

INNOVATING FOR A
BETTER LIFE
Geschäftsbericht 2000



Fresenius Medical Care



VISION

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

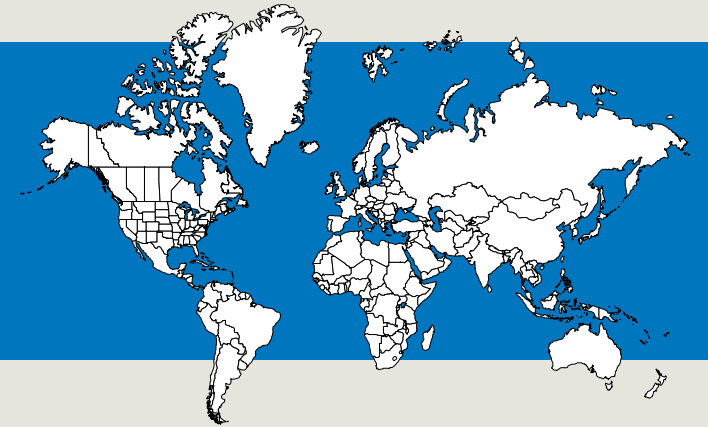
Mehr als 25 Jahre Erfahrung und ständige Innovation kennzeichnen die einzigartige Stellung von Fresenius Medical Care im Bereich der Dialyse. Dementsprechend ist unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit darauf ausgerichtet, unsere technologische Führungsposition auszubauen, damit wir auch weiterhin innovative Produkte und verbesserte Therapien anbieten können. Über 33.000 Mitarbeiter verbindet das Anliegen, Dialysepatienten Produkte von höchster Qualität und die bestmögliche medizinische Versorgung zu bieten.

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

Als globales Unternehmen sind wir in circa 100 Ländern tätig. Die klar definierten Zielvorgaben sind auf eine Steigerung des gesamten Unternehmenswertes ausgerichtet, erlauben den Führungskräften in den Regionen jedoch, sich auf ihre spezifischen Märkte zu fokussieren und eigene Expansionsstrategien zu definieren.

Weltweit gibt es heute über eine Million Dialysepatienten. Die Zahl der Dialysepatienten weltweit wird sich den Prognosen zufolge um jährlich circa sieben Prozent erhöhen, da Tausende von Menschen mit chronischem Nierenversagen Zugang zur lebensrettenden Dialysebehandlung erhalten.

Fresenius Medical Care wird auch in Zukunft alles daran setzen, die Lebensqualität von Dialysepatienten weiter zu verbessern und gleichzeitig die führende Position unseres Unternehmens weiter zu stärken.



AUF EINEN BLICK

UMSATZ NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN



NORDAMERIKA				
	2000	1999	1998	
Umsatz (Mio. \$)	3.083	2.807	2.563	
EBITDA (Mio. \$)	646	611	549	
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	113	81	75	
Mitarbeiter ¹	23.217	21.553	20.431	
Patienten (31.12.)	67.900	62.000	58.600	
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	920	849	782	
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Mio.)	9,6	8,9	8,2	

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte



INTERNATIONAL				
	2000	1999	1998	
Umsatz (Mio. \$)	1.118	1.033	943	
EBITDA (Mio. \$)	270	243	228	
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	115	79	84	
Mitarbeiter ¹	10.099	7.765	6.992	
Patienten (31.12.)	24.000	18.000	15.600	
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	350	241	218	
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Mio.)	3,3	2,5	2,3	

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte



KENNZAHLEN 2000

Operatives Geschäft Mio. \$	2000	1999 ¹	1998	Veränderung 2000 vs. 1999
Umsatz	4.201	3.840	3.506	9%
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	914	844	768	8%
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	621	560	489	11%
Ergebnis vor Ertragsteuern	405	342	269	18%
Jahresüberschuss	212	170	132	24%
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	391	355	268	10%
Free Cash-Flow ²	184	202	136	-9%
Investitionen in Sachanlagen	228	160	159	42%
Investitionen in Sachanlagen einschließlich Akquisitionen	516	271	424	90%
Kennzahlen je Aktie				
Gewinn je Stammaktie	2,37	2,15	1,62	10%
Gewinn je Stammaktie-ADS (\$)	0,79	0,72	0,54	10%
Dividende je Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	13%
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	12%
Kennzahlen (in %)				
EBITDA-Marge	21,7	22,0	21,9	
EBIT-Marge	14,8	14,6	13,9	
Eigenkapitalrendite vor Steuern	15,1	17,1	11,4	
Eigenkapitalquote	44,8	34,8	41,5	
Sonstige Angaben				
Mitarbeiter (zum 31. Dezember) ³	33.316	29.318	27.423	14%

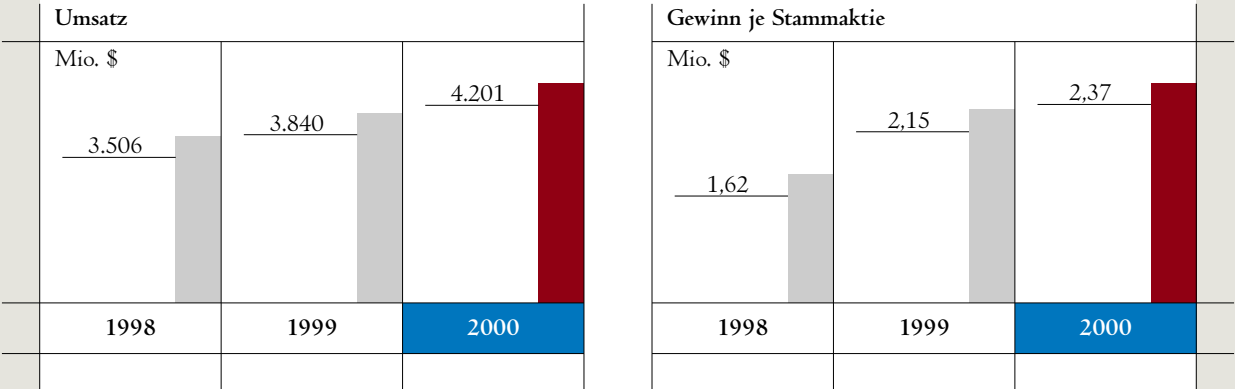
¹ Ohne veräußerte Geschäftseinheiten und ohne Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

² Vor Akquisitionen und Dividenden

³ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

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 2000.

Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich auf der hinteren Umschlagseite.



INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
VISION	<i>Innenumschlag</i>
AUF EINEN BLICK	<i>Innenumschlag</i>
KENNZAHLEN 2000	<i>Innenumschlag</i>
BRIEF AN UNSERE AKTIONÄRE	2
DIE FRESENIUS MEDICAL CARE AKTIEN	4
GESCHÄFTSJAHR 2000	
WIRTSCHAFTLICHES UMFELD	12
GESCHÄFTSENTWICKLUNG	14
BESCHAFFUNG	21
PRODUKTION	22
QUALITÄTSMANAGEMENT	24
UMWELTMANAGEMENT	26
MITARBEITER	27
RISIKOMANAGEMENT	29
GESCHÄFTSVERLAUF SEIT JANUAR 2001/AUSBLICK	30
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	32
WELTWEITE AKTIVITÄTEN	
NORDAMERIKA	38
INTERNATIONAL	44
JAHRESABSCHLUSS	52
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	100
AUFSICHTSRAT UND VORSTAND	102
GLOSSAR	104
REGIONALE ORGANISATION	107
WESENTLICHE BETEILIGUNGEN	108
MEHRJAHRESÜBERSICHT	<i>Innenumschlag</i>
FINANZ-GLOSSAR	<i>Innenumschlag</i>
KONTAKTE UND KALENDER	<i>Innenumschlag</i>

BRIEF AN UNSERE AKTIONÄRE

Sehr geehrte Damen und Herren,

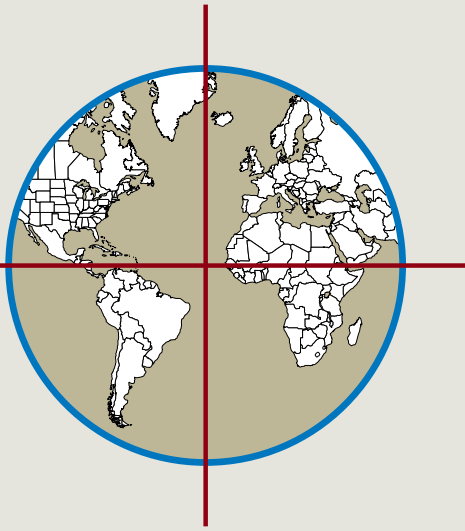
im Jahr 2000 haben wir auf die Stärken unseres Hauptgeschäfts sowohl in Nordamerika als auch im Internationalen Bereich aufbauen können. Neben einem Rekordumsatz konnten wir auch ein Rekordergebnis erzielen. Wir haben unsere Geschäftsbereiche in der ganzen Welt weiterentwickeln können und auf diesen Märkten innovative Produkttechnologien und Behandlungsmethoden eingeführt. Unser vertikal integriertes Geschäftsmodell baut weiterhin auf die Stärken unserer führenden Marktposition in den Bereichen Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte auf. Das anhaltende Wachstum unseres Unternehmens basiert sowohl auf einem soliden organischen Wachstum, als auch auf einem weltweit anhaltenden Wachstum der Patientenpopulation und Akquisitionen in strategisch wichtigen Ländern.

Die Ertragslage hat sich weiterhin deutlich verbessert. Der Umsatz ist um 9% und der Gewinn nach Steuern um 24% gestiegen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden auf der Jahreshauptversammlung eine Dividende in Höhe von 0,78 € pro Stammaktie und von 0,84 € pro Vorzugsaktie vorschlagen.

Wir konnten unsere Kapitalstruktur durch die Ausgabe weiterer Vorzugsaktien verstärken und haben somit den Grundstein für die weitere Aktienkursentwicklung gelegt. Im März 2000 wurden rund 8,97 Mio. Vorzugsaktien im Rahmen einer Privatplatzierung emittiert. Im Juli wurde ein öffentliches Platzierungsangebot von 5,75 Mio. Vorzugsaktien mit Erfolg abgeschlossen. Wir haben die Emissionserlöse in Akquisitionen investiert und zur Reduzierung von Verbindlichkeiten genutzt.

Mit Blick auf die weltweiten Gesundheitssysteme bleiben die fundamentalen Rahmenbedingungen für unsere Geschäftsbereiche weiterhin überaus vielversprechend. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass in unserem größten Markt, den Vereinigten Staaten, die Regierung beschlossen hat, die 1999 begonnene Erhöhung der Erstattungssätze für die Dialysebehandlung fortzusetzen. Wir sehen in dieser Maßnahme die Bestätigung dafür, dass höhere Ausgaben im Gesundheitswesen zu einer verbesserten Behandlungsqualität führten und dadurch letztendlich langfristig Kosten im gesamten Gesundheitswesen eingespart werden können.

Seit Gründung des Unternehmens ist der Name Fresenius Medical Care gleichbedeutend mit einer weltweit namhaften „Qualitätsmarke“ für innovative Produkte und hochwertige Therapien geworden. Mit den Jahren haben unsere erfolgreichen Forschungsaktivitäten die Blutreinigung effektiver und komplikationsloser und somit die Behandlungsmethoden sicherer werden lassen. Es ist uns gelungen, die Dialysebehandlung in vielerlei Hinsicht zu verbessern, und wir wollen in der Zukunft noch mehr erreichen. Ein noch umfassenderer Behandlungsansatz eröffnet unseren Patienten Möglichkeiten, sich sowohl physisch als auch mental am Rehabilitationsprozess zu beteiligen.



„UNSERE VISION EINES BESSEREN LEBENS“

geht Hand in Hand mit unserer Strategie, uns als Therapieunternehmen weiter zu entwickeln. Außerdem sehen wir Möglichkeiten, unsere Erfahrung und unser Know-how im Bereich der Dialyse zu nutzen und unser Dienstleistungsangebot innerhalb der extrakorporalen Blutbehandlungen wie z.B. Apherese und Hämoperfusionsdienste für Krankenhäuser zu erweitern.

Unser Managementteam verfügt über langjährige Erfahrung in der Dialyse und ist mit den regionalen Besonderheiten der Märkte bestens vertraut. Wir sind sicher, dass

- wir die sich uns bietenden Möglichkeiten ergreifen und unsere Ziele erreichen werden. Für 2001 erwarten wir einen Umsatzzuwachs in zweistelliger Höhe und gehen von einer Ergebnissteigerung nach Steuern von circa 20% aus.
- wir unsere Position durch weitere Aquisitionen weltweit ausbauen können.
- wir unser diszipliniertes Finanzierungsverhalten in bezug auf Akquisitionen beibehalten und weiterhin das organische Geschäftswachstum durch die Entwicklung von innovativen Produkten und Behandlungsmöglichkeiten für Patienten mit chronischem Nierenversagen beibehalten werden.

Wir danken allen unseren Mitarbeitern für ihre Einsatzbereitschaft und ihr Engagement und auch Ihnen, sehr verehrte Aktionäre, für das Vertrauen, dass Sie unserem Unternehmen entgegen bringen.

Mit freundlichen Grüßen,

Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender

Die Vorstandsmitglieder

von links nach rechts

Dr. Emanuele Gatti
*Europa/Lateinamerika/
Nabost/Afrika*

Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender

Roberto Fusté
Asien-Pazifik



DIE FRESENIUS MEDICAL CARE AKTIEN¹

EXTREME ENTWICKLUNG AN DEN KAPITALMÄRKTEN

Das Jahr 2000 war durch äußerst volatile Aktienmärkte gekennzeichnet. Der Aufwärtstrend an allen globalen Aktienmärkten hielt nur über einen sehr begrenzten Zeitraum an: Was im Oktober 1999 begann, endete bereits Mitte März 2000. Die weltweiten Finanzmärkte wurden hauptsächlich durch das starke Wirtschaftswachstum in den Vereinigten Staaten gestützt. In den ersten drei Monaten des Jahres führte diese Entwicklung zu Rekordständen an den Aktienmärkten auf der ganzen Welt. Der Anfang des Jahres 2000 war hauptsächlich von einer Euphorie unter den Investoren geprägt, die

Grundlage solider Fundamentaldaten profitierten auch unsere Aktien von dieser positiven Stimmung für diese Sektoren in der zweiten Jahreshälfte. Der DAX beendete das Jahr am 29. Dezember mit einem Verlust von 8% bei 6.434 Punkten. Der Dow Jones Euro Stoxx 50 Index wies einen Jahresverlust von 3% auf und schloss bei 4.772 Punkten. Der Nasdaq



Substanz, Geduld, Energie – die Genetik von Wachstum ...

im wesentlichen von der weltweiten Wachstumsindustrie in den Bereichen Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT) angetrieben wurde. Der DAX erreichte am 7. März mit 8.065 Punkten seinen Höchststand und stieg somit in weniger als drei Monaten um 16%. Der Dow Jones Euro Stoxx 50 Index kletterte am 6. März auf seinen Höchststand von 5.464 Punkten, was einer Performance von mehr als 11% seit Jahresbeginn entsprach. In den Vereinigten Staaten erreichte der Nasdaq Composite Index am 13. März mit 5.049 Punkten ebenfalls sein Jahreshoch, ein Anstieg von 27% seit Ende des Jahres 1999.

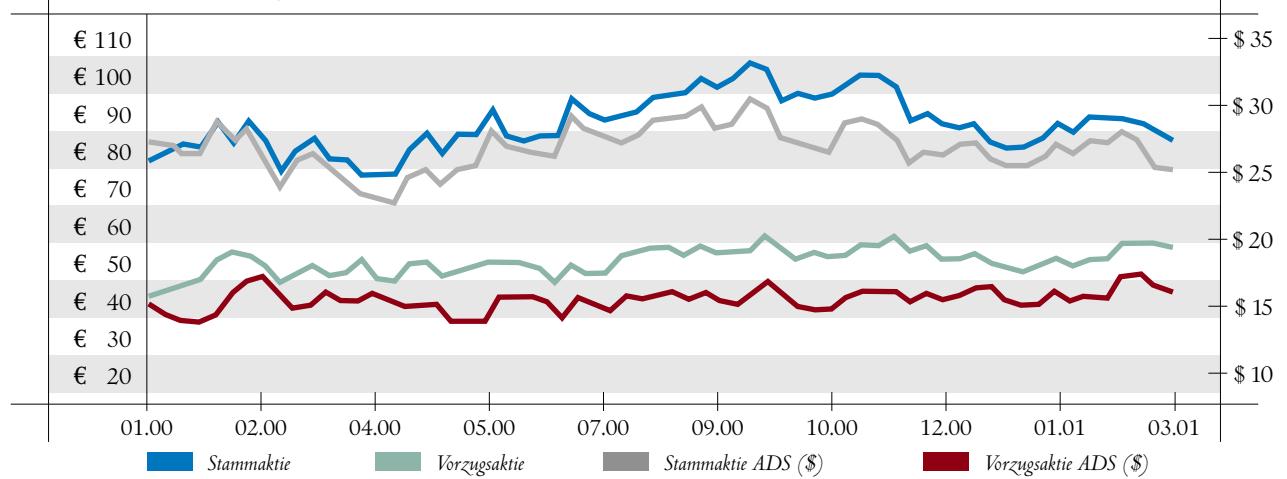
Der Rest des Jahres war dann vor allem durch Gewinnwarnungen von TMT-Unternehmen und Zinserhöhungen in den Vereinigten Staaten und in Europa geprägt. Das Interesse der Investoren konzentrierte sich dann überwiegend auf defensive werthaltige Aktien aus den Bereichen Bank- und Finanzwesen, Gesundheitswesen und Versorgung. Auf der

Composite Index beendete das Jahr mit einem Verlust von 39% bei 2.470 Punkten.

