedene Bewertungsverfahren wie abgezinste Zahlungsströme, Marktwerte und Wiederbeschaffungskosten, um eventuelle Wertminderungen von Firmenwerten oder anderen langlebigen Wirtschaftsgütern zu beurteilen. Die Werthaltigkeit von genutzten Vermögensgegenständen des Anlagevermögens wird durch einen Vergleich zwischen dem Bilanzwert und dem künftigen, nicht diskontierten Cash-Flow ermittelt, der voraussichtlich durch den jeweiligen Vermögensgegenstand generiert wird. Falls die Vermögensgegenstände als abwertungsbedürftig gelten, wird die Abwertung mit dem Betrag angesetzt, um den der Bilanzwert des jeweiligen Vermögensgegenstandes seinen Marktwert übersteigt. Vermögensgegenstände, die nicht zur weiteren Nutzung bestimmt sind, werden mit dem Buchwert oder dem niedrigeren Marktwert abzüglich der Kosten der Veräußerung bilanziert.

m) Kosten der Fremdkapitalaufnahme

Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Aufnahme von Schulden anfallen („*debt issuance costs*“), werden aktiviert und linear über die Laufzeit der zugrundeliegenden Schulden abgeschrieben.

n) Selbstversicherungsprogramme

Eine wesentliche Tochtergesellschaft der Fresenius Medical Care ist bis zu einer festgelegten Höhe selbstversichert gegen Berufs-, Produkt- und allgemeine Haftpflichtrisiken sowie gegen PKW-Schäden und Arbeitnehmer-Ausgleichsansprüche. Übersteigt der Schaden die festgesetzte Höhe, treten externe Versicherungen ein. Es werden Kostenschätzungen für die gemeldeten sowie für bereits entstandene, aber noch nicht gemeldete Schadensfälle vorgenommen.

o) Verwendung von Schätzungen

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

p) Konzentration von Kreditrisiken

Die Gesellschaft ist in der Produktion und dem Vertrieb von Erzeugnissen für alle Formen von Dialyse, hauptsächlich für Gesundheitseinrichtungen in der ganzen Welt, im Betrieb von Dialysekliniken, in der Durchführung von klinischen Laboruntersuchungen und in der Bereitstellung von ergänzenden medizinischen Dienstleistungen tätig. Die Gesellschaft führt laufende Prüfungen der finanziellen Lage ihrer Kunden durch und verlangt üblicherweise keine Sicherheiten.

Die Bezahlung eines wesentlichen Teils der Umsätze des Bereichs Dienstleistungen unterliegt Verordnungen staatlicher Programme, vor allem Medicare und Medicaid; dies sind Programme zur Kostenerstattung im Gesundheitswesen, die vom amerikanischen Staat durchgeführt werden. Für Verluste im Zusammenhang mit den vorgenannten Programmen trifft die Gesellschaft entsprechende Vorsorge.

q) Gewinn je Stammaktie und je Vorzugsaktie

Der Gewinn (bzw. Verlust) je Stammaktie und der Gewinn (bzw. Verlust) je Vorzugsaktie wurden entsprechend den Vorschriften der US-GAAP auf der Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der ausstehenden Stamm- und Vorzugsaktien für die dargestellten Jahre nach der sogenannten „two-class-method“ ermittelt. „Basic earnings per share“ ergeben sich aus dem Jahresergebnis abzüglich der gezahlten Zinsen für Genussrechtskapital und des Vorzugsbetrags der Vorzugsaktien geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Stamm- und Vorzugsaktien. Bei der Berechnung der „diluted earnings per share“ (Gewinn je Aktie einschliesslich aller Umtauschrechte) werden bestehende Wandel- und Optionsrechte auf Aktien berücksichtigt, indem sie den Aktien gleichgesetzt werden (Verwässerungseffekt).

Die Genussscheine (siehe Anmerkung 18) und Ansprüche im Rahmen der FMC-Mitarbeiterbeteiligung (siehe Anmerkung 19) können das Eigenkapital grundsätzlich verwässern.

r) Aktienoptionspläne

Die Gesellschaft bilanziert ihre Aktienoptionspläne gemäß dem Rechnungslegungsgrundsatz Nr. 25 des „Accounting Principles Board“ („APB“) „*Accounting for Stock Issued to Employees*“ und den zugehörigen Erläuterungen. Danach entstehen bei der Gewährung von Bezugsrechten nur dann Personalaufwendungen, wenn der Marktpreis der Aktie zum Zeitpunkt der Bewertung über dem Ausübungskurs der Option liegt. Für die leistungsorientierten Pläne berücksichtigt die Gesellschaft Personalaufwendungen über die Perioden, in denen die entsprechenden Ansprüche entstehen. Dabei wird von den Marktwerten der zugrundeliegenden Aktien ausgegangen. Ergänzend wendet die Gesellschaft die Offenlegungsvorschriften von SFAS 123, *Bilanzierung von Aktienoptionsplänen*, an.

s) Bilanzierungs- und Bewertungsänderungen

Im April 1998 wurde eine Stellungnahme zur Bilanzierung von Eingangsetzungs- und Erweiterungskosten („Statement of Position – SOP“, „*Reporting on the Costs of Start-up Activities*“ – „SOP 98-5“) von dem „Accounting Standards Executive Committee“ („AcSEC“) des AICPA herausgegeben. Die Gesellschaft wendet diese Stellungnahme mit Wirkung vom 1. Januar 1998 an. Danach sind Ausgaben im Zusammenhang mit Eingangsetzungs- und Erweiterungsmaßnahmen einschließlich Organisationskosten, die in der Vergangenheit aktiviert wurden, zum Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand zu erfassen. Durch die Anwendung der Stellungnahme sind die zum 1. Januar 1998 aktivierten Eingangsetzungs- und Erweiterungskosten in Höhe von 11.279 \$ nach Berücksichtigung von entsprechenden Steuervorteilen in Höhe von 4.690 \$ in der Gewinn- und Verlustrechnung für das am 31. Dezember 1998 endende Geschäftsjahr aufwandswirksam als Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen berücksichtigt worden. Eingangsetzungs- und Erweiterungskosten werden ab 1998 zum Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand gebucht.

2. Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)

Seit 1995 laufen gegen die National Medical Care, Inc., und gegen einige ihrer Tochterunternehmen Ermittlungen vom Amt des Generalinspektors des US-Gesundheitsministeriums („Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services“ (OIG)), der Bundesanwaltschaft für den Gerichtsbezirk Massachusetts („United States Attorney for the District of Massachusetts“) sowie anderer staatlicher Dienststellen wegen möglicher Verstöße gegen Bundesgesetze einschließlich der Vorschriften zu illegalen Provisionen (Anti-Kickback-Statute) und des Gesetzes gegen Versicherungsbetrug (False Claims Act).

Am 18. Januar 2000 schlossen die Gesellschaft, National Medical Care, Inc. und bestimmte Tochterunternehmen eine abschließende Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden über die Regelung der von den staatlichen Ermittlungen betroffenen Vorgängen sowie der Ansprüche der National Medical Care, Inc. hinsichtlich ausstehender Forderungen von etwa 153,5 Mio. \$ für bis zum 31. Dezember 1999 erbrachte IDPN-Therapie-Leistungen („intradialytische parenterale Ernährung“). Die Vereinbarung wurde am 2. Februar 2000 vom zuständigen Gericht des Gerichtsbezirks Massachusetts genehmigt.

Im Hinblick auf den erwarteten Vergleich wurden Sonderaufwendungen vor Steuern von insgesamt 601 Mio. \$ (419 Mio. \$ nach Steuern) berücksichtigt. Diese Sonderaufwendungen vor Steuern umfassen (1) eine Belastung in Höhe von 486,3 Mio. \$ für vergleichsbedingte Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Regierungsbehörden,

(2) Wertberichtigungen in Höhe von 94,3 Mio. \$ auf die oben erwähnten Forderungen und (3) eine Rückstellung für andere mit dem Vergleich verbundene Kosten in Höhe von 20,4 Mio. \$, die vor allem Anwaltskosten im Zusammenhang mit abgeleiteten Klagen und Aufwendungen für die Erfüllung der Bedingungen der Vergleichsvereinbarung beinhaltet. Die aus dem Vergleich resultierenden Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Regierungsbehörden und die der Gesellschaft zustehenden Beträge für ausstehende Medicare-Forderungen sind in der Bilanz entsprechend der erwarteten Zahlungstermine ausgewiesen worden (siehe Anmerkung 20).

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen

a) Gemeinsam genutzte Dienste

Die Fresenius AG, die eine Mehrheitsbeteiligung an der Fresenius Medical Care („FMC“) hält, hat seit jeher für die Gesellschaft Dienstleistungen erbracht, wodurch ihr Kosten entstanden sind. Andererseits hat FMC bestimmte Dienste für die Fresenius AG erbracht. Die Kosten dieser Dienstleistungen, zu denen unter anderem Verwaltungsdienste, Management-Informationsdienste, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Rechts- und Umweltberatung, Verwaltung von Versicherungen, Zentraleinkauf, Steuer- und Finanzen sowie Buchhaltung und Berichtswesen gehören, wurden der Gesellschaft belastet. Der Vorstand der Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese Kosten im Wesentlichen den tatsächlichen Aufwendungen entsprechen, die entstanden wären, wenn die Gesellschaft als unabhängige Gesellschaft tätig gewesen wäre.

Im Zusammenhang mit der Entstehung der Fresenius Medical Care AG wurden von der Gesellschaft Dienstleistungsvereinbarungen mit der Fresenius AG abgeschlossen, um die erwähnten Dienste zu ausgehandelten Beträgen weiterhin zu erhalten. In den Jahren 1999, 1998 und 1997 hat die Fresenius AG aufgrund der Dienstleistungsvereinbarungen der FMC 16.387 \$, 21.298 \$ bzw. 17.517 \$ belastet. Die Kostenbelastungen für von FMC an die Fresenius AG geleistete Dienste beliefen sich 1999, 1998 und 1997 auf 6.821 \$, 5.233 \$ bzw. 5.858 \$.

In den Jahren 1999, 1998 und 1997 wurden entsprechend den beschriebenen Dienstleistungsvereinbarungen bestimmte konzerninterne sowie zwischen den Konzerngesellschaften und verbundenen Unternehmen bestehende Geschäftsbeziehungen erfasst. Konzerninterne Lieferungen und Leistungen sind grundsätzlich den getroffenen Vereinbarungen entsprechend behandelt und im Rahmen der Konsolidierung eliminiert worden. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen werden als Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen. Zum 31. Dezember 1999 und 1998 weist FMC Forderungen

gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 49.129 \$ bzw. 48.031 \$ und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 89.453 \$ und 93.195 \$ aus.

Entsprechend den Mietverträgen, die im Zuge der Entstehung der Fresenius Medical Care abgeschlossen wurden, wird FMC pro Jahr zirka 16.800 DM (8.590 €) an die Fresenius AG zahlen. Die Miete wird seit 1998 jährlich gemäß den in Deutschland veröffentlichten Indizes angepasst und entspricht einer verkehrsüblichen, am Marktpreis orientierten Miete für derartige Immobilien. In US-Dollar entspricht dies in etwa 10.642 \$, 10.101 \$ bzw. 9.684 \$ zum 31. Dezember 1999, 1998 bzw. 1997. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 10 Jahren mit einer Verlängerungsoption.

b) Von der Fresenius AG erhaltene Darlehen

Zum 31. Dezember 1999 bzw. 1998 hatte die Gesellschaft Darlehen in Höhe von 330.000 \$ bzw. 60.000 \$ zu Zinssätzen zwischen 7,06 % und 7,44 % für 1999 sowie 6,53 % für 1998 erhalten. Die Mittel wurden vornehmlich zum Abbau langfristiger Kredite verwendet. Die am 31. Dezember 1999 bestehenden Darlehen sind zu verschiedenen Zeitpunkten im ersten Quartal 2000, spätestens am 22. März 2000, fällig. Der Zinsaufwand für diese Darlehen betrug für die Jahre 1999, 1998 und 1997 13.037 \$, 1.096 \$ bzw. 6.000 \$.

c) Umsätze mit der Fresenius AG und ihren Tochtergesellschaften

Die Umsätze mit den nicht zum FMC-Konzern gehörenden Gesellschaften der Fresenius AG beliefen sich 1999, 1998 und 1997 auf 28.563 \$, 13.237 \$ bzw. 22.874 \$.

d) Sonstiges

1999 gewährte die Gesellschaft einem Mitglied des Vorstands einen ungesicherten Kredit über 2 Mio. \$ mit einer Laufzeit von fünf Jahren zu einem Zinssatz von 6,0 % p.a. Während der ersten vier Jahre der Laufzeit sind nur die Zinsen fällig, während im 5. Jahr die Zinsen und die Kreditsumme zu zahlen sind. Die Gesellschaft kann das Darlehen jederzeit zurückfordern, und der Kreditnehmer kann das Darlehen zu jeder Zeit während der Laufzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen.

Ein Mitglied des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist Partner einer Anwaltskanzlei, die für die Gesellschaft tätig war. Die Gesellschaft hat dieser Anwaltskanzlei 1999, 1998 bzw. 1997 etwa 107 \$, 254 \$ bzw. 554 \$ gezahlt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft und der ehemalige Vorstandsvorsitzende der FMC sind zugleich Mitglieder des Vorstands der Fresenius AG, die eine Mehrheitsbeteiligung an der FMC hält.

4. Akquisitionen

Die Gesellschaft hat in den Jahren 1999, 1998 und 1997 Behandlungszentren und Kliniken für insgesamt 111 Mio. \$, 265 Mio. \$ bzw. 527 Mio. \$ erworben. 1999 wurden Kaufpreiszahlungen von 101 Mio. \$ in bar geleistet, und 10 Mio. \$ sind als Kaufpreisverbindlichkeit bilanziert. 1998 erfolgten die Kaufpreiszahlungen in Höhe von 223 Mio. \$ in bar und in Höhe von 42 Mio. \$ durch Ausgabe von Genussrechtskapital. Die Kaufpreiszahlungen für Erwerbungen im Jahre 1997 erfolgten in Höhe von 425 Mio. \$ in bar und in Höhe von 102 Mio. \$ durch die Ausgabe von Genussrechtskapital und Vorzugsaktien. Diese Akquisitionen wurden als Erwerbe bilanziert und infolgedessen ab dem Erwerbszeitpunkt konsolidiert. Die gesamten Anschaffungskosten überschritten 1999, 1998 und 1997 die Zeitwerte des erworbenen Reinvermögens um 94 Mio. \$, 243 Mio. \$ bzw. 436 Mio. \$.

Wären die im Laufe des Jahres 1997 durchgeführten Akquisitionen bereits zum 1. Januar 1997 vollzogen worden, hätten die ungeprüften Pro-forma-Umsatzerlöse für 1997 aus dem laufenden Geschäft 3.096 Mio. \$, der ungeprüfte Pro-forma-Jahresüberschuss für die zwölf Monate bis zum 31. Dezember 1997 99 Mio. \$ betragen. Unter denselben Annahmen hätte sich für 1997 ein ungeprüfter Pro-forma-Gewinn je Stammaktie und je Vorzugsaktie von 1,19 \$ bzw. 1,25 \$ ergeben. Die Auswirkungen der Akquisitionen in den Jahren 1999 und 1998 sind unwesentlich.

5. Veräußerte Geschäftseinheiten

Mit Wirkung vom 1. Juni 1998 wurden die Geschäftseinheiten Homecare und nicht-dialysebezogene Diagnostik als veräußerte Geschäftseinheiten behandelt. Der Verkauf der Geschäftseinheit Diagnostik wurde zum 26. Juni 1998 und der der Geschäftseinheit Homecare zum 29. Juli 1998 abgeschlossen. Im Zusammenhang mit dem Verkauf von Homecare ist das IDPN Geschäft sowie die dazugehörigen Vermögensgegenstände bei der Gesellschaft verblieben. Diese wurden als Teil des Ergebnisses aufgebener Geschäftseinheiten ausgewiesen. Die Gesellschaft weist für 1998 jeweils nach Berücksichtigung von Steuereffekten einen laufenden Verlust von 9 Mio. \$ aus den aufgegebenen Geschäftseinheiten und einen Buchverlust von 97 Mio. \$ aus dem Verkauf dieser Geschäftseinheiten aus. Das Ergebnis aus den veräußerten Geschäftseinheiten wird im Jahresabschluss aus dem operativen Geschäft ausgegliedert und gesondert dargestellt. Die Begleichung von IDPN-Forderungen in Höhe von 153,5 Mio. \$, die in den bei der Gesellschaft verbliebenen Vermögensgegenständen aus aufgegebenen Geschäftseinheiten enthalten waren, wurden im Rahmen der Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden geregelt. Im Ergebnis wurde eine Wertberichtigung auf diese Forderungen in Höhe von 94,3 Mio. \$ vorgenommen. Die verbleibenden Forderungen sind in der Bilanz gesondert ausgewiesen und werden entsprechend der Vergleichsvereinbarung in den nächsten 18 Monaten bezahlt (siehe Anmerkung 2 – „Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)“ und Anmerkung 20 – „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“).

Die Umsätze und Ergebnisse der veräußerten Geschäftseinheiten sind im Folgenden dargestellt:

31. Dezember in Tsd. \$	1998	1997
Umsatzerlöse	120.940	283.006
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	73.950	161.556
Bruttoergebnis vom Umsatz	46.990	121.450
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen	61.202	142.451
Laufender Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten vor Steuern	(14.212)	(21.001)
Steuereffekt	(5.543)	(7.218)
Laufender Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten	(8.669)	(13.783)
Verlust aus der Veräußerung vor Steuern	(140.000)	-
Steuereffekt	(42.772)	-
Verlust aus der Veräußerung	(97.228)	-
Gesamtverlust aus veräußerten Geschäftseinheiten	(105.897)	(13.783)

6. Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Am 27. September 1999 änderte National Medical Care, Inc. ihre Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe und erhöhte die Vertragssumme von 331.500 \$ auf 360.000 \$ mit einer Laufzeit bis zum 25. September 2000. Gemäß den Bedingungen der gegenwärtigen Vereinbarung entspricht der Zinssatz dem Zins für Geldmarktpapiere („commercial paper rate“), der am Jahresende 1999 bei etwa 5,90 % lag. Am 31. Dezember 1999 und 1998 waren aus solchen Verkäufen 335.000 \$ bzw. 305.600 \$ zugeflossen; diese Beträge haben die Forderungsbestände entsprechend gekürzt. Aufgrund des Vertrags werden neue Anteile an Forderungen in dem Maße verkauft, wie das Inkasso die bereits verkauften Forderungen reduziert. Die mit solchen Verkäufen verbundenen Aufwendungen werden in der jeweiligen Periode erfasst und als Zinsaufwendungen und ähnliche Finanzierungskosten ausgewiesen. Gewinne oder Verluste ergaben sich aus diesen Transaktionen nicht.

7. Vorräte

Zum 31. Dezember setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	1999	1998
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	62.595	63.404
Unfertige Erzeugnisse	22.704	29.326
Fertige Erzeugnisse	178.330	182.865
	263.629	275.595
Verbrauchsmaterialien	49.652	31.828
Wertberichtigungen auf Vorräte	(11.979)	(9.974)
Vorräte (netto)	301.302	297.449

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, zu festgelegten Bedingungen Rohstoffe im Wert von 239.368 \$ zu kaufen, davon sind 113.017 \$ für Käufe in 2000 vorgesehen. Die Laufzeit dieser Vereinbarungen beträgt 2 bis 5 Jahre. Die Vorräte zum 31. Dezember 1999 behalten etwa 17.700 \$ EPO, das in den USA von einem Anbieter bezogen wird. Verzögerungen, Lieferunterbrechungen oder Beendigungen der Belieferung können die Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen. In 1999 hat die Gesellschaft etwa 24 % ihrer gesamten Umsatzerlöse pro Behandlung aus der Verwendung von EPO in den USA erzielt.

8. Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen

Zum 31. Dezember setzte sich der Rechnungsabgrenzungsposten und das sonstige Umlaufvermögen wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	1999	1998
Forderungen gegen Mitarbeiter	3.116	3.671
Kautionen/Gewährleistungen/Sicherheiten	9.211	7.341
Steuern	13.439	9.990
Rechnungsabgrenzungsposten	19.541	13.744
Wechselforderungen	21.692	18.803
Sonstige	112.393	81.075
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen Gesamt	179.392	134.624

9. Sachanlagevermögen

Zum 31. Dezember setzte sich das Sachanlagevermögen wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	1999	1998
Grundstücke und Grundstückseinrichtungen	9.717	8.560
Gebäude und Einbauten	336.782	296.553
Maschinen und maschinelle Anlagen	620.024	580.955
Maschinen, maschinelle Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsleasingverträgen	24.001	23.126
Anlagen im Bau	48.832	42.678
	1.039.356	951.872
Kumulierte Abschreibungen	(397.235)	(320.326)
Sachanlagevermögen (netto)	642.121	631.546

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen für die Jahre 1999, 1998 und 1997 131.623 \$, 130.628 \$ und 120.540 \$.

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 1999, 1998 bzw. 1997 sind Beträge in Höhe von 36.015 \$, 36.996 \$ bzw. 32.198 \$ für Cycler für die Peritonealdialyse enthalten, die die Gesellschaft auf monatlicher Basis an Kunden mit terminaler Niereninsuffizienz vermietet, sowie für Hämodialyse-Maschinen, die die Gesellschaft im Rahmen von Operate-Leasingverträgen an Ärzte vermietet. Die Mieteinnahmen sind nicht eindeutig zu beziffern, da die Gegenleistung für die Maschinen auf Grund vertraglicher Vereinbarungen durch Aufschläge beim Bezug von Zubehör erfolgt, das während der Laufzeit der Leasingvereinbarung verkauft wird.

Die kumulierten Abschreibungen auf Maschinen, maschinelle Anlagen und Mietgeräte aus Finanzierungsleasingverträgen beliefen sich 1999, 1998 und 1997 auf jeweils 14.330 \$, 10.785 \$ bzw. 16.067 \$.

10. Immaterielle Vermögensgegenstände

Zum 31. Dezember setzten sich die immateriellen Vermögensgegenstände wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	1999	1998
Firmenwerte	3.114.063	3.020.123
Patientenbeziehungen	180.067	173.604
Markennamen und Patente	252.923	266.919
Vertriebsrechte	4.349	6.601
Sonstige	354.400	343.086
	3.905.802	3.810.333
Kumulierte Abschreibungen	(467.046)	(326.420)
Immaterielle Vermögensgegenstände (netto)	3.438.756	3.483.913

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände beliefen sich für 1999, 1998 und 1997 auf 151.735 \$, 147.616 \$ und 127.297 \$.

11. Kurzfristige Darlehen

Die kurzfristigen Darlehen in Höhe von 96.383 \$ und 108.827 \$ zum 31. Dezember 1999 bzw. 1998 betreffen Kredite, die einzelne Tochtergesellschaften der Gesellschaft im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken aufgenommen haben. Die Darlehen wurden 1999 und 1998 mit durchschnittlich 4,6 % bzw. 4,2 % p.a. verzinst.

Ohne Berücksichtigung der NMC-Kreditvereinbarung („NMC-Darlehensvertrag“), (siehe Anmerkung 13) stand der FMC am 31. Dezember 1999 ein Betrag in Höhe von 27.171 \$ im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken zur Verfügung. Diese Kreditlinien sind normalerweise durch Forderungsabtretungen besichert und enthalten verschiedene Klauseln, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Anforderungen für die Aufrechterhaltung einer bestimmten Höhe des „working capitals“, des Nettovermögens, der Investitionsausgaben und verschiedener finanzwirtschaftlicher Kennzahlen.

12. Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	1999	1998
Abgrenzung für sonstigen Betriebsaufwand	68.599	55.503
Rechtskosten	12.991	51.319
Versicherungsprämien	54.518	66.321
Lohn- und Gehaltsverbindlichkeiten	75.163	68.875
Gutschriften	48.932	42.804
Zinsabgrenzungen	25.429	44.933
Restrukturisierungskosten	2.472	10.651
Abrechnungen von Ärzten	17.721	18.321
Boni und Mitarbeiterbeteiligung	2.746	4.302
Steuerrückstellungen	17.294	14.366
Provisionen	10.406	12.061
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	5.770	7.470
Boni und Rabatte	9.303	8.882
Sonstige Rückstellungen	43.140	37.315
Sonstige Rückstellungen in Zusammenhang mit dem Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	20.577	-
Gesamt	415.061	443.123

13. Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 31. Dezember setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	1999	1998
NMC-Darlehensvertrag	738.150	1.032.700
Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten	8.067	15.126
Sonstige	55.043	79.185
	801.260	1.127.011
Abzüglich Kurzfristig fälliger Anteil	(147.484)	(45.931)
	653.776	1.081.080

Der geänderte NMC-Darlehensvertrag der Gesellschaft, der am 30. September 2003 ausläuft, umfasst einen revolving-Kredit in Höhe von bis zu 1.000.000 \$ mit einer Laufzeit von bis zu sieben Jahren. Von der Gesamtsumme des revolving-Kredits stehen 250.000 \$ für Letters of Credit bereit, bis zu 450.000 \$ sind für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als US-Dollar verfügbar, bis zu 50.000 \$ stehen als Swing in US-Dollar und bis zu 20.000 \$ als Swing in bestimmten anderen Währungen zur Verfügung. Die Vereinbarung umfasst darüber hinaus ein mittelfristiges Darlehen in Höhe von bis zu 1.000.000 \$ mit einer Laufzeit von bis zu sieben Jahren, die ebenfalls am 30. September 2003 ausläuft. Sie umfasste außerdem ein kurzfristiges Darlehen in Höhe von 500.000 \$, das im November 1996 vor dem Fälligkeitsdatum 30. September 1998 zurückgezahlt wurde. Die Bedingungen des NMC-Darlehensvertrags erfordern für das mittelfristige Darlehen regelmäßige Tilgungen, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Die Tilgung begann im vierten Quartal 1999 und wird vierteljährlich fortgeführt bis zum Ablauf der Vereinbarung im Jahre 2003.

Kredite im Rahmen dieser vorrangigen Kreditvereinbarung werden mit einem der folgenden Sätze verzinst: (1) LIBOR zuzüglich einer Marge, oder (2) ein Eckzins, der (a) dem jeweils höheren Wert von (A) der Prime Rate der Darlehensgeber, oder (B) dem Tagesgeldsatz plus 0,50 %, (b) zuzüglich einer Marge entspricht. Den Darlehensgebern muß zusätzlich eine Gebühr gezahlt werden, die sich nach einem jährlichen Prozentsatz (anfänglich 0,375 %) des Teilbetrags der Kreditvereinbarung richtet, der nicht für Kreditaufnahmen in Anspruch genommenen wird.

Außer durch die verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wird der NMC-Darlehensvertrag durch Anteile an Nettoerlösen aus bestimmten Veräußerungen von Vermögenswerten und Forderungen sowie durch Emissionen von nachrangigen „debt and equity“ Wertpapieren getilgt. Vorzeitige Rückzahlungen sind jederzeit ohne Vorfälligkeitsentschädigungen gestattet, ausgenommen während bestimmter, festgelegter Zeiträume. Der NMC-Darlehensvertrag enthält handelsübliche Unterlassungs- und Leistungsverpflichtungen in Bezug auf die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen sowie sonstige Zahlungsbeschränkungen, im wesentlichen in Bezug auf Dividendenzahlungen. Die Dividendenausschüttungen von National Medical Care Holdings, Inc., einer Tochtergesellschaft, sind aufgrund einer Beschränkung der Dividendenausschüttung ihrer Tochtergesellschaft, der National Medical Care, Inc., begrenzt. Danach kann National Medical Care höchstens 50 % des konsolidierten Ergebnisses der Vorjahre ausschütten. Nach den Bedingungen des Darlehensvertrags ist die Gesellschaft in Bezug auf die Dividendenausschüttungen eines Kalenderjahres beschränkt und zwar auf 75 Millionen \$ in 1999. Die Dividendenausschüttung in 1999 betrug 48 Millionen \$.

Im Dezember 1999 erreichte die Gesellschaft die Änderung einiger Verpflichtungen, darunter unter anderem der Finanzkennzahlen in ihrem NMC-Darlehensvertrag, die durch die Auswirkungen des Vergleichs im Zusammenhang mit den Ermittlungen von US-Regierungsbehörden beeinflusst worden wären (siehe Anmerkung 2). Zum 31. Dezember 1999 befand sich die Gesellschaft in Übereinstimmung mit allen ihrer diesbezüglichen Verpflichtungen.

Zum 31. Dezember 1999 standen der Gesellschaft zusätzliche nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von 776.628 \$ aus dem revolving-Kredit ihres NMC-Darlehensvertrags zur Verfügung, davon 48.528 \$ für zusätzliche Letters of Credit. Von den Letters of Credit in Höhe von 201.472 \$, die aus dem NMC-Darlehensvertrag in Anspruch genommen wurden, ist ein unwiderruflicher Letter of Credit in Höhe von 150.000 \$ in Zusammenhang mit bestimmten Vereinbarungen bei der Gründung der Gesellschaft an die US-Regierungsbehörden ausgestellt worden. Am 18. Januar 2000 wurde der an die US-Regierungsbehörden ausgestellte Letter of Credit in Anpassung wie im OIG-Vergleich vereinbart auf 189.600 \$ erhöht (siehe Anmerkung 2).

Die Gesamtsummen der jährlichen Zahlungen für den NMC-Darlehensvertrag, andere Darlehen, Wechselverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und andere Kreditaufnahmen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 1999 betragen (in Tsd. \$):

2000	147.484
2001	170.681
2002	157.396
2003	303.036
2004	2.882
Nachfolgende	19.781
	801.260

14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen und dem Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen ist den folgenden geographischen Regionen zuzuordnen:

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Deutschland	93.653	70.877	73.663
USA	(408.060)	118.574	87.764
Sonstige	55.497	79.986	45.961
	(258.910)	269.437	207.388

Die Steueraufwendungen (-erträge) für die Jahre 1999, 1998 und 1997 setzen sich wie folgt zusammen:

\$ in Tsd.	1999	1998	1997
Laufende Steuern			
Deutsche Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer	43.876	23.990	33.164
US-Einkommensteuer	12.088	54.600	40.541
Sonstige	28.797	22.246	16.071
	55.964	78.590	73.705
Latente Steuern			
Deutschland	791	15.281	1.964
USA	(92.907)	16.800	12.605
Sonstige	5.389	2.449	2.873
	(97.907)	34.530	11.686
	(12.744)	135.366	101.472

Das deutsche Körperschaftsteuerrecht wendet einen gespaltenen Steuersatz und ein Anrechnungsverfahren für die Einkommensbesteuerung der Gesellschaft und ihrer Aktionäre an. Bei einer Gewinnausschüttung erhalten Aktionäre, die der deutschen Besteuerung unterliegen, eine Steuergutschrift für die Steuern, die die Gesellschaft auf diese ausgeschütteten Gewinne bezahlt hat. Die Gesellschaft erhält eine Steuerrückerstattung in dem Maße, in dem diese Gewinne ursprünglich einer Körperschaftsteuer von mehr als 30 % unterlagen. Die Steuerrückerstattung kann ebenfalls an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

1999 wurden eine Reihe von Veränderungen im deutschen Körperschaftsteuerrecht wirksam, unter anderem die Senkung des Steuersatzes auf nicht ausgeschüttete Gewinne

von 45 % auf 40 %. Die Auswirkungen dieser Gesetzesänderungen liegen für die Gesellschaft in erster Linie in der erforderlichen Neubewertung der latenten Steuern zu Beginn des Jahres unter Berücksichtigung der Senkung der Steuersätze. Die Neubewertung führt zu einer Senkung der Aufwendungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in 1999 um etwa 850 \$.

Im allgemeinen unterliegen einbehaltene Gewinne in Deutschland zunächst einer Körperschaftsteuer von 40 % (45 % für die Jahre 1998 und 1997) zuzüglich eines Solidaritätszuschlags von 5,5 % (5,5 % im Jahre 1998 und 7,5 % im Jahre 1997) auf die Körperschaftsteuer. Durch den Solidaritätszuschlag liegt die Steuerbelastung bei 42,2 % (1998 bei 47,475 % und 1997 bei 48,375 %). Aufgrund des Solidaritätszuschlags liegt der Steuersatz auf ausgeschüttete Gewinne bei 31,65 % (31,65 % 1998 und 32,25 % 1997).

Der Aufwand für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag spiegelt die tatsächliche Gewinnausschüttung in Deutschland wider. Die Steuerminderung für Gewinnausschüttungen ist, wie oben beschrieben, bei der folgenden Abstimmung des Aufwandes für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag berücksichtigt worden.

Für die Geschäftsjahre 1999, 1998 und 1997 berechnet sich die Differenz zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und den Beträgen, die sich bei Anwendung eines Körperschaftsteuersatzes von 42,2 % für 1999, 47,475 % für 1998 und 48,375 % für 1997 auf das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen und dem Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen ergeben hätten, wie folgt:

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Berechneter „erwarteter“ Körperschaftsteueraufwand (-ertrag), zum Steuersatz für nicht ausgeschüttete Gewinne fortgeführter Geschäftseinheiten vor Minderheitenanteilen und den Auswirkungen von Bilanzierungsänderungen	(109.260)	127.929	100.324
Anstieg der Körperschaftsteuer aufgrund von: Posten, die steuerlich nicht abzugsfähig sind			
Steuererminderung für die Ausschüttung der Gewinne eines jeden Jahres			
Gewerbeertragsteuer	680	843	801
Steuererhöhung (-minderung) aufgrund bestimmter Geschäftsvorfälle in Vorjahren	(7.797)	(5.803)	(7.455)
Effekt ausländischer Steuersätze	8.758	8.351	8.467
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Übertrag)	24.847	3.727	2.895
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Übertrag)	71.622	-	-
Sonstiges	(2.194)	(525)	(716)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Übertrag)	(12.744)	135.366	101.472
Effektiver Steuersatz	4,9 %	50,2 %	48,9 %

Der steuerliche Effekt aus zeitlichen Unterschieden, die zu aktiven und passiven latenten Steuern führen, ergibt sich zum 31. Dezember wie folgt:

in Tsd. \$	1999	1998
Aktive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie aufgrund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	27.844	29.591
Vorräte, in erster Linie aufgrund steuerlich zusätzlich zu aktivierender Kosten und unterschiedlicher Wertberichtigungen	21.427	18.068
Wertberichtigungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	141.123	132.185
Finanzierungsleasing, in erster Linie aufgrund der Aktivierung von Kosten für Steuerzwecke	1.839	5
Vergleich mit US-Behörden	92.469	-
Verlustvorträge aus Vorjahren	21.807	36.698
Sonstiges	1.895	918
Aktive latente Steuern (brutto)	308.404	217.465
Abzüglich Wertberichtigung	(6.360)	(5.340)
Aktive latente Steuern (netto)	302.044	212.125
Passive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie aufgrund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	4.553	2.892
Vorräte, vornehmlich aufgrund steuerlich zusätzlich zu aktivierender Kosten und Wertberichtigungen	6.262	5.929
Rückstellungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	40.365	36.019
Sachanlagen, vornehmlich aufgrund von Unterschieden bei der Abschreibung	169.813	178.704
Sonstige	2.480	2.442
Passive latente Steuern	223.473	225.986
Gesamte latente Steuern (netto)	78.571	(13.861)

Die Wertberichtigung erhöhte sich in den Jahren 1999 und 1998 um 1.020 \$ bzw. 15.436 \$ im wesentlichen aufgrund einer geänderten Beurteilung der zukünftigen Nutzungsmöglichkeiten steuerlicher Verlustvorträge durch die Unternehmensleitung.

Zum 31. Dezember 1999 und 1998 hatte die FMC Betriebsverluste in Höhe von etwa 49.051 \$ bzw. 86.183 \$, wovon der überwiegende Teil unbegrenzt vortragsfähig ist.

Grundlage für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass diese Posten in Zukunft tatsächlich realisierbar sind. Die Wahrscheinlichkeit muß dabei mehr als 50 % betragen. Die Realisierung aktiver latenter Steuern hängt von der Erzielung steuerpflichtiger Einkommen in jenen Perioden ab, in denen sich die zeitlichen Unterschiede zwischen Handels- und Steuerbilanz ausgleichen. Hierbei werden die passiven latenten Steuern und das geplante zukünftige steuerpflichtige Einkommen berücksichtigt. Ausgehend von den steuerpflichtigen Einkommen früherer Jahre und dem zukünftig geplanten steuerpflichtigen Einkommen hält es die Gesellschaft für eher wahrscheinlich, dass die zum 31. Dezember 1999 ausgewiesenen aktiven latenten Steuern abzüglich der Wertberichtigung genutzt werden können.

Zusätzliche Steuern auf nicht thesaurierte Gewinne wurden in die Berechnung miteinbezogen. Zusätzliche Steuern auf thesaurierte Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von 72.547 \$ wurden nicht in die Berechnung einbezogen, weil der überwiegende Teil dieser Gewinne auch in Zukunft nicht für Ausschüttungen verwendet werden soll. Auf diese Gewinne könnten weitere Steuern anfallen, wenn sie entweder ausgeschüttet oder als ausgeschüttet betrachtet werden. Die Gesellschaft schätzt, dass bei Ausschüttung dieser Gewinne ein zusätzlicher Steueraufwand in Höhe von 4.431 \$ für Quellen- und Körperschaftsteuer entstehen würde.

Steuerverteilung

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag verteilen sich wie folgt auf die aufgeführten Bereiche:

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Aus fortgeführten Geschäftseinheiten	(12.744)	135.366	101.472
Aus veräußerten Geschäftseinheiten	-	(5.543)	(7.218)
Aus dem Verkauf von Geschäftseinheiten	-	(42.772)	-
Gesamte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(12.744)	87.051	94.254

15. Versorgungswerk für Arbeitnehmer

Leistungsorientierte Pensionspläne

Im Allgemeinen hängen die Pensionszahlungen ab von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt bei Eintritt des Versorgungsfalls. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der FMC unmittelbare Versorgungszusagen. In den USA werden die Versorgungszusagen nahezu aller Arbeitnehmer über den „defined benefit plan“ der NMC (nicht beitragsorientiert) abgewickelt. Jedes Jahr wird an den Pensionsfonds mindestens der Betrag gezahlt, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften ergibt. Das Vermögen des Pensionsfonds besteht im Grundsatz aus Aktien, festverzinslichen Wertpapieren und zusätzlichen flüssigen Mitteln. Weiter wird von der NMC ein zusätzlicher Pensionsplan für hochrangige leitende Angestellte mit einer Zusage zusätzlich zu dem normalen Versorgungswerk finanziert.

Im Folgenden wird die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen, des Pensionsfonds und des Finanzierungsstatus des Versorgungswerks dargestellt. Die tatsächlichen Rentenzahlungen in der Überleitung der Pensionsfonds beinhalten lediglich diejenigen Rentenzahlungen, die über Pensionsfonds geleistet wurden:

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Entwicklung der Pensionsverpflichtungen			
Pensionsverpflichtungen am 1. Januar	111.832	88.713	79.609
Übertragungsverlust / (-gewinn)	(3.611)	1.432	(2.242)
Laufender Dienstzeitaufwand	10.040	8.905	8.484
Zinsaufwand	7.300	6.418	5.589
Änderungen	(5)	-	-
Übertragungen	3.706	28	94
Versicherungsmathematische Verluste / (Gewinne)	(15.826)	9.400	(1.897)
Veräußerungen	-	(1.717)	-
Tatsächliche Rentenzahlungen	(1.693)	(1.387)	(928)
Pensionsverpflichtungen am 31. Dezember	111.753	111.832	88.713
Entwicklung des Pensionsfonds			
Marktwerte des Pensionsfonds am 1. Januar	77.019	65.088	54.218
Tatsächliche Erträge des Pensionsfonds	3.145	13.218	11.794
Auszahlung von Leistungsverpflichtungen	(1.404)	(1.287)	(924)
Verkehrswert des Vermögens des Pensionsfonds am 31. Dezember	78.760	77.019	65.088
Finanzierungsstatus	(32.996)	(34.813)	(23.625)
Ungetilgter Gewinn (netto)	(23.405)	(11.821)	(15.328)
Ungetilgter Dienstzeitaufwand früherer Jahre	(4)	-	-
Ungetilgter Übergangsfehlbetrag	326	475	531
Pensionsrückstellung	(56.079)	(46.159)	(38.422)
Gewichtete, durchschnittliche Annahmen zum 31. Dezember			
Zinssatz	7,28 %	6,59 %	7,41 %
Erwarteter Ertrag des Pensionsfonds	9,70 %	9,70 %	9,00 %
Gehaltsdynamik	4,60 %	4,60 %	4,60 %
Bestandteile des Aufwands			
Laufender Dienstzeitaufwand	10.040	8.905	8.484
Zinsaufwand	7.300	6.418	5.589
Erwarteter Ertrag des Pensionsfonds	(7.401)	(6.430)	(4.758)
Tilgung des Übergangsfehlbetrages	87	56	184
Tilgung der unrealisierten Verluste	61	-	-
Tilgung der Planänderungsaufwendungen	(1)	-	-
Tilgung von (Gewinnen) / Verlusten	(520)	(857)	(231)
Tilgung von Gewinnen	-	(1.717)	-
Aufwand	9.566	6.375	9.268

Zusätzlich zu den normalen Zusagen werden von bestimmten Tochtergesellschaften der FMC gesonderte Zusagen auf Altersrente gewährt. Die Rückstellung betrug 1999, 1998 und 1997 5.499 \$, 3.600 \$ bzw. 3.154 \$. Andere Zusagen auf Altersversorgung als das normale Versorgungswerk und die Extrazusagen an leitende Angestellte gibt es bei der Gesellschaft nicht.

Sparpläne

NMC und FUSA unterhalten Sparpläne für ihre Mitarbeiter. Der Gesamtbetrag der Zuschüsse für 1999, 1998 und 1997 betrug 7.298 \$, 7.195 \$ bzw. 6.385 \$.

16. Genussscheinähnliche Wertpapiere

Im November 1996 gab die Gesellschaft über den Fresenius Medical Care Capital Trust, ein Trust nach dem Gesetz des Staates Delaware, genussscheinähnliche Wertpapiere („Trust Securities“) im Wert von 360.000 \$ aus, die zu 9 % p.a. verzinst werden. Der Trust ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der FMC. Das Vermögen des Trusts besteht aus einer nachrangigen Darlehensforderung („Senior Subordinated Debentures“) der FMC Trust Finance S.a.r.l., Luxemburg („Luxco“), einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der FMC, in Höhe von 360.500 \$, die mit 9 % p.a. verzinst wird und spätestens im Jahre 2006 fällig ist. Die Trust Securities sind durch entsprechende Garantien der Gesellschaft, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH („D-GmbH“) und Fresenius Medical Care Holdings Inc. („FMCH“) besichert.

Die Trust Securities sind mit einer jährlichen Ausschüttung von 9 % zu bedienen und spätestens am 1. Dezember 2006 unbedingt zurückzuzahlen. Die Inhaber der Trust Securities haben bei Liquidation des Trusts Anspruch auf Rückzahlung des Nominalbetrags der Trust Securities. Abgesehen vom Eintritt gewisser Umstände haben die Inhaber der Trust Securities kein Stimmrecht.

Luxco kann die 9-prozentigen Senior Subordinated Debentures in einer Summe oder in Teilbeträgen zu jedem Zeitpunkt nach dem 1. Dezember 2001 zu einem bestimmten Rückzahlungsbetrag unter Berücksichtigung aufgelaufener noch nicht gezahlter Zinsen tilgen. In diesem Falle müsste der 1996 Trust den gleichen Betrag an Trust Securities tilgen.

Im Februar 1998 gab die Gesellschaft über den Fresenius Medical Care Capital Trust II („Trust II“) und den Fresenius Medical Care Capital Trust III („Trust III“; zusammen die „1998 Trusts“), beides Trusts nach dem Gesetz des Staates Delaware/USA, genussscheinähnliche Wertpapiere („Trust Preferred Securities“) im Wert von 450.000 \$ aus, die zu 7 $\frac{7}{8}$ % p.a. verzinst werden (die „Trust II Securities“), und im Wert von 300.000 DM, die zu 7 $\frac{3}{8}$ % p.a. verzinst werden (die „Trust III Securities“). Die Trusts sind 100prozentige Tochtergesellschaften der FMC. Das Vermögen des Trust II besteht aus einer erststelligen nachrangigen Darlehensforderung („Senior Subordinated Debentures“) gegen Luxco in Höhe von 450.450 \$, die mit 7 $\frac{7}{8}$ % p.a. verzinst wird und spätestens im Jahr 2008 fällig ist, und aus damit verbundenen Garantien durch die nachgeordneten Garantiegeber (siehe Anmerkung 25 „Ergänzende zusammengefasste Informationen“). Das Vermögen des Trust III besteht aus einer erststelligen nachrangigen Darlehensforderung („Senior Subordinated Debentures“) gegen Luxco in Höhe von DM 300.300, die mit 7 $\frac{3}{8}$ % p.a. verzinst wird und spätestens im Jahr 2008 fällig ist, sowie aus den damit verbundene Garantien der FMC und der vorgenannten Tochtergesellschaften. Die Trust Preferred Securities werden durch Garantien von der FMC sowie der D-GmbH und der FMCH besichert.

Die Trust II und Trust III Securities sind mit einer Ausschüttung von 7 $\frac{7}{8}$ % p.a. bzw. 7 $\frac{3}{8}$ % p.a. zu bedienen und spätestens am 1. Februar 2008 unbedingt zurückzuzahlen. Die Inhaber der Trust Preferred Securities haben bei Liquidation der Trusts Ansprüche auf Rückzahlung des Nominalbetrags der Trust Preferred Securities. Abgesehen vom Eintritt gewisser Umstände haben die Inhaber der Trust Securities kein Stimmrecht.

17. Minderheitenanteile

Zum 31. Dezember stellten sich die Minderheitenanteile wie folgt dar:

in Tsd. \$	1999	1998
FMCH Vorzugsaktien		
Vorzugsaktien, Nennwert \$ 100 je Aktie		
- 6 %ige kumulative Vorzugsaktien; 40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 36.460 ausgegeben	3.646	3.646
- 8 %ige kumulative Vorzugsaktien Klasse A; 50.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 16.176 ausgegeben	1.618	1.618
- 8 %ige nicht kumulative Vorzugsaktien Klasse B; (2); 40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 21.483 ausgegeben	2.148	2.148
Vorzugsaktien, Nennwert \$ 0,10 je Aktie		
- Nicht-kumulative Vorzugsaktien Klasse D; 100.000.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien, 89.062.316 ausgegeben	8.906	8.906
Summe FMCH Minderheitenanteile	16.318	16.318
Sonstige Minderheitenanteile	5.456	3.628
Minderheitenanteile gesamt	21.774	19.946

In Zusammenhang mit der Entstehung von FMC erhielt jeder Inhaber von W.R. Grace-Stammaktien eine Vorzugsaktie (Class D Preferred Stock) der FMC für jede W.R. Grace-Stammaktie. Die Vorzugsaktie berechtigt den Inhaber – wenn und soweit der Aufsichtsrat der FMCH einen entsprechenden Beschluss fasst – zum Empfang einer Sonderdividende, zahlbar in bar und in jährlichen Raten beginnend im Oktober 2002 (sowie in den Folgejahren, bis die Dividende voll bezahlt ist). Wie in den Konditionen für die Class D-Vorzugsaktie definiert, wird die Höhe der Sonderdividende auf der Grundlage des bereinigten Cash-Flows der FMC für den Zeitraum vom 1. Januar 1997 bis zum 31. Dezember 2001 bestimmt.