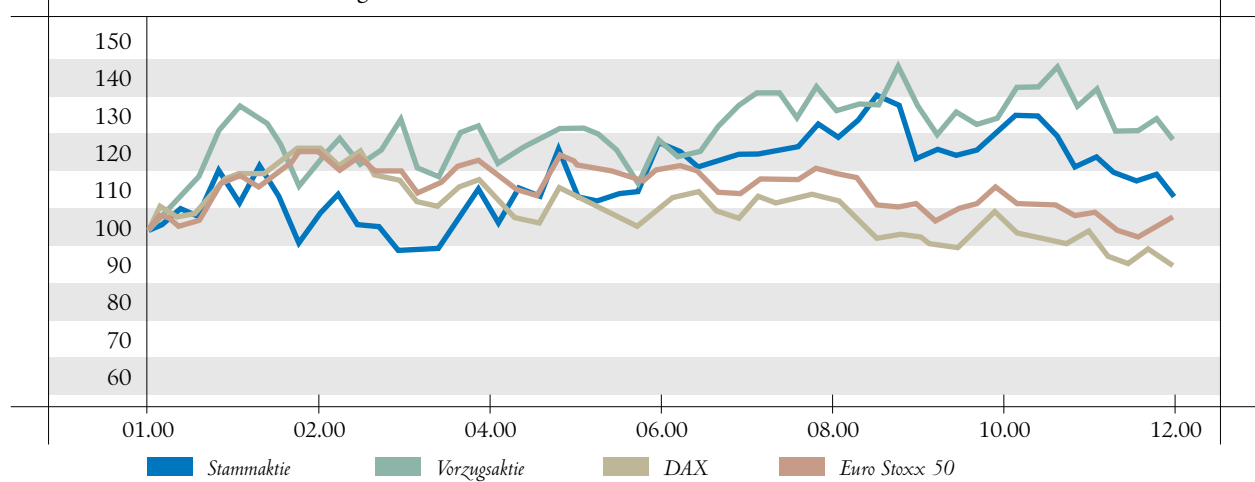
STARKE PERFORMANCE BEIDER AKTIENGATTUNGEN IM JAHR 2000

Während die Stammaktien am 22. September auf fast 104 € stiegen, beendeten sie das Jahr mit einem Kurs von 87 €, was immer noch einem Anstieg von 1% im Jahr 2000 entspricht. Im DAX erreichten nur 13 Aktien einen höheren Schlusskurs verglichen mit dem Wert des Vorjahres. Die Stammaktien konnten somit eine um 9% bessere Entwicklung als der DAX aufweisen. Im ersten kompletten Geschäftsjahr nach der Aufnahme in den DAX konnten wir unsere Position sogar verbessern. Sowohl beim Umsatz als auch bei der Marktkapitalisierung kletterten wir in den offiziellen Ranglisten um einen Platz nach oben. Ende 2000 lagen wir beim Umsatz auf Platz 29 und bei der Marktkapitalisierung auf Platz 27. Nach

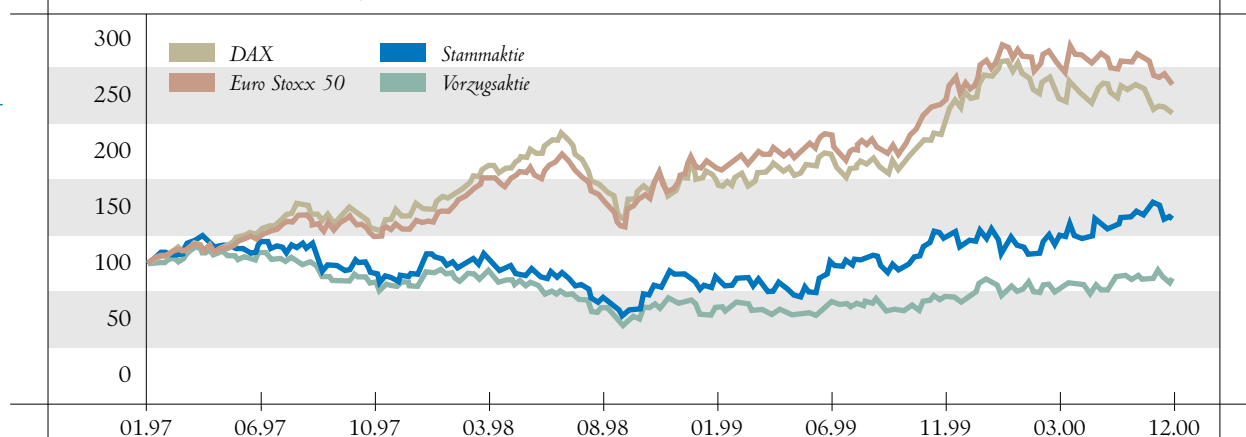
¹ Alle Performedaten und Aktienkurse basieren auf Xetra-Schlusskursen und vergleichen den letzten Handelstag des Vorjahres mit dem letzten Handelstag des aktuellen Geschäftsjahres.

Aktienkursentwicklung Januar 2000 - März 2001¹

...und der Spielraum für Phantasie.

Relative Aktienkursentwicklung 2000¹

¹Kursverlauf basierend auf Wöchendurchschnittskursen

Relative Aktienkursentwicklung 1997-2000¹¹Kursverlauf basierend auf Wöchendurchschnittskursen

1999 war dies erneut ein eindrucksvolles Jahr für unsere Stammaktien, insbesondere unter Berücksichtigung der sehr volatilen Kapitalmärkte.

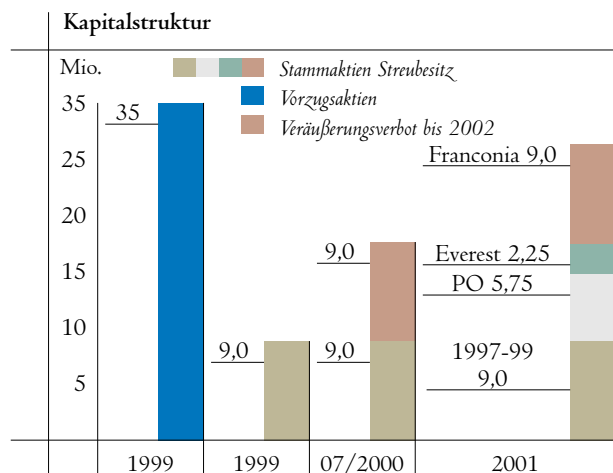
Im Gegensatz zum Jahr 1999 wurden die Stammaktien im Jahr 2000 durch die Vorzugsaktien, die bezogen auf das Jahresende 1999 um 23% auf beinahe 51 € anstiegen, deutlich übertroffen. Die Vorzugsaktien hätten gegenüber dem DAX eine Outperformance von mehr als 30% erzielt, sofern sie im DAX notiert wären. In Anbetracht der turbulenten Kapitalmärkte in der zweiten Jahreshälfte zeigten beide Aktien eine äußerst starke Entwicklung.

Unsere Stamm- und Vorzugsaktien werden auch in Form von American Depositary Shares (ADS) an der New York Stock Exchange (NYSE) gehandelt, wobei drei ADS einer Aktie entsprechen. Die Stamm-ADS erreichten am 25. September einen Höchststand von 30,62 \$. Sie beendeten das Jahr mit einem Schlussstand von 27,19 \$, und somit 4% unter dem

Schlusskurs 1999. Die Vorzugs-ADS beendeten das Jahr 2000 bei 15,80 \$ und gewannen im Verlauf des Jahres nahezu 13% hinzu. Da der Dow Jones Industrial Average Index bei 10.787 Punkten mit einem Jahresverlust von 6% schloss, konnten beide ADS den Index schlagen. Im Rahmen der Beurteilung der Kursentwicklung der ADS ist auch zu berücksichtigen, dass die US-Währung gegenüber dem Euro im Jahresdurchschnitt um etwa 13% gestiegen ist.

LIQUIDITÄTSPROGRAMM FÜR DIE VORZUGSAKTIE IM JAHR 2000

In 1999 waren wir weder mit der Performance der Vorzugsaktie noch mit dem Bewertungsabschlag von mehr als 50% gegenüber den Stammaktien zufrieden. Nach der Prüfung verschiedener Maßnahmen entschieden wir uns für die Verstärkung unserer Kapitalstruktur. Zu diesem Zweck griffen wir auf verschiedene Kapitalmaßnahmen zurück. Zuerst übernahmen



zahl der in 2001 im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien beläuft sich somit auf 26 Mio. Stück.

Mit dem Ende des Veräußerungsverbotes für die 8,97 Mio. Franconia-Aktien wird sich der Free Float (Streubesitz) der Vorzugsaktien auf 68% des Free Float der Stammaktien erhöhen (1999: 25,5%). Der Free Float der Stammaktien beläuft sich auf ungefähr 34,4 Mio. Aktien, während 50,8% der 70 Mio. im Umlauf befindlichen Stammaktien durch die Fresenius AG gehalten werden. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen für die Vorzugsaktien ist inzwischen bereits mehr als fünf mal so hoch wie in 1999. Der Bewertungsabschlag zwischen Vorzugsaktien und Stammaktien verringerte sich im Jahr 2000 auf etwa 40%.

wir im März 2000 das Unternehmen Franconia Acquisition LLC durch die Ausgabe von 8,97 Mio. Vorzugsaktien im Rahmen einer Privatplatzierung. Für diese Sachkapitalerhöhung verwendeten wir unser genehmigtes Kapital II zur Erhöhung der mittelfristigen Liquidität der Vorzugsaktien, da für die ausgegebenen Aktien ein Veräußerungsverbot bis März 2002 gilt. Darüber hinaus haben wir im Juli 2000 die Liquidität der Vorzugsaktien auch kurzfristig durch die Ausgabe von 5,75 Mio. Aktien im Rahmen einer öffentlichen Platzierung (PO) erhöht. Insgesamt haben wir somit im Jahr 2000 die Anzahl der im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien um etwa 14,7 Mio. Aktien erhöht. Beide Kapitalmaßnahmen wurden von den globalen Kapitalmärkten sehr positiv aufgenommen, und etwa 50% der Aktien wurden in den Vereinigten Staaten platziert.

Ferner haben wir im Januar 2001 2,25 Mio. Vorzugsaktien ausgegeben, um einen Teil des Kaufpreises für Everest Healthcare Services Corporation zu finanzieren. Die Gesamt-

Dividende je Aktie und Dividendenausschüttung

	2000	1999	1998	1997
Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	0,51
Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	0,56
Dividendenausschüttung (Mio. €)	76	55	47	41

WEITERE ERHÖHUNG DER DIVIDENDE

Ebenso wie in der Vergangenheit werden wir auch weiterhin eine ertragsorientierte Dividendenpolitik verfolgen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden der Jahreshauptversammlung am 23. Mai 2001 vorschlagen, eine Dividende in Höhe von 0,78 € (1999: 0,69 €) pro Stammaktie und 0,84 € (1999: 0,75 €) pro Vorzugsaktie auszuschütten. Inländische Aktionäre erhalten erstmalig ebenfalls eine Steuergutschrift

über 0,33 € pro Stammaktie und 0,36 € pro Vorzugsaktie.

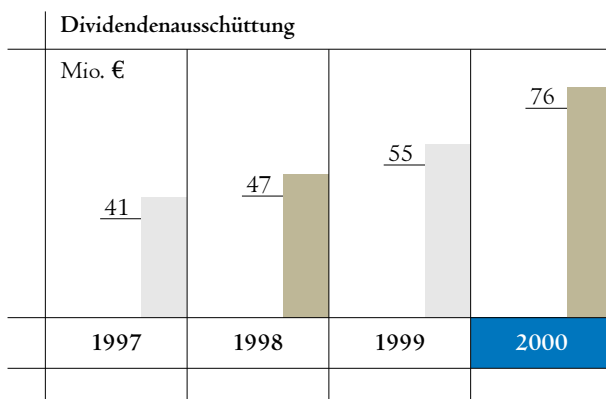
Die Dividende wird aus dem im Einzelabschluß der Fresenius Medical Care AG ausgewiesenen Jahresüberschuss in Höhe von 121 Mio. € gezahlt werden, der für die Gewinnausschüttung maßgebend ist. Durch den Anstieg der Dividende erhöht sich der gesamte an unsere Aktionäre ausgeschüttete Betrag um 39% auf 76,5 Mio. € (1999: 55 Mio. €). Diese Berechnung basiert auf 70 Mio. Stammaktien und knapp 26 Mio. Vorzugsaktien, die für eine Berechnung der Dividende in 2000 zu berücksichtigen sind. Die Aktien, die wir für den Erwerb von Everest Healthcare Corporation in den Vereinigten Staaten ausgegeben haben, sind für 2000 ebenfalls dividendenberechtigt und wurden

SHAREHOLDER VALUE

Shareholder Value oder wertorientiertes Management ist ein Managementkonzept, das die Philosophie der Steigerung und Maximierung des kontinuierlichen langfristig nachhaltigen Werts für den Aktionär einer Gesellschaft unterstützt. Es beinhaltet die Schaffung einer Wertkultur innerhalb des globalen Unternehmens.

Wir bauen auf ein starkes regionales Management, während die unternehmensweiten Leistungsziele die Wertschöpfung innerhalb des gesamten Unternehmens fördern. Unser wertorientiertes Management konzentriert sich auf die folgenden Punkte:

dementsprechend in die Berechnung des Gesamtausschüttungsbetrages aufgenommen.



- Maximierung des ökonomischen Werts als übergeordnetes Unternehmensziel durch Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen
- Festsetzung globaler Standards zur Steigerung der Erträge und des Free Cash-Flow
- Einführung unternehmensweiter, einheitlicher Bewertungskriterien für alle unsere Investitionen, um die Einhaltung unserer Mindestanforderungen zu gewährleisten
- Definition und Umsetzung von Strategien, die das größte Potenzial für das Erzielen von Wertsteigerungen liefern
- Aufrechterhaltung unserer Leistungsmessungssysteme für die Regionen und der Leistungszulagen für das Management
- Verbesserung der medizinischen Behandlungsergebnisse zur Sicherung des zukünftigen Wachstums

Unser Kontrollsystem im Unternehmen schafft Transparenz sowohl für die interne als auch für die externe Berichterstattung.

Dadurch werden komplexe Zusammenhänge transparenter und dezentrale Aktivitäten gestärkt.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Begriff Corporate Governance beschreibt die rechtlichen und faktischen Rahmenvorschriften für eine verantwortliche, auf Wertschöpfung ausgerichtete Leitung und Kontrolle des Unternehmens. Insbesondere in Deutschland wurde dieses Thema im Laufe des Jahres intensiv diskutiert. Wir haben uns sehr ausführlich mit den formulierten Richtlinien der deutschen Grundsätze für Corporate Governance beschäftigt. Da wir auch an der Börse in New York notiert

AKTIVITÄTEN IM BEREICH INVESTOR RELATIONS

Im Jahr 2000 haben wir die Kommunikation mit unseren Investoren weiter intensiviert. Es ist das erklärte Ziel unseres Managements und unserer weltweiten Aktivitäten auf dem Gebiet der Aktionärspflege, einen aktuellen, offenen, umfassenden, einheitlichen und vollkommen transparenten Dialog mit allen unseren Aktionären und der Finanzwelt zu führen. Nur wenn Investoren die langfristigen strategischen Visionen und Zielsetzungen unseres Unternehmens verstehen, werden wir auch in der Zukunft erfolgreich sein und im professionellen Umfeld der Kapitalmärkte bestehen.

sind, befolgen wir seit 1996 die amerikanischen Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung, die Anzeigepflichten gegenüber der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde und die Richtlinien der Unternehmensführung. Wir erfüllen dadurch nahezu alle Kriterien für Transparenz und Prüfungsnormen sowie Aktionärsrechte und Unternehmensmanagement durch den Vorstand und den Aufsichtsrat. Wir vertreten stets die Auffassung, dass noch Spielraum für weitere Verbesserungen vorhanden ist, auch wenn wir der Meinung sind, dass wir diese Normen bereits über einen gewissen Zeitraum umsetzen und danach leben. Wir haben auf dem DVFA-Bewertungsbogen für Corporate Governance in Deutschland eine hohe Einstufung von 70% erzielen können.

Alle Information, die an die institutionellen Kunden wie Investoren und Analysten per E-Mail und Fax übermittelt werden, stehen gleichzeitig auch im Internet zur Verfügung, so dass Privatinvestoren genauso wie potentielle Aktionäre gleichermaßen Zugang zu allen veröffentlichten Unternehmensnachrichten haben (Veröffentlichungsrichtlinien, „SEC Fair Disclosure Rules“ der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde).

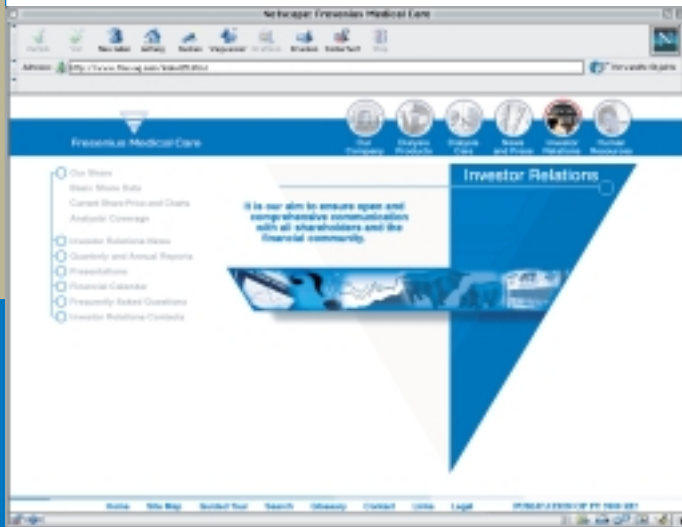
START DER NEUEN INTERNETSEITE WWW.FMC-AG.COM

Die bewährten Verfahrensweisen der Kommunikation mit Aktionären und Investoren waren in jüngster Zeit einigen radikalen Veränderungen unterworfen – viele davon sind auf das Internet zurückzuführen. Im vergangenen Jahr haben wir unseren neuen Internet-Auftritt mit einem innovativen Layout und einem erheblich verbesserten Informationsangebot sowohl für private als auch für institutionelle Investoren versehen.

Da das Internet eine der effizientesten Schnittstellen mit der externen Welt darstellt, haben wir mehr Informationen über die Gesellschaft und ihre Aktien aufgenommen. Ferner besteht jetzt auch die Möglichkeit, alle Publikationen wie Pressever-

Investor Relations Aktivitäten von 237 Gesellschaften bewertet. Dabei wurden die Aktualität, die Glaubwürdigkeit und die Qualität der Informationspolitik beurteilt. Bei unserem ersten Auftritt im DAX-30 Segment wurden wir auf Platz 11 eingestuft. Somit waren wir im Jahr 2000 der höchstplatzierte Neueinsteiger in dieser Kategorie.

Das Manager Magazin hat die jährliche Bewertung der Geschäftsberichte veröffentlicht. In der Kategorie DAX-30 erreichten wir dabei den 14. Platz. Im Vergleich konnten wir unsere Position innerhalb eines Jahres von Platz 22 auf Platz 14 verbessern. In Anbetracht unseres ersten Jahres im DAX-30 halten wir dieses Ergebnis für eine erhebliche Verbesserung.



[www.fmc-ag.com/
Investor Relations](http://www.fmc-ag.com/InvestorRelations)

öffentlichungen, Quartals- und Jahresberichte zu bestellen. Darüber hinaus konnten Investoren im Jahr 2000 die neuesten Präsentationen herunterladen sowie über das Internet Telefonkonferenzen in Echtzeit verfolgen. Wir möchten Sie weiter ermutigen, die auf der Website befindlichen E-Mail-Funktionen zu nutzen, um eventuelle Anregungen und Fragen an uns zu richten. Im Jahr 2000 konnten wir mehr als 2,2 Mio. Besuche auf unserer Seite verzeichnen (auf jährlicher Basis), verglichen mit einem Wert von 0,54 Mio. im Vorjahr. Momentan liegt diese Zahl bei mehr als 190.000 pro Monat, und die Tendenz ist steigend.

BEWERTUNG DER INVESTOR RELATIONS KOMMUNIKATION

Wie schon in früheren Jahren hat das Magazin Capital zusammen mit der DVFA (Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung) und der Universität Wien die

Unser Ziel ist es, in beiden Ranglisten unter die 10 besten DAX-Gesellschaften zu gelangen.

ENGER KONTAKT ZU INVESTOREN

Wir haben unsere Kontakte zur Finanzwelt in 2000 noch einmal deutlich intensiviert. In mehr als 170 persönlichen Gesprächen haben wir die Fragen der Investoren individuell beantwortet. Ungefähr 50% dieser Treffen wurden auf Vorstandsebene abgehalten. Darüber hinaus haben wir unser Unternehmen weltweit auf 20 Investmentveranstaltungen präsentiert. Während der Roadshow für unsere Emission über 5,75 Mio. Vorzugsaktien haben wir zusätzlich mit den 50 größten Investoren in Europa und in den Vereinigten Staaten Gespräche geführt. Wir werden dieses Programm im Jahr 2001 noch weiter auszubauen.

Kennzahlen der Fresenius Medical Care Aktien			
		2000	
Frankfurter Wertpapierbörse (FWB)		Stammaktie	Vorzugsaktie
Börsenkürzel		FME	FME3
Wertpapierkennnummern	WKN	578580	578583
	ISIN	DE 0005785802	DE 0005785836
New York Stock Exchange (NYSE), ADS			
Börsenkürzel		FMS	FMS_p
CUSIP Nr.		358029106	358029205
Dax Ranking			
Position		29.12.2000	28.02.2001
Umsatz		29	29
Marktkapitalisierung		27	29
Gewichtung im Dax		0.83%	0.87%

Kennzahlen der Fresenius Medical Care Aktien							
		2000		1999		1998	
		Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie
Anzahl Aktien (ohne Nennwert) ¹ Mio.		70	23,75	70	9,02	70	9,02
Schlusskurse FWB (Xetra)							
Hoch €		103,60	58,00	88,70	43,50	73,37	58,03
Tief €		72,40	38,00	44,55	30,30	30,73	25,56
Jahresende €		87,00	50,50	86,90	41,00	60,33	38,35
Durchschnittlicher Tagesumsatz		162.151	38.181	129,228	14,038	98,263	14,517
ADS Schlusskurse (NYSE)							
Hoch \$		30,62	16,91	28,38	16,75	26,88	21,00
Tief \$		22,56	13,25	15,81	11,25	12,50	12,13
Jahresende \$		27,19	15,80	28,38	14,00	23,50	16,13
Marktkapitalisierung Mrd. €		7,29		6,45		4,57	

¹ Seit 30. August 1999; vorher Nominalwert 5 DM

GESCHÄFTSJAHR 2000

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das Wachstum der Weltwirtschaft hat den allgemeinen Aufwärtstrend im Verlauf des Jahres 2000 beschleunigt fortgesetzt. Insgesamt nahm die gesamtwirtschaftliche Produktion weltweit um 3,9% zu. In den Industrieländern war die konjunkturelle Entwicklung generell positiv. Darüber hinaus ver-

schwächer, da sowohl der hohe Ölpreis als auch der schwache Eurokurs zu sinkenden Realeinkommen und einem damit einhergehenden Kaufkraftrückgang führten. Deutschland erreichte im Jahr 2000 mit 3,1% das stärkste Wirtschaftswachstum seit der Wiedervereinigung im Jahre 1989. Ursache waren vor allem die boomenden Exporte, aber auch die Ausrüstungsinvestitionen.