18. Eigenkapital

Die Gesellschaft beantragte und erhielt auf der jährlichen Hauptversammlung am 2. Juni 1999 von ihren Aktionären die Zustimmung zur Umstellung ihres Aktienkapitals von Deutsche Mark (DM) auf Euro (€), um sich damit auf den Übergang der Europäischen Union zum Euro vorzubereiten, der am 1. Januar 1999 begann und bis Mitte 2002 abgeschlossen werden soll. Der Umrechnungskurs von DM auf Euro wurde auf 1,95583 DM für 1,00 € festgelegt. Durch die Umstellung ändert sich der Nennwert je Aktie von 5 DM auf 2,55646 €. Aus praktischen Gründen stimmte die Hauptversammlung einer Erhöhung des Nennwerts auf 2,56 € zu. Dadurch erhöht sich das Grundkapital um 280 € (290 \$). Die Erhöhung des Grundkapitals wurde kompensiert durch eine Minderung der Kapitalrücklage. Für die Umbewertung wurden keine neuen Aktien ausgegeben. Die Auswirkung der Währungsumstellung ist rückwirkend im Eigenkapital in der Bilanz zum 31. Dezember 1996 und im Konzernabschluss ausgewiesen worden. Das Eigenkapital wurde entsprechend geändert, um die Umgliederung eines Betrags in Höhe des nominellen Werts der Erhöhung des Grundkapitals aus der Kapitalrücklage kenntlich zu machen.

Außerdem stimmte die Hauptversammlung einer Änderung des Dividendenaufschlags für Vorzugsaktien von einem Prozentsatz des Nennwerts je Aktie in einen absoluten Betrag zu. Falls Dividendenzahlungen beschlossen werden, erhalten die Inhaber von Vorzugsaktien 0,06 € mehr je Aktie als die Inhaber von Stammaktien, mindestens jedoch 0,12 € je Aktie.

Außerdem stimmte die Hauptversammlung der Umstellung der Aktien der Gesellschaft auf Aktien ohne Nennwert zu.

Nach dem deutschen Aktienrecht kann die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigen, Aktien in einem bestimmten Volumen in Form von bedingtem Kapital oder genehmigtem Kapital auszugeben. Der Nominalwert der auszugebenden Aktien darf 50 % des zum Zeitpunkt der Ermächtigung vorhandenen Grundkapitals nicht überschreiten. Die Ermächtigung zur Ausgabe von Aktien im Rahmen des genehmigten Kapitals ist auf fünf Jahre ab Wirksamkeit der Ermächtigung begrenzt. Durch Beschluss der Hauptversammlung wurde der FMC-Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft um insgesamt bis zu 13.901 € gegen Bareinlage (genehmigtes Kapital I) zu erhöhen. Zusätzlich wurde eine Erhöhung um insgesamt bis zu 52.508 € gegen Sacheinlage in Zusammenhang mit Akquisitionen durch FMC genehmigt (genehmigtes Kapital II).

1997 gab die Gesellschaft 3.623.341 Vorzugsaktien (genehmigtes Kapital) ohne Nennwert je Aktie aus und erzielte dadurch Nettoerlöse von 203.199 \$. Im Hinblick auf Liquidations- und Bezugsrechte sind die ausgegebenen Vorzugsaktien den Stammaktien gleichgestellt. Die jährlich auf die Vorzugsaktie zu zahlende Mindestdividende beträgt 0,12 €. Die Satzung der Gesellschaft bestimmt außerdem, dass die jährlich auf die Vorzugsaktien zu zahlende Dividende die jährlich auf die Stammaktien gezahlte Dividende um 0,06 € übersteigen muss. Inhaber der Vorzugsaktien haben mit Ausnahme von bestimmten gesetzlich geregelten Fällen kein Stimmrecht. Die Vorzugsaktien rangieren gleichwertig neben den Stammaktien und genießen im Liquidationsfall keine Vorrechte.

Nach deutschem Aktienrecht ist der Bilanzgewinn, wie er sich aus dem nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft ergibt, Grundlage für die Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre.

Entsprechend den Vereinbarungen zwischen FMC und der Fresenius AG und einhergehend mit der Umstrukturierungsvereinbarung (siehe Anmerkung 1), hat die Gesellschaft an die Fresenius AG im Jahre 1998 4.062 \$ ausgeschüttet. Diese Mittel resultieren aus Ergebnissen der früheren Fresenius Worldwide Division (FWD) vor ihrer Einbringung in die FMC durch die Fresenius AG im Rahmen der Entstehung der FMC. Eine Ausschüttung dieser Ergebnisse wurde zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses nicht vorgenommen, da deren Höhe nach den jeweiligen landesrechtlichen Vorschriften nicht abschließend bestimmt war und ein entsprechender Beschluss der Gesellschafter nicht vorlag, um die Zahlung vorzunehmen. In Vorwegnahme eines positiven Beschlusses ist eine Schätzung des betreffenden Ergebnisses vorgenommen worden. Der geschätzte Betrag wurde von der Gesellschaft als Darlehen an die Fresenius AG gegeben, und die Verbindlichkeiten der Fresenius AG sollte durch entsprechende Ausschüttungen ausgeglichen werden. In 1998 wurde die Forderung gegen die Fresenius AG durch Ausschüttungen der Gesellschaft in Höhe von 4.062 \$ vermindert.

Zur Finanzierung bestimmter Akquisitionen im Jahre 1997 hat eine Tochtergesellschaft Genussscheine in Höhe von nominal 67.584 \$ ausgegeben. Die Genussscheine sind zwischen 6,12 % p.a. und 6,25 % p.a. verzinslich. Die Genussscheine sind stimmrechtslos; Zinszahlungen erfolgen nur, wenn die FMC AG über einen ausschüttungsfähigen Bilanzgewinn verfügt. Die Genussscheine sind innerhalb von 10 Jahren nach der Ausgabe wandelbar. Die Gesellschaft und die Inhaber der Genussscheine haben vereinbart, dass die Gesellschaft das Recht und unter bestimmten Umständen die Pflicht hat, die Genussscheine zu erwerben, wobei die Gesellschaft wählen kann zwischen Barzahlung oder Zahlung mit Vorzugsaktien. Weil die Gesellschaft allein bestimmen kann, die Genussscheine in Vorzugsaktien umzutauschen und die Vorzugsaktien Eigenkapital der Gesellschaft darstellen, hatte die Gesellschaft die Genussscheine als Eigenkapital ausgewiesen. Im Jahre 1998 kam die Gesellschaft ihren Verpflichtungen aus fällig gewordenen Genussscheinen nach. Insgesamt wurden etwa nominal 61.725 \$ Genussscheine zurückgekauft. Die restlichen Genussscheine in Höhe von nominal 5.859 \$ waren zum 31. Dezember 1998 noch im Umlauf und wurden als Verbindlichkeit ausgewiesen. Diese Genussscheine wurden im 4. Quartal 1999 zurückgezahlt.

Sollten in zwei aufeinanderfolgenden Jahren nach dem Jahr, von dem an die Vorzugsaktien Anspruch auf Dividende haben, für Vorzugsaktien keine Dividenden beschlossen werden, erhalten die Aktionäre der Vorzugsaktien die gleichen Stimmrechte wie Aktionäre von Stammaktien bis zu dem Zeitpunkt, an dem die ausstehenden Dividenden bezahlt werden. Die Zahlung von Dividenden ist zusätzlich an Bedingungen durch den NMC-Darlehensvertrag gebunden (siehe Anmerkung 13).

Im Folgenden ist die Überleitung für die Ermittlung der „Basic and diluted earnings per share“ dargestellt. Die 1999 und 1998 gewährten Aktienoptionen hatten keinen Einfluss auf die Ermittlung der „Diluted earnings per share“ (verwässertes Ergebnis je Aktie).

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Zähler			
(Verlust) Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzänderungen	(248.544)	131.617	103.945
abzüglich			
Ausschüttung für Wandelgenussrechte	-	(2.752)	(1.302)
Dividendennachzahlungen für Vorzugsaktien für 1996, beschlossen und gezahlt in 1998	-	(974)	-
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	-	(513)	(375)
Gewinn, der nur für Vorzugsaktien zur Verfügung steht	-	(1.487)	(375)
(Verlust) Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzänderungen, der für alle AktionärsGattungen gleichermaßen zur Verfügung steht	(248.544)	127.378	102.268
Verlust aus aufgegebenen Geschäftseinheiten (netto)	-	(105.897)	(13.783)
Effekt aus Bilanzierungsänderungen (netto)	-	(6.589)	-
Nenner			
Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien			
Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	9.023.341	9.023.341	6.506.917
Summe ausstehende Aktien aller Gattungen	79.023.341	79.023.342	76.506.917
Potentiell verwässernde Stammaktien	-	-	-
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	-	2.522	-
Summe ausstehende Aktien aller Gattungen bei voller Verwässerung	79.023.341	79.025.863	76.506.917
Summe ausstehende Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	9.023.341	9.025.863	6.506.917
(Verlust) Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzänderungen pro Stammaktie	(3,15)	1,62	1,34
Gewinn, der nur für Vorzugsaktien zur Verfügung steht, pro Vorzugsaktie	-	0,16	0,05
(Verlust) Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzänderungen pro Vorzugsaktie	(3,15)	1,78	1,39
(Verlust) Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzänderungen pro Stammaktie bei voller Verwässerung	(3,15)	1,62	1,34
Gewinn, der nur für Vorzugsaktien zur Verfügung steht, pro Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	-	0,16	0,05
(Verlust) Gewinn aus fortgeführten Geschäftseinheiten vor Effekt aus Bilanzänderungen pro Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	(3,15)	1,78	1,39
Verlust aus aufgegebenen Geschäftseinheiten pro Stamm- und Vorzugsaktie	-	(1,34)	(0,18)
Effekt aus Bilanzierungsänderungen pro Stamm- und Vorzugsaktie	-	(0,08)	-
Verlust aus aufgegebenen Geschäftseinheiten pro Stamm- und Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	-	(1,34)	(0,18)
Effekt aus Bilanzierungsänderungen pro Stamm- und Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	-	(0,08)	-

19. Aktienoptionen

Im Zusammenhang mit der Errichtung der Fresenius Medical Care im Jahre 1996 wurden bestimmte bestehende Optionen aus den Aktienoptions-Plänen im Rahmen des „FMC Rollover Options Plan“ gegen entsprechende Optionen auf FMC-Stammaktien eingetauscht.

Im Ergebnis betrug die Gesamtzahl der Aktien, die durch die Umwandlung der Optionen aus dem FMC Rollover Options Plan bis zum Tag des Zusammenschlusses am 30. September 1996 ausgegeben werden konnten, annähernd 333.000 Stück. Weitere Stammaktien standen für die Gewährung von Optionen im Rahmen des FMC Rollover Option Plans nicht zur Verfügung. Diese Stammaktien, die bei Ausübung der Optionen entsprechend dem FMC Rollover Plan auszugeben sind, wurden an die Fresenius AG zur Verwahrung bis zur Ausübung der Optionen ausgehändigt. Hinsichtlich der Stammaktien, denen früher Optionen auf W.R.Grace-Stammaktien zu Grunde lagen, hat sich die Fresenius AG verpflichtet, keine Stimmrechte auszuüben und gezahlte Dividende zurückzuzahlen. Im Falle der Ausübung von FMC Rollover Optionen erhält die Gesellschaft den

Ausgabepreis, und die Fresenius AG übergibt die Stammaktien den Optionsberechtigten. Wenn Optionen, die früher zum Bezug von W.R.Grace-Stammaktien berechtigt hätten, nicht ausgeübt werden, weil sie verwirkt oder verfallen sind, werden die für diese Optionen vorgesehenen Stammaktien, die von der Fresenius AG verwahrt worden sind, von der Fresenius AG auf die FMC kostenlos übertragen. Wenn Optionen, die früher zum Bezug von FUSA-Stammaktien berechtigt hätten, nicht ausgeübt werden, weil sie verwirkt oder verfallen sind, fallen die für diese Optionen vorgesehenen Stammaktien, die von der Fresenius AG verwahrt worden sind, der Fresenius AG zu.

Während des Jahres 1999 haben die Mitarbeiter 134.924 FMC-Optionen im Rahmen des FMC Rollover Options Plans ausgeübt. In diesem Zusammenhang hat die Fresenius AG diesen Mitarbeitern 44.975 FMC-Stammaktien übertragen und 1.719 \$ an die Gesellschaft abgeführt. Im gleichen Zeitraum waren 4.448 Optionen gestrichen worden. Die an die Gesellschaft gezahlten 1.719 \$ sind zum 31. Dezember 1999 in die Kapitalrücklage (additional paid in capital) eingestellt worden.

Unmittelbar vor dem Zusammenschluss führte FMC einen Plan zur Ausgabe von Aktien an den Vorstand und an leitende Mitarbeiter („FMC Plan“) ein. Dieser Plan gewährt den zur Teilnahme Berechtigten das Recht, Vorzugsaktien der Gesellschaft zu erwerben. Die zugesagten Optionsrechte werden durch die Ausgabe von nicht übertragbaren Wandelschuldverschreibungen wirksam; den bezugsberechtigten Mitarbeitern sind gleichzeitig Darlehen in entsprechender Höhe zugesagt worden, die nur durch die Wandelschuldverschreibung gesichert sind. Ein Rückgriff auf das persönliche Vermögen des Mitarbeiters ist ausgeschlossen. Die auf DM lautenden Wandelschuldverschreibungen werden nach 10 Jahren fällig und können grundsätzlich nach 3 bis 5 Jahren in Aktien umgetauscht werden. Die Wandelschuldverschreibungen berechtigen die Inhaber, nach Zahlung des Bezugspreises in Höhe des Börsenkurses der Vorzugsaktie am Tag der Gewährung des Optionsrechts, die Wandelschuldverschreibung in Vorzugsaktien umzutauschen, wobei die Zahl der Vorzugsaktien durch Teilung des Nominalbetrags der Schuldverschreibung durch den Nennwert der Vorzugsaktie in Höhe von 5,00 DM je Vorzugsaktie bestimmt wird.

Im Jahr 1997 hat die Gesellschaft 2.697.438 Zusagen an Mitarbeiter (von denen 216.663 im Jahre 1997 verfallen sind) im Nominalwert der Wandelschuldverschreibung von 4.135 DM gewährt, die in 826.757 Vorzugsaktien umgetauscht werden können, wenn das Umtauschrecht geltend gemacht werden kann. Die im Jahre 1997 gewährten Optionen, die bis zum 31. Dezember 1997 verfallen oder noch nicht verfallen waren, wiesen einen durchschnittlichen Bezugspreis von 76,03 \$ pro Vorzugsaktie auf. In 1998 sind 2.169.711 Wandelrechte verfallen, während 311.064 Zusagen aus diesem Plan noch bestehen. Sollten die Optionen aus diesen Zusagen ausgeübt werden, müssten etwa 103.688 stimmrechtslose Vorzugsaktien ausgegeben werden. Zum 31. Dezember 1999 waren 187.333 Zusagen auf Optionen zu einem gewichteten Umtauschpreis von 76,03 \$ je Aktie nach dem FMC Plan verfügbar.

Im Jahre 1998 führte die Gesellschaft zwei neue Programme („FMC 98 Plan 1“ und „FMC 98 Plan 2“) zur Ausgabe von Aktien an Vorstand und leitende Mitarbeiter ein. Der FMC 98 Plan 1 gewährt den zur Teilnahme Berechtigten das Recht, Vorzugsaktien der Gesellschaft zu erwerben. Die nach diesem Plan zugesagten Optionsrechte werden durch die Ausgabe von nicht übertragbaren Wandelschuldverschreibungen wirksam; den bezugsberechtigten Mitarbeitern sind gleichzeitig Darlehen in entsprechender Höhe zugesagt worden. Die Darlehen sind nur durch die Wandelschuldverschreibungen gesichert, der Rückgriff auf das persönliche Vermögen der Mitarbeiter ist ausgeschlossen. Die Wandelschuldverschreibungen werden nach 10 Jahren fällig und können grundsätzlich nach 3 bis 5 Jahren in Aktien umgetauscht werden. Die auf DM lautenden Wandelschuldverschreibungen berechtigen den Inhaber, nach Zahlung des Bezugspreises in Höhe des Börsenkurses der Vorzugsaktie

einen Tag nach der Gewährung des Optionsrechts, die Wandelschuldverschreibung in Vorzugsaktien umzutauschen, wobei die Zahl der Vorzugsaktien durch Teilung des Nominalbetrags der Schuldverschreibung durch den Nennwert der Vorzugsaktie in Höhe von 5,00 DM je Vorzugsaktie bestimmt wird. FMC 98 Plan 1 wurde 1999 geändert, um die Anzahl der Vorzugsaktien, die zur Ausgabe gemäß den Darlehen nach FMC 98 Plan 1 zur Verfügung stehen, um 450.000 Aktien zu erhöhen. Die maximale Anzahl stimmrechtsloser Vorzugsaktien, die nach diesem Plan emittiert werden könnte, beträgt 1.783.333 abzüglich bereits emittierter Aktien oder nach dem FMC Plan noch zu emittierender Aktien. Aktien, die nach dem FMC Plan bis zum Verfall der Optionen verfügbar sind, werden als im Sinne des FMC 98 Plan 1 verfügbar angesehen, solange die Summe der emittierten stimmrechtslosen Vorzugsaktien nach beiden Plänen die oben angegebene Anzahl von 1.783.333 Aktien nicht übersteigt. Im Jahre 1998 hat die Gesellschaft 1.024.083 Zusagen mit einem Nominalwert der Wandelschuldverschreibung von 5.120.415 DM gewährt, die in 1.024.083 Vorzugsaktien umgetauscht werden können, wenn das Umtauschrecht geltend gemacht werden kann. Im Jahre 1999 wurden nach dem FMC Plan 1 Bezugsrechte für 571.940 Vorzugsaktien zu einem Umtauschpreis von 32,41 € ausgegeben. Im Laufe des Jahres 1999 verfielen Zusagen für 140.168 Vorzugsaktien nach dem FMC 98 Plan 1 oder wurden gestrichen. Für 233.812 Vorzugsaktien hätten bis zum 31. Dezember 1999 Optionszusagen erteilt werden können. Zum 31. Dezember 1999 waren Zusagen für 314.285 Vorzugsaktien unter dem FMC 98 Plan 1 ausübbar.

Der FMC 98 Plan 2 gewährt den zur Teilnahme berechtigten Mitarbeitern das Recht, Vorzugsaktien der Gesellschaft zu erwerben. Der Aktienkurs der Vorzugsaktien ergibt sich aus dem Durchschnitt der täglichen Kursnotierung der stimmrechtslosen Vorzugsaktien an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten dreissig Handelstagen, die der Gewährung der Bezugsrechte vorausgehen. Die Bezugsrechte können frühestens jeweils zu einem Drittel zwei, drei und vier Jahre nach Gewährung der Bezugsrechte ausgeübt werden. Voraussetzung für die Ausübung des Bezugsrechts ist, dass bestimmte Erfolgskriterien in dem vollständigen Geschäftsjahr, das dem Tag der Gewährung der Bezugsrechte folgt, im Vergleich zu diesen Erfolgskriterien in dem vollen Geschäftsjahr, das dem Tag der Gewährung der Bezugsrechte vorangegangen ist, erreicht werden. Der FMC 98 Plan 2 ist auf fünf Jahre befristet. Pro Jahr können nicht mehr als 20 % der Bezugsrechte, die unter diesen Plan fallen, gewährt werden. Die nach dem FMC 98 Plan 2 eingeräumten Bezugsrechte berechtigen für die Dauer von bis zu zehn Jahren zum Bezug von Vorzugsaktien. Für diesen Plan ist die Ausgabe von höchstens 2.500.000 Vorzugsaktien vorgesehen, von denen 500.000 Stück für den Vorstand und 2.000.000 Stück für leitende Mitarbeiter bestimmt sind. Im Jahre 1998 gewährte die Gesellschaft 258.314 Bezugsrechte zu einem

gewichteten durchschnittlichen Umtauschpreis von 44,66 €. Im Jahre 1999 gewährte die Gesellschaft im Rahmen des FMC 98 Plan 2 Bezugsrechte für den Kauf von 296.529 Vorzugsaktien zu einem gewichteten durchschnittlichen Bezugspreis von 32,41 €. Im Laufe des Jahres 1999 sind Bezugsrechte im Rahmen des FMC 98 Plan 2 für 5.850 Vorzugsaktien verfallen oder gestrichen worden. Zum 31. Dezember 1999 konnten keine Bezugsrechte aus dem FMC 98 Plan 2 ausgeübt werden.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Anzahl der Bezugsrechte auf Aktien und die durchschnittliche Preisspanne für jeden Aktienoptionsplan:

	Bezugsrecht auf Aktien in Tsd.	Durch- schnittliche Preisspanne in \$
FUSA- und NMC-Programme		
Anfangsstand am 30. September 1996	333	8,43-46,53
Ausgeübt	35	9,78-41,07
Verfallen	3	36,69-41,07
Ausübbar am 31. Dezember 1996	295	8,43-46,53
Ausgeübt	126	9,78-41,07
Verfallen	1	39,06-41,07
Ausübbar am 31. Dezember 1997	168	8,43-46,53
Ausgeübt	46	9,78-41,07
Verfallen	1	41,07-41,07
Ausübbar am 31. Dezember 1998	121	8,43-46,53
Ausgeübt	45	8,60-41,07
Verfallen	1	19,23-19,23
Ausübbar am 31. Dezember 1999	75	9,78-46,53
FMC-Programm		
Stand am 31. Dezember 1996	-	
gewährt	899	55,59-78,33
verfallen	72	55,59-78,33
Stand am 31. Dezember 1997	827	55,59-78,33
verfallen	723	55,59-78,33
Stand am 31. Dezember 1998	104	55,59-78,33
verfallen	10	55,59-78,33
Stand am 31. Dezember 1999	94	55,59-78,33
FMC 98 Plan 1		
Stand am 31. Dezember 1997	-	
gewährt	1.024	40,91-57,29
Stand am 31. Dezember 1998	1.024	40,91-57,29
gewährt	572	32,56
verfallen	140	32,56-78,33
Stand am 31. Dezember 1999	1.456	32,56-78,33
FMC 98 Plan 2		
Stand am 31. Dezember 1997	-	
gewährt	258	48,92
Stand am 31. Dezember 1998	258	48,92
gewährt	297	34,28
verfallen	5	34,28-57,29
Stand am 31. Dezember 1999	550	34,28-57,29

Marktwert der Aktienoptionen

1999 betrug der durchschnittliche Marktwert der in diesem Jahr gewährten Optionen 13,06 \$ pro Aktie am Tag der Gewährung der Zusage. Diese Schätzung beruht auf dem Black-Scholes- Optionspreismodell bei einer erwarteten Dividendenrendite von 1,0 %, einem risikolosen Zinssatz von 5,56 %, einer erwarteten Volatilität von 35 % und einer erwarteten durchschnittlichen Laufzeit bis zur Optionsausübung von 5,3 Jahren.

1998 betrug der durchschnittliche Marktwert der in diesem Jahr gewährten Optionen 18,41 \$ pro Aktie am Tag der Gewährung der Zusage. Diese Schätzung beruht auf dem binominalen Optionspreismodell bei einer erwarteten Dividendenrendite zwischen 1,39 % und 2,11 %, einem risikolosen Zinssatz von 3,78 % bis 4,74 %, einer erwarteten Volatilität von 35 % und einer erwarteten durchschnittlichen Laufzeit bis zur Optionsausübung von 5,3 Jahren.

1997 betrug der durchschnittliche Marktwert der in diesem Jahr gewährten Optionen 27,82 \$ pro Aktie am Tag der Gewährung der Zusage. Diese Schätzung beruht auf dem binominalen Optionspreismodell bei einer erwarteten Dividendenrendite von 1,0 %, einem risikolosen Zinssatz von 5,0 %, einer erwarteten Volatilität von 35 % und einer erwarteten durchschnittlichen Laufzeit bis zur Optionsausübung von 5,3 Jahren.

Hätte die Gesellschaft das Black-Scholes- Optionspreismodell auch für 1998 und 1997 angewendet, hätte der gewichtete durchschnittliche Marktpreis der Aktienoptionen 14,20 \$ bzw. 27,92 \$ betragen.