USA

In den USA schwächte sich die seit fast zehn Jahren anhaltende wirtschaftliche Dynamik in den Sommermonaten des Jahres 2000 merklich ab. Die schon seit längerer Zeit erwartete konjunkturelle Abkühlung ist neben dem Rückgang



Wissen, was auf fruchtbaren Boden fällt ...

zeichneten die Entwicklungs- und Schwellenländer sowie die meisten Reformländer in Mittel- und Osteuropa wiederum einen starken Zuwachs an produzierten Gütern. Besonders in Lateinamerika war eine deutliche Verbesserung der volkswirtschaftlichen Situation zu verspüren. Gleichzeitig konnten die ostasiatischen Länder bei der wirtschaftlichen Erholung weitere Fortschritte erzielen. Dies hat sich insgesamt auch in einer zunehmenden Ausweitung des Welthandels bemerkbar gemacht.

EUROPA

Die Konjunktur im Euro-Raum kühlte sich in der zweiten Hälfte des Jahres 2000 zwar ab, blieb aber dennoch auf Wachstumskurs. Insgesamt nahm das Bruttoinlandsprodukt für den gemeinsamen Wirtschaftsraum der Euroländer um 3,4% gegenüber dem Vorjahr zu. Besonders starke Impulse kamen von den Exporten und Investitionen. Das Wachstum der Konsumausgaben der privaten Haushalte wurde hingegen

des Staatsverbrauchs im Wesentlichen der Reduktion bei den Wohnungsbauinvestitionen und der niedrigen Zuwachsrate der gewerblichen Investitionen zuzuschreiben. Andererseits nahm jedoch der private Konsum, der im Frühjahr spürbar rückläufig war, wieder zu. Darüber hinaus stiegen im Verlauf des Jahres die Exporte erstmals seit längerem deutlicher als die Importe, so dass das Außenhandelsdefizit nur noch geringfügig zunahm. Insgesamt erzielten die USA ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 5,1%.

ASIEN

Die konjunkturelle Entwicklung in Asien war insgesamt positiv, verlief allerdings in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich. Nach der Asienkrise haben sich die Volkswirtschaften in dieser Region wieder stabilisiert und befinden sich nun auf Wachstumskurs. Im Jahr 2000 verzeichneten die südostasiatischen Länder Wachstumsraten zwischen 4% und 9%. Auch

in China ist nach Jahren rückläufiger Zuwachsraten die Konjunktur wieder angesprungen: Das Bruttoinlandsprodukt stieg im Berichtsjahr um 8%. Durch den anstehenden Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation werden hier für die Zukunft hohe Auslandsinvestitionen erwartet. In Japan hingegen zeichnete sich noch kein Ende der rückläufigen Tendenzen ab. Dort konnte das Bruttoinlandsprodukt lediglich 2% zulegen.

DER DIALYSEMARKT

In den letzten Jahren war der Dialysemarkt von einem relativ konsistenten Wachstum geprägt. Die weltweite Zahl der Dialysepatienten hat inzwischen die Millionengrenze bei einer

Einwohner. Der weltweite Durchschnittswert liegt bei 200.

Aufgrund des anhaltenden Mangels an Spendernieren ist die Transplantation nach wie vor lediglich für wenige Patienten eine wirkliche Behandlungsalternative. Man geht davon aus, dass in den nächsten 10 bis 15 Jahren die sogenannte Xenotransplantation der Behandlung chronisch Nierenkranker keine Entlastung bringen wird.

Die Gesundheitssysteme und Erstattungsstrukturen weisen weltweit substanzielle Unterschiede auf. In den meisten Industrieländern wird das Gesundheitssystem vom Staat getragen und durch Steuern oder Sozialabgaben oder private Krankenversicherungen finanziert. In vielen Entwicklungsländern, in

... und es dann für alle nutzen.

jährlichen Zuwachsrate von ungefähr 7% überschritten. 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 optimiert wurden. Die Inzidenz und Prävalenz des chronischen Nierenversagens weisen beträchtliche regionale Unterschiede auf. Die Gründe dafür liegen in der unterschiedlichen genetischen Veranlagung, in individuellen Lebensgewohnheiten, in verschiedenen Transplantationsgesetzen und in den begrenzten Finanzierungsmöglichkeiten der Gesundheitssysteme. Die Inzidenz von chronischem Nierenversagen (ESRD) ist seit Einführung der Dialysebehandlung stets gestiegen und schwankt heute zwischen einem weltweiten Durchschnitt von circa 50 bis zu mehr als 300 neuen Patienten pro 1 Mio. Einwohner. Die Prävalenz schwankt zwischen weniger als 100 Patienten und über 1.000 Patienten pro 1 Mio.



denen staatliche Zuschüsse oder karitative Organisationen nur begrenzt vorhanden sind, sind Dialysepatienten gezwungen, ihre Behandlung entweder fast vollständig oder teilweise zu finanzieren. Eine Alternative bietet hier lediglich eine private Krankenversicherung. In Europa, Asien und Lateinamerika entfällt ein ständig wachsender Anteil des BIP – zwischen 5 und 14% – auf die Ausgaben für das Gesundheitswesen. Daher sind die Dialysemärkte von Kostensenkungsmaßnahmen und einer Übertragung der Kosten vom öffentlichen auf den privaten Sektor geprägt. Trotzdem wächst insgesamt das Bewusstsein, dass sich eine höhere Behandlungsqualität auszahlt, da die dem Gesundheitswesen entstehenden Kosten langfristig reduziert werden. Eine qualitativ hochwertigere Therapie reduziert die Wahrscheinlichkeit eines eventuellen Krankenhausaufenthalts. Man geht davon aus, dass die Ausgaben des Gesund-

heitswesens in Schwellenländern mit steigendem Bruttosozialprodukt zunehmen werden und damit einer wachsenden Anzahl von Patienten der Zugang zur lebenserhaltenden Dialysebehandlung ermöglicht wird.

In den USA werden rund 80% unserer Patienten durch das Medicare-Programm unterstützt. Nachdem Medicare die Erstattungsrate für Dialysebehandlungen (Composite rate) bereits im Jahr 2000 um 1,2% angehoben hat, wurde einer weiteren Steigerung von 2,4% im Dezember 2000 zugestimmt. Durch diese Anhebung konnte ein Umsatz von zusätzlich 9 Mio. \$ generiert werden. Heute behandeln die drei wichtigsten Anbieter von Dialysebehandlungen in den USA mehr als

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

ERREICHTE UMSATZ- UND ERGEBNISZIELE FÜR DAS JAHR 2000¹

Unser Umsatz stieg in 2000 um 9% auf 4,201 Mio. \$. Der währungsbereinigte Zuwachs von 12% zeigt die tatsächliche Stärke unseres Unternehmens. Dies stimmt überein mit unseren Zielen und Richtwerten für das Jahr 2000. Diese Entwicklung basiert hauptsächlich auf einem organischen Wachstum von 8% und einem Beitrag von 4% aus Akquisitionen. Das Umsatzwachstum im Bereich Dialysedienstleistungen von 13% auf 2,945 Mio. \$ (15% währungsbereinigt) basierte auf Steige-

50% aller Patienten. In Europa gehen wir davon aus, dass der Anteil der privaten Anbieter von gegenwärtig 7% auf circa 30% ansteigen wird. Es sind keine weitreichenden Änderungen in den Erstattungsstrukturen oder -niveaus auf den größeren internationalen Märkten im Jahr 2000 zu verzeichnen gewesen. Im Allgemeinen kann man die Erstattungssituation als stabil bezeichnen.

In der Zukunft werden sich verändernde Marktbedingungen und neue Behandlungskonzepte wie z.B. Disease State Management weitere Möglichkeiten eröffnen.

Im Jahr 2000 entfielen etwa 6 Mrd. \$ auf den Markt für Dialyseprodukte. Für den Dialysedienstleistungsmarkt wurden mehr als 25 Mrd. \$ für die Bereitstellung weiterer Behandlungen und Dienstleistungen (z.B. Pharmazeutik, Pflege, medizinische/chirurgische Eingriffe) aufgewendet.

rung des organischen Wachstum von 10% und einem Beitrag von 5% aus Akquisitionen. Durch die Akquisition des internationalen Geschäfts von DaVita (vormals Total Renal Care) haben wir unseren Umsatz im Bereich der Dialysedienstleistungen im Internationalen Segment um etwa 57 Mio. \$ erhöht, wobei diese Akquisition lediglich seit Mitte 2000 konsolidiert wurde.

Umsätze im Bereich Dialyseprodukte nahmen um 1% auf 1,257 Mio. \$ zu. Währungsbereinigt lag die Zunahme von fast 8% wieder über dem Marktwachstum. Einschließlich der Umsätze von Produkten in unseren eigenen Dialysekliniken betrugen die Produktumsätze 1.563 Mio. \$, was eine 3%-ige Steigerung (9% währungsbereinigt) im Vergleich zu 1999 bedeutet. Die Umsatzaufteilung nach Regionen blieb unverändert: 73% der getätigten Umsätze wurden in den USA generiert, 27% im Internationalen Bereich.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung (EBITDA) stieg um 8% (12% währungsbereinigt) auf

¹ Alle Vorjahreszahlen im folgenden Abschnitt zeigen das operative Ergebnis vor Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

914 Mio. \$. In Prozent des Umsatzes (EBITDA-Marge) waren dies 21,7% im Vergleich zu 22,0% im Jahre 1999. Diese Reduzierung der EBITDA-Marge ist hauptsächlich auf die Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro zurückzuführen. Da Europa höhere EBITDA-Margen als andere Regionen aufweist, reduzierte dieser Währungseinfluss den Anteil Europas an der EBITDA-Marge. Dies führte zu einer insgesamt niedrigeren EBITDA-Marge. Währungsbereinigt wäre die EBITDA-Marge konstant auf dem Vorjahresniveau von 22,0% geblieben. Im Hinblick auf die Verstärkung des Dialysesdienstleistungs-Geschäfts (Akquisition des internationalen Geschäfts von DaVita) wurde diese Entwicklung antizipiert und diente auch

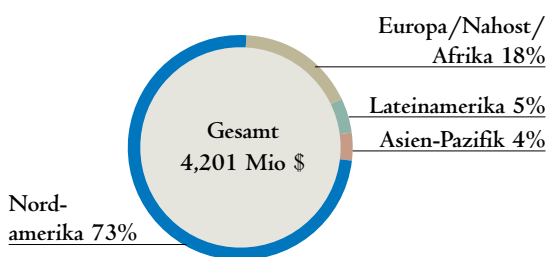
auf 621 Mio. \$ gesteigert. Dies entspricht einer Zunahme von 11% im Vergleich zu 1999 (währungsbereinigt fast 16%). Für 2000 war es unser Ziel, die EBIT-Marge auf Grundlage einer stabilen EBITDA-Marge zu verbessern. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 14,6% auf 14,8%, hauptsächlich aufgrund eines höheren durchschnittlichen Umsatzes pro Behandlung in Nordamerika und eines weiteren Rückgangs der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten. In Prozent des Gesamtumsatzes nahmen diese von 20,4% (1999) auf 19,4% im Jahr 2000 ab.

Die Bruttogewinnmarge sank von 35,9% (1999) auf 34,9% im Jahre 2000. Dies lag an Verzögerungen bei der Auftragsvergabe, der Preiserhöhung für das Medikament Epogen

als Richtwert für unsere Ergebnis-Prognosen in 2000. Wir gehen weiterhin davon aus, dass die EBITDA-Marge in den nächsten Jahren stabil auf diesem Niveau bleiben wird.

Das operative Ergebnis (EBIT) haben wir um 61 Mio. \$

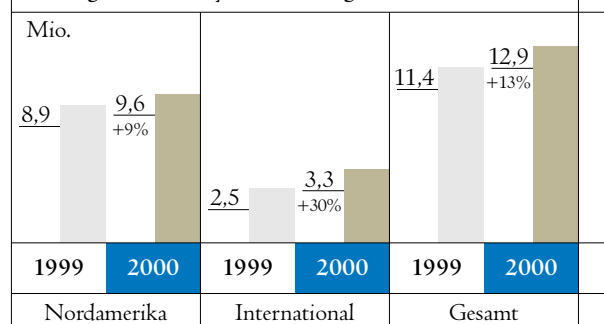
Umsatz nach Regionen



und überproportional gestiegenen Löhnen und Gehältern in den USA.

Auf Grundlage eines stabilen Zinsergebnisses von 216 Mio. \$ und eines geringeren effektiven Steuersatzes von 46,9% (1999: 49,5%) wurde das Ergebnis nach Steuern (EAT)

Durchgeführte Dialysebehandlungen



überproportional um 24% auf 212 Mio. \$ gesteigert. Der niedrigere Steuersatz war Folge einer geringeren Belastung durch die steuerlich nicht abzugsfähige Goodwill-Abschreibung der NMC-Akquisition von 1996 und der Aktivierung von Verlustvorträgen. Auf währungsbereinigter Basis wäre das Ergebnis nach Steuern um 34% auf 228 Mio. \$ gestiegen. Durch Abschluss des Vergleichs mit der US-Regierung (OIG) im Januar 2000 hatten wir 30 Mio. \$ zusätzlicher Zinsen nach Steuern zu tragen. Bereinigt um den OIG-Vergleich hätten wir eine Steigerung des EAT um 33% auf 227 Mio. \$ verzeichnen können.

Auf Basis der höheren durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien stieg der Gewinn pro Aktie (EPS) um 10%

rend es 1999 noch 79 Mio. Aktien waren. Die Kapitalrendite vor Steuern betrug 15,1%, im Vergleich zu 17,1% in 1999.

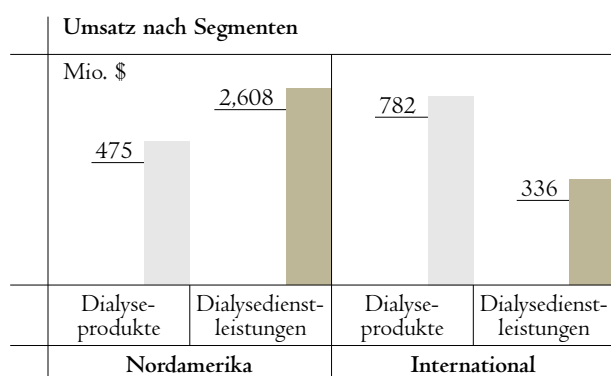
CASH-FLOW

Der Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit des Kerngeschäfts hat stark zugenommen, und zwar um 10% auf 391 Mio. \$ (1999: 355 Mio. \$). Die Netto-Investitionen betrugen 2000 insgesamt 207 Mio. \$, eine Steigerung von 35% im Vergleich zum Vorjahr (1999: 153 Mio. \$). Die Mittel wurden hauptsächlich für die Ausstattung von Kliniken (103 Mio. \$) aufgewendet, aber auch für die Erweiterung der Produktionsstätten (74 Mio. \$), hauptsächlich in Nordamerika, Japan und

auf 2,37 \$ (1999: 2,15 \$). Bereinigt um zusätzlich angefallene Zinsen im Zusammenhang mit dem OIG-Vergleich betrug der entsprechende Gewinn pro Aktie 2,54 \$, was einer Steigerung von 18% entspricht. Aufgrund von Kapitalmaßnahmen hatten wir in 2000 durchschnittlich 89 Mio. Aktien im Umlauf, wäh-

Deutschland. Wie erwartet betrugen die Investitionen circa 4-5% des Gesamtumsatzes. Für das Jahr 2001 erwarten wir Investitionen im Bereich von 6-7%, da wir unsere Produktionskapazitäten in Nordamerika weiter ausbauen und in 2001 die Produktionsanlage in Japan fertig stellen werden. Für Akquisitionen haben wir im Jahr 2000 275 Mio. \$ aufgewendet. Mit 145 Mio. \$ entfiel der grösste Teil auf die Akquisition des internationalen Geschäfts von DaVita. Der Rest entfiel auf mehrere Akquisitionen in New York und New Mexico (USA) sowie in Spanien. Die Gesamtsumme der Mittelabflüsse für Akquisitionen and Investitionen betrug 2000 somit 482 Mio. \$ (1999: 254 Mio. \$). Davon entfielen 44% auf Nordamerika und 56% auf das Segment International. Wir gehen davon aus, dass diese geographische Aufteilung auch in Zukunft unverändert bleibt.

Der frei verfügbare Cash-Flow (Free Cash-Flow) aus dem Kerngeschäft, definiert als Cash-Flow aus dem operativen



Geschäft abzüglich der Netto-Investitionen, sank im Vergleich zum Vorjahr um 9% auf 184 Mio. \$ (1999: 202 Mio. \$). Die wichtigsten Gründe für diesen Rückgang waren die oben genannten höheren Investitionen und ein Anstieg der Forderungen um 28% auf 174 Mio. \$ in 2000. 51 Mio. \$ des frei verfügbaren Cash-Flow wurden zur Zahlung von Dividenden verwendet. 29 Mio. \$ wurden an unsere Aktionäre gezahlt und 22 Mio. \$ an unsere Muttergesellschaft, die Fresenius AG, die als Mehrheitsaktionärin 50,8% der Stammaktien hält. Aufgrund der Zahlungsverpflichtungen im Zusammenhang mit dem OIG-Vergleich konnten keine Mittel zur Tilgung von Schulden eingesetzt werden.

EFFEKTE AUS DEM OIG VERGLEICH IM JAHR 2000

Am 18. Januar 2000 haben wir eine abschließende Einigung mit der amerikanischen Regierung in Zusammenhang mit der Untersuchung gegen die von uns erworbene National Medical Care (NMC) und deren Tochtergesellschaften erreicht. Der Vergleich machte eine Zahlung von 486 Mio. \$, abzüglich der Erstattung von Forderungen aus IDPN-Ansprüchen seitens der US-Regierung über einen Zeitraum von 18 Monaten in Höhe von insgesamt 59 Mio. \$, an den amerikanischen Staat erforderlich. Im Jahr 2000 wurde von den bestehenden Verbindlichkeiten bereits ein Betrag von 387 Mio. \$ an die ame-

Gekürzte Gewinn- und Verlustrechnung			
Mio. \$	2000	1999 ¹	Veränderung
Umsatz	4.201	3.840	9%
Aufwendung zur Erzielung des Umsatzes	2.734	2.463	11%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.467	1.377	7%
in % vom Umsatz	34,9	35,9	–
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	814	785	4%
in % vom Umsatz	19,4	20,4	–
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	32	32	–
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	621	560	11%
Zinsaufwand (netto)	216	218	-1%
Ergebnis vor Steuern	405	342	18%
Jahresüberschuss	212	170	24%

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

rikanische Regierung gezahlt. Aufgrund dieser Zahlung hatten wir 2000 etwa 30 Mio. \$ zusätzliche Zinsen zu tragen. Durch die Erlöse aus den Kapitalemaßnahmen in 2000 waren wir in der Lage, ein Nettozinsergebnis zu erzielen, dass im Vergleich zum Vorjahr stabil blieb. Wenn man die außerordentlichen Effekte der OIG-Aufwendungen herausrechnet, beträgt das Nettozinsergebnis 186 Mio. \$, was einen Rückgang von 15% im Vergleich zu 1999 bedeutet hätte.