Die Gesellschaft behandelt die Aktienbezugsrechte im Jahresabschluss gemäß der Opinion No. 25 des Accounting Principles Board (APB) und weist für 1999 gewährte Aktienoptionen 517 \$ an Personalaufwand aus. Für 1998 und 1997 wurde in den Konzernabschlüssen kein Personalaufwand im Zusammenhang mit Aktienoptionen ausgewiesen. Vor 1998 wurden keine Bezugsrechte gewährt, die unter Anwendung des SFAS No. 123 zu wesentlichen Personalaufwendungen geführt hätten. Der Jahresüberschuss für 1998 würde sich bei Anwendung von SFAS No. 123, ausgehend vom Marktwert der Bezugsrechte am Tag der Gewährung der Bezugsrechte, pro-forma wie folgt verringern:

in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	1999	1998	1997
Jahresüberschuss			
wie berichtet	(248.544)	19.131	90.162
Effekte des FMC Plans, Ertrag (Aufwand)	(247)	1.726	(4.103)
Effekte des FMC 98 Plans (Aufwand)	(2.253)	(2.967)	
Effekt der Ausgabe von Optionen 1999	(615)		
Pro forma	(251.659)	17.890	86.059
„Basic and diluted“ Gewinn (Verlust) je Stammaktie			
wie berichtet	(3,15)	0,20	1,16
Pro forma	(3,19)	0,18	1,11
„Basic and diluted“ Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie			
wie berichtet	(3,15)	0,36	1,21
Pro forma	(3,19)	0,34	1,16

Angesichts der hohen Anzahl von verfallenen und zurückgenommenen Optionen im Jahre 1998 revidierte die Gesellschaft ihre Schätzung des Personalaufwands für den FMC-Plan. Dies führte für 1998 zu einer wesentlichen Verringerung des aus dem FMC-Plan resultierenden pro-forma-Personalaufwands. Der Pro-forma-Personalaufwand für zum 31. Dezember 1998 ausstehende Optionen betrug 348 \$. Dieser Betrag wurde bei der Ermittlung des gesamten Personalaufwands des FMC-Plans für 1998 berücksichtigt.

20. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 gebildet. Gegen die Gesellschaft könnten möglicherweise für Angelegenheiten aus der Zeit vor dem Zusammenschluss Haftungsansprüche gestellt werden. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hat W.R. Grace & Co. Connecticut („Grace Chemicals“) sich jedoch verpflichtet, die Gesellschaft und NMC von allen Verpflichtungen der Gesellschaft und ihrer Rechtsnachfolger freizustellen, die sich auf Ereignisse vor oder nach dem Zusammenschluss beziehen mit Ausnahme der Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der NMC stehen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass das Risiko eines wesentlichen Verlusts aus nicht die NMC betreffenden Verpflichtungen angesichts der Art dieser Verpflichtungen sehr gering ist. Allerdings gibt es keine Sicherheit dafür, dass sich die Finanzlage der Grace Chemicals nicht verschlechtert oder dass die Gesellschaft in der Lage sein wird, die Haftungsansprüche gegen Grace Chemicals durchzusetzen.

Sofern Ereignisse eintreten sollten, die die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses einschränken, muss die Gesellschaft die daraus resultierenden Steuerzahlungen tragen. Nach Verhandlungen von Grace Chemicals mit der Gesellschaft und der Fresenius AG hat sich Grace Chemicals bereit erklärt, die Gesellschaft von solchen Steuerzahlungsverpflichtungen freizustellen. Sofern die Gesellschaft Forderungen aus dieser Freistellungsverpflichtung nicht realisieren könnte, würde die Steuerzahlungsverpflichtung ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich beeinträchtigen.

Operate Leasing

Die Gesellschaft mietet Betriebsstätten sowie Maschinen, Anlagen und Einrichtungen im Rahmen verschiedener Leasing-Verträge, die zu unterschiedlichen Terminen bis 2010 auslaufen. In den Jahren 1999, 1998 und 1997 betrugen die Aufwendungen hierfür 160.624 \$, 122.459 \$ bzw. 99.429 \$.

Im September 1997 erweiterte FUSA eine Sale-and-lease-back-Vereinbarung mit einer Bank, die den Verkauf von bestimmten neuen Anlagen und Geräten der FUSA-Dialysatorenfabrik in Ogden, Utah, im Werte von 40.100 \$ beinhaltet. Die Vereinbarung enthält eine Grundmietzeit bis zum 1. Januar 2010, eine Mietverlängerungsoption und eine Kaufoption. Wenn FUSA die Anlagen und Einrichtungen nicht kauft oder den Leasingvertrag nicht verlängert, besteht die Verpflichtung zur Zahlung einer Vermarktungsgebühr von bis zu 1.350 \$.

Die zukünftigen Mindestmietzahlungen aus den nicht kündbaren Mietverträgen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 1999 betragen (in Tsd. \$):

2000	139.306
2001	129.358
2002	104.732
2003	91.139
2004	109.570
Nachfolgende	135.000
	709.105

Rechtliche Verfahren

Vergleich im Ermittlungsverfahren der US-Regierungsbehörden

Seit 1995 laufen gegen die National Medical Care und einige ihrer Tochterunternehmen Ermittlungen vom Amt des Generalinspektors des US-Gesundheitsministeriums [Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services (OIG)], der Bundesanwaltschaft für den Gerichtsbezirk Massachusetts („United States Attorney for the District of Massachusetts“) sowie anderer staatlicher Dienststellen wegen möglicher Verstöße gegen Bundesgesetze, darunter das Verbot illegaler Provisionen (Anti-Kickback-Vorschriften) und das Gesetz gegen betrügerische Zahlungsforderungen an staatliche Einrichtungen (False Claim Act).

Am 18. Januar 2000 schlossen Fresenius Medical Care Holdings, National Medical Care und bestimmte Tochterunternehmen eine abschließende Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden über die Regelung der von den staatlichen Ermittlungen betroffenen Angelegenheiten sowie der Ansprüche der National Medical Care hinsichtlich ausstehender Forderungen von etwa 153,5 Mio. \$ für bis zum 31. Dezember 1999 erbrachte IDPN-Therapie-Leistungen. Die Vereinbarung wurde am 2. Februar 2000 vom US-Bezirksgericht Massachusetts genehmigt.

Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird die Gesellschaft den US-Regierungsbehörden eine Nettovergleichssumme von etwa 427,1 Mio. \$ zahlen. Dieser Betrag setzt sich wie folgt zusammen:

- Zahlung eines ersten Abschlagsbetrags von etwa 286,4 Mio. \$ an die US-Regierungsbehörden im Februar 2000;
- weitere Abschlagszahlungen von insgesamt etwa 186,3 Mio. \$ über einen Zeitraum von 18 Monaten nach der gerichtlichen Genehmigung;
- bereits geleistete Zahlungen an die US-Regierungsbehörden im Rahmen des freiwilligen Offenlegungsprogramms von insgesamt etwa 13,6 Mio. \$;
- abzüglich Abschlagszahlungen der US-Regierungsbehörden an die Gesellschaft von insgesamt etwa 59,2 Mio. \$ für die Forderungsansprüche aus den erbrachten IDPN-Therapieleistungen in 18 Monaten nach der gerichtlichen Genehmigung.

Der jeweilige Saldo der Abschlagszahlungen der Regierungsbehörden wird bis zur vollständigen Begleichung der Forderungssumme mit 7,5 % p.a. verzinst. Auf die Abschlagszahlungen der Gesellschaft entfallen 6,3 % Zinsen auf einen Teilbetrag von 51,2 Mio. \$ und 7,5 % p.a. auf den Saldo der Abschlagszahlungen, bis der Gesamtbetrag in voller Höhe bezahlt ist. Als Sicherheit für die Verpflichtungen der Gesellschaft aus der Vergleichsvereinbarung wurde die unwiderrufbare Bankgarantie (Letter of Credit) über 150 Mio. \$, die gegenüber den US-Regierungsbehörden 1996 gegeben worden war, auf 189,6 Mio. \$ erhöht. Der verfügbare Höchstbetrag wird im Zeitablauf entsprechend der von der Fresenius Medical Care Holdings geleisteten Abschlagszahlungen reduziert.

Die Gesellschaft schätzt, dass der aus der Vergleichsvereinbarung resultierende Netto-Mittelabfluss etwa 265,5 Mio. \$ betragen wird. Diese Summe ergibt sich aus der erwarteten Begleichung der Forderungen durch die US-Behörden, den Steuererminderungen aufgrund der mit der Vergleichsvereinbarung verbundenen Sonderaufwendungen, die weiter unten erläutert werden, und aus den Zahlungen für die vereinbarte Vergleichssumme. Die Liquiditätswirkungen aus der Steuererminderung werden voraussichtlich innerhalb der folgenden 18 Monate wirksam.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie über ausreichende Mittelzuflüsse aus den fortgeführten Geschäftseinheiten sowie aus ihren Kreditmöglichkeiten im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages verfügen wird, um ihre Verpflichtungen aus der Vergleichsvereinbarung erfüllen zu können. Die Gesellschaft ist außerdem davon überzeugt, dass ihr nach der Erfüllung dieser Zahlungsverpflichtungen genügend Mittel für die Finanzierung der normalen Geschäftstätigkeit und des geplanten Wachstums verbleiben.

Im Hinblick auf die erwartete Vergleichsvereinbarung wurde der Konzerngewinn bereits für das am 30. September 1999 endende Quartal mit einem Betrag von insgesamt 590 Mio. \$ vor Steuern (412 Mio. \$ nach Steuern) belastet. Für das am 31. Dezember 1999 endende Quartal wurde der Konzerngewinn wegen der verminderten Zahlungen der US-Regierungsbehörden als Folge der oben erläuterten Regelung der IDPN-Forderungsansprüche mit einem weiteren Betrag von etwa 11 Mio. \$ belastet. Diese Belastungen werden die Zahlung der Vergleichssumme, Wertberichtigungen von 94,3 Mio. \$ auf die verbleibenden Forderungen sowie andere mit der Vergleichsregelung verbundene Kosten abdecken.

Im Dezember 1999 wurde der NMC-Darlehensvertrag ergänzt, damit die Gesellschaft auch nach Abschluss der Vergleichsvereinbarung weiterhin ihre Verpflichtungen erfüllen kann.

Die behördlichen Ermittlungsverfahren betrafen folgende Bereiche:

- Dialyse-Dienstleistungen der National Medical Care, hauptsächlich Verträge und Vergütungen der Medizinischen Direktoren;
- die Behandlung von Guthaben der National Medical Care, die aus Überzahlungen aus den Medicare-, Medicaid-, TriCare- und anderen staatlichen Programmen resultieren, die Abrechnung von ambulanten Dienstleistungen durch NMC Medical Products, Inc., und die Bezahlung von zusätzlichen Krankenversicherungsprämien für mittellose Patienten;
- das Laborgeschäft der LifeChem, Inc., darunter Unterlagen über Testmethoden, Marketing, Kundenbeziehungen, Mitbewerber, Überzahlungen, die LifeChem aus dem Medicare-Programm erhalten hat, eine Überprüfung der Daueraufträge der Dialyse-Einrichtungen im Jahre 1997 sowie die Gewährung von Preisnachlässen auf NMC-Produkte, Zuschüsse, Kundenausstattungen und sonstige Vergünstigungen an Kunden;
- den Geschäftsbereich Homecare der NMC Homecare, Inc., insbesondere Informationen über intradialytische parenterale Ernährungsbehandlungen („IDPN“), die Dokumentation von Ansprüchen und Fakturierungspraktiken bei verschiedenen Dienstleistungen und Produktlieferungen sowie an Dritte geleistete Zahlungen als Vergütung für die Anwendung der IDPN-Therapie;
- und die Fakturierungspraktiken für bestimmte Doppler-Flow- und Bio-Impedanzanalyse-Tests im Rahmen von klinischen Studien.

Als Ergebnis des Vergleichs bekannten sich die NMC-Tochtergesellschaften LifeChem, Inc., NMC Homecare, Inc., und NMC Medical Products, Inc., schuldig, gegen bestimmte Bundesgesetze verstoßen zu haben. Die in diesem Zusammenhang getroffenen Vereinbarungen beinhalteten Geldstrafen von insgesamt 101 Mio. \$, die in die beschriebene Gesamt-Vergleichsvereinbarung eingegangen sind. Als weiteres Ergebnis der Schuldeingeständnisse werden die genannten Tochtergesellschaften mit Wirkung vom 31. März 2000 von der weiteren Beteiligung an den von der US-Bundesregierung finanzierten Gesundheitsprogrammen, einschließlich Medicare, Medicaid und TriCare, ausgeschlossen. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass dieser Ausschluss die Geschäftstätigkeit und den Eingang von Zahlungen nicht wesentlich beeinträchtigen wird, da andere Tochtergesell-

schaften die Produkte und Dienstleistungen weiterhin als qualifizierte Teilnehmer in staatlichen Gesundheitsfürsorgeprogrammen anbieten werden. Die Gesellschaft ist davon in Kenntnis gesetzt worden, dass die US-Regierungsbehörden in Bezug auf sämtliche Aspekte der staatlichen Ermittlungsverfahren, mit Ausnahme der drei genannten Schuldeingeständnisse, weitere Strafverfolgungen gegen die FMC und ihre Tochterunternehmen eingestellt hat und dass es keine anhängigen strafrechtlichen Ermittlungsverfahren gegen Fresenius Medical Care Holdings und andere Tochtergesellschaften gibt. Darüber hinaus haben die Regierungsbehörden die FMCH im Rahmen des Vergleichs von allen zivilrechtlichen Haftungsansprüchen für das in der Vergleichsvereinbarung beschriebene Verhalten entbunden. Die Regierungsbehörden haben die Gesellschaft außerdem davon in Kenntnis gesetzt, dass es, mit einer begrenzten Ausnahme, weder aktuelle noch beabsichtigte Ermittlungen zu irgendeinem Verhalten gibt, das Gegenstand der bisherigen Ermittlungen war. Die fortwährende Wirksamkeit dieser Freistellungen ist an die Erfüllung sämtlicher in der Vergleichsvereinbarung geregelten Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft geknüpft. Es hat zwar kürzlich von privaten Dritten Behauptungen über angebliches Fehlverhalten der FMCH gegeben, die überwiegend bereits früher von Regierungsbehörden im Rahmen ihrer Ermittlungen geprüft worden sind und nicht zu Haftungsansprüchen gegen die FMCH geführt haben. Die Regierungsbehörden haben sich das Recht vorbehalten, solche Vorwürfe zu prüfen, für die bisher keine Ermittlungen durchgeführt wurden. Obwohl es keine absolute Sicherheit geben kann, geht die Gesellschaft davon aus, dass die Klärung dieser Behauptungen nicht zu wesentlichen negativen Auswirkungen auf ihre Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage führen wird.

Mit einer Ausnahme sind alle „Qui Tam“-Klagen, die zu staatlichen Ermittlungsverfahren führten, als Ergebnis des Vergleichs fallen gelassen worden. Die Ausnahme ist Teil eines „Qui Tam“-Verfahrens, das am 15. Dezember 1994 beim Bundesgericht für den Mittelbezirk von Tennessee eingereicht wurde. Das Verfahren wurde 1995 an das Bundesgericht für den Gerichtsbezirk Massachusetts überwiesen und im September 1999 der Gesellschaft bekannt gegeben. In dem Teil des „Qui Tam“-Verfahrens, der nicht als Ergebnis des Vergleichs fallen gelassen wurde, wird unter anderem behauptet, dass die Gesellschaft gegen die Medicare- und Medicaid-Anti-Kickback-Statute durch Rabatte bei Hämodialyse-Produkten verstoßen hat, die gewährt wurden, um den Absatz von Laborleistungen zu fördern. In der Vergleichsvereinbarung hatten die US-Regierungsbehörden es abgelehnt, die Ermittlungen und die Strafverfolgung wegen dieser Behauptungen fortzuführen. Die Behörden und die gegenwärtigen und ehemaligen Mitarbeiter, die diese „Qui Tam“-Klagen eingeleitet hatten, boten an, diesen Teil der „Qui Tam“-Aktion im Zusammenhang mit dem Vergleich fallen zu lassen. Dies Angebot setzte jedoch voraus, dass die Gesellschaft auf alle ihre Ansprüche gegen die Initiatoren dieser Aktion verzichtet. Dazu ist die Gesellschaft nicht bereit. Es kann zwar keine absolute Sicherheit geben, dennoch ist die Gesellschaft davon überzeugt, dass die Regelung der verbleibenden Behauptungen nicht zu wesentlichen negativen Auswirkungen auf ihre Geschäfts-, Finanz- und Vertragslage führen wird.

Beschuldigungen durch gegenwärtige oder ehemalige NMC-Mitarbeiter („Whistleblower“) können zunächst vertraulich bei Gericht eingereicht werden, wodurch eine Offenlegung gegenüber der Gesellschaft und der Öffentlichkeit vermieden wird bzw. nur durch Gerichtsbeschluss verfügt werden kann. Es ist möglich, dass die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften von Whistleblower-Aktionen betroffen sind, die bisher unbekannt oder noch nicht öffentlich gemacht sind. Künftige Verhandlungen über solche Aktionen könnten wesentliche negativen Auswirkungen auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die Vergleichsvereinbarung sieht vor, dass ein Teil der von der Gesellschaft zu leistenden Vergleichszahlungen für Zahlungen an die staatlichen Medicaid-Programme reserviert wird, die einer Bindung durch die Konditionen der Vergleichsvereinbarung zustimmen. Die Generalstaatsanwaltschaft von Massachusetts koordiniert den Vergleichsprozess mit jedem relevanten staatlichen Medicaid-Programm und wird jedem Medicaid-Programm empfehlen, der Vergleichsvereinbarung beizutreten. Durch den Beitritt zu den Vergleichsvereinbarungen werden die staatlichen Medicaid-Programme der Gesellschaft substantiell die gleichen Freistellungen gewähren, die von den Kostenerstattungsprogrammen im staatlichen Gesundheitswesen im Rahmen der Vergleichsvereinbarung gewährt werden. Die staatlichen Medicaid-Programme werden dafür einen angemessenen Anteil an den Vergleichszahlungen der Gesellschaft erhalten. Die Gesellschaft geht davon aus, dass so gut wie alle relevanten staatlichen Medicaid-Programme für den Beitritt zum Vergleich optieren werden, obwohl es in dieser Hinsicht keine Sicherheit geben kann.

Der Vergleich erstreckt sich nicht auf gegenwärtige oder ehemalige Mitarbeiter der NMC oder ihrer Tochtergesellschaften. Das gilt auch für solche Mitarbeiter, die im Zusammenhang mit den staatlichen Ermittlungen angeklagt wurden oder werden sollten.

Im Rahmen des Vergleichs ging die Fresenius Medical Care Holdings am 18. Januar 2000 mit der Regierung eine auf acht Jahre befristete Vereinbarung zur Unternehmensintegrität („Corporate Integrity Agreement“) ein. Während der Laufzeit dieser Vereinbarung ist die FMCH unter anderem verpflichtet sicher zu stellen, dass ihr aktuelles Programm zur Einhaltung ihrer Vergleichsverpflichtungen mindestens folgende Bestandteile enthält:

- einen schriftlichen Verhaltenskodex;
- ein Programm zum Verhaltenstraining sowie Regeln und Verfahren zur Gewährleistung eines korrekten Verhaltens auf den Gebieten, die von den staatlichen Ermittlungen betroffen waren;
- Überprüfung der Eignung von Mitarbeitern und anderen zur Teilnahme an staatlichen Gesundheitsprogrammen;
- jährliche Überprüfung durch eine unabhängige Kontrollinstanz;
- ein vertrauliches Offenlegungsprogramm und
- regelmäßige Berichterstattung an die Regierungsbehörden.

Die Vereinbarung zur Unternehmensintegrität sieht Bußgelder von bis zu 2.500 \$ für jeden Tag vor, an dem die FMCH ihre Verpflichtungen aus der Vereinbarung nicht erfüllt. Die Vereinbarung zur Unternehmensintegrität erlaubt es den Regierungsbehörden, FMCH und ihre Tochtergesellschaften von der Beteiligung an staatlichen Gesundheitsprogrammen auszuschließen, wenn ein wesentlicher Verstoß gegen die Vereinbarung eintritt und von FMCH nicht innerhalb von 30 Tagen nach der schriftlichen Benachrichtigung der FMCH korrigiert wird. Folglich würde ein wesentlicher Verstoß der FMCH gegen die Vereinbarung zur Unternehmensintegrität, die einen Ausschluss der FMCH oder ihrer Tochtergesellschaften von der fortdauernden Beteiligung an den Bundesprogrammen zur Gesundheitsversorgung zur Folge hätte, zu einer wesentlichen negativen Auswirkung auf ihre Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage führen.

Die vorhergehende Erörterung des Vergleichs, der Vergleichsvereinbarung, der Vereinbarung über die Schuldeingeständnisse und der Vereinbarung zur Unternehmensintegrität ist nicht vollständig und erfordert für eine umfassende Auswertung die Bezugnahme auf den vollen Text der Vereinbarungen. Die Vereinbarungen sind als Anlagen zu den regelmäßigen Berichten der Gesellschaft und der FMCH an die Security and Exchange Commission eingereicht worden.

Sonstige Gerichtsverfahren

Ermittlungen des Gerichtsbezirks New Jersey

NMC hatte von einem Bundesgeschworenengericht im Gerichtsbezirk New Jersey zahlreiche Verfügungen erhalten. Es ermittelt auch darüber, ob NMC mit Mängeln behaftete Produkte verkauft hat, in welcher Art und Weise NMC Reklamationen der Kunden behandelt hat, und über die Aspekte im Zusammenhang mit der Entwicklung einer neuen Dialysator-Produktlinie. NMC kooperiert in dem Ermittlungsverfahren und hat dem Gericht umfangreiche Unterlagen zur Verfügung gestellt. Im Februar 1996 hat der Bundesstaatsanwalt für den Gerichtsbezirk New Jersey NMC benachrichtigt, dass das Bundesgeschworenengericht in New Jersey wegen möglicher Verstöße gegen das Bundesstrafrecht gegen sie ermittelt, und zwar wegen ihrer Bemühungen, um eine Abänderung der Importsperrung, von der die in Dublin, Irland, gelegene Produktionsstätte der NMC betroffen ist. Im Juni 1996 hat NMC ein Schreiben des Bundesstaatsanwalts für den Gerichtsbezirk New Jersey erhalten, in dem dieser es ablehnte, NMC wegen einer Behauptung im Zusammenhang mit der Aufhebung der Importsperrung zu verfolgen. In dem Schreiben wird hinzugefügt, dass das Bundesgeschworenengericht gegen NMC weiterhin in anderen Angelegenhei-

ten ermittelt. NMC hat in 1996 bestimmte angeforderte Unterlagen eingereicht, welche die Importe des Focus®-Dialysators durch NMC in der Zeit von Januar 1991 bis November 1995 betreffen. Gemäß einer Absprache mit dem Bundesanwalt für den Gerichtsbezirk New Jersey und mit der Food and Drug Administration bekannte sich die NMC-Tochtergesellschaft NMC Medical Products, Inc., im Dezember 1999 schuldig in Bezug auf zwei Verstöße gegen den Federal Food, Drug and Cosmetic Act und stimmte einer Zahlung in Höhe von 3,8 Mio. \$ an die US-Regierungsbehörden zu. Das Gericht für den Gerichtsbezirk New Jersey genehmigte die Bedingungen der Absprache, die durch die Zahlung der 3,8 Mio. \$ erfüllt wurde. Gemäß der Absprache wurde die NMC Medical Products zusammen mit der NMC und ihrer davon betroffenen Geschäftsbereiche einschließlich ihrer gegenwärtigen Führungskräfte, Aufsichtsräte und Mitarbeiter freigestellt von jeder weiteren zivil- oder strafrechtlichen Haftung in Bezug auf sämtliche vom Bundesanwalt für den Gerichtsbezirk Massachusetts verfolgten Tatbestände einschließlich der oben beschriebenen Angelegenheiten. Die Freistellung gilt auch für Tatbestände, die sich aus Inspektionen der NMC Medical Products-Anlagen durch die Food and Drug Administration aus der Zeit vor dem 20. Oktober 1995 ergeben. Für die 3,8 Mio. \$, die im Januar 2000 entsprechend dieser Vereinbarung gezahlt wurden, war in früheren Geschäftsjahren Vorsorge getroffen worden; sie sind daher nicht Bestandteil der im Rahmen des Vergleichs über die Ermittlungen der US-Regierungsbehörden bereits geleisteten und noch zu leistenden Netto-Vergleichszahlungen von 427,1 Mio. \$.

Zivilrechtsstreitigkeiten mit privaten Versicherungen

1997 ist FMCH, NMC und bestimmten namentlich genannten NMC-Tochtergesellschaften eine Klageschrift zugestellt worden, welche die Aetna Life Insurance Company bei einem US-amerikanischen Bundesbezirksgericht im Bundesstaat New York eingereicht hat. Anhand von Informationen aus früheren Berichten, die von FMCH bei der Securities and Exchange Commission eingereicht worden waren, werden in der Klageschrift unangemessene Abrechnungspraktiken in den Bereichen Ernährungstherapien und diagnostische und klinische Laboruntersuchungen sowie weitere unrichtige Angaben behauptet. Im April 1999 ergänzte Aetna ihre Beschwerde, indem sie ihre Tochtergesellschaft Aetna U.S. Healthcare, Inc., als zusätzliche Klägerin einbezog und darüber hinaus bestimmte begrenzte Änderungen in der Klageschrift vornahm. In der geänderten Klage werden Schadensersatzansprüche und Ansprüche auf Kostenerstattungen in unbestimmter Höhe geltend gemacht. Im Februar 2000

wurde der Gesellschaft eine ähnliche Klage der Connecticut General Life Insurance Company, der Equitable Life Insurance Society of the United States, der Cigna Employer Benefits Services, Inc., und der Guardian Life Insurance Company of America, Inc. zugestellt, in der ebenfalls Schadensersatzansprüche in unbestimmter Höhe geltend gemacht werden. FMCH, NMC und deren Tochterunternehmen gehen allerdings davon aus, dass sie gute Abwehrmöglichkeiten gegen die Klage haben, und beabsichtigen, sich im Prozess unter Ausschöpfung aller Rechtsmittel zu verteidigen. Weitere private Versicherer haben zu FMCH Kontakt aufgenommen und werden möglicherweise behaupten, NMC habe überhöhte Zahlungen erhalten. Sie werden möglicherweise dem Verfahren beitreten oder eigene Klage einreichen und Ansprüche auf Rückerstattung und Schadensersatz von NMC verlangen. Ein ungünstiges Ergebnis des Rechtsstreits könnte eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Im Mai 1999 reichte FMCH Gegenklage gegen Aetna Life Insurance Company und Aetna U.S. Healthcare, Inc., wegen unangemessener Ablehnung von Ansprüchen auf Versicherungsleistungen und auf Grund von Rückständen in der Auszahlung von Versicherungsansprüchen ein. FMCH prüft ähnliche Gegenklagen gegen andere private Versicherungen, die entweder Beschwerde eingereicht oder FMCH kontaktiert haben. Ein ungünstiges Ergebnis solcher Rechtsstreitigkeiten könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Der Vergleich über die staatlichen Ermittlungsverfahren regelt diese Verfahren und Ansprüche nicht.

Der endgültige Ausgang dieser Verfahren und dessen Auswirkungen auf die Gesellschaft lässt sich zur Zeit nicht voraussagen.

OBRA 93

Der Omnibus Budget Reconciliation Act von 1993 betraf die Zahlungen von Leistungen durch Medicare und betriebliche Krankenversicherungen an bestimmte leistungsberechtigte Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Im Juli 1994 hat die Behörde für die Finanzierung des Gesundheitswesens „Health Care Financing Administration“ („HCFA“) die Bearbeiter von Medicare-Ansprüchen angewiesen, dass Medicare-Leistungen für die von OBRA 93 betroffenen Patienten einer neuen 18-monatigen „Koordinierung der Versicherungsleistungen“ unterliegen würden. Diese Anweisung wirkte sich auf die Dialyse-Einnahmen der NMC positiv aus, da während der 18 Monate, in denen die Versicherungsleistungen koordiniert wurden, die betrieblichen Krankenversicherungen der Patienten die Zahlungen zu leisten hatten, die in der Regel höher waren als die von Medicare.

Im April 1995 hat die HCFA eine neue Anweisung ausgegeben, welche die ursprüngliche Anweisung rückgängig machte, mit der Folge, dass die positive Auswirkung der ursprünglichen Anweisung auf das Dialyse-Geschäft der NMC erheblich vermindert wird. HCFA hat außerdem vorgeschlagen, die neuen Anweisungen rückwirkend zum August 1993 wirksam werden zu lassen, dem Termin des Inkrafttretens von OBRA 93.

Ab dem 1. Juli 1995 an verzeichnete NMC nicht mehr die zusätzlichen Erlöse auf Grund der ursprünglichen Anweisung, dennoch erfolgte die Rechnungsstellung für die von OBRA 93 betroffenen Patienten weiter bis zum 31. Dezember 1995 an die betrieblichen Krankenkassen. Mit Wirkung vom 1. Januar 1996 begann NMC, die Leistungen für ESRD-Patienten, die für beide Versicherungen berechtigt und von OBRA 93 betroffen sind, Medicare als Hauptversicherung in Rechnung zu stellen. Anschließend begann NMC in Übereinstimmung mit den geänderten Anweisungen für die zwischen dem 24. April und dem 31. Dezember 1995 erbrachten Leistungen neu zu berechnen.

Am 5. Mai 1995 hat NMC beim US-Bezirksgericht für den District of Columbia (*National Medical Care, Inc. and Bio-Medical Applications of Colorado, Inc. d/b/a Northern Colorado Kidney Center v. Shalala, C.A. No. 95-0860(WBB)*) eine Klage eingereicht mit dem Ziel, HCFA zu verbieten, rückwirkend ihre Anweisungen für OBRA 93-Leistungen vom 24. April 1995, betreffend Patienten mit doppelten Versicherungsanspruch, geltend zu machen. Am 9. Mai 1995 hat NMC eine einstweilige Verfügung beantragt, dahingehend HCFA zu verbieten, neue Anweisung rückwirkend durchzusetzen, d.h. für die Abrechnung von Leistungen, die zwischen dem

10. August 1993 und dem 23. April 1995 ausgeführt wurden. Am 6. Juni 1995 hat das Gericht dem Antrag der NMC auf einstweilige Verfügung stattgegeben und im Dezember 1996 hat NMC eine summarische Teilentscheidung bei Gericht beantragt mit dem Ziel, eine gerichtliche Erklärung über die rechtliche Unwirksamkeit der rückwirkenden Anwendung der Verordnung vom April 1995 zu erlangen. Die HCFA verhinderte die summarische Entscheidung unter Hinweis auf die Rechtmäßigkeit der zukünftigen Anwendung der Verordnung vom April 1995. Im Januar 1998 hat das Gericht dem Antrag von NMC auf eine summarische Teilentscheidung stattgegeben und ein Feststellungsurteil zugunsten von NMC gesprochen. Die rückwirkende Änderung der Verfügung vom April 1995 seitens HCFA wird darin für rechtlich unwirksam erklärt. Auf dieses Urteil aufbauend hat das Gericht auch verfügt, dass es der HCFA auf Dauer untersagt, die Verfügung vom April 1995 rückwirkend geltend zu machen und gegen NMC anzuwenden. Das Gericht ist nicht auf den Antrag von HCFA eingegangen, eine summarische Entscheidung von den ausstehenden Untersuchungen abhängig zu machen. Am 5. Oktober 1998 hat NMC einen eigenen Antrag auf eine summarische Entscheidung eingereicht, die die zukünftige Anwendung der Verfügung vom April 1995 von HCFA als unwirksam. Das Gericht hat bisher nicht über die Anträge der Parteien entschieden. Die HCFA hat bisher gegen die Gerichtsentscheidungen vom Juni 1995 und vom Januar 1998 keine Berufung eingelegt. HCFA könnte jedoch bei Abschluss des Verfahrens gegen alle Entscheidungen Berufung einlegen. Sollte HCFA erfolgreich in Berufung gehen, so daß die geänderte Anweisung auch rückwirkend angewandt werden könnte, könnte von NMC verlangt werden, die Zahlungen für nach dem 10. August 1993 erbrachte Leistungen von den betrieblichen Krankenkassen erhaltenen wurden, unter den ursprünglichen HCFA-Bestimmungen zurückzuzahlen. In diesem Falle müsste die Gesellschaft die gleichen Leistungen der Medicare in Rechnung stellen. Das könnte zu einem Nettoverlust von etwa 120 Mio. \$ führen, der sich auf alle Geschäftsjahre vor dem 31. Dezember 1995 bezieht. In diesem Fall hätte das einen erheblichen nachteiligen Einfluß auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft ergeben. Der Vergleich in Bezug auf die Ermittlungen der Regierungsbehörden bezieht sich nicht auf die hier genannten Verfahren und Ansprüche.

Rechtsmittel in Verwaltungsprozessen

Die Gesellschaft legt regelmäßig verschiedene Rechtsmittel in Bezug auf die strittigen Rückzahlungen in Verbindung mit ihren Dialyseeinrichtungen ein. Ein solches Rechtsmittel besteht in der Ablehnung der Medicare-Vorschrift, die die Rückerstattung uneinbringlicher Forderungen durch Dialyseeinrichtungen vorsieht. Im Jahr 1998 entschied das US-amerikanische Berufungsgericht für den Bezirk von Columbia zu Gunsten der Gesellschaft hinsichtlich der strittigen Fragen der uneinbringlichen Forderungen. In der Entscheidung wird darauf eingegangen, dass die Verantwortlichen der Gesundheitsdienste keine ausreichenden Gründe für die Uneinbringlichkeit der Forderungen angeführt haben und die behördliche Anwendung der Vorschrift willkürlich und unsachgerecht gewesen sei. Das Berufungsgericht verwies die Angelegenheit an die Gesundheitsdienste, um eine ausreichende Klärung hinsichtlich der Behandlung der uneinbringlichen Forderungen zu erhalten oder diese zu verwerfen. Später änderte das Gericht seine Entscheidung die bestehenden Vorschriften während des schwebenden Verfahrens aufrecht zu erhalten, mit Wirkung eines schwebenden Verfahrens. Die Gesellschaft hat ihre Einschätzung bezüglich der Einbringbarkeit im Zusammenhang mit der Vorschrift revidiert. Die Gesellschaft hat inzwischen eine Vereinbarung mit der Behörde für die Finanzierung des Gesundheitswesens (HCFA) zur Regelung dieser Angelegenheit getroffen. Gemäß dieser Vereinbarung zahlte die HCFA der Gesellschaft im Februar 2000 20,9 Mio. \$.

Staat Florida

Im Oktober 1999 erhielt NMC ein Antitrust-Untersuchungsbegehren vom Generalstaatsanwalt des Staates Florida. Das Begehren wurde im Zuge einer Untersuchung gestellt, die klären soll, ob es eine Verletzung von Wettbewerbsgesetzen des Bundes und des Staates Florida durch eine mögliche Monopolisierung oder andere Wettbewerbsbeschränkungen in der Versorgung mit Dialyseprodukten und Dialyseedienstleistungen in Florida gibt, gegeben hat oder geben könnte.

Die Gesellschaft unterstützt die Ermittlungen der Generalstaatsanwaltschaft Florida durch die Bereitstellung von Unterlagen und sonstigen Informationen. Die Auswirkungen dieser Ermittlungen, soweit es welche geben wird, auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft, können zur Zeit nicht abgeschätzt werden.

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potentielle Risiken

In den vergangenen Jahren sind in steigendem Umfang Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt worden, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfange versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Außerdem ist nicht sicher, ob Haftpflichtversicherungen weiterhin zu akzeptablen Kosten zur Verfügung stehen werden. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgendeine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche Auswirkung auf das Betriebsergebnis haben.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicher zu stellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem ist es gelegentlich vorgekommen, dass Mitarbeiter von Tochtergesellschaften absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche unter anderem nach dem False Claims Act geltend gemacht werden, wobei die Gesellschaft nicht vorhersehen kann, ob die Justizbehörden solche Informationen für die Einleitung weitergehender Ermittlungen über die entdeckten Geschäftspraktiken oder über andere geschäftliche Aktivitäten der Gesellschaft nutzen werden.

21. Finanzinstrumente

Marktrisiken

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus der Veränderung von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Veränderungen von Zinssätzen und Wechselkursen tritt die Gesellschaft im Rahmen der Genehmigung des Vorstands in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für Handelszwecke.

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft betreibt ihre Geschäftstätigkeit weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen. Demzufolge wird die Gesellschaft von Veränderungen der Wechselkurse beeinflusst. Die Gesellschaft schließt Devisentermingeschäfte ab und Optionen, um bestimmte Währungsrisiken zu reduzieren. Sicherungen erstrecken sich grundsätzlich nur auf solche Währungsrisiken, die sich aus Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung ergeben.

Gewinne und Verluste aus Devisentermingeschäften sind in den sonstigen Erträgen enthalten und gleichen Währungsgewinne und -verluste aus der Umbewertung von konzern-internen Salden oder sonstigen kurzfristigen Aktiva und Verbindlichkeiten aus, die in Fremdwährung valutieren. Die Laufzeit der Devisentermingeschäfte bewegt sich grundsätzlich zwischen einem Monat und 24 Monaten. Die ausstehenden Devisentermingeschäfte, deren unrealisierte Gewinne und Verluste zum 31. Dezember 1999, sowie das Kreditrisiko aus Kontrakten mit unrealisierten Gewinnen stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

in Tsd. \$	Nominal- Betrag der Kontrakte	Unreali- sierte Gewinne/ (Verluste)	Kredit- risiko
Währungskäufe gegen \$			
Terminkontrakte	92.440	(3.843)	91
Optionskontrakte	2.512	(155)	12
Insgesamt	94.952	(3.998)	103
Währungsverkäufe gegen \$	5.344	(185)	3
Währungsverkäufe gegen Euro	65.394	(10.597)	78
Währungskäufe gegen Euro	17.609	(1)	97
Gesamt	183.299	(14.781)	281

Aus dem Abschluss von Devisengeschäften resultieren für die Gesellschaft Kontrahentenrisiken, die sich daraus ergeben, dass Kreditinstitute als Vertragspartner der Gesellschaft möglicherweise ihre Verpflichtungen nicht erfüllen können. Die Risiken von möglichen Verlusten aus solchen Kontrahentenrisiken werden für jeden einzelnen Vertragspartner überwacht. Die Unternehmensführung erwartet keine wesentlichen Verluste aufgrund einer Nichterfüllung von Verpflichtungen durch Vertragspartner.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente, vor allem Zins-Swaps, um sich gegen Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinslichen lang- und kurzfristigen Krediten und aus einem variabel verzinsten Forderungsverkaufsprogramm zu sichern. Hierzu tauscht die Gesellschaft variable Zinssätze in Festzinssätze um. Im Rahmen der Zins-Swaps vereinbart die Gesellschaft mit anderen den Austausch der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung für bestimmte Zeiträume, wobei sich die Berechnung auf einen vereinbarten Nominalbetrag bezieht.

Die Gesellschaft schließt darüber hinaus derivative Finanzinstrumente ab, deren Laufzeitbeginn in der Zukunft liegt. Darunter befinden sich Zinsbegrenzungsvereinbarungen (Collars), um die Auswirkung aus Zinssatzänderungen bei langfristigen variabel verzinslichen Verbindlichkeiten zu reduzieren. Aus dem Abschluss dieser Zinsbegrenzungsvereinbarungen resultieren keine Netto-Prämienzahlungen.

Die zum 31. Dezember 1999 und 1998 bestehenden Zinssatzvereinbarungen sind in nachstehender Tabelle zusammengefasst:

in Tsd. \$	1999		1998	
	Nominal- Betrag	Kredit- risiko	Nominal- Betrag	Kredit- Risiko
Zins-Swaps	1.350.000	3.766	1.350.000	-
Derivative Zins- instrumente mit Laufzeitbeginn in der Zukunft	250.000	7.612	250.000	-

Die Nominalbeträge der derivativen Finanzinstrumente stellen nicht die ausgetauschten Beträge dar und sind damit kein Maß für das Risiko aus derivativen Finanzinstrumenten. Die auszutauschenden Zinszahlungen werden durch die Nominalbeträge und die anderen Bedingungen der derivativen Finanzinstrumente bestimmt.

FMC ist dem Risiko ausgesetzt, dass die Kontrahenten von Finanzinstrumenten ihre Leistungen nicht erfüllen. Es wird jedoch erwartet, dass die Kontrahenten ihren Verpflichtungen nachkommen. Die gegenwärtigen Kreditrisiken der derivativen Finanzinstrumente werden durch den Marktwert der Kontrakte repräsentiert, die zum Berichtszeitpunkt einen positiven Marktwert aufweisen.

Im Rahmen der abgeschlossenen Zins-Swap-Vereinbarungen zahlt die Gesellschaft feste Zinsen und erhält variable Zinsen. Zum 31. Dezember 1999 bzw. 1998 bestanden Zins-Swap-Vereinbarungen mit Nominalbeträgen in Höhe von 1.450.000 \$. Der durchschnittliche Festzinssatz lag 1999 und 1998 bei 6,43 %.

Marktwert der Finanzinstrumente

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. Dezember 1999 und 1998 dargestellt. FASB Statement No. 107, *Disclosures about Fair Value of Financial Instruments*, definiert den Marktwert eines Finanzinstruments als den Preis, zu dem das Instrument in einer freiwilligen Transaktion zwischen Parteien gehandelt werden könnte, wobei Zwangsverkäufe oder Liquidationsverkäufe außer Betracht bleiben.

in Tsd. \$	1999		1998	
	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Nicht-Derivative				
Aktiva				
Flüssige Mittel	34.760	34.760	31.867	31.867
Forderungen	667.739	667.739	590.125	590.125
IDPN-Forderungen	59.151	59.151	151.067	151.067
Passiva				
Verbindlichkeiten einschließlich Steuerverbindlichkeiten	361.011	361.011	299.774	299.774
Sonstiges Fremdkapital	801.260	801.260	1.127.011	1.127.011
Genussscheinähnliche Wertpapiere	964.103	944.044	988.904	1.002.390
Derivative				
Fremdwährungskontrakte	(4.384)	(14.783)	4.042	4.042
Zins-Swaps und Zins-Collars	0	9.242	0	(51.541)

Die Buchwerte in der Tabelle sind – mit Ausnahme der derivativen Vermögenswerte, die mit Verbindlichkeiten in Beziehung stehen und in den sonstigen Aktiva ausgewiesen werden – in der Bilanz unter dem jeweils angegebenen Posten erfasst.

Schätzung der Marktwerte

Die folgende Anmerkung fasst die wesentlichen Methoden und Annahmen zusammen, die bei der Schätzung der Marktwerte von Finanzinstrumenten angewendet werden.

Kurzfristige Finanzinstrumente werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Instrumente in etwa dem Marktwert entspricht. Dies gilt für flüssige Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten einschließlich Steuerverbindlichkeiten.

Wegen der besonderen Struktur der langfristigen Bankschulden der Gesellschaft, die Darlehensverbindlichkeiten im Rahmen einer Kreditvereinbarung mit einem Bankenkonsortium darstellen, werden die langfristigen Bankschulden zum Buchwert bewertet, weil die jeweiligen Inanspruchnahmen im Rahmen der Kreditvereinbarung auf einer variablen Basis verzinst werden, welche die jeweils aktuellen Geldmarktbedingungen zuzüglich spezifischer Aufschläge widerspiegeln, die sich aus unternehmensbezogenen Leistungskennzahlen sowie aus der Gesamtheit der Kreditkonditionen einschließlich der Verpflichtungen aus dem Senior Credit Agreement ergeben.

Der Marktwert der genussscheinähnlichen Wertpapiere basiert auf Marktpreisen.

Die Marktwerte von Finanzinstrumenten entsprechen grundsätzlich den geschätzten Beträgen, die die Gesellschaft für die Beendigung der Vereinbarungen erhalten würde oder aufwenden müsste, wobei die laufenden unrealisierten Gewinne oder Verluste aus bestehenden Vereinbarungen berücksichtigt werden. Für sämtliche Finanzinstrumente der Gesellschaft sind Notierungen von Händlern verfügbar.

22. Segment-Berichterstattung

In 1998 hat die Fresenius Medical Care AG die Struktur ihrer Berichterstattung so geändert, wie die Gesellschaft geleitet wird. Grundlage ist die Rechnungslegungsvorschrift SFAS No. 131 *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*, die von der Gesellschaft in 1998 erstmalig angewendet wurde. Dieser Rechnungslegungsgrundsatz regelt die Segment-Berichterstattung in Jahresabschlüssen und Zwischenberichten an Aktionäre zu den operativen Geschäfts-, Produkt- und Dienstleistungsbereichen und Regionen. Operative Segmente werden als Unternehmensbereiche definiert, für die im Unternehmen separate Finanzdaten für Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer oder Bereichsleiter zum Zweck der Entscheidungsfindung hinsichtlich der Ressourcenverteilung und Leistungsbeurteilung existieren. Die oberste Entscheidungsinstanz der FMC ist der Vorstandsvorsitzende. Für die operativen Segmente werden die gleichen Rechnungslegungsgrundsätze angewendet wie für die Erstellung des Konzernabschlusses der Gesellschaft.

Beginnend mit dem 1. Quartal 1999 hat die Gesellschaft drei Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien/Pazifik. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen (a) Dialysedienstleistungen sowie damit zusammenhängende klinische Labortests und dialysebezogene Diagnostikleistungen und (b) Produktion und Vertrieb von Produkten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Die Gesellschaft hat die operativen Segmente International und Asien/Pazifik zum Segment „International“ zusammengefasst. Diese Zusammenfassung erfolgte wegen der Ähnlichkeit der in den beiden Segmenten vorherrschenden wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeit bezieht sich unter anderem auf die vertriebenen Produkte, auf die Art der Patientenstrukturen, auf die Vertriebsmethoden für Produkte und Dienstleistungen sowie auf das wirtschaftliche Umfeld.

Die Zielgrößen, an denen die Segmente vom Vorstand gemessen werden sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Segmente liegen. Daher gilt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) als die am besten geeignete Zielgröße. Der Vorstand geht davon aus, dass neben dem EBIT auch die Kenngröße Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) für Investoren hilfreich sein könnte, um die Fähigkeit der Gesellschaft in Bezug auf die Erzielung von finanziellen Überschüssen und die Bedienung ihrer finanziellen Verpflichtungen zu beurteilen. Die Kennzahl EBITDA ist außerdem die Basis für die Beurteilung der Einhaltung der im Rahmen des NMC-Darlehensvertrags der Gesellschaft vorgegebenen Kriterien sowie für andere Verpflichtungen im Zusammenhang mit den genusscheinähnlichen Wertpapieren.

EBITDA sollte nicht als Alternative zu dem nach den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung ermittelten Jahresüberschuss bzw. zum Cash-Flow aus laufendem Geschäftsbetrieb, Investitionstätigkeit oder Finanzierungsmaßnahmen oder als ein Maßstab für den Cash-Flow insgesamt ausgelegt werden. Die Gesellschaft betrachtet ihre EBIT-Berechnungen als das funktionale Äquivalent des Betriebsergebnisses. Da die Kenngrößen EBITDA und EBIT nicht von allen Unternehmen auf gleiche Weise berechnet werden, kann es sein, dass die hier vorgelegten Werte nicht mit den ähnlich bezeichneten Größen anderer Unternehmen vergleichbar sind.