AKQUISITIONEN/EMISSIONEN

Nach Prüfung verschiedener Maßnahmen haben wir unsere Kapitalstruktur im Jahr 2000 durch verschiedene Kapital-

erlöse aus diesem Zeichnungsangebot betrugen 344 Mio. \$.

Weiterhin haben wir im Juli 2000 die Liquidität der Vorzugsaktien kurzfristig gesteigert, indem wir im Rahmen eines öffentlichen Platzierungsangebotes 5,75 Millionen Aktien ausgegeben haben. Die Nettoerlöse aus dieser Emission betrugen 213 Mio. \$. Insgesamt bedeutete dies einen Mittelzufluss von über 557 Mio. \$, von denen wir in 2000 bereits 275 Mio. \$ für Akquisitionen aufgewendet haben.

Im Laufe des Jahres 2000 haben wir weltweit 130 Kliniken erworben, was zu einer Zunahme von mehr als 7.500 Patienten führte. Durch die Akquisition des internationalen Geschäfts von DaVita lag der Schwerpunkt der Akquisitionen im Jahre

maßnahmen verstärkt. Zunächst haben wir die Franconia Acquisition LLC im März 2000 durch Ausgabe von 8,97 Mio. Vorzugsaktien erworben. Für diese Kapitalerhöhung verwendeten wir genehmigtes Kapital II, um mittelfristig die Liquidität der Vorzugsaktien zu steigern. Die ausgegebenen Aktien sind mit einem Verkaufsverbot bis März 2002 verbunden. Die Netto-

2000 in Europa und Südamerika. Durch die DaVita-Akquisition haben wir unser weltweites Netz um 87 Kliniken erweitert. Die Mehrheit dieser Kliniken befindet sich in Lateinamerika, insbesondere in Argentinien. Zusätzlich haben wir einige kleinere Akquisitionen in den USA, Spanien, Rumänien, Kolumbien, Italien und der Slowakei getätigt. Da wir Anfang 2001 die

Gekürzte Kapitalflussrechnung

Tsd. \$	2000	1999	Veränderung
Flüssige Mittel am Jahresanfang	34.760	31.867	9%
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	391.266	350.975	11%
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(481.843)	(254.472)	89%
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	155.632	(79.318)	–
Wechselkursbedingte Veränderungen	(35.238)	(14.292)	147%
Flüssige Mittel am Jahresende	64.577	34.760	86%
Free Cash-Flow (Continuing Operations)	183.953	201.611	-9%

Akquisition der Everest Healthcare Corporation abgeschlossen haben, werden die Ausgaben für Akquisitionen auch in 2001 über dem sonst üblichen Akquisitionsvolumen von circa 100 Mio. \$ liegen.

Die gesamten liquiditätswirksamen Ausgaben für Akquisitionen betrugen 275 Mio. \$ (1999: 101 Mio. \$). Die nicht durch Barmittel finanzierten Ausgaben für Akquisitionen beliefen sich in 2000 auf 14 Mio. \$ (1999: 10 Mio. \$).

WEITERE DIVIDENDENERHÖHUNG

Wie in der Vergangenheit verfolgen wir weiterhin eine ergebnisorientierte Dividendenpolitik. Der Vorstand und der

Aufsichtsrat werden auf der Jahreshauptversammlung am 23. Mai 2001 vorschlagen, eine Dividende von 0,78 € (1999: 0,69 €) pro Stammaktie und 0,84 € (1999: 0,75 €) pro Vorzugsaktie auszuschütten. Dies spiegelt erneut die gute Geschäftsentwicklung unserer Geschäftsbereiche im Jahre 2000 wider. Aktionären im Inland kommt außerdem eine Steuergutschrift von € 0,33 pro Stammaktie und € 0,36 pro Vorzugsaktie zugute. Die Dividende wird auf Grundlage des im Einzelabschluss der Fresenius Medical Care AG ausgewiesenen Jahresüberschuss (nach HGB) in Höhe von 121 Mio. € gezahlt, der für die Gewinnausschüttung maßgebend ist. Die Dividendenerhöhung führt zu einer Erhöhung der Gesamtausschüttung an unsere

Einfluss des OIG-Vergleichs auf den Gewinn				
Mio. \$	2000	1999	Veränderung	
EBITDA vor OIG	914	844	8%	
nach OIG	914	243	–	
EBIT vor OIG	621	560	11%	
nach OIG	621	(41)	–	
Jahresüberschuss/(-verlust) vor OIG	227	170	33%	
nach OIG	212	(249)	–	
Gewinn/(Verlust) je Aktie vor OIG	2,54	2,15	18%	
nach OIG	2,37	(3,15)	–	

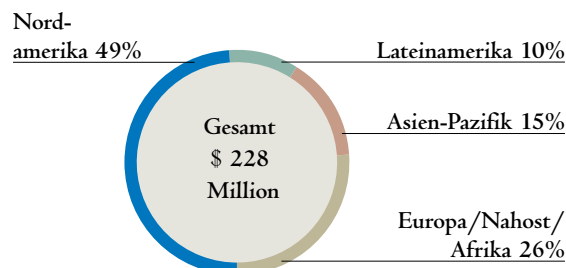
Aktionäre um 39% auf 76 Mio. € (1999: 55 Mio. €). Bei einem Wechselkurs von \$/€ 1,074 wird sich die Gesamtausschüttung auf 71 Mio. \$ belaufen. Auf Basis des Konzernjahresüberschusses von 212 Mio. \$ entspricht dies einer Ausschüttungsquote von 34% und liegt somit im Rahmen unserer Prognose aus dem Jahre 1999 von 30-40%. Diese Kalkulation basiert auf 70 Mio. Stammaktien und 26 Mio. Vorzugsaktien, die 2000 im Umlauf waren. Die Aktien, die wir in Verbindung mit der Akquisition der Everest Healthcare Corporation in den USA ausgegeben haben, begründen ebenfalls einen Dividendenanspruch für 2000 und wurden folglich auch bei der Berechnung der Gesamtausschüttungssumme berücksichtigt.

SOLIDE BILANZSTRUKTUR

Mit Stand vom 31. Dezember 2000 betrugen die Aktiva 5,98 Mrd. \$ (1999: 5,75 Mrd. \$). Sie beinhalten 2,92 Milliarden \$ Goodwill, von denen ungefähr 2,20 Mrd. \$ auf die

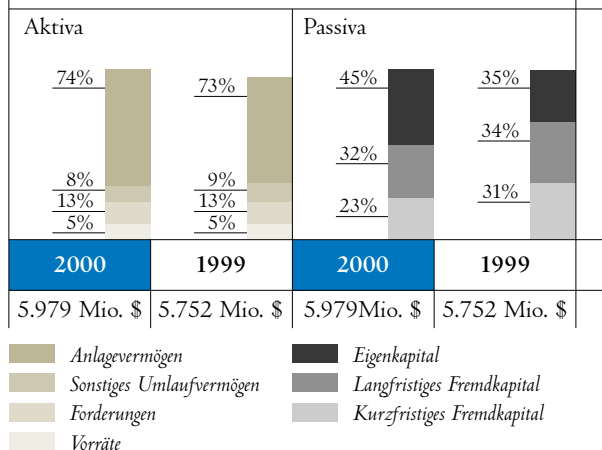
Investitionen in Sachanlagen nach Regionen

21



20

Bilanzstruktur 31.12.2000

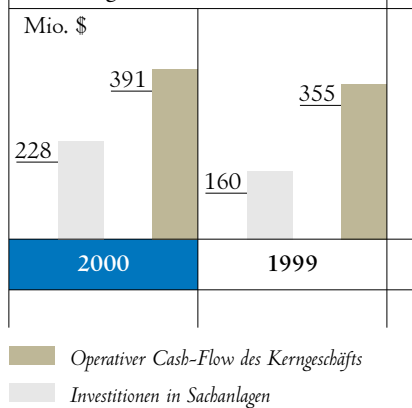


Gründung der Fresenius Medical Care AG entfallen. Die Verbindlichkeiten betrugen am 31. Dezember 2000 3,30 Mrd. \$ und lagen damit deutlich unter den 3,75 Mrd. \$ des Vorjahres. Die Erlöse aus den Kapitalerhöhungen in Höhe von 557 Mio. \$ und der frei verfügbare Cash-Flow in Höhe von 184 Mio. \$ überstiegen den Finanzierungsbedarf für den OIG-Vergleich (486 Mio. \$) für Aquisitionen (228 Mio. \$) und für Dividendenzahlungen (51 Mio. \$).

Aufgrund der Emission der 8,97 Millionen Vorzugsaktien für die Anteile an der Franconia Acquisition LLC, der Ausgabe von 5,75 Millionen Vorzugsaktien im Rahmen einer öffentlichen Plazierung und dem in 2000 erwirtschafteten Jahresüberschuss hat sich das Eigenkapital im Jahre 2000 um 676 Mio. \$ auf 2,68 Mrd. \$ erhöht. Der Eigenkapitalanteil ist daher von 35% in 1999 auf 45% in 2000 gestiegen. Das Nettoumlaufvermögen stieg von 731 Mio. \$ im Jahre 1999 auf 770 Mio. \$ hauptsächlich aufgrund gestiegener Forderungen von 86 Mio. \$

in 2000. Über 50% davon stammen aus der Akquisition des internationalen Geschäfts von DaVita.

Cash Flow und Investitionen in Sachanlagen



BESCHAFFUNG

Der Einkauf von Rohstoffen für unser Dialyseproduktgeschäft zu den bestmöglichen Konditionen ist entscheidend für die Sicherstellung einer ständigen Versorgung und wettbewerbsorientierten Preiskalkulation.

Unser „International Purchasing Consulting Center“ (PCC) setzte die Strategie einer koordinierten Beschaffung und dem Abschluss von globalen Vereinbarungen mit Zulieferern fort. Das Einkaufsvolumen im Jahr 2000 betrug 305 Mio. \$.

Die Märkte waren von einem erheblichen Preisdruck geprägt, der vor allem durch den Wechselkurs Dollar/Euro sowie höhere Öl- und Papierpreise bedingt war. Es ist uns gelungen,

diese Entwicklung mit intensiven Verhandlungen und der Optimierung unseres Lieferantennetzes teilweise zu kompensieren.

Von den 51 bzw. 29 Projekten, die 1999 und 2000 begannen, konnten wir insgesamt 42 mit entsprechenden Verträgen abschliessen. Gleichzeitig wurden in 2000 31 neue Projekte initiiert, hauptsächlich in den Bereichen Verpackungsmaterial, Plastik-Granulat, klinische Materialien und allgemeine Beratung.

Im Jahre 2001 wird sich PCC auf den Abschluss globaler Verträge mit externen Partnern konzentrieren. In diesem Zusammenhang wird eine strategische Neubewertung aller Lieferverträge durchgeführt. Unsere Hauptlieferanten werden für ihre guten Leistungen mit langfristigen Verträgen unter Zugrunde-

Wertschöpfungsrechnung					
Mio. \$		2000		1999 ¹	
Entstehung	Unternehmensleistung	4.179	100%	3.867	100%
	Vorleistungen	(2.278)	55%	(2.058)	53%
Brutto-Wertschöpfung		1.901	45%	1.809	47%
Abschreibungen		(293)	7%	(284)	8%
Netto-Wertschöpfung		1.608	38%	1.525	39%
Verwendung²	Mitarbeiter	978	61%	957	63%
	Öffentliche Hand	190	12%	169	11%
	Darlehensgeber	226	14%	226	15%
	Aktionäre und andere Gesellschafter	74	5%	59	4%
	Unternehmen	140	9%	114	7%
Netto-Wertschöpfung		1.608	100%	1.525	100%

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

² Unter Annahme der Zustimmung zur Gewinnverwendung 2000.

legung einer gerechten Preisbildung, hoher Qualität und Mitwirkung an neuen Projekten belohnt.

Die Materialwirtschaft unseres Bereichs Dialyseprodukte in den USA ist für die Planung und Beschaffung von Waren von 150 Lieferanten in Höhe von 220 Mio. \$ pro Jahr zuständig. Sie erstellt Fertigungspläne für die Produktionsstandorte und verwaltet das Bestandsniveau im Vertriebsnetz, das Dialysekliniken und private Patienten (Heimpatienten) beliefert. Im Jahre 2000 wurde gemeinsam mit der Fertigung und dem Vertrieb eine Arbeitsgruppe im Bereich Beschaffung gebildet mit dem Ziel, unsere Lieferantengruppe zu konsolidieren und somit Preissynergien sowie Kostenersparnisse durch optimale Auf-

2000. Ferner konnten wir die Produktionsleistung für den PD-Cycler *sleep·safe*TM um 250% steigern. Durch Investitionen in Fertigungsanlagen konnten wir unsere Produktionskapazitäten ausweiten. Kosteneinsparungsmaßnahmen ermöglichten den Abbau der Gesamtfertigungskosten um 2,4%. Im Rahmen eines internationalen branchenübergreifenden Wettbewerbs wurde das Werk in Schweinfurt mit dem „GEO Award“ (Global Excellence in Operations) ausgezeichnet. Die Auszeichnung vergibt die renommierte Unternehmensberatung A. T. Kearney gemeinsam mit der Fachzeitschrift „Produktion“ einmal jährlich an Unternehmen, die Herstellungsprozesse besonders effizient organisiert haben. Untersucht wurden alle Bereiche

Herstellung der Fresenius Polysulfone® Hohlfasern

tragsgrößen zu erreichen. Als Ergebnis dieser Anstrengungen konnten in einem Umfeld steigender Preise die Kosten der Beschaffung konstant gehalten werden. Darüber hinaus erwarten wir, die Beschaffungskosten für 2001 durch Neuverhandlungen der Lieferantenverträge um 3% senken zu können.

PRODUKTION

Die ständige Weiterentwicklung der eigenen Prozesse, Technologien und Produktionsanlagen in unseren Kompetenzzentren hat die Grundlage für einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil geschaffen und wird es uns ermöglichen, unser globales Produktionsnetz weiter auszubauen.

In unserem Werk in Schweinfurt werden sowohl Hämodialyse- und Peritonealdialyse-Geräte als auch Kernbestandteile von Dialysegeräten für den nordamerikanischen Markt gefertigt. Die Anzahl der Serie 4008 HD-Maschinen stieg um 30% von 9.000 Maschinen 1999 auf 11.700 im Jahr

der Prozesskette, von der Entwicklung über die Herstellung bis hin zur Auslieferung der Produkte. Besonders hervorgehoben wurde der Organisationsaufbau des Werks sowie seine klar definierte Strategie und Vision. Unser Clinical Management System (CMS), das Dialysekliniken per Internet in Form eines Kommunikationsnetzes verbindet, wurde in der Kategorie e-Business-Konzepte ausgezeichnet. Das System legt den Grundstein für dauerhafte therapeutische und wirtschaftliche Verbesserungen in der Behandlung von Dialysepatienten.

Die Aktivitäten im Werk in St. Wendel konzentrierten sich vorwiegend auf den Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Eine neue Polysulfon Faserspinnanlage wurde eingerichtet, um dem steigenden Bedarf gerecht zu werden. Durch die neue Produktionslinie konnten wir das Produktionsvolumen um 25% steigern. Auch die Optimierung der daran anschließenden Produktionsabläufe hat sich sehr positiv auf die Fertigungskosten für die Dialysatoren ausgewirkt. Die Gesamtproduk-

tionsleistung von Dialysatoren ist im Jahr 2000 um 20% gestiegen. Um der erforderlichen Kapazität für die Produktion unserer innovativen Dialysatoren der FX-Serie gerecht zu werden, wurde folgendes Dreistufenprogramm eingeführt:

1. Erweiterung und Optimierung bestehender Produktionstechnologien
2. Halbautomation
3. Einführung der zwei- bzw. drei-Schicht Produktion

Zur Deckung der wachsenden Nachfrage nach FX-Dialysatoren wird zurzeit eine vollautomatische Produktionslinie errichtet, um die langfristig benötigten Produktionskapazitäten sicherzustellen.

standen und ebnete den Weg, dieses Werk im Jahr 2001 in unser europäisches Produktionsnetz einzugliedern.

Ein weiteres wichtiges Projekt ist der Bau einer Fertigungsstätte in Japan, das Mitte 2001 abgeschlossen sein soll. Dieser Standort wird vorwiegend Peritonealdialyselösungen und sonstige Dialyseprodukte für den asiatisch-pazifischen Raum herstellen.

In Nordamerika begannen wir mit Erweiterungs- und Baumaßnahmen an mehreren Produktionsstätten. Das Werk in Ogden (Utah) arbeitet als voll integrierte Fertigungsstätte und Forschungszentrum für Polysulfondialysatoren. Der Standort wird gegenwärtig um Faserspinnanlagen und Montage-



Die Produktion von Polysulfondialysatoren wurde ebenfalls in unseren Tochtergesellschaften in Frankreich (SMAD, Lyon), Saudi-Arabien und Weißrussland verbessert, wobei das Werk SMAD als einziges neben dem in St. Wendel das vollständige Produktprogramm von Polysulfondialysatoren herstellen kann.

Die steigende Nachfrage nach Folien und Schlauchsystemen aus unserem Biofine®-Material sorgte für eine Produktionssteigerung von 77% bei Biofine®-Folien und 63% bei den Schlauchsystemen. Die Produktion von PD-Beuteln konnte um mehr als 50%, die von Trockenkonzentraten um 35% gesteigert werden.

Im Jahre 2000 begannen wir mit der Produktion von Blutschlauchsystemen in Antalya (Türkei). Eine zum Erlangen des CE-Zeichens erforderliche Prüfung wurde mit Erfolg be-

griffen für Dialysatoren erweitert. Diese Maßnahme basiert auf dem stetigen Zuwachs unseres Dialysatoren-Produktprogramms. Nach Fertigstellung wird das Werk in Ogden weiterhin der kostengünstigste Hersteller von Dialysatoren in Nordamerika bleiben.

Um unsere Strategie durchzusetzen, den optimalsten Kundendienst bei gleichzeitiger Vertriebskostensenkung anzubieten, wurde ein neues Werk für die Herstellung von Flüssigkonzentrat in Coppell (Texas) errichtet. Zusätzlich zu unserem neuen Betrieb für Flüssigkonzentrat bauten wir den Standort in Perrysburg (Ohio) aus, um die Produktionskapazität für unser Trockenkonzentrat Granuflo zu erhöhen. Zu den weiteren Aktivitäten in den USA zählen der allgemeine Abbau der Produktionskosten sowie die Zertifizierung unserer Produktionsstätte für Hämodialysegeräte in Walnut Creek (Kalifornien). Unsere Produktionsstätten in Reynosa (Mexiko) und Ogden sind bereits nach ISO 9001 Norm zertifiziert.

QUALITÄTSMANAGEMENT

Im Laufe des Jahres 2000 konzentrierten sich unsere kontinuierlichen Bemühungen der Qualitätsverbesserung im Rahmen des internationalen Qualitätsmanagements vorwiegend auf die elektronische Datenverwaltung. Wir haben computergestützte Tools zur Rationalisierung der Bearbeitung von Kundenreklamationen eingeführt. Die Ergebnisse der entsprechenden Untersuchungsergebnisse und Maßnahmen werden automatisch in einer zentralen Datenbank gespeichert. So lassen sich Daten aus dieser Datenbank zur Überwachung und Verbesserung unserer qualitativ hochwertigen Dialyseprodukte jederzeit abrufen. Im Jahr 2000 wurde unser elektronisches Reklamations-

Zertifizierung weiterer Einrichtungen in Italien, Frankreich, der Türkei und Ungarn fortführen.

Initiativen des Qualitätsmanagements in den USA im Rahmen der Fertigung von Dialyseprodukten führten zu anhaltend positiven Ergebnissen. In den wichtigen Indikaroren, wie z.B. Ertrag und Ausschuss sowie Kundenreklamationen konnten erhebliche Verbesserungen gegenüber den Vorjahren erreicht werden. Dies war vor allem auf unsere kontinuierlichen Bemühungen zur Qualitätssteigerung zurückzuführen. So konnte zum Beispiel bei den in unserem Werk in Ogden gefertigten Dialysatoren im Jahr 2000 die Produktreklamationen pro Million gefertigte Einheiten gegenüber 1999 um 28%

bearbeitungssystem auf unsere Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum ausgeweitet und in Südamerika eingeführt. Auch die Dokumentation für unser Corporate Management System wurde auf eine elektronische Plattform umgestellt, so dass alle erforderlichen Daten leicht zugänglich sind und der herkömmliche Verwaltungsaufwand entfällt. Unsere organisatorischen Einheiten haben im Jahre 2000 alle gesetzliche vorgeschriebenen Prüfungen erfolgreich bestanden.

Im Rahmen der Etablierung unseres integrierten Managementsystems wurde unsere Rechtsabteilung gemäß der internationalen Qualitätsnorm ISO 9001 zertifiziert. Im Laufe des Jahres 2000 wurden weitere Kliniken in Spanien und neue Einrichtungen in Italien entsprechend der Qualitätsnorm ISO 9002 zertifiziert. Mit insgesamt 44 zertifizierten Kliniken in fünf Ländern zum Ende des Jahres 2000 im Vergleich zu 37 Kliniken im Jahr 1999 konnten wir unseren Vorsprung auf diesem Gebiet weiter ausbauen. Im Jahr 2001 werden wir mit der

gesenket werden. Ein weiteres Anzeichen für die Stabilität der Qualitätsprogramme in Nordamerika war der erfolgreiche Abschluss der durch die US-amerikanische Behörde FDA (Federal Food and Drug Administration) bzw. ISO-Prüfungskommission in vier der sieben Fertigungsstätten durchgeführten Inspektionen. Der Erfolg ist in Anbetracht der strengen regularischen Auflagen in den USA umso beachtenswerter. Das Werk in Ogden für Dialysatoren und Peritoneallösungen bleibt weiterhin nach ISO9001/EN46001 zertifiziert, das Blutschlauchwerk in Reynosa behält seine Zertifizierung nach ISO9002/EN46002. Die Zertifizierung unserer Produktionsstätte für die Hämodialysegeräte in Walnut Creek erwarten wir im Jahr 2001.

Eine Vielzahl an betrieblichen Rationalisierungen konnte im Jahr 2000 realisiert werden. Vor allem das Qualitäts- und Betriebsmanagementteam in Reynosa konnte durch die Validierung eines neuen Äthylenoxid-Sterilisationswerks (ETO) mit

seinen fortschrittlichen Verarbeitungs- und Sauerstoffzufuhrmöglichkeiten die Produktionszeiten für Blutschlauchsysteme deutlich senken. In Verbindung mit der Validierung der neuen biologischen Prüfmethode konnten wir dadurch den Produktionszyklus von durchschnittlich 25 Tagen auf 12 Tage mehr als halbieren und somit jährliche Kosteneinsparungen in Höhe von 100.000 \$ erreichen. Die Abteilung für rechtliche Angelegenheiten - Regulatory Affairs Department - setzte schwerpunktmäßig den Dialog mit der US-FDA (Food and Drug Administration) im Jahr 2000 fort. Die US-FDA erteilte wiederum neun 510K Genehmigungen im Laufe des Jahres. Dazu gehören die 510K Genehmigungen für die neue Reihe von

Für das Jahr 2001 haben wir uns vorgenommen, unsere führende Position im Qualitätsmanagement weiter auszubauen, um durch innovative Programme und Initiativen die Gesundheit und das Wohlbefinden der Patienten weiter zu verbessern.

Optiflux Mehrweg- und Einwegdialysatoren, das neue Hämodialysegerät 2008K, die neue Serie der Single-Needle Blutschlauchsysteme, sowie die Genehmigung für einen neuen E-Beam Dialysatorensterilisationsprozess.

Unsere weltweite Qualitätspolitik

Für die Patienten	Es ist unser Ziel, das BioAdequacy™ Konzept so biokompatibel wie möglich umzusetzen, um die Lebenserwartung der Patienten mit chronischem Nierenversagen zu verlängern und ihre Lebensqualität zu verbessern.
Für unsere Mitarbeiter	Es ist unser Ziel, qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und ihre berufliche Weiterentwicklung zu fördern.
Für unsere Aktionäre	Es ist unser Ziel, die stetige Weiterentwicklung des Unternehmens durch attraktive Renditen für unsere Aktionäre sicherzustellen.
Für die Öffentlichkeit	Es ist unser Ziel, unserer vielseitigen gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden, den rechtlichen Anforderungen und Sicherheitsvorgaben nachzukommen und zum Erhalt unserer Umwelt beizutragen.

UMWELTMANAGEMENT

Das erklärte Ziel des Umweltschutzes steht im Einklang mit unserem Engagement, innovative Dialyseprodukte und Therapien für das Wohlbefinden unserer Patienten zu entwickeln. Unser Anliegen ist es, in den Betrieben den Umweltschutz kontinuierlich und tatkräftig zu fördern und dabei eng mit unseren Kunden und Lieferanten zusammen zu arbeiten.

Eindeutiger Beweis hierfür ist die Zertifizierung unseres Corporate-Umwelt-Management-Systems (UMS) nach ISO 14001 und der Teilnahme am EU-Audit in unserem Werk in St. Wendel.

Eine Überprüfung des Corporate-UMS und der Einhal-

te zeigte auch Möglichkeiten für neue Umweltprojekte auf, wie beispielsweise die Reduzierung des Wasserverbrauchs. Die Ergebnisse dieses „Öko-Controlling Systems“ werden nun die Grundlage für zukünftige Zielsetzungen bilden. Erwartungsgemäß wird es zu Kosteneinsparungen bei umweltbezogenen Kosten von rund 40 % in den nächsten Jahren kommen und sich zusätzlich positiv auf den Umweltschutz auswirken. Unsere Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung stehen ebenfalls im Zeichen der Umweltverträglichkeit. Bei der neu entwickelten Generation unserer FX-Dialysatoren konnten wir eine deutliche Verbesserung der Öko-Bilanz gegenüber bisherigen Dialysatoren erreichen. Im Vergleich zur gegenwärtigen



Intelligente Managementstrukturen ...

tung der Anforderungen der ISO 14001 wurde auf Unternehmensebene in Bad Homburg und im Werk in Schweinfurt vom TÜV erfolgreich abgeschlossen. Gleichzeitig werden wir mit der Zertifizierung unserer Betriebe in Nordamerika nach der Umweltnorm ISO 14001 im laufenden Geschäftsjahr beginnen und somit weiterhin unser Ziel verfolgen, die Umweltverträglichkeit unserer Produkte, Produktionsstätten und Dialysekliniken zu erhöhen.

Verbunden mit einem Öko-Controlling können wir sicherstellen, dass im Rahmen des UMS unserer zertifizierten Betriebe alle umweltrelevanten Daten, z.B. Verbrauch für Betriebsstoffe, Abfall- und Recyclingaufkommen, erhoben und analysiert werden. Weiterhin werden Projekte implementiert, um diese Umweltleistungsdaten kontinuierlich zu verbessern.

Eine in unseren europäischen Kliniken durchgeführte Umfrage ergab, dass weitere Einsparungen bezüglich des Einsatzes von Ressourcen in den Kliniken möglich sind. Diese Umfrage

F-Serie bietet die neue Generation von Dialysatoren Gewichts- und Volumenreduzierungen von 54% bzw. 33% sowie eine für die Umwelt verträglichere Materialzusammensetzung.

Weitere, durch die Reduktion des Dialysatverbrauchs bedingte umweltbezogene Verbesserungen (d.h. Verbrauch von weniger Frischwasser und Strom, etc.) haben ebenfalls neue Maßstäbe gesetzt. Ein weiteres wichtiges Projekt in 2000 war die Entwicklung eines Umweltmanagementsystems für Dialysekliniken gemäß ISO 14001 und seine Integration in unser Corporate Managementsystem für Dialysekliniken. Die ersten Erfahrungswerte mit der Einführung des Systems werden im Rahmen eines Pilotprojekts generiert. Für 2001 planen wir, die Integration des Corporate UMS auf weitere Dialysekliniken auszuweiten. Allein in unserer Produktionsstätte in St. Wendel haben wir insgesamt 13 umweltbezogene Projekte durchgeführt, die beispielsweise in einer Senkung des Wasserdampfanteils von 10% sowie einer Gewichtsreduzierung im

Polyethylen (PE) Plastikfolienverbrauch von 63% resultierten. Neben den positiven Auswirkungen auf die Umwelt betrugen die Kostenersparnisse mehr als 260.000 €. Alle Projekte werden überwacht und deren Fortschritt periodisch überprüft. In unserem Werk in Schweinfurt haben wir den Wasserverbrauch um 10% gemindert. Wir gehen davon aus, dass aufgrund produktionstechnischer Entwicklungen mit weiteren Einsparungen auch in 2001 zu rechnen ist. Auch die kontinuierliche Reduzierung des Einsatzes von Kunststoffverpackungsmaterial ist für uns ein sehr wichtiges Umweltthema. So haben wir in un-

tiven in unseren Dialysedienstleistungen und der Produktionsstätte in Ogden zu konzentrieren.

MITARBEITER

AUFBAU EINES GLOBALEN TEAMS

Unsere rasante Entwicklung zu einem weltweit operierenden Konzern und Marktführer im Bereich der Dialyse verdanken wir nicht zuletzt dem Engagement und der Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiter. Es begann mit einer Vision, von der das Management und die Mitarbeiter gleichermaßen überzeugt waren, und entwickelte sich zu einer Unternehmens-



... haben viel mit Teamgeist zu tun.

serem Werk in Schweinfurt ein neues Verpackungssystem für den Versand unserer Produkte eingeführt, mit dem wir statt des bisher üblichen Kunststoffmaterials nun 100% Recyclingpapier verwenden können.

Die Umweltmaßnahmen in den USA konzentrierten sich auf die fortlaufenden Abfallminimierungsprogramme für Feststoffe, Medizinprodukte, medizintechnische Produkte und besonders überwachungsbedürftige Abfälle. Im Bereich der Dialysedienstleistungen wurde dieses durch die vierteljährliche Überwachung sämtlicher Abfallaufkommen- und Kosten für Medizinprodukte und der ordnungsgemäßen Trennung und Entsorgung erreicht. Die Einhaltung der gesetzlichen Umweltbestimmungen wird durch unser internes „Environmental Health and Safety Compliance Audit Program“ in den Standorten sichergestellt. Ferner haben Umweltprogramme und -initiativen der Öffentlichkeit gefördert und beabsichtigen, uns auch zukünftig und verstärkt auf Abfallminimierungsinitia-

kultur, die in der Philosophie der „Unternehmer im Unternehmen“ ihren Ausdruck findet. Den zukünftigen Erfolg können wir nur sichern, wenn wir Mitarbeiter durch ein attraktives Entlohnungssystem und individuellen Entfaltungsmöglichkeiten langfristig an das Unternehmen binden.

In Nordamerika bedingte der Personalzuwachs durch neue Kliniken und Akquisitionen eine ständige Schulung und Entwicklung der Mitarbeiterkompetenzen.

Wichtige Bestandteile unserer Entlohnungspolitik sind die Erfolgsbeteiligungen und unser Aktienoptionsprogramm. Sich mit dem eigenen Unternehmen zu identifizieren bedeutet, an dessen Geschäftsentwicklung teilzuhaben.

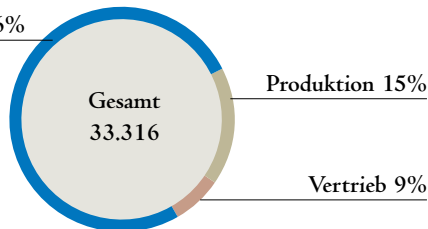
ERFOLGSBETEILIGUNG FÜR MITARBEITER IN DEUTSCHLAND

Wie im Vorjahr erhielten nicht-leitende Angestellte eine Gewinnbeteiligung von insgesamt 869 €. Dies entspricht einer

Mitarbeiter nach Bereichen

Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

29

**Dienst-
leistungen 76%****Produktion 15%****Vertrieb 9%****Gesamt
33.316****AKTIONSOPTIONSPRORAMM**

Im Jahre 1998 wurde ein leistungsbezogenes Aktienoptionsprogramm für Führungskräfte eingeführt. Im Einklang mit unserem langfristigen Ziel der Wertsteigerung steht die Anzahl der gewährten Aktienoptionen im Verhältnis zu den Leistungen der einzelnen Führungskräfte und ihrem jeweiligen Verantwortungsbereich im Unternehmen. Vor Ausübung des Bezugsrechts muss das EBIT in den ersten beiden Jahren nach Emission der Optionen um einen vorgegebenen Prozentsatz steigen.

Steigerung von 21% gegenüber dem Vorjahr. Zwei Drittel wurden in Form von Vorzugsaktien erteilt. Das verbleibende Drittel konnte entweder bar ausgezahlt oder zur Finanzierung weiterer Vorzugsaktien verwendet werden. Die Mehrzahl der berechtigten Mitarbeiter (54%) entschlossen sich, ihren Anteil am Unternehmen durch den Kauf zusätzlicher Aktien aus Eigenmitteln zu erhöhen.

SCHULUNGEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Spezielle Programme und Schulungen für Führungskräfte gehören zum Weiterbildungsprogramm für unsere leitenden Angestellten. Außerdem wurde ein Finanzmanagementprogramm in Zusammenarbeit mit INSEAD, Fontainebleau (Frankreich) entwickelt.

PERSONALMARKETING

Im Jahre 2000 verstärkten wir unsere Beteiligung an Bewerbungsveranstaltungen und sonstigen Marketingaktivitäten an Universitäten und Fachhochschulen. Zusätzlich dazu setzten wir unser Internationales „Graduate Development Program“ fort, das sich an Absolventen von Universitäten und Fachhochschulen richtet. In Nordamerika sind ähnliche Maßnahmen für 2001 geplant, um in Partnerschaft mit Universitäten Programme für die Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern zu erstellen.

Mitarbeiter nach Regionen

Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte	2000	1999	Veränderung
Nordamerika	23.217	21.553	8%
Europa	7.009	6.052	16%
Übrige Regionen	3.090	1.713	80%
Gesamt	33.316	29.318	14%

RISIKOMANAGEMENT

Unser weitreichendes Risikomanagementsystem ist Teil unserer Unternehmensstrategie und ermöglicht dem Management, potentielle Risiken, die das Fortbestehen der Gesellschaft gefährden können, möglichst im Frühstadium zu erkennen. Die in den einzelnen Regionen bestehenden Überwachungssysteme bilden das Rückgrat für das Risikomanagement durch Überwachung der dem Geschäft inhärenten Risiken. Zweimal im Jahr werden dem Vorstand Status-Berichte von den verantwortlichen Risikomanagern vorgelegt. Zusätzlich wird der Vorstand über neu entstandene Risiken sofort informiert. Die Einhaltung der Produktvorschriften wird durch unsere Qualitätsmanage-

haben. Entsprechend werden die gesetzgeberischen Aktivitäten nicht nur genau beobachtet, sondern auch in Zusammenarbeit mit den staatlichen Gesundheitseinrichtungen proaktiv angesprochen. Durch die enge Kooperation mit Medizinern und Wissenschaftlern sind wir in der Lage, uns technologischen Innovationen zu widmen und diese zu fördern. Die Entwicklung neuer und innovativer Produkte wird auch in der Zukunft ein entscheidender Wettbewerbsfaktor im Dialyseproduktgeschäft bleiben. Ein weiterer Schwerpunkt des Risikomanagementsystems ist die Abhängigkeit von Hauptlieferanten und -kunden.

Unser Risikomanagement wird vom Risiko-Controlling des Konzerns und den Managementinformationssystemen

mentsysteme gemäß den Qualitätsnormen ISO 9001, ISO 9002 und ähnlichen Standards sichergestellt. Der Betrieb der Dialyseeinrichtungen wird von den Qualitätsmanagementsystemen nach den gleichen Normen überwacht. Prüfungen vor Ort werden in regelmäßigen Abständen durchgeführt. Diese umfassen die Einhaltung aller Vorschriften von der Leitung und Verwaltung über klinische Dienstleistungen bis hin zur Patientenzufriedenheit.

Das Corporate Compliance Program in den USA fördert hohe ethische Standards durch schriftlich niedgelegte Vorschriften zur Führung der Geschäfte und jährliche Prüfungen durch eine unabhängige Prüfungskommission in Zusammenhang mit den der US-Regierung geschlossenen „Corporate Integrity Agreement“.

In unserem streng regulierten Geschäftsumfeld können Gesetzesänderungen, auch in bezug auf mögliche Kostensenkungen, einschneidende Wirkung auf das Unternehmen

unterstützt. Detaillierte Finanzberichte liefern monatlich und vierteljährlich Informationen und Analysen der Ertrags- und Vermögenslage und zeigen Abweichungen von Budgets oder Prognosen auf. Das Risikomanagementsystem unterliegt einem ständigen Verbesserungsprozess, um die Risiken auch weiterhin schnell erkennen und auf veränderte Marktanforderungen angemessen reagieren zu können.

Das Risikomanagementsystem war im Rahmen der gesetzlichen Anforderungen Teil der Prüfung des Jahresabschlusses 2000. Zum Jahresende wurden keine besonderen Risiken in bezug auf das Geschäft allgemein, der internen Organisation oder dem äußeren Umfeld festgestellt.

MANAGEMENT VON WÄHRUNGS- UND ZINSRISIKEN

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, die klare Verantwortlichkeiten für die Ermittlung von Risiken, die Anwendung von Finanzinstrumenten zu Absicherungszwecken und für die Berichterstattung bestimmen. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente ist auf die Absicherung von Risiken begrenzt, die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Alle Transaktionen erfolgen ausschließlich mit namhaften Finanzinstituten deren Auswahl vom Vorstand genehmigt ist. Für einen erheblichen Teil unserer Verbindlichkeiten zahlen wir Zinsen auf zinsvariabler Basis. Das heißt, dass wir

GESCHÄFTSVERLAUF SEIT JANUAR 2001/ AUSBLICK

WICHTIGE ÜBERNAHME IN DEN USA

Am 9. Januar 2001 verkündeten wir die Übernahme der Everest Healthcare Services Corporation (Everest), Oak Park, Illinois. Everest ist mit 70 Dialysekliniken im Osten und mittleren Westen der Vereinigten Staaten einer der größten Anbieter von Dialyседienstleistungen und versorgt etwa 6.800 Patienten. Darüber hinaus bietet Everest für zirka 100 Krankenhäusern in den USA zusätzliche Dienstleistungen im Bereich der extrakorporalen Blutbehandlung an. Rund ein Drittel

stay·safe® balance

dem Risiko steigender Zinssätze für den US-Dollar am kurzfristigen Geldmarkt ausgesetzt sind. Diesem Risiko wurde von Beginn an aktiv durch den Einsatz verschiedener Zinsabsicherungsinstrumente begegnet. Der Nominalwert der Zinssicherungsgeschäfte belief sich zum 31. Dezember 2000 auf 1,05 Mrd. \$. Diese Swap-Vereinbarungen legen die Dollar-Zinsen für zinsvariable Verbindlichkeiten auf 6,52% fest. Die Verträge laufen zu verschiedenen Terminen bis November 2007 aus. Fremdwährungsrisiken entstehen vornehmlich aus konzerninternen Finanzierungen sowie aus Verkäufen und Käufen zwischen Unternehmen des Konzerns, die in verschiedenen Ländern ansässig sind und in verschiedenen Währungen bilanzieren. Ein Hauptanteil der Transaktionsrisiken entfällt traditionell auf Verkäufe von Deutschland an internationale Niederlassungen. Der Nominalwert der Kurssicherungsgeschäfte – vorwiegend für den Kauf von Euro gegen US-Dollar und andere Währungen – belief sich bis zum 31. Dezember 2000 auf 569 Mio. \$.

des Kaufpreises von 343 Mio. \$ wurde durch Ausgabe von 2,25 Mio. Vorzugsaktien aus dem genehmigten Kapital II abgedeckt. Der verbleibende Anteil des Kaufpreises wurde durch die Erlöse aus den im Jahr 2000 vorgenommenen Kapitalmaßnahmen finanziert. Wir gehen davon aus, dass sich die Übernahme innerhalb der ersten zwölf Monate als ertragssteigernd erweisen wird.