Etwa 40 % der weltweiten Umsätze der Gesellschaft unterliegen den Regelungen staatlicher Gesundheitsprogramme in den USA. Die Gesellschaft hat Rückstellungen und Wertberichtigungen gebildet, um eventuelle Verluste, einschließlich uneinbringlicher Forderungen, aufzufangen. Die aufgetretenen Betriebsverluste aus solchen staatlichen Programmen liegen im Rahmen der Erwartungen des Vorstands.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft in ihren beiden regionalen Segmenten enthält folgende Tabelle:

in Tsd. \$	Nordamerika	Inter- national	Eliminierung und Konzern	Gesamt
1999				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.807.186	1.033.243	-	3.840.429
Transfer zwischen den Segmenten	4.195	42.853	(47.048)	-
Umsatzerlöse gesamt	2.811.381	1.076.096	(47.048)	3.840.429
EBITDA	611.478	243.373	(10.429)	844.422
Abschreibungen	(217.584)	(64.674)	(1.950)	(284.208)
EBIT	393.894	178.699	(12.379)	560.214
Aktiva der Segmente	4.653.058	1.064.108	35.217	5.752.383
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	146.498	124.236	330	271.064
1998				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.562.603	943.073	-	3.505.676
Transfer zwischen den Segmenten	2.159	43.476	(45.635)	-
Umsatzerlöse gesamt	2.564.762	986.549	(45.635)	3.505.676
EBITDA	548.986	227.789	(8.813)	767.962
Abschreibungen	(214.940)	(62.362)	(1.682)	(278.984)
EBIT	334.046	165.427	(10.495)	488.978
Aktiva der Segmente	4.630.168	961.972	87.279	5.679.419
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	244.788	177.886	761	423.435
1997				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.156.622	817.747	-	2.974.369
Transfer zwischen den Segmenten	733	49.540	(50.273)	-
Umsatzerlöse gesamt	2.157.355	867.287	(50.273)	2.974.369
EBITDA	456.898	192.112	(7.686)	641.324
Abschreibungen	(199.048)	(50.093)	(1.247)	(250.388)
EBIT	257.850	142.019	(8.933)	390.936
Aktiva der Segmente	4.766.249	730.001	44.783	5.541.033
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	607.193	125.391	2.879	735.463

(1) Die Akquisitionen des Segments International enthalten für 1999 nicht zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 10 Mio. \$ und die Akquisitionen des Segments Nordamerika enthalten für 1998 nicht zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 42 Mio. \$.

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	854.851	776.775	649.010
Abschreibungen	(284.208)	(278.984)	(250.388)
Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	(601.000)	-	-
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(10.429)	(8.813)	(7.686)
Zinsaufwendungen	(226.218)	(228.182)	(193.860)
Zinserträge	8.094	8.641	10.312
Gesamtergebnis der fortgeführten Geschäftseinheiten vor Ertragsteuern, Minderheitenanteilen und Effekte aus Bilanzierungsänderungen	(258.910)	269.437	207.388
Gesamt-EBIT der berichterstattenden Segmente	572.593	499.473	399.869
Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	(601.000)	-	-
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(12.379)	(10.495)	(8.933)
Zinsaufwendungen	(226.218)	(228.182)	(193.860)
Zinserträge	8.094	8.641	10.312
Gesamtergebnis der fortgeführten Geschäftseinheiten vor Ertragsteuern, Minderheitenanteilen und Effekte aus Bilanzierungsänderungen	(258.910)	269.437	207.388
Abschreibungen			
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	282.258	277.302	249.141
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	1.950	1.682	1.247
Abschreibungen gesamt	284.208	278.984	250.388
Aktiva (31. Dezember)			
Aktiva der berichterstattenden Segmente	5.717.166	5.592.140	
Aktiva der allgemeinen Unternehmensbereiche	35.217	87.279	
Summe Aktiva	5.752.383	5.679.419	

Für die Darstellung der geographischen Aufteilung werden die Umsätze den Ländern zugewiesen, in denen sich der Sitz des Endverbrauchers der Produkte befindet bzw. in dem die Dienstleistung erbracht wurde. Nachfolgend werden Informationen zur geographischen Aufteilung der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft dargestellt:

in Tsd. \$	Deutschland	USA	Übrige Länder	Gesamt
1999				
Umsatzerlöse mit Dritten	213.209	2.807.186	820.034	3.840.429
Langfristige Aktiva	83.384	483.872	180.041	747.297
1998				
Umsatzerlöse mit Dritten	203.886	2.562.603	739.187	3.505.676
Langfristige Aktiva	105.505	478.801	163.986	748.224
1997				
Umsatzerlöse mit Dritten	288.297	2.156.622	529.450	2.974.369

82 | 83

23. Zusätzliche Informationen zur Kapitalflussrechnung

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

in Tsd. \$	1999	1998	1997
Zusätzliche Angaben zum Cash-Flow			
Zinszahlungen	215.836	207.944	147.336
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (netto)	27.954	(1.250)	88.955
Zusätzliche Übersicht über nicht-zahlungswirksame Investitions- und Finanzierungstätigkeiten			
Ausgabe von Schuldverschreibungen	9.462	-	-
Ausgabe von Genussscheinen für Akquisitionen	-	41.805	67.584
Ausgabe von Vorzugsaktien für Akquisitionen	-	-	34.425
Sacheinlage durch Fresenius AG	-	-	3.392
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen			
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	124.598	286.413	572.973
Übernommene Verbindlichkeiten	13.186	14.331	40.739
Ausgabe von Genussscheinen in Verbindung mit Akquisitionen	9.462	41.805	67.584
Ausgabe von Vorzugsaktien in Verbindung mit Akquisitionen	-	-	34.425
Sacheinlage durch Fresenius AG	-	-	3.392
Barzahlungen	101.950	230.277	426.833
Abzüglich erworbene Barmittel	624	7.342	2.234
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	101.326	222.935	424.599

24. Wesentliche Ereignisse seit dem Ende des Geschäftsjahres

Am 18. Januar 2000 unterschrieb die Gesellschaft eine abschließende Vereinbarung über den Kauf praktisch aller internationalen und nicht US-kontinentalen Geschäftseinheiten der Total Renal Care Holding, Inc. zu einem Preis von 161 Millionen \$ und der Übernahme von Schulden in Höhe von 3 Millionen \$. Die Gesellschaft wird die Akquisition nach der Erwerbsmethode bilanzieren. Der Überschuss des Kaufpreises über den Marktwert des erworbenen Reinvermögens wird voraussichtlich zirka 100 Millionen \$ betragen. Aufgrund des Abschlusses der stattfindenden Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden kann der tatsächliche Betrag des Goodwill und anderer immaterieller Werte von dieser Schätzung abweichen. Es wird erwartet, dass der Kauf zum Ende des 2. Quartals des Jahres 2000 abgeschlossen sein wird.

Am 2. März 2000 hat die Gesellschaft 8.974.359 stimmrechtslose Inhaber-Vorzugsaktien an eine begrenzte Zahl institutioneller Investoren gegen Anteile an der Franconia Acquisition LLC („Franconia“), einer Gesellschaft, die zum Erwerb von Dialysekliniken und damit zusammenhängender Tätigkeiten gegründet worden ist, ausgegeben. Für Bilanzierungszwecke wird der Vorgang als Finanzierung zum Marktwert bilanziert. Die erworbene Gesellschaft hatte am Tag der Übertragung flüssige Mittel in Höhe von 350 Millionen \$ und war berechtigt, bestimmte Dialyseunternehmen einschließlich des oben beschriebenen Total Renal Care-Geschäfts zu erwerben. Die Investoren haben zugestimmt, für die Dauer von 24 Monaten nach der Ausgabe nicht über die Vorzugsaktien zu verfügen, soweit dies der Einbringungsvertrag nicht unter bestimmten Bedingungen erlaubt. Nach Ablauf der 24 Monate können die Investoren verlangen, dass Fresenius Medical Care die Vorzugsaktien für einen Verkauf nach dem U.S.-amerikanischen Wertpapieraufsichtsgesetz (Securities Act) von 1933, in seiner jeweils gültigen Fassung, unter in dem Vertrag näher spezifizierten Bedingungen registrieren und dass wir die Investoren bei der Zulassung dieser Vorzugsaktien außerhalb der USA unterstützen. Wir werden die flüssigen Mittel der durch diese Transaktion erworbenen Gesellschaft verwenden, um die Akquisition von Total Renal Care und andere Akquisitionen zu finanzieren.

Bericht des Aufsichtsrates

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig schriftlich und mündlich über den Geschäftsgang und die Lage des Unternehmens sowie über bedeutsame Geschäftsvorfälle. Der Aufsichtsrat hat auf Grund schriftlicher und mündlicher Berichte des Vorstandes insgesamt acht Sitzungen – teilweise unter Zuschaltung nicht persönlich anwesender Mitglieder der Verwaltung über Video- und Telefonkonferenzen – abgehalten. Insbesondere zustimmungsbedürftige Geschäfte wurden durch den Aufsichtsrat überprüft und mit dem Vorstand erörtert. Schwerpunkte bildeten dabei wiederum Akquisitionen von Dialysezentren, die Ergebnisse früherer Akquisitionen und die Erweiterung unserer Produktionskapazitäten in Japan. In einer ganztägigen Sitzung in St. Wendel (Deutschland) hat der Aufsichtsrat die dortige Produktionsstätte besucht und sich eingehend über die Aktivitäten des Unternehmens im Bereich Forschung und Entwicklung unterrichten lassen. Vor allem hat sich der Aufsichtsrat mehrfach und intensiv mit den Verhandlungen der Gesellschaft zur Beilegung der Untersuchungen des Office of the Inspector General, die bestimmte Geschäftspraktiken der 1996 erworbenen National Medical Care, Inc., und ihrer Tochtergesellschaften zum Gegenstand hatten, beschäftigt.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr keine Ausschüsse gebildet.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns, jeweils für das Geschäftsjahr 1999, geprüft. An den Verhandlungen des Aufsichtsrates über diese Vorlagen hat ein Vertreter des Abschlussprüfers teilgenommen. Da der Jahresabschluss der Gesellschaft in den Konzernabschluss der Fresenius Aktiengesellschaft, Bad Homburg v. d. H., einbezogen ist und dieser gemäß § 291 HGB als befreiender Konzernabschluss gilt, konnte die Gesellschaft davon absehen, einen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften entsprechenden (Teil-) Konzernabschluss zu erstellen. Die Buchführung, der Jahresabschluss und der Lagebericht für die Fresenius Medical Care AG für das Geschäftsjahr 1999 wurden von der durch Beschluss der Hauptversammlung vom 2. Juni 1999 zum Abschlussprüfer gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft; sie sind mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat vor. Von dem Prüfungsergebnis nahm der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis. Auch nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen den Jahresabschluss der Fresenius Medical Care AG keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat billigte in seiner Sitzung am 11. April 2000 den vom Vorstand vorgelegten Abschluss der Fresenius Medical Care AG für das Jahr 1999, der damit festgestellt ist.

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG für das Geschäftsjahr 1999 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Der Bericht enthält die Schlussklärung des Vorstandes, dass die Fresenius Medical Care AG bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die dem Vorstand zum Zeitpunkt, zu dem sie vorgenommen wurden, bekannt waren, eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und andere Maßnahmen im Sinne des § 312 AktG weder getroffen noch unterlassen wurden. Der Aufsichtsrat hat den Bericht geprüft. Er teilt die Auffassung des Abschlussprüfers, der diesen Bericht mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen hat:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass (1) die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, (2) bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind und (3) bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

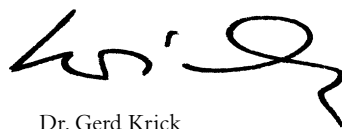
Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen die im Abhängigkeitsbericht enthaltene Schlussklärung des Vorstandes keine Einwendungen zu erheben.

Dr. Eckart O. Ebner hat sein Aufsichtsratsmandat zum Jahresende 1999 niedergelegt. Der Aufsichtsrat dankt Dr. Ebner für seine wertvolle Mitwirkung in diesem Gremium.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Jahre 1999 geleistete Arbeit.

Bad Homburg v. d. H., den 11. April 2000

Der Aufsichtsrat



Dr. Gerd Krick
Vorsitzender



Dr. Gerd Krick
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat

Dr. Gerd Krick

Vorsitzender

Vorstandsvorsitzender Fresenius AG, Bad Homburg

Dr. Gerd Krick, 61, ist seit dem 1. Januar 1998 Aufsichtsratsvorsitzender der Fresenius Medical Care AG. Zum Vorstandsvorsitzenden der Fresenius AG wurde Dr. Krick 1992 berufen. Bis dahin war er Leiter der Sparte Medizintechnik der Fresenius AG und stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der Fresenius AG. Von September 1996 bis Dezember 1997 war Dr. Krick Vorstandsvorsitzender der Fresenius Medical Care AG. Er ist außerdem Mitglied des Aufsichtsrates der Adelphi Capital Management, der Dresdner Bank Luxembourg S.A., der Vereinigten Krankenversicherung AG und Vorsitzender des Aufsichtsrates der Vamed AG.

Dr. Dieter Schenk

Stellvertretender Vorsitzender

Rechtsanwalt und Steuerberater, München

Dr. Dieter Schenk, 47, ist seit 1996 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates. Er ist als Rechtsanwalt und Steuerberater tätig und seit 1986 Partner in der Anwaltssozietät Nörr, Stiefenhofer & Lutz. Dr. Schenk ist Mitglied des Aufsichtsrates der Fresenius AG. Außerdem ist er Mitglied und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Greiffenberger AG und Mitglied des Aufsichtsrates der Schmidt Bank KGaA sowie der Feintechnik Eisfeld GmbH.

Stephen M. Peck¹

Privater Investor,

New York, USA

Stephen M. Peck, 65, ist seit 1999 Mitglied unseres Aufsichtsrates. Er ist privater Investor und ehemaliger Geschäftsführer und Special Partner des 1970 gegründeten Unternehmens Weiss, Peck & Greer. Stephen M. Peck war von Januar 1986 bis Juli 1988 Chief Investment Officer und Direktor der Reliance Insurance Company, Inc. Er ist Mitglied des Verwaltungsrates der Hamischfeger, Inc., der Greyhound Lines, Inc., sowie Mitglied des Beirats der Torrey Funds. Außerdem ist er Vorsitzender des Stiftungsvorstandes der New York University und des Jewish Theological Seminary.

Dr. Bernd Fahrholz

Anwalt, Bad Homburg

Mitglied des Vorstandes der Dresdner Bank AG

Dr. Bernd Fahrholz, 52, ist seit 1998 Mitglied unseres Aufsichtsrates. Er ist Anwalt und seit 1998 Mitglied des Vorstandes der Dresdner Bank AG. Dr. Fahrholz ist außerdem als Mitglied in den Aufsichtsräten folgender Unternehmen tätig: ASTA Medica AG, BNP-Dresdner European Bank AG, DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH, Deutsche Hyp Deutsche Hypothekenbank Frankfurt-Hamburg AG, Deutsche Schiffsbank AG (Vorsitzender), Diskont und Kredit AG; dresdnerbank investment management Kapitalanlagegesellschaft mbH, Dresdner Bank Lateinamerika Aktiengesellschaft (stellvertretender Vorsitzender), Dresdner Capital International Kapitalanlagegesellschaft mbH, Dresdner Kleinwort Benson North America, Inc., Dynamit Nobel AG, Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co. (Vorsitzender), Oldenburgische Landesbank AG, Reuschel & Co.

Walter L. Weisman¹

Ehemaliger Vorstandsvorsitzender und Hauptgeschäftsführer von American Medical International, Inc., Beverly Hills, USA

Walter Weisman, 64, ist seit 1998 Mitglied unseres Aufsichtsrates. Er ist Privatanleger und war früher Vorstandsvorsitzender und Hauptgeschäftsführer von American Medical International, Inc. (AMI). Walter Weisman kam 1972 zu AMI, 1979 wurde er zum Präsidenten ernannt und war von 1985 bis 1988 als Vorstandsvorsitzender tätig. Er ist zweiter Vorsitzender des Vorstandes des California Institute of Technology und Vorsitzender in dessen Institute Relations Committee. Er ist Vorsitzender im Vorstand des Sundance Institute, Direktor bei Price REIT, Inc., und Clinical Micro Sensors, Inc., sowie Kurator (Trustee) des Harvey Mudd College, des Los Angeles County Museum of Art und des Ashland Shakespeare Festival.

Dr. Theo Spettmann

Vorstandssprecher der Südzucker AG,

Mannheim/Ochsenfurt, Deutschland

Dr. Theo Spettmann, 55, ist seit dem 1. April 2000 Mitglied unseres Aufsichtsrates. Er ist seit 1988 Mitglied des Vorstandes der Südzucker AG. Dr. Spettmann ist seit 1995 Vorstandssprecher der Südzucker AG. Er ist außerdem Mitglied im Aufsichtsrat der Meier Zentrale GmbH, der VK Mühlen AG, der Karlsruher Versicherungen AG sowie der Gerling Industrie Service AG.

¹Unabhängiges Mitglied

Vorstand

Dr. Ben Lipps

*Vorstandsvorsitzender und Vorstand für Nordamerika
Boston, Massachusetts, USA*

Dr. Ben J. Lipps, 59, wurde am 1. Mai 1999 zum Vorsitzenden des Vorstandes ernannt. Seit September 1998 war er stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der Fresenius Medical Care AG und seit September 1996 Präsident, Hauptgeschäftsführer und Direktor der Fresenius Medical Care Holdings, Inc. Zuvor war Dr. Lipps Präsident, Hauptgeschäftsführer und Direktor der Fresenius USA, Inc., und in verschiedenen Positionen des Vorgängerunternehmens tätig. Dr. Lipps kam 1966 zu Dow Chemical Company und leitete dort das Forschungsteam, das zwischen 1967 und 1969 den ersten Kapillardialysator entwickelte. Bevor er seine Tätigkeit bei der Vorgängerin der Fresenius USA aufnahm, war Dr. Lipps Vice President der Forschung und Entwicklung bei der Cordis Dow Corporation.

Roberto Fusté

*Vorstand für die Region Asien-Pazifik
Hongkong, China*

Herr Roberto Fusté, 47, wurde mit Wirkung vom 1. Januar 1999 in den Vorstand der Fresenius Medical Care AG berufen. Seit 1998 ist er für die Region Asien-Pazifik verantwortlich, sein Geschäftssitz ist Hongkong. Roberto Fusté gründete 1985 das spanische Unternehmen Nephrocontrol S.A. und leitete dieses als Geschäftsführer und Miteigentümer. Nach der Übernahme des Unternehmens durch die Fresenius AG im Jahr 1991 setzte er seine Arbeit als Geschäftsführer fort. Ab

1995 bekleidete er verschiedene Führungsaufgaben in der Fresenius-Zentrale.

Dr. Emanuele Gatti

*Vorstand für Europa, Lateinamerika, Nahost und Afrika
Bad Homburg, Deutschland*

Dr. Emanuele Gatti, 44, ist seit Mai 1997 Mitglied des Vorstandes der Fresenius Medical Care AG. Er ist Vorstand für die Regionen Europa, Lateinamerika, Nahost und Afrika. Zuvor war er als Executive Vice President für das Dialysegeschäft in Südeuropa verantwortlich. Dr. Gatti war als Geschäftsführer bei dem italienischen Unternehmen Sis-Ter tätig, das 1989 von der Fresenius AG erworben wurde. Nach Beendigung seiner Lehr- und Forschungstätigkeit an der Universität von Mailand 1981 spezialisierte sich Dr. Gatti auf das Gebiet der Dialyse.

Konzernmandate:

Fresenius Medical Care France S.A.

Centre d'Hémodialyse du Languedoc Méditerranéen S.A.

Centre Néphrologique d'Occitanie S.A.

NephroCare France S.A.

Fresenius Medical Care Magyárország Egészségügyi Kft.

Fresenius Medical Care Dializis Center Egészségügyi Kft.

Magyar-Med Egészségügyi Kft.

Dr. Werner Brandt

*Vorstand für Finanzen
München, Deutschland*

Dr. Werner Brandt, 46, ist seit Mai 1999 Finanzvorstand und Arbeitsdirektor der Fresenius Medical Care AG. Zuvor war er sechs Jahre lang Mitglied des Managements der Baxter Deutschland GmbH. 1996 übernahm er dort zusätzlich die Verantwortung als Vice President Finance für die europäischen Aktivitäten von Baxter. Vor 1993 war er für die Price Waterhouse GmbH in Stuttgart tätig.

Konzernmandate:

Fresenius Medical Care France S.A.

Centre d'Hémodialyse du Languedoc Méditerranéen S.A.

Centre Néphrologique d'Occitanie S.A.

NephroCare France S.A.

Glossar

Produkte und Dienstleistungen von Fresenius Medical Care

AutoPRIME™

Optionale Zusatzausstattung für das Hämodialysegerät 4008. Mit AutoPRIME™ kann der extrakorporale Kreislauf im Online-Verfahren gefüllt und gespült werden. Darüber hinaus kann eine Bolusinfusion, d. h. die Infusion einer vorgegebenen Menge, veranlasst und überwacht werden. Die ultrareine Lösung wird durch Filtration der Dialysierflüssigkeit erzeugt.

biobag®

Flexibler Beutel, der Bikarbonat-Trockenpulver für die Online-Erzeugung einer Dialysierflüssigkeit von hoher mikrobiologischer Qualität enthält.

BioAdequacy™

Konzept zur bestmöglichen Patientenversorgung auf der Basis von biokompatiblen Produkten und Verfahren. Das Konzept zielt darauf ab, die Lebenserwartung sowie die Lebensqualität von Patienten mit chronischem Nierenversagen zu steigern.

Biofine®

Von Fresenius entwickeltes Polyolefine Material. Aus Biofine® werden Folien, Schläuche und andere Komponenten hergestellt.

Bluttemperatur-Monitor™ (BTM™)

Modul für Hämodialysegeräte zur Messung der Bluttemperatur und zur aktiven Kontrolle der Körpertemperatur von Dialysepatienten sowie zur Rezirkulationsmessung.

Blutvolumen-Monitor™ (BVM™)

Modul für Hämodialysegeräte zur Messung des relativen Blutvolumens und zur aktiven Kontrolle des Flüssigkeitsentzugs beim Patienten. Der BVM™ hilft, Komplikationen bei der Behandlung zu vermeiden.

DIASAFE®

Filter zur Erzeugung ultrareiner Dialysierflüssigkeit während der Hämodialyse.

DIASAFE® plus

Optimierter Filter mit neuem Filtrationskonzept und erhöhter Rückhaltekapazität bei mikrobieller Verschmutzung des Wassers.

European Clinical Database (EuCliD)

Mehrsprachige Datenbank für die Erfassung klinischer Daten aller in den europäischen Kliniken von Fresenius Medical Care behandelten Patienten. Die behördliche Zulassung bestätigt den hohen Sicherheitsstandard von EuCliD, der den Schutz der vertraulichen Daten gewährleistet.

F10HPS

Low-Flux Hämodialysator mit extra großer Oberfläche, der sich neben seiner außergewöhnlichen Blutkompatibilität durch besonders hohe Clearance-Werte für kleine urämische Toxine auszeichnet.

FINESSE™

Das flexible und integrierte Netzwerksystem FINESSE™ unterstützt die gesamte Datenverwaltung von Dialyseeinrichtungen. Es ermöglicht den Datenaustausch mit den angeschlossenen medizinischen Geräten. Windows-basierte Softwareanwendungen für die Dateneingabe und Datenspeicherung sind enthalten.

Freedom™-Cycler PD-PLUS

Gerät (Cycler) zur Durchführung einer automatisierten Peritonealdialyse (APD).

Fresenius Polysulfone®-Dialysator

Dialysator mit Kapillaren aus Fresenius Polysulfon®.

GENIUS®

Innovatives Hämodialyse-System, basierend auf einem geschlossenen System. Die gesamte Dialysierflüssigkeit wird vor der Behandlung hergestellt und dem Bedarf des einzelnen Patienten angepasst (single pass batch system).

HdF100S

Hämodiafilter mit großer Oberfläche, besonders geeignet für konvektive Therapieformen mit hohem Austauschvolumen.

HF80S

Hämodiafilter mit großer Oberfläche, der sich besonders dazu eignet, die Dialyседosis zu maximieren.