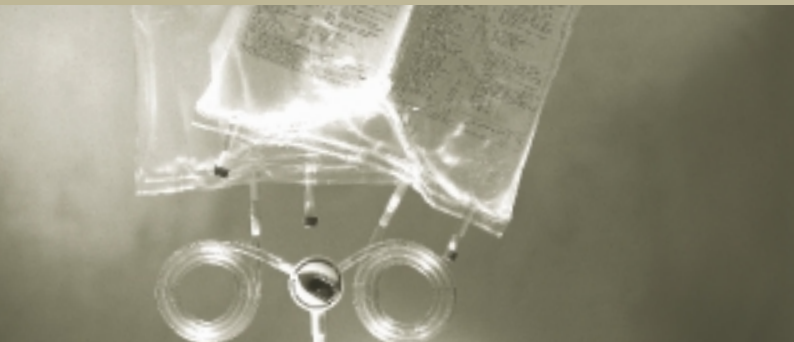
KEINE WESENTLICHEN ÄNDERUNGEN DES KONJUNKTURKLIMAS

Seit Anfang 2001 sind keine wesentlichen Änderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Marktumfeld unserer Aktivitäten zu verzeichnen. Unser Wachstum wird unter anderem durch die allgemein zunehmende Zahl von Dialysepatienten sowie den anhaltenden Konzentrationsprozess in unserer Branche begünstigt. Die bisherige Geschäftsentwicklung entspricht unseren Erwartungen. Es sind zum jetzigen

Zeitpunkt keine wesentlichen Änderungen in der Organisation, Verwaltung, Personalwesen oder in der rechtlichen Struktur des Unternehmens abzusehen.

POSITIVER AUSBLICK FÜR 2001

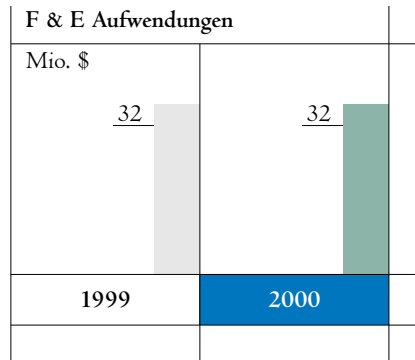
Die positiven Markttrends aus dem Jahr 2000 werden sich auch im Geschäftsjahr 2001 fortsetzen. Zurzeit erwarten wir keine bedeutenden firmenspezifischen Risiken. Sofern keine weitreichenden Änderungen eintreten, können wir die für 2000 genannten Ziele, die allesamt mit unserer globalen Zielsetzung übereinstimmen, den Firmenwert zu steigern, auch in 2001 realisiert werden.



FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

FORSCHUNG, TECHNOLOGIE, ERFAHRUNG: NUR WO ALLES ZUSAMMENSPIELT, ENTSTEHEN DIE ENTSCHEIDENDEN FORTSCHRITTE

Unser Ziel ist es, die Lebensqualität unserer Patienten durch Fortschritte in der Therapie und Technologie kontinuierlich zu verbessern. Innovationen sind der Schlüssel zur Optimierung von Therapie-Ergebnissen, im Einklang mit den speziellen Bedürfnissen des Patienten und individuellen



Erkennen, was wichtig wird ...

therapeutischen Ansatz. Intensive Forschung ist ein essentieller Bestandteil dieses Verbesserungsprozesses und hat zu den heute bekannten und geschätzten Produkten in der Dialyse geführt. Darüber hinaus fühlen wir uns verpflichtet, an den technischen und therapeutischen Standards von morgen zu arbeiten. Ausgangspunkt für jede Neuentwicklung ist daher die Frage: Was können wir verbessern? Hierbei bauen unsere Entwicklungsteams gemeinsam mit externen Experten auf unserer langjährigen Erfahrung auf dem Gebiet der Hämo- und Peritonealdialyse auf.

Im Jahr 2000 waren weltweit 220 Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) tätig. Ungefähr zwei Drittel unserer F&E-Aktivitäten sind in Deutschland, ein Drittel in den USA angesiedelt. Wir halten derzeit 997 Patente und Patentanwendungen in Verbindung mit der Dialysetechnologie in wichtigen Märkten und haben weltweit geschützte Warenzeichen. Im Berichtsjahr betrugen unsere Aufwendungen für

F&E 32 Mio. \$. Dies entspricht einem Anteil von 3% am Produktumsatz. Auch im Jahr 2001 wird der Prozentsatz im Bereich von 2-3% des Produktumsatzes liegen.

Mit der Entwicklung der neuen Dialysatorengeneration FX-class haben wir neue Maßstäbe in der Dialysatorentechnologie gesetzt. Die neue Helixone-Membran auf Polysulfonbasis zeigt eine signifikante Clearancesteigerung (Blutreinigungseistung) über die gesamte Bandbreite der zu entfernenden Uänie-toxine durch Verwendung der Nano Spinning Technology. Die FX-class zeichnet sich neben der besseren Funktionalität auch durch ein innovatives Design aus. Bei der Entwicklung der FX-class wurden gleichzeitig ökologische und ökonomische Aspekte berücksichtigt. Die verwendeten Materialien und eine Gewichtsreduzierung von ca. 54% ermöglichen Einsparungen in der Logistik und im Abfallmanagement. Die Optiflux-Dialysatorenserie für den amerikanischen Markt erreicht eine verbesserte Klein- und Mittelmolekülclearance durch

die Verwendung der Microcrimp™-Technologie. Beide Dialysatortypen zeichnen sich durch die bewährte hervorragende Blutverträglichkeit aus. Sie entsprechen daher unserer Zielsetzung einer adäquaten Patientenbetreuung auf biokompatibelste Art. Eine weitere Entwicklung im Bereich der Hämodialysegeräte ist die Trockenkonzentrat-Option für unser Dialysegerät 4008. Sie ermöglicht eine verbesserte individuelle anpassbare Zusammensetzung der Dialysierflüssigkeit in Kombination mit mikrobieller, universeller Anwendung und Umweltfreundlichkeit. Die 4008 3mix™ kann, statt der herkömmlichen zwei Konzentrate drei verschiedene Konzentratkomponenten verarbeiten:

- Natriumchlorid-Granulat (sobag™), das eine patienten-

Überwachung der effektiven Clearanceleistung. Die Online-Berechnung und entsprechende Visualisierung der aktuell verabreichten Dialysedosis erlaubt die direkte Anpassung der laufenden Dialysebehandlung an das gewünschte Therapieziel. Die Messung des für die Clearance effektiven Blutflusses kann so ohne zusätzliche Laboranalytik und speziell ausgebildetes Personal erfolgen. Mit Einführung des 2008K-Hämodialysegerätes wurden weitere innovative Elemente zur Verbesserung der Benutzerschnittstelle realisiert. Behandlungsdaten sind durch übersichtliche grafische Darstellungen auf einem Display ersichtlich. Für das 2008K-Gerät wurden außerdem u.a. eine verbesserte Blutpumpe und ein Heparinpumpenmodul entwickelt.

... und dann seinen Weg machen.

- spezifische Anpassung des Natriumgehalts ermöglicht.
- eine hochkonzentrierte Elektrolyt-Glukose-Lösung (indibag™)
- Bikarbonatkonzentrat (bibag®)

Die Konzentration der einzelnen Komponenten kann für die Dialysierflüssigkeit direkt am Dialysegerät eingestellt werden. Auf Grund einer verbesserten Überwachung der elektrischen Leitfähigkeit und speziell codierten Konnektoren bietet sie zusätzlich ein hohes Maß an Sicherheit für den Patienten. Umweltaspekte wurden insofern berücksichtigt, als weniger und vollständig wiederverwertbares Verpackungsmaterial eingesetzt wird (Biofine®). Im Jahr 2000 haben wir auch den On-line Clearance Monitor (OCM) eingeführt, der optional für die modifizierte Geräteserie 4008 H/S entwickelt wurde. In den USA ist diese Modul für die 2008 Serie unter der Bezeichnung On-line Clearance (OLC) ebenfalls erhältlich. Das Online Clearance Monitoring ermöglicht die Online-



Ein plötzlicher Blutdruckabfall und damit verwandte Probleme sind häufige Komplikationen bei der Hämodialyse. Die Entwicklung eines neuen Moduls, das die präzise und kontinuierliche Bestimmung und Regelung des Flüssigkeitsstaus von Dialysepatienten (BVM™ UF Control) ermöglicht, dient der Prävention von intradialytischen Komplikationen (z.B. Blutdruckabfall, Überkeit) und steigert somit das Wohlbefinden der Patienten. Die Möglichkeit, mit Beendigung der Dialysebehandlung kabellos Daten zu erfassen, ist jetzt ebenfalls durch unsere Infrarot-Datenerhebung (IRDA) gegeben. Die Behandlungsdaten werden mittels einer Empfangs-/Übertragungseinheit in einen kleinen Computer gespeichert und können dann zur weiteren Datenverarbeitung oder zur sofortigen Behandlungsanalyse an einen PC oder ein PC-Netzwerk geleitet werden.

Ziel der Aktivitäten unseres F&E -Teams, waren ebenso erfolgreiche Innovationen im Bereich der Peritonealdialyse. Die neue *stay-safe®* balance Peritonealdialyselösung ist ph-neutral und frei von schädigenden Glukose-Abbauprodukten (GDP). Die neue Lösung wird in einem Zweikammerbeutel angeboten, die ein Vermischen von Glucose – und Elektrolytlösung unmittelbar vor der Anwendung zulassen, sodass der Patient eine Lösung mit neutralem pH-Wert erhält. Diese neue Entwicklung im Bereich unseres *stay-safe®*-Systems schont das Bauchfell und trägt zu einer besseren Erhaltung des Peritoneums als natürliche Dialysemembran bei. Einzigartig im Hinblick auf die Patientensicherheit ist weiterhin die Anwendung der neu

entwickelten Schweißtechnologie, die sicherstellt, dass Patienten ausschließlich gemischte Lösungen erhalten. Die Marktzulassung der ersten rein Bikarbonat-gepufferten PD-Flüssigkeit CAPDBic wird im Laufe des Jahres 2001 erwartet. Das PD-System Premier™ Plus Double Bag wurde Anfang 2000 auf dem US-amerikanischen Markt eingeführt und erzielte dort in kürzester Zeit eine hohe Marktakzeptanz. Es konnte Wachstumsraten von über 300% in 2000 verzeichnen. Das Premier™ Transferset, das mit dem Premier™ Plus Double Bag zusammen eingesetzt wird, erleichtert das Befestigen

FX-class Dialysatoren



Die wichtigsten Entwicklungen:

FX-class Dialysator	Helixone Membran mit hoher Bündeldichte für optimale Fließeigenschaften Innovatives Gehäuse und Vergußtechnologie für Sicherheit und Flexibilität Dialysatorkappe mit seitlichem Einlauf für homogenen Blutfluss Innovative Laserschweißtechnologie für eine sichere Verbindung von Gehäuse und Dialysatorkappe
Optiflux Dialysator	Klein- und Mittelmolekülclearance durch Verwendung der Microcrimp™-Technologie. Innovative Membrantechnologie und Biokompatibilität
2008K Hämodialyse-Gerät	Verbesserte Benutzerschnittstelle Übersichtliche grafische Darstellungen von Behandlungsdaten Flexible Behandlungsmöglichkeiten
4008 3mix™	Individuell dosierbare Natrium-Konzentration Glukose als Standard Bikarbonat Dialyseflüssigkeit ohne Acetatpuffer Hohe Standards bezüglich der Patientensicherheit

Für detailliertere Informationen zu den vorgestellten Produkten, stellen wir Ihnen gerne die entsprechenden Produktbroschüren zur Verfügung, die auf Anfrage erhältlich sind.

Die wichtigsten Entwicklungen:	
Online Clearance Monitor (OCM)	Online-Überwachung der effektiven Clearanceleistung Intradialytische Anpassung der Therapie Messung des effektiven Blutflusses ohne zusätzliche Laboranalytik und speziell ausgebildetes Personal
IQcard™ Programm	Dokumentation von Behandlungsdaten auf einer Chip-Karte Überwachung und frühzeitige Anpassung der Therapie Information und Schulung des Patienten

der Katheterverlängerung beim Peritonealdialyse-Patienten und wurde ebenfalls im Jahr 2000 eingeführt. Im Bereich der automatisierten Peritonealdialyse wurde der Freedom™ Cycler PD+

Quartal 2001 wird sich vorteilhaft in Bezug auf rationalisierte Verfahren, verminderten Verwaltungsaufwand und Erleichterung bei Routinetätigkeiten auswirken. Das CMS ermöglicht

weiterentwickelt. Er enthält die sogenannte IQcard™, durch die der gesamte Ablauf einer automatisierten Peritonealdialyse dokumentiert und somit zur Optimierung der Therapie verwendet werden kann. Im Jahr 2000 wurde das IQcard™-Programm zu einem auf Windows™-basierenden Format aufgerüstet. Weitere Verbesserungen dieses Systems sind für 2001 geplant.

Die Planung der Dialysetherapie wird durch die Software „Clearance-Calculation-Tool“ unterstützt. Es erlaubt den direkten Vergleich unterschiedlicher Behandlungsdaten und ermöglicht die Visualisierung der veränderten Behandlungsparameter. Damit ist es im Vorfeld möglich, die optimalen Behandlungsbedingungen für einen bestimmten Patienten theoretisch zu bestimmen. Die Software ist auch ein wertvolles Hilfsmittel für Schulungszwecke. Ein Klinik-Management-System (CMS) wurde mit dem Ziel entwickelt, die Arbeit in unseren Dialysekliniken zu erleichtern. Die Installation des Systems im ersten

ebenfalls die Zusammenführung von Daten auf unterschiedlichen Ebenen und verfügt über die Fähigkeit der Analyse von therapeutischen und wirtschaftlichen Daten.

In Nordamerika konzentrieren sich unsere Aktivitäten der Geschäftsentwicklung auf den Einsatz unserer Produkte auf drei die Hauptbereiche:

1. pharmazeutische Produkte
2. innovative Produkte, um bessere Ergebnisse im Hinblick auf den vaskulären Gefäßzugangs unserer Patienten zu erreichen
3. Produkte und Technologien, die unsere Kernkompetenzen ergänzen, um extrakorporale Therapien zur Behandlung anderer Krankheiten anzubieten.

INTERNATIONALE WISSENSCHAFTLICHE AKTIVITÄTEN

Unsere wissenschaftlichen Aktivitäten im Jahr 2000 haben sich sowohl auf produktbezogene Themen als auch auf die Beratung von Nephrologen auf internationalem Niveau konzentriert. Im Laufe des Jahres 2000 wurde das moderne Dialysekonzept BioAdequacy™ in Verbindung mit den innovativen Errungenschaften von Feedbacksystemen zur Analyse von Behandlungsergebnissen herausgestellt in mehr als 200 wissenschaftlichen Präsentationen bei internationalen Tagungen, Symposien und Workshops vorgestellt. Die Veröffentlichung einer neuen Buchreihe mit dem Titel „Good Dialysis Practice“

wurde beim Jahrestreffen der European Dialysis and Transplantation Association (EDTA) in Nizza vorgestellt, das PD-System *sleep-safe*™ war zentrales Thema beim EURO-PD-Kongress (Madrid). Feedbacksysteme standen hingegen bei der Jahrestagung der „European Nurses Association“ im Mittelpunkt (EDTNA-Lissabon).

Um den Austausch neuer Ideen in der Nephrologie und Dialyse zu fördern und unsere Position in internationalen Wissenschaftskreisen zu stärken, haben wir ein internationales Austauschprogramm für junge Nephrologen etabliert. Mit unserer finanziellen Unterstützung und durch enge wissenschaftliche Zusammenarbeit wird jungen Wissenschaftlern aus der

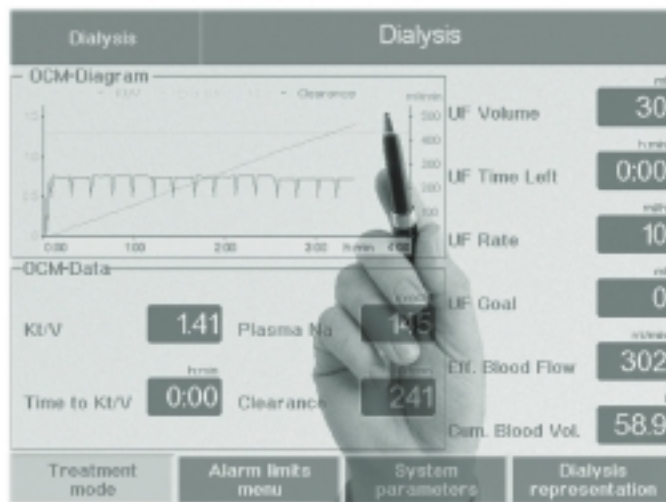
Online Clearance Monitor

ermöglicht es uns, aktuelle Probleme anzusprechen und Unterstützung bei der Problemlösung in der täglichen Dialysepraxis anzubieten. Die neue Generation von FX-Dialysatoren

ganzen Welt die Möglichkeit gegeben, an anerkannten europäischen Forschungsinstituten zu arbeiten. All diese Aktivitäten zeigen die hohe Qualität und die internationale

Umfassendes Dialyse-Produktportfolio

Dialysegeräte für die Akutdialyse und chronische Dialysebehandlung, Standard und Online Hämodiafiltration	Fresenius Polysulfone® Dialysatoren – High- and Low-Flux (Dampf-sterilisiert)
FINESSE™ (Computer unterstützte Dialyse)	Blutschlauchsysteme, Dialysekatheter, Dialysekanülen
Umkehrosmose und Wasseraufbereitung	Peritonealdialysegeräte, <i>sleep-safe</i> ™
DIASAFE® (zur Erzeugung ultrareiner Dialysierflüssigkeit)	On-line Clearance
Dialyseliegen	Spül- und Kochsalzlösungen
Meßgeräte	Dialysekonzentrate
– Bluttemperatur	HF und HDF Lösungen
– Blutvolumen	PD Lösungen
– Blutdruck	Na/UF Profile



Anerkennung unserer wissenschaftlichen Kompetenz.

In enger Zusammenarbeit mit internationalen Experten arbeiten wir an Behandlungsempfehlungen und Standards für das chronische Nierenversagen. Anfang 2000 haben wir eine Behandlungsempfehlung für die renale Anämie veröffentlicht. Es folgte eine Publikation über renale Osteodystrophie und kardiovaskuläre Risikofaktoren im anerkannten Magazin „Nephrology, Dialysis and Transplantation“ im Herbst 2000. Derzeit arbeiten wir an weiteren Themen, wie z.B. der Ernährung von Dialysepatienten und dem vaskulären Gefäßzugang, die wir in 2001 veröffentlichen werden.

WELTWEITE AKTIVITÄTEN

NORDAMERIKA

Fresenius Medical Care Nordamerika hat sich zum Ziel gesetzt, seine führende Marktposition in beiden Geschäftsreichen weiter auszubauen. Wir werden uns auch weiterhin der Entwicklung neuer innovativer Produkte und Dienstleistungsangebote widmen, um neue Standards in der Behandlung von Patienten mit chronischem Nierenversagen zu etablieren.

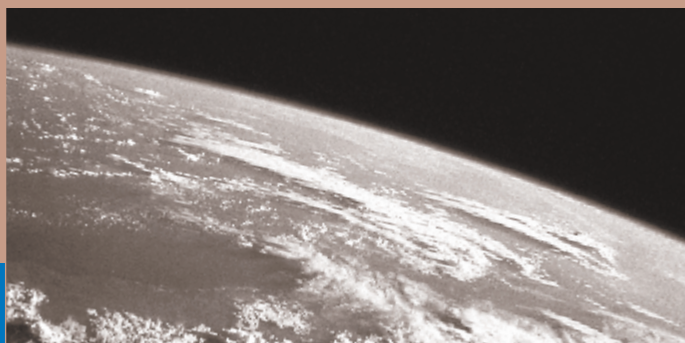
DIALYSEDIENSTLEISTUNGEN

Im Laufe des Jahres 2000 haben wir mehr als 9,6 Mio. Dialysebehandlungen in unseren 920 Kliniken durchgeführt.

Nordamerika	
Marktdaten ¹	
Anzahl Patienten	~274.000
Patientenwachstum p. a.	6%

Unternehmensdaten	2000
Anzahl Patienten (31.12.)	67.900
Anzahl Kliniken (31.12.)	920
Anzahl Behandlungen (Mio.)	9,6

¹Interne Schätzung



Weltweites medizinisches Engagement ...

In den USA behandelten wir Ende 2000 nahezu 68.000 Patienten und somit circa 25% aller Dialysepatienten in den USA. Die Akquisition der Everest Healthcare Services Corporation stellte einen weiteren wichtigen Schritt auf unserem Weg zum Ausbau unserer Präsenz im Osten und im mittleren Westen der Vereinigten Staaten. Everest ist mit rund 70 Dialysekliniken einer der größten Anbieter von Dialyседienstleistungen und versorgt mehr als 6.800 Patienten in den USA. Everest bietet zusätzlich circa 100 Krankenhäusern im Rahmen von Serviceverträgen andere extrakorporale Behandlungsmethoden wie z.B. Apherese,- Hämo-perfusion und Akutdialyse an. Die extrakorporale Bluttechnologie ist Teil unserer Strategie der Entwicklung hin zu einem Therapieunternehmen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2000 haben wir uns weiterhin darauf konzentriert Methoden und Möglichkeiten zu identifizieren, die die Lebens- und Behandlungsqualität von

Dialysepatienten verbessern:

- Wir haben unsere PD-Serviceleistungen durch Konzentration auf regionale Programme verbessert.
- Wir haben die ambulante Hämodialyse durch innovative Serviceleistungen, wie z. B. unser Adequacy Monitoring Program (AMP = Überwachungsprogramm für adäquate Behandlung), Urea Kinetic Modeling (UKM = Harnstoff-Kinetik-Modellprogramm) und das Verfahren zur Online-Messung der Blutflussrate verbessert.
- Unser Reise-Service für Patienten ist weiterhin einer der besten in der Branche. Die Anzahl der eingehenden Anrufe ist seit dem vergangenen Jahr um 20% gestiegen.

Zu den weiteren Dienstleistungen gehören Patient Case Management, Pre-ESRD Case Management, Vascular Access Case Management (vaskulärer Gefäßzugang) und Anemia Management (Anämie). Wir erzielen Fortschritte im Bereich des Disease State Management (DSM). Dadurch passen wir uns

an die sich wandelnden Anforderungen des Gesundheitssystems an, um so den Übergang von der traditionellen Gebühr-für-Leistung-Erstattung (fee-for-service), hin zur pauschalen Kostenübernahme pro Patient (capitation) in der Zukunft zu ermöglichen. Unsere umfassende Patientendatenbank beinhaltet eine Vielzahl klinischer Informationen, die für das DSM und das erklärte Ziel, die Behandlungsqualität zu verbessern und die damit verbundenen Kosten langfristig zu senken, unabdingbar sind. Nachdem der allgemeine Kostenerstattungssatz von Medicare für Dialyseleistungen im Jahr 2000 um 1,2% gestiegen ist, hat die amerikanische Regierung den allgemeinen Erstattungssatz für Dialyseleistungen für 2001 um weitere 2,4% angehoben

Seite von Kidney Options stellt unter www.kidneyoptions.com eine umfassende Informationsquelle für diese Patienten dar, um sich schon im Vorfeld einer möglichen Erkrankung über alle Behandlungsmöglichkeiten und Konsequenzen zu informieren (Prä-ESRD). Die Schulung der Patienten wird durch unsere Mitarbeiter auf individueller Basis durchgeführt. Seit November 2000 haben sich beinahe 1.000 Prä-ESRD-Patienten für dieses Programm eingeschrieben. 50% der neuen Patienten haben sich für die PD als Behandlungsalternative entschieden.



... richtungsweisend für alle Beteiligten.

(bezogen auf die Basis-Erstattungsrate – composite rate).

Unser **PD-Service** hat sich speziell auf die Peritonealdialyse als Therapiemöglichkeit für Dialysepatienten konzentriert. PD-Programme wurden regionalisiert, wobei die Patientenschulung stärker in den Mittelpunkt trat, um die Qualität für diese Behandlungsalternative weiter zu verbessern. Das Programm wurde im dritten Quartal 2000 in 20% unserer Kliniken eingeführt und führte zu einem Patientenzuwachs von 9,2% im Bereich der Peritonealdialyse. Vor dem Hintergrund, dass die PD-Therapie in den USA einen jährlichen Rückgang von 3% innerhalb der letzten 4 Jahre verzeichnete, ist dieser Anstieg umso bemerkenswerter. Eine bedeutende Initiative des Programms bestand in der Einführung des Prä-ESRD Patientenschulungsprogramms unter der Bezeichnung Kidney Options™. Kidney Options™ gibt Patienten die Möglichkeit, gemeinsam mit ihren Nephrologen die beste Therapiemöglichkeit für sich selbst und ihre Familien zu wählen. Die Internet-

Pre-ESRD Case Management wird ein Entwicklungsbereich im nächsten Jahr sein. Bisherige Erfahrungen haben gezeigt, dass unsere Aktivitäten im Bereich Pre-ESRD zu sehr guten Ergebnissen im Sinne des Patienten führen. Wir werden daher mit den Versicherungen zusammenarbeiten, um Patienten bereits frühzeitig Behandlungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Potentielle Patienten werden durch das Programm frühzeitig identifiziert, so dass diese Früherkennung zu besseren Resultaten bei der Patientenversorgung sowie zu Kosteneinsparungen bei den Versicherungsträgern führt.

Das Pilotprogramm für das **Adequacy Monitoring Program (AMP)** begann in diesem Jahr und wird ausschließlich durch unsere Kliniken angeboten. Über 50 Einrichtungen haben diesen Service jetzt zur Optimierung einer jeden Behandlung eingeführt. AMP besteht durch seine Einfachheit: Eine Signalleuchte zeigt bei jeder Behandlung an, ob die Behandlung gemäß den Vorgaben durchgeführt wird. So kann sicher-

gestellt werden, dass der Patient in jeder Behandlungsminute die bestmögliche Behandlungstherapie erhält.

Das **Urea Kinetic Modeling (UKM)** wurde dieses Jahr



ebenfalls vereinfacht. Unser UKM-Programm ist jetzt im Proton Clinical Computer System verfügbar. Das neue Modul bietet eine einfache und genaue Möglichkeit, kinetische Modellaten für Trendanalysen zu berechnen und anzuzeigen. Module ermöglichen dem Klinikpersonal, diese Daten zur Analyse heranzuziehen.

On-Line Access Flow befindet sich nach erfolgreichen Tests nun in der Pilotphase. Bisher war ein spezielles Ultraschallgerät notwendig, um Probleme des Blutflusses am Gefäßzugang des Patienten zu erkennen. On-Line Access bedient sich einer neuen Technologie, um diese mögliche Problematik bei der Dialysebehandlung kostengünstiger überwachen zu können.

Hemodialysis Case Management bleibt weiterhin einer der Bereiche, an denen vor allem auch die Versicherungsträger interessiert sind. Dieses Programm im Bereich der Hämodialyse bietet eine Reihe von Serviceleistungen, von der Intensivbetreuung bis hin zu reinen Überwachungsprogrammen.

Vascular Access Case Management Services In Dallas (Texas) haben wir in 2000 unser erstes Zentrum zur Durchführung von Operationen am Gefäßzugang eröffnet. Patienten im Einzugsbereich dieses Zentrums haben nun die Möglichkeit bei auftretenden Problemen am Gefäßzugang direkt in unserem Operations-Zentrum behandelt zu werden. Die Ausweitung dieses Programms auf weitere Teile des Landes ist vorgesehen.

Extracorporeal Services wurde zu einem neuen Bestandteil unseres Therapieangebotes. Durch die Übernahme der Everest Healthcare Corporation können wir jetzt auch einen Perfusionservice anbieten. Kardiovaskuläre Perfusion ist während Operationen am offenen Herzen erforderlich, um die

Herz- und Lungenfunktionen durch Einsatz mechanischer Geräte zu ersetzen. Diese Technik sorgt dafür, dass eine angemessene Zirkulation und Oxygenation des Blutes gewährleistet wird, um ein relativ normales physiologisches Gleichgewicht während der Operation beizubehalten. Das Blut des Patienten wird über einen extrakorporalen Kreislauf mit Sauerstoff versorgt, gefiltert, temperiert und dann an den Patienten zurückgegeben.

Im Rahmen der Apherese oder auch Adsorbertechnologie werden krankheitserregende Substanzen aus dem extrakorporalen Blutkreislauf selektiv entfernt. Im Jahr 2000 wuchs die Zahl der Behandlungen um 14%, der Umsatz stieg um 30%. Wir haben unser erstes Prosorba® Apherese Programm in einer Arztpraxis erfolgreich gestartet. Prosorba® ist ein Adsorberverfahren zur Behandlung von rheumatoider Arthritis. Inzwischen haben weitere US-Versicherer die Prosorba® Behandlung in ihr Leistungsspektrum aufgenommen. Diese Erstattungszusagen

sind die Grundvoraussetzung für deutliche Umsatzsteigerungen auch im Geschäftsjahr 2001.

Patient Travel Services bleibt weiterhin ein stark frequentierter Service unserer Patienten. Dieser Service ermöglicht es uns einerseits Patienten auf Urlaubsreisen behilflich zu sein und andererseits Orte zu identifizieren, wo neue Dialyseeinrichtungen aufgebaut werden sollten.

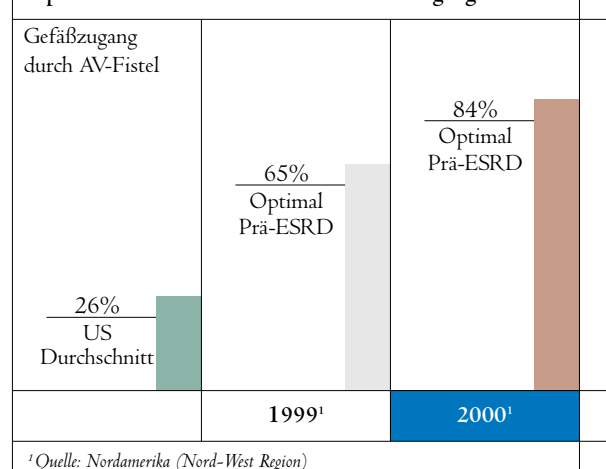
Optimal Renal Care (ORC) unser Joint Venture mit Kaiser Permanente, einer Sparte des größten HMO in den USA, ergänzt unser Know-How als Anbieter von Dialysedienstleistungen höchster Qualität, durch Kaiser Permanentes klinische Erfahrung. Optimal Renal Care betreut Patienten mit chronischer

lungsbereich verursachte in den USA jährliche Kosten von mehr als einer Milliarde US \$. Dies entspricht ungefähr 8.000 \$ pro Patient und rund 14% der gesamten ESRD-Ausgaben. In Kenntnis dieses Problems entwickeln wir ein umfassendes Programm zur Behandlung des Gefäßzugangsproblems. Der vermehrte Einsatz von AV-Fisteln und die Entwicklung von besseren diagnostischen Hilfsmitteln zur Identifizierung gefährdeter Patienten gehören genauso zu diesem Programm wie die Gründung von Zentren zur Durchführung von Operationen am Gefäßzugang. Gemeinsam mit unserem Pflegepersonal, den Nephrologen und Medizin-Technikern beabsichtigen wir, auch in diesem Bereich neue Standards zu etablieren.

Niereninsuffizienz im Rahmen von Disease State Management Projekten. Diese Projekte verfolgen das Ziel, die Effizienz der Betreuung von Dialysepatienten zu verbessern bei gleichzeitiger Reduzierung der damit verbundenen Gesamtkosten. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt Optimal Behandlungsteams ein, die über Fachkenntnisse in Pflege, diätetischer Beratung, Sozialarbeit und Pharmazie verfügt. Optimal Renal Care bietet das Konzept für eine Pauschalvergütung medizinischer Leistungen bei Übernahme des vollen Risikos verschiedenen Versicherungsträgern in den USA an. Nach drei Jahren Laufzeit versorgt Optimal Renal Care bereits über 1.400 ESRD und Prä-ESRD Patienten.

Renaissance Health Care ist ein Joint Venture, mit führenden Nephrologen mit dem Ziel, die Versorgung von HD-Patienten durch die Schaffung von Einrichtungen zur Behandlung des vaskulären Gefäßzugangs zu verbessern. Der Gefäßzugang verursacht häufig ernsthafte Probleme für Patienten und führt oft zu Krankenhausaufenthalten. Allein dieser Behand-

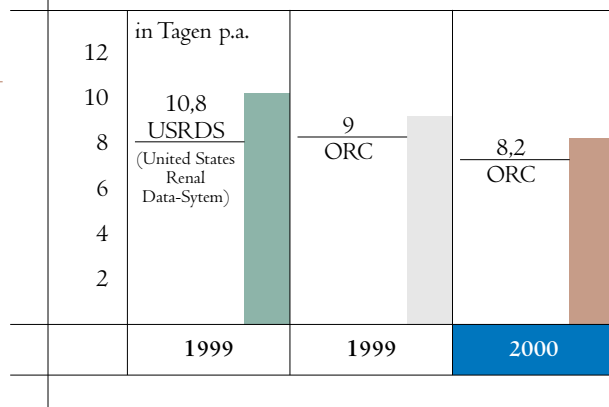
Optimal Renal Care – Vaskulärer Gefäßzugang



43

42

Optimal Renal Care – Durchschnittlicher Krankenhausaufenthalt



lage von über 8.000 an Nephrologen und Dialyseeinrichtungen in Nordamerika und Europa versandt wird.

RRI unterhält administrative Serviceverträge mit über 60 Dialyseeinrichtungen, die über 6.000 Patienten betreuen. An der Jahresversammlung des RRI im Januar 2001 in Miami Beach nahmen mehr als 800 Teilnehmer, vorwiegend Nephrologen, teil.

Der Bereich **Laboratory Service** (Labordienstleistungen) blieb weiterhin ein grundlegender Bestandteil unserer Dialyse-dienstleistungsaktivitäten in Nordamerika. Spectra Renal Management hat im Jahr 2000 über 36 Millionen Tests durchgeführt, was einen Marktanteil von 40% in den USA entspricht.

Das **Renal Research Institute (RRI)**, ursprünglich in Partnerschaft mit dem Beth Israel Medical Center in New York gegründet, führt gemeinschaftliche Forschungen in vielen Bereichen durch. Das RRI Dialyselabor beschäftigt sich u. a. mit der segmentären Bioimpedanzanalyse (SBIA), Online-Überwachung der Ultrafiltration während der Peritonealdialyse, Überwachung von Blutvolumen-Bluttemperatur und Hypotonie sowie chronischen Entzündungen. Das Dialyselabor arbeitet außerdem mit dem Lawrence Livermore National Laboratory in Livermore (Kalifornien) bei der Entwicklung neuer Technologien zusammen.

Im Laufe des Jahres 2000 haben RRI und beteiligte Einrichtungen mehr als 45 Publikationen verfasst, die sich auf von RRI gesponserte Forschungsprojekte beziehen. Zusätzlich hierzu haben leitende Forscher der RRI Projekte im Jahr 2000 über 40 Präsentationen gehalten. RRI veröffentlicht alle zwei Monate eine Zeitung, die „Dialysis Times“, die mit einer Auf-

Spectra Renal Management hat für mehr als 100.000 Patienten in über 1.540 Dialysekliniken landesweit qualitativ hochwertige Labordienstleistungen durchgeführt. Unser Bereich Labordienstleistungen bemühte sich weiterhin um eine Standardisierung und Automation in den Labors. Des Weiteren wurde auf klinischer Ebene mit Visual LabWorks, einem Fernauftragseingabesystem für Labortestbestellungen, die Automation von Laborsystemen vorgestellt. Visual LabWorks ermöglicht die effizientere Anforderung von Labortests und die Verbindung mit Spectras Laborberichtssystem, Lia®. Bedeutende Qualitätsinitiativen des Jahres 2000 waren die Best Medical Practices und die Facility Report Card. Best Medical Practices stattet einzelne Kliniken mit einem System zum Einsatz von Labortests aus. Wenn Nephrologen Best Medical Practices verwenden, können sie den Einsatz von Tests sowie die von einem Gremium aus Nephrologieexperten empfohlenen Testeinsatzmuster den Mitteln des Unternehmens gegenüberstellen.

DIALYSEPRODUKTE

Die Sparte Dialyseprodukte hielt weiterhin die Führungsposition auf dem nordamerikanischen Markt inne und brachte eine Reihe neuer innovativer Produkte hervor. Hierzu zählte die Einführung des 2008K, eines Hämodialysegeräts der nächsten Generation, im vierten Quartal 2000. Die Maschine 2008K macht eine fortschrittliche Therapie einfacher denn je, und die einzigartige Konstruktion im modularen Baukastensystem ermöglicht eine einfache Anpassung an neuste Standards. In Verbindung mit Funktionen wie Bluttemperaturkontrolle und Online Clearance bietet die 2008K Flexibilität bezüglich der Behandlungsmöglichkeiten, um besonderen Patientenbedürf-

Produktumsatz stieg im Laufe des Jahres 2000 um über 300%.

Der Freedom™ Cyclor PD+ wurde ebenfalls im Jahr 2000 aufgerüstet und enthält nun das IQcard™-System. Dieses ermöglicht es dem Cyclor, Informationen über die Patientenbehandlung auf einer kleinen Karte von der Größe einer Kreditkarte aufzuzeichnen. Schätzungen nach zufolge halten sich 11% bis 80% – die genauen Zahlen schwanken – nicht an die vorgeschriebene Peritonealdialysetherapie. Diese Nichteinhaltung ist vielleicht die wichtigste Ursache für unzulängliche Dialyse und somit schlechter klinischer Resultate. Mit dem IQcard™-System hat der Arzt ein Hilfsmittel zur Einschätzung, inwieweit der Patient sich an die Vorgaben hält, und kann



2008K-Hämodialysegerät

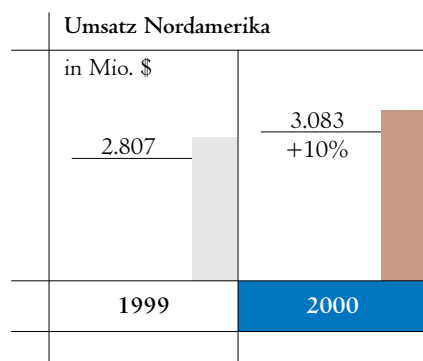
nissen bei der Behandlung gerecht zu werden: Standarddialyse; nächtliche Dialyse; CRRT und pädiatrische Dialyse. Die überwältigende Marktakzeptanz der 2008K führte dazu, dass vor Jahresende bereits alle hergestellten Geräte ausverkauft waren.

Die Dialysatorserie Optiflux wird, basierend auf seiner außergewöhnlichen Clearance-Leistung, der neue Standard sein, nach dem andere Dialysatoren beurteilt werden.

Anfang 2000 wurde der Premier™ Plus Double Bag für CAPD-Patienten eingeführt und folgte damit auf den Abschluss der erfolgreichen Produkttests und der Genehmigung durch die FDA im Jahr 1999. Durch Verwendung von innovativen Technologien, wie Safe-lock™ und Snap™, ist das Premier™ Plus Double Bag-System konkurrierenden Peritonealdialyse-Systemen überlegen. Diese Eigenschaften tragen zu einer deutlichen Verringerung des Infektionsrisikos bei. Der

Anpassungen bezüglich der verordneten Therapie vornehmen, um das Therapieziel zu erreichen.