HyperCare

Elektronisches System für die Verwaltung medizinischer Daten in ESRD-Kliniken. HyperCare umfasst Software, Server-Hardware, PC-Hardware sowie Service und Training.

IQcard™

Die IQcard™ wird in Verbindung mit dem Freedom™-Cycler PD-PLUS verwendet, um den gesamten Ablauf einer automatisierten Peritonealdialyse zu dokumentieren. Die von der IQcard™ gespeicherten Daten können zur Optimierung der Therapie des Patienten sowie für Forschungszwecke verwendet werden.

Lia® (Laboratory Information Access)

Das fortschrittlichste Labordaten-Managementsystem für ESRD-Dialysepatienten im gesamten Dialysebereich. Lia® setzt Computertechnologie zur Bereitstellung und Analyse von Laborwerten ein.

Mikrobiologische Qualitätssicherung in der Dialyse (MQS)

Ein Service-Produkt zur routinemäßigen Überwachung der Wasserqualität auf Dialysestationen. Basierend auf den mikrobiologischen Erkenntnissen der Beprobung werden dem Kunden gegebenenfalls Empfehlungen zum Erreichen des Qualitätsstandards gegeben.

On-line Clearance (OLC)/On-line Clearance Monitor (OCM)

Optionale Komponente für Hämodialysegeräte zur Online-Messung der effektiven in vivo Dialysator-Clearance zum Zweck der Qualitätssicherung.

ONLINE plus™-System

Neu eingeführtes System zur Online-Hämodiafiltration und Online-Hämodifiltration für die Fresenius Medical Care Hämodialysegeräte der Serie 4008. Die Infusionsflüssigkeit wird auf praktische und kosteneffiziente Weise mittels Filtration aus der Dialysierflüssigkeit erzeugt.

PatientOnLine

Ein Informationsmanagementsystem für die Peritonealdialyse, das die Beurteilung und Erstellung von Verschreibungen sowie die Organisation, die Verwaltung und den Zugang zu Patienteninformationen und Profilen ermöglicht.

PD-PLUS™-Therapie

Spezielles Verfahren der automatisierten Peritonealdialyse (APD), bei dem ein Cycler-unterstützter Austausch von Dialysierflüssigkeit während der Nacht mit einem weiteren Austausch im Verlauf des Tages verbunden wird.

Polyolefine

Kunststoffe, die nur aus Kohlenstoff und Wasserstoff bestehen.

Premier™ Plus Double Bag

System für die kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse (CAPD), bei dem der Behälter für die Dialysierflüssigkeit und die Schläuche schon befestigt sind und so den Patienten die Benutzung erleichtern.

Remote Order Entry (ROE)

Eine verbesserte Version der Lia®-Labordaten-Managementsoftware von Spectra Renal Management für den amerikanischen Markt. Sie ermöglicht es den Kunden, völlig papierlos und in Echtzeit mit den Laboren von Spectra bezüglich aller Laborproben und Berichte zu kommunizieren.

sleepsafe™

Neues System für die automatisierte Peritonealdialyse (APD). Es bietet das gesamte Anwendungsspektrum der APD bei maximaler Sicherheit und hohem Komfort für Patienten, Arzt und Pflegepersonal.

stay•safe®

Biokompatibles, sicheres und umweltfreundliches System für die Peritonealdialyse.

stay•safe® balance

Lactat-gepufferte Peritonealdialyse-Lösung in einem Zweikammerbeutel des stay•safe®-Systems. Nach dem Mischen des Inhalts der zwei Kammern hat die gebrauchsfertige Lösung einen physiologischen pH-Wert und einen geringeren Anteil an Glukose-Degradationsprodukten.

Vascular Access Flow (Q) Programm

Ein funktionierender Gefäßzugang ist für die Durchführung der Hämodialyse unerlässlich. Für die frühzeitige Erkennung von Problemen am Gefäßzugang wurde das Q-Programm entwickelt, das den Blutfluss im Gefäßzugang kontrolliert. Außerdem werden besonders gefährdete Bereiche mittels Ultraschall visualisiert.

Begriffe aus dem Gesundheitswesen und der Dialyse

Anämie

Herabgesetzte Fähigkeit des Blutes, Sauerstoff zu transportieren, gemessen als reduzierter Hämoglobingehalt im Blut.

Arterio-venöse (AV) Fistel

Eine arterio-venöse Fistel ist eine direkte, operativ hergestellte Verbindung zwischen der Arterie und der Vene eines Patienten. Nach der Operation entwickelt sich ein großes Blutgefäß mit einem hohen Blutfluss, das als Zugang für die Hämodialyse dient.

Automatisierte Peritonealdialyse (APD)

Maschinenunterstützte Variante der Peritonealdialysebehandlung, die meist über Nacht zur Anwendung kommt.

Biokompatibilität

Qualität und Verträglichkeit des Materials, des Systems oder der Lösung, die negative Reaktionen des Patientenorganismus verhindert.

Blutschlauchsystem

Schlauchsystem, das den Blutkreislauf des Patienten während der Dialysebehandlung mit dem Dialysator verbindet.

CE-Zertifizierung

Nachweis darüber, dass medizinische Geräte den Richtlinien der Europäischen Union entsprechen.

Clearance

Eine quantitative Größe zur Darstellung der Reinigungsleistung des Dialysators im Hinblick auf die Entfernung urämischer Toxine.

Continuous Ambulatory Peritoneal Dialysis (CAPD)

Kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse. Behandlungsmethode, bei der die Dialyselösung üblicherweise viermal täglich manuell ausgetauscht wird.

Dialysator

Spezieller Filter, der in der Hämodialyse zur Entfernung toxischer Substanzen und zur Abscheidung überschüssigen Wassers aus dem Blut verwendet wird. Häufig als „künstliche Niere“ bezeichnet.

Dialyse

Form der Nierenersatztherapie, bei der eine semipermeable Membran zur Kontrolle des Stoffaustauschs zwischen dem Blut des Patienten und einer Dialysierflüssigkeit verwendet wird, in der Peritonealdialyse das Peritoneum (Bauchfell) des Patienten und in der Hämodialyse die Membran des Dialysators.

Dialysierflüssigkeit (Dialysat)

Bei der Dialyse verwendete Flüssigkeit. Die Konzentration einzelner Komponenten wird gemäß der gewünschten Richtung und Menge des Stoffaustauschs eingestellt.

End-stage renal disease (ESRD)

Chronisches Nierenversagen, das einhergeht mit lang anhaltenden Komplikationen, wie der renalen Anämie, Bluthochdruck und anderen kardio-vaskulären Problemen, sowie Knochenerkrankungen, Appetitverlust und Unterernährung.

Erythropoietin (EPO)

Hormon, das die Produktion roter Blutkörperchen anregt. Rekombinantes Human-EPO wird üblicherweise Dialysepatienten verschrieben, die an Anämie leiden.

Health Maintenance Organization (HMO)

Besondere Form der privaten Krankenversicherung in den USA, bei der die versicherten Personen Mitglieder sind und die Behandlung von Vertragsärzten (oder Mitgliedsärzten) der Organisation durchgeführt wird.

Hämodiafiltration (HDF)

Spezielle Form der Behandlung von Patienten mit chronischem Nierenversagen (ESRD), in der die Vorteile der Hämodialyse und der Hämofiltration kombiniert genutzt werden, d. h. es werden hohe Eliminationsraten für Substanzen mit niedrigem und hohem Molekulargewicht erzielt.

Hämodialyse (HD)

Behandlungsmethode für Dialysepatienten, bei der das Blut des Patienten durch sogenannte Blutschläuche aus Kunststoff in einen speziellen Filter, den Dialysator, fließt. Im Dialysator gelangen die Stoffwechselendprodukte und der Flüssigkeitsüberschuss aus dem Blut in die Dialyselösung. Das gereinigte Blut wird dem Patienten wieder zugeführt. Der Prozess wird durch eine Hämodialysemaschine gesteuert, die Blut pumpt, gerinnungshemmende Mittel zusetzt, den Reinigungsprozess reguliert und die Mischung der Dialyselösung und ihre Fließgeschwindigkeit durch das System steuert. Normalerweise erhält ein Patient drei Behandlungen pro Woche, von je drei bis sechs Stunden Dauer.

Hämofiltration (HF)

Behandlungsmethode für Patienten mit chronischem Nierenversagen (ESRD), bei der keine Dialysierflüssigkeit verwendet wird. Die gelösten Teilchen werden durch konvektive Kräfte bei der Filtration des Plasmawassers durch eine semipermeable Membran entfernt. Das durch den Filtrvorgang fehlende Volumen wird durch die Infusion einer Ersatzlösung (Substitutionslösung) ausgeglichen.

High-Flux Dialysatoren

Dialysatoren mit hoch durchlässigen Membranen, die eine effektive Abscheidung von Wasser und die Entfernung großer urämischer Toxine – wie z. B. β_2 -Mikroglobulin – ermöglichen.

Inzidenz

Die Inzidenz ist die Anzahl von Patienten, bei denen in einem bestimmten Zeitraum eine Krankheit neu diagnostiziert wurde.

Konvektive Therapien

Therapien wie die Hämofiltration (HF) sowie die Hämodiafiltration (HDF). Sie nutzen hohe Ultrafiltrationsraten, um die Entfernung von Substanzen mit hohem Molekulargewicht zu verbessern.

Medicaid

Im Rahmen dieses Gesundheitsfürsorgeprogramms der US-Regierung werden Krankenkassen und medizinischen Einrichtungen Kosten für die medizinische Versorgung einkommensschwacher Patienten erstattet.

Medicare

Gesundheitsfürsorgeprogramm der US-amerikanischen Social Security Administration, das Krankenkassen und medizinischen Einrichtungen Kosten für die medizinische Versorgung von Patienten im Alter von über 65 Jahren, von Patienten mit endgültigem Nierenversagen (ESRD) und von Behinderten erstattet.

Nierenversagen, akutes

Akuter Verlust der Nierenfunktion. Es bestehen gute Chancen, die Nierenfunktion wiederherzustellen, wenn die Ursache des akuten Nierenversagens behoben werden kann. Je nach Schwere des Nierenfunktionsverlustes kann eine zwischenzeitliche Dialysebehandlung erforderlich sein.

Nierenversagen, chronisches

Definitiver Verlust der Nierenfunktion, oft auch als endgültiges Nierenversagen (ESRD) bezeichnet. Die Wiederherstellung der Nierenfunktion ist nicht mehr möglich, weshalb sich der Patient einer Nierenersatztherapie, d. h. einer Nierentransplantation oder einer Dialyse, unterziehen muss.

Peritonealdialyse

Behandlungsmethode in der Dialyse, bei der das Peritoneum (Bauchfell), das die Innenwand der Bauchhöhle auskleidet und die inneren Organe bedeckt, als Dialysemembran dient. Durch einen operativ eingesetzten Katheter wird sterile Dialyselösung in die Bauchhöhle eingebracht und wieder abgeführt, um Toxine aufzunehmen und zusammen mit überschüssigem Wasser zu entfernen. Die meisten Behandlungen werden vom Patienten selbst zu Hause oder am Arbeitsplatz mehrmals am Tag oder in der Nacht mittels einer Maschine, dem Cycler, durchgeführt.

Polyvinylchlorid (PVC)

PVC ist ein weitverbreitetes synthetisches Material. Es enthält normalerweise Weichmacher. Man vermutet, daß eine chronische Exposition mit diesen Weichmachern bei Patienten mit chronischem Nierenversagen (ESRD) ein erhöhtes Gesundheitsrisiko darstellen könnte.

Prävalenz

Anzahl der Patienten, die in einem bestimmten Zeitraum eine spezifische Krankheit haben.

Ultrafiltrationsrate

Menge der Flüssigkeit in ml/min, die aus dem Blutkreislauf des Patienten entzogen wird. Die jeweilige Menge ist sehr sorgfältig zu bestimmen. Ist sie zu hoch, wird die Herz-Kreislaufstabilität des Patienten gefährdet, ist sie zu niedrig, kann dem Patienten das überschüssige Wasser nicht entzogen werden.

Vaskulärer Zugang

Methode, den Blutkreislauf des Patienten am Dialysegerät anzuschließen. Der vaskuläre Zugang muss einen ausreichenden Blutdurchfluss ermöglichen sowie den Anschluss an das Gerät, normalerweise dreimal wöchentlich, gewährleisten.

Xenotransplantationen

Transplantation von Organen zwischen zwei unterschiedlichen Arten.

Regionale Übersicht

Europa

Fresenius Medical Care AG

Deutschland

FMC Deutschland GmbH
Bad Homburg v. d. H.

100

Fresenius Beteiligungsges. mbH
Oberursel / Taunus

100

Österreich

FMC Austria Ges. mbH & Co. KG
Wien

100

Ungarn

FMC Magyarország Egészségügyi Kft.
Budapest

100

Italien

FMC Italia S.p.A.
Palazzo Pignano / Cremona

100

Großbritannien

FMC (Holdings) Ltd.
Sutton-in-Ashfield / Nottinghamshire

100

Frankreich

FMC Groupe France S.A.
Sèvres

100

Türkei

Fresenius Medikal Hizmetler A.S.
Ankara

100

Portugal

FMC Farmaceutica II, Lda.
Porto

100

NMC Centro Médico Nacional Lda.
Lissabon

100

Finnland

FMC Suomi OY
Helsinki

100

Dänemark

FMC Danmark A.S.
Huidoure

100

Spanien

FMC España S.A.
La Roca del Vallès

100

NMC of Spain S.A.
Madrid

100

Russland

ZAO Fresenius S.P.
Moskau

100

Weißrussland

FMC Borisov Dialysetechnik S.P.
Borisov

22

Belgien

FMC Belgium N.V.
Antwerpen

100

Niederlande

FMC Nederland B.V.
's-Hertogenbosch

100

Tschechische Republik

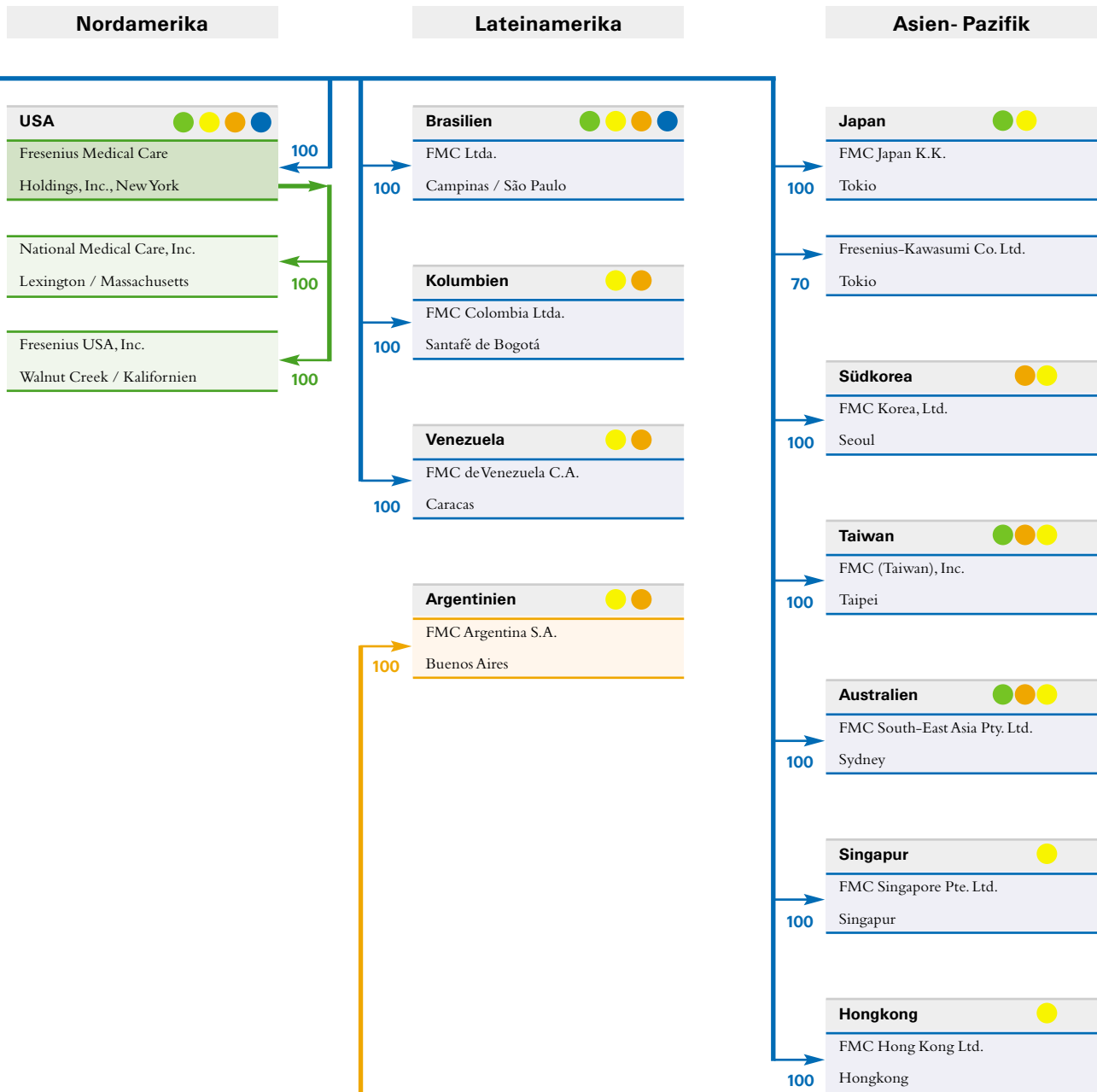
FMC Česká Republika spol. s r.o.
Prag

100

Schweiz

FMC (Schweiz) AG
Stans

100



Geschäftsaktivitäten

- Produktion
- Vertrieb
- Dialysedienstleistungen
- Finanzierungsgesellschaft / Holding

Vereinfachte Darstellung der regionalen Organisation von Fresenius Medical Care.

Einige Prozentsätze ergeben sich aus direkt und indirekt gehaltenen Anteilen.

Wesentliche Beteiligungen

92 |

Name und Sitz der Gesellschaft und Beteiligungen ¹		Umsatz 1999 Mio. \$ ²	Jahres- überschuss (-verlust) 1999 (Mio. \$) ²	Eigenkapital 31.12.1999 Mio. \$ ²	Mitarbeiter zum 31.12.1999 (durchschnittlich Vollzeit- beschäftigte)
Europa					
Deutschland	FMC Deutschland GmbH, Bad Homburg, 100 %	557	0,0	128,2	1.842
Österreich	FMC Austria GmbH & Co KG, Wien, 100 %	11,4	4,1	0,1	17
Ungarn	FMC Magyarorzag Egézségügyi Kft., Budapest, 100 %	9,3	1,1	10,9	20
Italien	FMC Italia S.p.A., Palazzo Pignano/Cremona, 100 %	46,5	1,3	6,9	67
Großbritannien	FMC (UK) Ltd., Sutton - in Ashfield/Nottinghamshire, 100 %	48,5	3,3	5,0	134
Frankreich	FMC France S.A., Sèvres, 100 %	50	1,0	11,3	73
Türkei	Fresenius Medikal Hizmetler A.S., Ankara, 100 %	13,2	0,1	1,6	62
Portugal	FMC Portugal Lda., Porto, 100 %	21,4	(1,6)	(0,3)	39
Finnland	FMC Suomi OY, Helsinki, 100 %	4,3	0,8	1,0	9
Dänemark	FMC Danmark A.S., Huidoure, 100 %	4	0,6	0,8	9
Spanien	FMC España S.A., La Roca del Vallès, 100 %	33,5	0,9	5,6	120
Russland	ZAO Fresenius S.P., Moskau, 100 %	7,5	(1,3)	0,7	71
Niederlande	FMC Nederland B.V., 's-Hertogenbosch, 100 %	12,7	2,7	3,6	21
Belgien	FMC Belgium N.V., Antwerpen, 100 %	16,9	3,1	7,3	48
Tschechische Republik					
Republik	FMC Česká Republika spol. s.r.o., Prag, 100 %	7,9	0,5	1,2	25
Schweiz	FMC Schweiz AG, Stans, 100 %	14,9	4,1	11,1	35
Nordamerika					
USA	FMC Holdings, Inc. ³ , New York, 100 %	2.815,2	(327)	1.622	21.576
Lateinamerika					
Brasilien	FMC do Brazil, Ltda., Campinas / São Paulo, 100 %	28,6	2,6	16,9	109
Kolumbien	FMC Colombia Ltda., Santafé de Bogotá, 100 %	27,4	(0,6)	13,5	288
Venezuela	FMC de Venezuela C.A., Caracas, 100 %	8,6	0,7	2,1	164
Argentinien	FMC Argentina S.A., Buenos Aires, 100 %	65,6	2,5	22,2	746
Asien-Pazifik					
Japan	FMC Japan K.K., Tokio, 100 %	9,1	(1,3)	0,0	24
	Fresenius-Kawasumi Co. Ltd., Tokio, 70 %	60,8	8,3	15,2	52
Südkorea	FMC Korea, Inc., Seoul, 100 %	12,8	0,0	9,1	38
Taiwan	FMC Taiwan, Inc., Taipei, 100 %	5,5	(0,6)	(0,1)	29
Australien	FMC South-East-Asia Pty. Ltd., Sydney, 100 %	19,7	(0,9)	5,9	61
Singapur	FMC Singapore Pte. Ltd., Sydney, 100 %	3,7	0,3	0,1	15
Hongkong	FMC Hong Kong Ltd., Hongkong, 100 %	8,5	(0,3)	(1,3)	34

¹ Direkte und indirekte Beteiligungen

² Diese Zahlen entsprechen den lokalen Abschlüssen der jeweiligen Länder und spiegeln nicht die Werte wider, die in den Konzernabschluss eingehen. Eigenkapital und Jahresüberschuss (-verlust) werden zum Stichtagskurs am Jahresende berechnet, Umsätze zum Durchschnittskurs am Jahresende.

³ Diese Zahlen entsprechen den in der Form 10-K veröffentlichten Consolidated Financial Statements.