Die Kapazität unserer Faserspinnanlage wurde auf dem Ogden-Produktionsgelände in Erwartung des vorhergesagten Wachstums unseres Single-use Optiflux-Dialysators um 30% gesteigert. Ein weiterer bedeutender Meilenstein war die 520K-Genehmigung für mit Elektronenstrahl sterilisierte Dialysatoren. Konkurrierende Dialysatorenhersteller in Nordamerika haben noch keine Genehmigung für diese Sterilisierungsmethode.



mende Akzeptanz auf dem deutschen Markt, verdeutlicht durch die Tatsache, dass die Anzahl der Behandlungen im Jahre 2000 um etwa 35% gestiegen ist. Um in dem wichtigen Marktsegment der Behandlung des akuten Nierenversagens und der CRRT Fuß zu fassen, haben wir im Januar 2000 einen auf die Akutdialyse spezialisierten Außendienst eingerichtet, der sich speziell an Intensivstationen wendet. Die neue Generation von FX-Dialysatoren wird zu wachsenden Marktanteilen im High-Flux-Segment führen. Im Bereich CAPD haben wir mit unserem CAPD *stay-safe*® System und der pH-neutralen Lösung *stay-safe*®balance den Markt weiter penetriert. Die klinische Evaluierung der *sleep-safe*™ Systeme für APD-Behandlungen ist

INTERNATIONAL

Die Bandbreite unseres Produktsortiments hat, in Verbindung mit unserem Know-How bei erstklassigen Dienstleistungen, die Grundlage für unser zukünftiges Wachstum auf den internationalen Märkten geschaffen.

EUROPA/NAHER OSTEN/AFRIKA

Das operative Geschäft in Mitteleuropa war erneut gekennzeichnet durch unsere starke Marktposition im Produktgeschäft. Gestiegene Marktanteile, insbesondere in Belgien, den Niederlanden und der Schweiz, sowie ein fortgesetztes Volumenwachstum in der gesamten Region haben unsere führende Position im Bereich der Hämodialyseprodukte weiter gefestigt. Der neu eingeführte On-line Clearance Monitor (OCM) hat erneut unseren innovativen Beitrag zur Verbesserung der Behandlungsqualität unter Beweis gestellt. Das Hämodialysesystem GENIUS® trifft zum wiederholten Male auf zuneh-

noch nicht abgeschlossen. Durch Marketingmaßnahmen für diese neue Cyler-Technologie erwarten wir für das Jahr 2001 positive Auswirkungen auf unsere Geschäftsergebnisse im Bereich Peritonealdialyse. Die bestehende Produktgruppe nephrologischer Medikamente wurde außerdem ergänzt durch die erfolgreiche Einführung zweier innovativer Produkte: Phosphosorb® und Carenal®.

Insgesamt ist der Markt der Dialyseprodukte in der Region um 2% gewachsen. Eine solche Entwicklung erwarten wir ebenfalls für das Jahr 2001.

Die Integration unseres Dialyседienstleistungs- und produktgeschäfts war weiterhin unser Schwerpunkt in Westeuropa. Die Rahmenbedingungen des Marktes blieben stabil, trotz eines weitreichenden Preisdrucks, dem wir jedoch durch unseren Produktmix und dank unserer Reputation als Anbieter von qualitativ hochwertigen Produkten standhalten konnten. Bei der Dialysebehandlung resultierte der stärkste Effekt aus dem

Erwerb von 24 Kliniken in Italien und 7 Kliniken in Großbritannien. Dies ergab sich aus unserer Übernahme des internationalen Geschäfts der DaVita, Inc. Mit insgesamt 29 Kliniken sind wir in Großbritannien nun der größte Anbieter von Dialyседienstleistungen. Entsprechend unserem Qualitätsbekenntnis wurde in diesen neu erworbenen Kliniken in Großbritannien sowohl mit der ISO-Zertifizierung, als auch der Einführung der European Clinical Database (EuCliD) begonnen. In dieser Datenbank werden detaillierte Patienten- und Behandlungsdaten gespeichert und verwaltet. Zusammen mit der Einführung des **ONLINE plus™**-Systems in Italien haben wir parallel Maßnahmen ergriffen, um die Markteinführung der inno-

indem wir ein zertifiziertes Qualitätssystem in gegenwärtig 7 Kliniken in Portugal eingeführt haben. Innerhalb der nächsten 2 bis 3 Jahre werden wir dieses Projekt erweitern, sodass es alle 24 von uns betriebenen Kliniken in Portugal umfasst.

Holiday Dialysis International (HDI) ist ein kostenloser Service für alle Patienten, die aufgrund von Urlaubsreisen weltweit Dialysebehandlungen buchen und nicht auf die hohe Qualität unserer Produkte verzichten wollen.

Im dritten Betriebsjahr hat HDI jetzt die Zahl der Urlaubs-Dialysebuchungen pro Jahr mehr als verdoppelt. HDI ist über seine Internet-Seite www.hdi-travel.com im Stande, bei über 1.000 Kliniken weltweit Online-Buchungen vorzu-

vativen Online HDF- Technologie vorzunehmen. Eine dieser Aktivitäten ist unsere Internet-Seite www.vision-fmc.com, die ein Forum zum Informationsaustausch sowie die Möglichkeit, Fragen mit Experten zu diskutieren, bietet. In Italien hat NephroCare die Zahl der Behandlungen, die mit High-Flux-Dialysatoren durchgeführt wurden, auf 80% erhöht, verglichen mit 20% im Jahr 1999. Während das Dienstleistungsgeschäft in Westeuropa im Allgemeinen durch konstante oder nur leicht ansteigende Erstattungssätze charakterisiert war, stieg die Erstattungsrate in Italien um 13,7% an.

Projekte zur Ausdehnung unserer Dialyседienstleistungsaktivitäten sind derzeit in Planung und sollen im Verlauf des Jahres 2001 abgeschlossen werden. Neben weiteren Akquisitionen planen wir, die Anzahl der Patienten in unseren eigenen Kliniken zu erhöhen und in benachbarten Geschäftsbereichen wie z.B. dem Krankentransport zu expandieren. Weitere Verbesserungen der Behandlungsqualität konnten wir erzielen,

nehmen und nach den individuellen Bedürfnissen des Patienten abgestimmt, Reise, Transport und medizinische Versorgung vor Ort zu organisieren. Im Jahr 2000 wurden über 20.000 Broschüren, die spezielle Reisezielangebote und andere Angebotspakete enthielten, an Krankenhäuser, Kliniken und einzelne Patienten in Europa, den USA und Japan verschickt.

Das Produktgeschäft 2000 war gekennzeichnet von der Einführung des neuen FX Dialysators, der sich positiv auf unsere Ergebnisse im Jahre 2002 auswirken wird. Weitere Aktivitäten konzentrierten sich auf die Marktdurchdringung und die bereits 1999 eingeführte Produktschulung, wie z.B. die **ONLINE plus™** Technik und das *sleep-safe™* System. Der Übergang vom Absatz einzelner Produkte, hin zu Komplettpaketen, bestehend aus Dialysegeräten und Verbrauchsartikeln, wurde genutzt, um spezifischen Marktanforderungen gerecht zu werden und auf diese Weise neue Märkte zu erschließen. Zusätzliche Dienstleistungen und Produkte im Bereich der

Wasseraufbereitung werden für ein zusätzliches Wachstumspotenzial in diesen Ländern sorgen.

Unser umfassendes Produktsortiment hat dazu beigetragen, unsere beherrschende Marktpresenz in den meisten osteuropäischen Märkten beizubehalten und sogar auszubauen. Das **ONLINE plus™** System und das *sleep-safe™* System trafen in den Märkten auf überwältigende Akzeptanz und führten so zu bedeutenden Absatzvolumina. Wir gehen davon aus, dass die Ergebnisse aus dem neuen FX Dialysator im Jahre 2001 gleichermaßen positiv sein werden.

Im Nahen Osten wurde der allgemeine leichte Preisverfall größtenteils durch den Eintritt in neue Märkte und den

International-Europa/Nahost/Afrika

Marktdaten ¹	
Anzahl Patienten	291.000
Patientenwachstum p. a.	5 %

Unternehmensdaten	2000
Anzahl Patienten (31.12.)	11.900
Anzahl Kliniken (31.12.)	180
Anzahl Behandlungen (Mio.)	1,7

¹Interne Schätzung

Abschluss langfristiger Verträge, z.B. mit der Gesundheitsbehörde in Libyen ausgeglichen. Kooperationsvereinbarungen mit einem örtlichen Hersteller in Algerien versprechen auch in diesem Land Chancen. Das Geschäft in allen anderen nordafrikanischen Staaten verlief weiterhin auf größtenteils hohem Niveau. Um unsere Marktposition in Südafrika, insbesondere im Bereich PD zu festigen und um in der Dialysebehandlung Fuß zu fassen, beabsichtigen wir eine Veränderung in unserer Vertriebs- und Dienstleistungsstruktur.

Umsatz-Europa/Nahost/Afrika	
in Mio. \$	
748	728 ² -3%
1999	2000

²wechsellkursbereinigt +12%

ASIEN-PAZIFIK

Unsere Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum konzentrierten sich auf die Entwicklung einer mehr serviceorientierten Struktur, mit dem Schwerpunkt auf Dienstleistungen vor und nach Verkaufsabschluss, klinischen Schulungen sowie

der Dialysebehandlung. Da sich die einzelnen Märkte in unseren vier operativen Regionen Japan, China, Zentralasien und Südasien/Pazifik in verschiedenen Entwicklungsphasen befinden, ist unsere Strategie im Allgemeinen auf nationaler oder sub-regionaler Basis definiert. In allen Regionen hatten wir gute Ergebnisse und ein signifikantes Wachstum über dem Marktdurchschnitt, wodurch wir in fast allen Segmenten Marktanteile hinzugewinnen konnten. Im Verlauf des Jahres 2000 wurden die Dialyседienstleistungsaktivitäten in der neu entwickelten Marke NephroCare Asia Pacific konzentriert. NephroCare bietet modernste Dialysetherapien sowie eine umfangreiche Palette maßgeschneiderter Managementdienste

Produktionserweiterung unserer Polysulfon Hohlfasermembranen begonnen, durch die unsere derzeitige Kapazität mehr als verdoppelt wird. Das 4008 Hämodialysesystem vervollständigt unser Sortiment von HD-Produkten. Im Bereich Peritonealdialyse hat Fresenius Medical Care Japan eine umfassende Produktpalette von CAPD-Produkten eingeführt. Außerdem baut das Unternehmen in SüdJapan (Buzen) eine zweite Produktionsstätte, die Mitte 2001 ihren Betrieb aufnehmen und hauptsächlich Peritonealdialyselösungen und andere Dialyseprodukte für den asiatisch-pazifischen Raum produzieren wird.

In China blieb der Absatz von Produkten im Jahre 2000 der beherrschende Teil unseres Geschäfts, mit einem fortge-

für Dialyse-Dienstleister in Asien an. Gegenwärtig betreibt und verwaltet NephroCare (www.nephrocareaasia.com) in der ganzen Region unabhängige Dialysezentren.

In Japan, dem wichtigsten Markt in Asien, sind wir mit zwei Unternehmen vertreten: unsere hundertprozentige Tochtergesellschaft Fresenius Medical Care Japan und Fresenius Kawasumi, ein Joint Venture mit unserem Partner Kawasumi Laboratories. Zusammen bedienen sie den Markt mit einer vollständigen Produktpalette von Fresenius Polysulfone® Dialysatoren, die entweder auf dem heimischen Markt produziert oder aus Deutschland importiert werden. Trotz des zunehmenden Preisdrucks unserer Mitbewerber auf dem nationalen Markt haben wir den Absatz unserer Dialysatoren weiter gesteigert. Dabei zählen Fresenius Polysulfone® Produkte zu den in Japan am häufigsten verwendeten Dialysatoren mit synthetischen Membranen. Entsprechend unserer Zukunftspläne für eine weitere Expansion haben wir mit den Vorbereitungen für eine

setzten Volumenwachstum und gestiegenen Marktanteilen in Taiwan, China und Hongkong. Trotz des Wertverfalls des Euros haben wir 2000 im Umsatz eine Wachstumsrate von fast 10 % erreicht und konnten unsere Rentabilität signifikant verbessern. Taiwan trug fast die Hälfte des Verkaufsumsatzes in der Region bei, von dem etwa zwei Drittel mit Hämodialyseprodukten erwirtschaftet wurden. Zum Jahresende erbrachte der neu gegründete Geschäftsbereich NephroCare Ltd. Taiwan Branch Managementdienste für Kliniken, in denen ungefähr 500 Dialysepatienten behandelt wurden. In der VR China erreichten wir letztes Jahr ein Umsatzwachstum von über 30%. Unseren Verkauf haben wir mit Schulungen und Marketingunterstützungsaktivitäten verstärkt und konnten so unsere führende Marktposition in dieser Region erhalten. Bei der Dialysebehandlung liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Umsetzung unserer hohen Qualitätsstandards in allen Kliniken, die wir zusammen mit unseren chinesischen Joint Venture-Partnern

betreiben, um so unsere Patienten optimal zu therapieren. In Hongkong bietet uns der hohe Prozentsatz der Peritonealdialysebehandlungen, der gegenwärtig bei circa 80% liegt, das Potenzial, unsere führende Stellung durch eine Steigerung unserer Hämodialyse-Dienstleistungen weiter auszubauen.

In Zentralasien/Pazifik war unser Wachstum weiterhin 2-3 mal schneller als das durchschnittliche Marktwachstum von jährlich 10%. Der wichtigste Markt ist Südkorea, wo wir das Hämodialyse-Geschäft von Kolon Pharmaceuticals erfolgreich in die Fresenius Medical Care integriert haben. Wie im Jahre 2000 werden wir unsere Struktur auch weiterhin optimieren und nach der jetzt vorliegenden behördlichen Geneh-

wusstsein sorgen soll. Leider sind dauerhafte chronische Dialysebehandlungen und allgemeine Qualitätsstandards für Dialyse in Indien noch die Ausnahme. Ergänzend hierzu haben wir in allen sonstigen Märkten im Bereich Zentralasien/Pazifik ein Exklusivvertriebsnetz aufgebaut, das bislang vielversprechende Ergebnisse erbracht hat.

In der Region Südasiens/Pazifik ist unsere strategische Ausrichtung, uns zu einem Komplettanbieter sowohl von Hämodialyse, als auch von Peritonealdialyse zu entwickeln. Durch die Aufnahme von Dienstleistungen wie der Ausbildung von Personal, „Klinik Management“ und technische Dienstleistungen in unser Sortiment streben wir an, eigene Kliniken zu betreiben.

Ein erfolgreiches Managementteam mit einem gemeinsamen Ziel

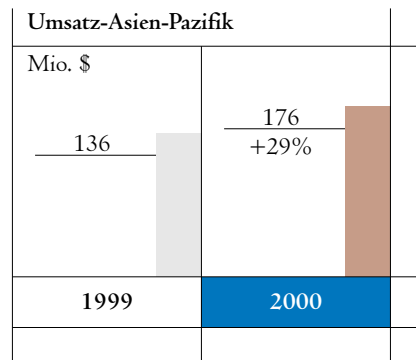


mung der Systeme *stay-safe® balance* und *sleep-safe™* den Schwerpunkt auf die Peritonealdialyse legen. Wir gehen davon aus, dass wir Anfang 2001 dementsprechend Dienstleistungen für mehr als 1.000 PD-Patienten in Korea erbringen werden. Auch FMC Thailand wurde erfolgreich reorganisiert und konnte so trotz konjunktureller Schwankungen und einer allgemeinen Verlangsamung in der zweiten Jahreshälfte signifikante Umsatz- und Gewinnsteigerungen verzeichnen. Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen für unsere Mitarbeiter werden unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem thailändischen Markt weiter stärken. In Neu-Delhi wollen wir bis Mitte Februar 2001 ein neues Büro eröffnen, das Marketing- und Serviceunterstützung für unsere Kunden und Vertriebsmitarbeiter bietet und bei den zuständigen staatlichen Stellen für ein größeres Problemb-

Anfang 2000 haben wir in Malaysia, das nach wie vor einer unserer Wachstumsmärkte ist, eine Tochtergesellschaft und größere Vertretungen gegründet. Auch in Jakarta (Indonesien) haben wir eine Vertretung eröffnet und haben unsere Hilfe und Unterstützung bei der Umstrukturierung des Dialyseangebots angeboten, was von den Nephrologen vor Ort und auch beim Gesundheitsministerium sehr positiv aufgenommen wurde. In allen Staaten dieser Region haben wir für unsere Dienstleistungsgesellschaft NephroCare umfangreiche Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung begonnen. In Australien haben wir inzwischen eine neue Klinik eröffnet. In anderen Staaten beteiligten wir uns an Ausschreibungen für den Komplettbetrieb von Dialyseeinrichtungen. Im Bereich Peritonealdialyse sind wir inzwischen auch in den Märkten Malaysia, Singapur

und Australien tätig.

2001 und darüber hinaus wollen wir in der gesamten Region Asien/Pazifik die Anzahl der von uns versorgten Peritonealdialysepatienten und die Anzahl der Kliniken signifikant erhöhen. Die Einführung des CAPD-Produkts ANDY Disc™ ist für das zweite Quartal 2001 geplant und wird unsere Position im Wettbewerb in diesem Marktsegment deutlich verstärken. Außerdem gehören zu unserer Wachstumsstrategie ausgewählte Akquisitionen, und zwar sowohl im Produktgeschäft, als auch – wo möglich – in der Dialysebehandlung. Wir werden hierzu weiterhin die Entwicklung legislativer Beschränkungen aufmerksam verfolgen und uns organisatorisch darauf ein-



richten, Veränderungen nutzen zu können, durch die eventuell Beschränkungen aufgehoben werden und es uns erlauben, die Aktivitäten von NephroCare in diesem Teil der Welt weiter auszubauen. Bis es so weit ist, werden wir weiterhin Manage-

mentverträge abschließen und lokale Partnerschaften zum Management von Dialysekliniken eingehen.

LATEINAMERIKA

Unser Geschäft in Südamerika hat sich weiterhin sehr positiv entwickelt und lag klar über dem durchschnittlichen Wachstum dieses Marktes. In eigenen bzw. von uns betriebenen Dialysekliniken hat sich die Anzahl der behandelten Patienten von 7.700 im Jahre 1999 auf 12.400 zum Jahresende 2000 erhöht. Der Gesamtumsatz wuchs um 44% auf 214 Mio. US\$.

Große Fortschritte erzielten wir in Argentinien durch den Erwerb von insgesamt 48 Kliniken mit 3.000 Patienten von der DaVita, Inc. Die offenen Diskussionen und Beratungen mit der Gesundheitsbehörde trugen zum Vertrauen in die Zukunft des Gesundheitswesens in diesem Land bei. In Brasilien haben wir unsere Vertriebsorganisation umstrukturiert und

International-Asien-Pazifik	
Marktdaten¹	
Anzahl Patienten	~320.000
Patientenwachstum p. a.	~8 %
Unternehmensdaten	2000
Anzahl Patienten (31.12.)	700
Anzahl Kliniken (31.12.)	15
Anzahl Behandlungen	69.300
¹ Interne Schätzung	

mit der Einführung verschiedener e-commerce Projekte begonnen. Der Umsatz im Produktgeschäft stieg um 25%. Besonders bemerkenswert ist die 130-prozentige Steigerung des Geräteabsatzes auf 1.200 Stück (Marktanteil bei etwa 60%). Die vom Unternehmen als Franchise verwalteten Kliniken haben sich im Jahr 2000 wirtschaftlich deutlich erholt. Obwohl die Erstattungssätze am unteren Ende des weltweiten Durchschnitts liegen, sind wir bei unserem Betriebsergebnis in die Gewinnzone gekommen, indem wir unseren Schwerpunkt auf die profitablen Nischen im Anbietergeschäft gelegt haben. Für das Jahr 2001 erwarten wir eine Anhebung des Erstattungssatzes im staatlichen Sektor, der etwa 90% der

begonnenes Umstrukturierungs- und Kostensenkungsprogramm, das im ersten Halbjahr 2000 abgeschlossen wurde, hat sich die Rentabilität unseres Geschäfts in Kolumbien wesentlich erhöht. Es wurde eine zusätzliche Dialyseklinik eröffnet und Ende des Jahres 2000 wurden zwei Kliniken in Venezuela übernommen, wodurch 130 Patienten zu unserem operativen Geschäft hinzukamen. Beim