Mehrjahresübersicht

	1999	1998	1997
Gewinn- und Verlustrechnung (Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)			
Umsatz	3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	2.424.603	2.205.586	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.415.826	1.300.090	1.087.883
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen	823.124	779.962	674.811
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	32.488	31.150	22.136
Operatives Ergebnis vor Sondereinflüssen (EBIT)	560.214	488.978	390.936
Nettozinsergebnis	218.124	219.541	183.548
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	169.256	135.366	101.472
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor dem Effekt aus Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	170.456	131.617	103.945
Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten und kumulierter Effekt der Bilanzierungsänderungen	-	(112.486)	(13.783)
Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG) und damit verbundene Kosten (netto)	419.000	-	-
Jahresüberschuss (-verlust)	(248.544)	19.131	90.162
Gewinn aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)			
je Stammaktie	2,15	1,62	1,34
je Vorzugsaktie	2,21	1,78	1,39
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	(3,15)	0,20	1,16
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	(3,15)	0,36	1,21
Personalaufwand	(956.609)	(865.156)	(719.086)
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	(131.623)	(130.628)	(120.540)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	(152.585)	(148.356)	(129.848)
davon Abschreibungen auf Firmenwert	(80.807)	(79.665)	(64.703)
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	844.422	767.961	641.324
Bilanz (Tsd. \$)			
Umlaufvermögen	1.541.209	1.424.094	1.418.908
Anlagevermögen	4.211.174	4.255.325	4.122.125
Summe Aktiva	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Kurzfristige Verschuldung	573.867	214.758	169.771
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	1.196.325	760.872	700.257
Kurzfristiges Fremdkapital	1.770.192	975.630	870.028
Langfristige Verschuldung	1.617.879	2.069.984	2.000.991
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	361.995	276.839	224.049
Langfristiges Fremdkapital	1.979.874	2.346.823	2.225.040
Summe Fremdkapital	3.750.066	3.322.453	3.095.068
Eigenkapital	2.002.317	2.356.966	2.445.965
Verschuldung inklusive Forderungsverkaufsprogramm	2.529.945	2.590.342	2.370.762
Rating			
Standard & Poor's			
Unternehmensrating	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	B+	B+	B+
Moody's			
Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba3	Ba3	Ba3
Cash-Flow (Tsd. \$)			
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit¹	354.757	268.257	215.888
Erwerb von Sachanlagen (netto)	(153.146)	(132.516)	(208.079)
Operativer Cash-Flow nach Netto-Investitionen in Sachanlagen	201.611	135.741	7.809
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(101.326)	(222.935)	(424.599)
Aktien-Kennzahlen			
Schlusskurse Frankfurt (€)			
Stammaktien	84,90	60,08	61,10
Vorzugsaktien	41,30	39,63	49,59
Schlusskurse New York (\$)			
ADR-Stammaktien	28,375	23,500	21,750
ADR-Vorzugsaktien	14,000	16,125	18,000
Anzahl Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Anzahl Vorzugsaktien	9.023.341	9.023.341	9.023.341
Dividendensumme (€)	(55,068)	(46,911)	(40,855)
Dividende je Stammaktie (€)	0,69	0,59	0,51
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,75	0,64	0,56
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) zum 31.12.	29.318,0	27.423,0	n.a.
Operative Kennzahlen			
Kerngeschäft und vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung und Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)			
EBITDA-Rendite (%)	22,0	21,9	21,6
EBIT-Rendite (%)	14,6	13,9	13,1
Anstieg Gewinn je Aktie (%)	33	21	163
Organisches Wachstum (wechsellkursbereinigt) (%)	9,6	11,4	n.a.
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) (%)	7,6	6,8	5,9
Rendite auf das betriebsnotwendige Kapital (ROOA) (%)	10,7	9,4	7,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern (%)	17,1	11,4	8,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern (%)	8,5	5,6	4,2
Cash-Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC) (%)	15,6	14,8	13,9
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/EBITDA)² (%)	3,0	3,3	3,6
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital [(Gesamtverschuldung - flüssige Mittel)/Eigenkapital] (%)	1,2	1,1	1,0
EBITDA/Zinsaufwendungen (%)	3,9	3,5	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz (%)	9,2	7,6	7,3
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen) (%)	34,8	41,5	44,1
Working Capital³	731.544	663.222	718.651
Dialyседienstleistungen			
Durchgeführte Behandlungen (Millionen)	11,4	10,5	9,1
Patienten	80.000	74.200	68.000
Anzahl der Dialysekliniken	1.090	1.000	908

In der Mehrjahresübersicht sind die Beträge der drei vollen Geschäftsjahre seit der Gründung der Gesellschaft aufgeführt.

¹ Kerngeschäft (continuing operations), ohne veräußerte Geschäftseinheiten

² Korrektur um 2,5 Millionen US-\$ zahlungsunwirksamen Aufwand pro Quartal

³ Umlaufvermögen, abzüglich kurzfristigem Fremdkapital (ohne Berücksichtigung kurzfristiger Verschuldung)

Finanz-Glossar

American Depositary Receipt (ADR)

Aktienzertifikat, das in den USA (z. B. an der New York Stock Exchange) gehandelt wird und (Anteile von) Aktien eines ausländischen Unternehmens repräsentiert.

Deutscher Aktienindex (DAX)

Der DAX umfasst 30 deutsche Top-Aktien, die an der Frankfurter Börse notiert sind. Die Kriterien für die Aufnahme der Aktien einer Gesellschaft in den DAX sind der Börsenumsatz (das börsliche Handelsvolumen des Unternehmens) und die Marktkapitalisierung.

EBIT (Earnings before interest and taxes)

Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern, das dem operativen Betriebsergebnis entspricht.

EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)

Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen, das dem Cash-Flow vor Steuern entspricht.

Euro (€)

Mit Beginn der dritten Phase der Europäischen Währungsunion wurden am 1. Januar 1999 die Umrechnungskurse zwischen den Währungen der 11 Mitgliedstaaten fixiert. Ein Euro entspricht 1,95583 Deutsche Mark. Seit dem 4. Januar 1999 notiert die Deutsche Börse Aktienkurse in Euro.

Free Cash-Flow

Operativer Cash-Flow nach Nettoinvestitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen; vor Akquisitionen und Dividenden.

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Maßgröße für die während eines Zeitraumes (meistens binnen eines Jahres) erbrachte gesamtwirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft.

Marktkapitalisierung

Anzahl der Aktien eines Unternehmens, multipliziert mit ihrem Börsenkurs.

MSCI Health & Personal Care Index

Index der Morgan Stanley Capital International, der von vielen Fondsmanagern als Performance-Benchmark genutzt wird.

NOPAT (Net operating profit adjusted for taxes)

Entspricht dem EBIT, zuzüglich Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich Ertragssteuern.

Nennwertlose Aktie

Aktie, bei der in der Urkunde der Anteil am Grundkapital angegeben wird.

Operative Marge

Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT) im Verhältnis zum Umsatz.

Return on operating assets (ROOA)

EBIT geteilt durch das durchschnittliche Betriebsvermögen. Das Betriebsvermögen umfasst Barmittel und geldnahe Werte, Forderungen (einschließlich solche an verbundene Unternehmen), Vorräte, im Voraus geleistete Zahlungen und anderes Umlaufvermögen, Anlagevermögen abzüglich aktiver latenter Steuern und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen).

Return on invested capital (ROIC)

NOPAT, geteilt durch das durchschnittlich investierte Kapital. Das investierte Kapital umfasst das Umlauf- und Anlagevermögen zuzüglich der kumulierten Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich der Barmittel, geldnahen Werte, aktiver latenter Steuern, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen), Rückstellungen (einschließlich Steuerrückstellungen) und sonstige Verbindlichkeiten.

Stamm- und Vorzugsaktien

Das Grundkapital der Gesellschaft ist eingeteilt in Stamm- und Vorzugsaktien. Beide sind Inhaberaktien. Vorzugsaktien sind nicht stimmberechtigt, bieten jedoch eine höhere Dividende als Stammaktien. Die Ausschüttung der Mindestdividende für Vorzugsaktien hat gegenüber der Ausschüttung einer Dividende für Stammaktien Vorrang.

US-GAAP

United States Generally Accepted Accounting Principles, die US-amerikanischen Grundsätze ordnungsmäßiger Rechnungslegung.

WACC (Weighted average cost of capital)

Gewichtete Fremdkapitalkosten nach Steuern, zuzüglich der gewichteten Eigenkapitalkosten. Der Eigenkapitalkostensatz basiert auf einem risikofreien Zinssatz (US-Treasury Bonds mit 30-jähriger Laufzeit), der marktüblichen Risikoprämie für Investitionen in Eigenkapital sowie einem Aufschlag, der sich aus dem spezifischen Schwankungsrisiko der Aktie im Vergleich zum Gesamtmarkt (so genannter β -Faktor) sowie der Zielkapitalstruktur errechnet.

Working Capital

Ist die Differenz aus Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Kontakte

Fresenius Medical Care AG
D-61346 Bad Homburg v.d.H.
<http://www.fmc-ag.com>

Investor Relations

Oliver Maier
Tel. +49 6172 609 2525
Fax +49 6172 609 2301
E-Mail: ir-fms@fmc-ag.com

In Nordamerika:

Heinz Schmidt
Tel. +1 781 402 4518
Fax +1 781 402 9741
E-Mail: ir-fmcna@fmc-ag.com

Public Relations

Oliver Heieck
Tel. +49 6172 609 2101
Fax +49 6172 609 2294
E-Mail: pr-fms@fmc-ag.de

Transfer Agent

ADR Service Center
P.O. Box 8205
Boston MA, 02266
USA
Tel. (800) 997 8970 (gebührenfrei innerhalb der USA)
Tel. +1 781 5754328

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Sollten die den Angaben zu Grunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie auch in den bei der SEC eingereichten Unterlagen angegeben – eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten abweichen.

Herausgeber:
Fresenius Medical Care AG
Investor Relations

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache.
This annual report is also available in English.

Finanzkalender 2000

3. Mai	Veröffentlichung 1. Quartal 2000
30. Mai	Hauptversammlung Kurhaus, Bad Homburg v. d.H.
31. Mai	Dividendenzahlung
1. August	Veröffentlichung 2. Quartal 2000
31. Oktober	Veröffentlichung 3. Quartal 2000



Vision

Mit innovativen Produkten und wegweisenden Therapien setzen wir höchste Standards in der Behandlung von Patienten mit chronischem Nierenversagen.

Mehr als 25 Jahre Erfahrung und ständige Innovation kennzeichnen die einzigartige Stellung von Fresenius Medical Care im Bereich der Dialyse. Dementsprechend ist unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit darauf ausgerichtet, unsere technologische Führungsposition auszubauen. Dadurch wird es auch in Zukunft möglich sein, unseren Patienten innovative Produkte und verbesserte Therapien anzubieten. Unsere cirka 30.000 Mitarbeiter verbindet das Anliegen, chronisch Kranken Produkte von höchster Qualität und die beste medizinische Versorgung zu bieten.

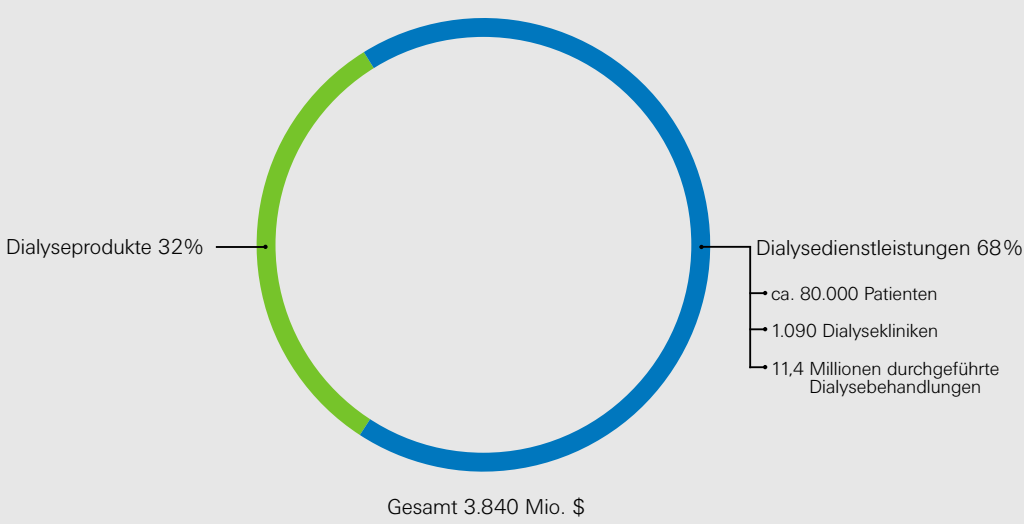
Mit einer vollständigen Angebotspalette für die Hämo- und Peritonealdialyse sind wir der weltweit führende Anbieter von Produkten und Therapien für Patienten mit chronischem Nierenversagen.

Als globales Unternehmen sind wir in mehr als 100 Ländern tätig. Die Zielvorgaben für das Management sind auf eine Steigerung des gesamten Unternehmenswertes ausgerichtet, erlauben den Führungskräften in den Regionen jedoch, sich auf ihre spezifischen Märkte zu konzentrieren und eigene Expansionsstrategien zu definieren.

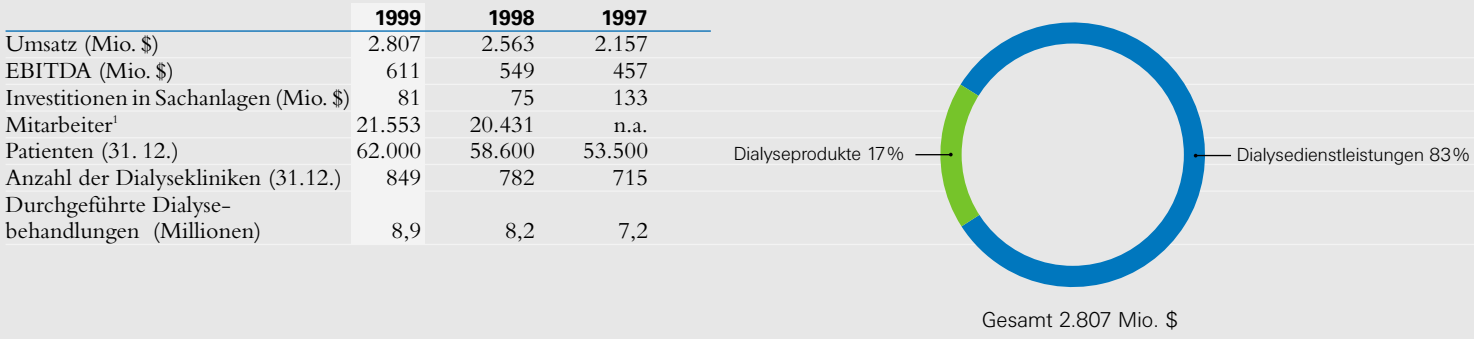
Weltweit gibt es heute fast eine Million Dialysepatienten. Diese Zahl erhöht sich derzeit um jährlich sieben Prozent, da immer mehr Menschen mit chronischem Nierenversagen Zugang zur lebensrettenden Dialysebehandlung erhalten. Fresenius Medical Care wird auch in Zukunft alles daran setzen, die Lebensqualität von Dialysepatienten zu verbessern. Gleichzeitig werden wir die führende Position des Unternehmens weiter ausbauen. Das heißt, wir werden auch zukünftig Innovationen hervorbringen – Innovationen für ein besseres Leben.

Auf einen Blick

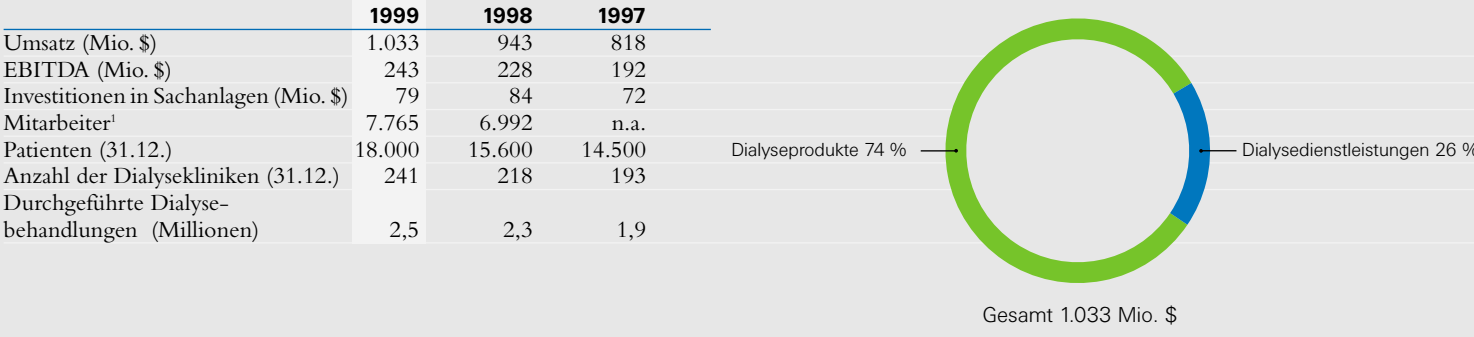
Umsatz nach Unternehmensbereichen



Nordamerika



International



¹Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

Mehrjahresübersicht

	1999	1998	1997
Gewinn- und Verlustrechnung (Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)			
Umsatz	3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	2.424.603	2.205.586	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.415.826	1.300.090	1.087.883
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen	823.124	779.962	674.811
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	32.488	31.150	22.136
Operatives Ergebnis vor Sondereinflüssen (EBIT)	560.214	488.978	390.936
Nettozinsergebnis	218.124	219.541	183.548
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	169.256	135.366	101.472
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor dem Effekt aus Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	170.456	131.617	103.945
Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten und kumulierter Effekt der Bilanzierungsänderungen	-	(112.486)	(13.783)
Sondereinflüsse für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG) und damit verbundene Kosten (netto)	419.000	-	-
Jahresüberschuss (-verlust)	(248.544)	19.131	90.162
Gewinn aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	-	-	-
je Stammaktie	2,15	1,62	1,34
je Vorzugsaktie	2,21	1,78	1,39
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	(3,15)	0,20	1,16
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	(3,15)	0,36	1,21
Personalaufwand	(956.609)	(865.156)	(719.086)
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	(131.623)	(130.628)	(120.540)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	(152.585)	(148.356)	(129.848)
davon Abschreibungen auf Firmenwert	(80.807)	(79.665)	(64.703)
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	844.422	767.961	641.324
Bilanz (Tsd. \$)			
Umlaufvermögen	1.541.209	1.424.094	1.418.908
Anlagevermögen	4.211.174	4.255.325	4.122.125
Summe Aktiva	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Kurzfristige Verschuldung	573.867	214.758	169.771
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	1.196.325	760.872	700.257
Kurzfristiges Fremdkapital	1.770.192	975.630	870.028
Langfristige Verschuldung	1.617.879	2.069.984	2.000.991
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	361.995	276.839	224.049
Langfristiges Fremdkapital	1.979.874	2.346.823	2.225.040
Summe Fremdkapital	3.750.066	3.322.453	3.095.068
Eigenkapital	2.002.317	2.356.966	2.445.965
Verschuldung inklusive Forderungsverkaufsprogramm	2.529.945	2.590.342	2.370.762
Rating			
Standard & Poor's Unternehmensrating	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	B+	B+	B+
Moody's Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba3	Ba3	Ba3
Cash-Flow (Tsd. \$)			
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ¹	354.757	268.257	215.888
Erwerb von Sachanlagen (netto)	(153.146)	(132.516)	(208.079)
Operativer Cash-Flow nach Netto-Investitionen in Sachanlagen	201.611	135.741	7.809
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(101.326)	(222.935)	(424.599)
Aktien-Kennzahlen			
Schlusskurse Frankfurt (€)			
Stammaktien	84,90	60,08	61,10
Vorzugsaktien	41,30	39,63	49,59
Schlusskurse New York (\$)			
ADR-Stammaktien	28,375	23,500	21,750
ADR-Vorzugsaktien	14,000	16,125	18,000
Anzahl Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Anzahl Vorzugsaktien	9.023.341	9.023.341	9.023.341
Dividenden			
Dividendensumme (€)	(55.068)	(46.911)	(40.855)
Dividende je Stammaktie (€)	0,69	0,59	0,51
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,75	0,64	0,56
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte) zum 31.12.			
	29.318,0	27.423,0	n.a.
Operative Kennzahlen			
Kerngeschäft und vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung und Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)			
EBITDA-Rendite (%)	22,0	21,9	21,6
EBIT-Rendite (%)	14,6	13,9	13,1
Anstieg Gewinn je Aktie (%)	33	21	163
Organisches Wachstum (wechseltkursbereinigt) (%)	9,6	11,4	n.a.
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) (%)	7,6	6,8	5,9
Rendite auf das betriebsnotwendige Kapital (ROOA) (%)	10,7	9,4	7,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern (%)	17,1	11,4	8,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern (%)	8,6	5,6	4,2
Cash-Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC) (%)	15,6	14,8	13,9
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/EBITDA) ² (%)	3,0	3,3	3,6
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital [(Gesamtverschuldung - flüssige Mittel)/Eigenkapital] (%)	1,2	1,0	1,0
EBITDA/Zinsaufwendungen (%)	3,9	3,5	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz (%)	9,2	7,6	7,3
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen) (%)	34,8	41,5	44,1
Working Capital ³	731.544	663.222	718.651
Dialyседienstleistungen			
Durchgeführte Behandlungen (Millionen)	11,4	10,5	9,1
Patienten	80.000	74.200	68.000
Anzahl der Dialysekliniken	1.090	1.000	908

In der Mehrjahresübersicht sind die Beträge der drei vollen Geschäftsjahre seit der Gründung der Gesellschaft aufgeführt.

¹Kerngeschäft (continuing operations), ohne veräußerte Geschäftseinheiten

²Korrektur um 2,5 Millionen US-\$ zahlungsunwirksamen Aufwand pro Quartal

³Umlaufvermögen, abzüglich kurzfristigem Fremdkapital (ohne Berücksichtigung kurzfristiger Verschuldung)

Finanz-Glossar

American Depositary Receipt (ADR)

Aktienzertifikat, das in den USA (z. B. an der New York Stock Exchange) gehandelt wird und (Anteile von) Aktien eines ausländischen Unternehmens repräsentiert.

Deutscher Aktienindex (DAX)

Der DAX umfasst 30 deutsche Top-Aktien, die an der Frankfurter Börse notiert sind. Die Kriterien für die Aufnahme der Aktien einer Gesellschaft in den DAX sind der Börsenumsatz (das börsliche Handelsvolumen des Unternehmens) und die Marktkapitalisierung.

EBIT (Earnings before interest and taxes)

Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern, das dem operativen Betriebsergebnis entspricht.

EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)

Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen, das dem Cash-Flow vor Steuern entspricht.

Euro (€)

Mit Beginn der dritten Phase der Europäischen Währungsunion wurden am 1. Januar 1999 die Umrechnungskurse zwischen den Währungen der 11 Mitgliedstaaten fixiert. Ein Euro entspricht 1,95583 Deutsche Mark. Seit dem 4. Januar 1999 notiert die Deutsche Börse Aktienkurse in Euro.

Free Cash-Flow

Operativer Cash-Flow nach Nettoinvestitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen; vor Akquisitionen und Dividenden.

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Maßgröße für die während eines Zeitraumes (meistens binnen eines Jahres) erbrachte gesamtwirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft.

Marktkapitalisierung

Anzahl der Aktien eines Unternehmens, multipliziert mit ihrem Börsenkurs.

MSCI Health & Personal Care Index

Index der Morgan Stanley Capital International, der von vielen Fondsmanagern als Performance-Benchmark genutzt wird.

NOPAT (Net operating profit adjusted for taxes)

Entspricht dem EBIT, zuzüglich Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich Ertragssteuern.

Nennwertlose Aktie

Aktie, bei der in der Urkunde der Anteil am Grundkapital angegeben wird.

Operative Marge

Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT) im Verhältnis zum Umsatz.

Return on operating assets (ROOA)

EBIT geteilt durch das durchschnittliche Betriebsvermögen. Das Betriebsvermögen umfasst Barmittel und geldnahe Werte, Forderungen (einschließlich solche an verbundene Unternehmen), Vorräte, im Voraus geleistete Zahlungen und anderes Umlaufvermögen, Anlagevermögen abzüglich aktiver latenter Steuern und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen).

Return on invested capital (ROIC)

NOPAT, geteilt durch das durchschnittlich investierte Kapital. Das investierte Kapital umfasst das Umlauf- und Anlagevermögen zuzüglich der kumulierten Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich der Barmittel, geldnahen Werte, aktiver latenter Steuern, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen), Rückstellungen (einschließlich Steuerrückstellungen) und sonstige Verbindlichkeiten.

Stamm- und Vorzugsaktien

Das Grundkapital der Gesellschaft ist eingeteilt in Stamm- und Vorzugsaktien. Beide sind Inhaberaktien. Vorzugsaktien sind nicht stimmberechtigt, bieten jedoch eine höhere Dividende als Stammaktien. Die Ausschüttung der Mindestdividende für Vorzugsaktien hat gegenüber der Ausschüttung einer Dividende für Stammaktien Vorrang.

US-GAAP

United States Generally Accepted Accounting Principles, die US-amerikanischen Grundsätze ordnungsmäßiger Rechnungslegung.

WACC (Weighted average cost of capital)

Gewichtete Fremdkapitalkosten nach Steuern, zuzüglich der gewichteten Eigenkapitalkosten. Der Eigenkapitalkostensatz basiert auf einem risikofreien Zinssatz (US-Treasury Bonds mit 30-jähriger Laufzeit), der marktüblichen Risikoprämie für Investitionen in Eigenkapital sowie einem Aufschlag, der sich aus dem spezifischen Schwankungsrisiko der Aktie im Vergleich zum Gesamtmarkt (so genannter β -Faktor) sowie der Zielkapitalstruktur errechnet.

Working Capital

Ist die Differenz aus Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten.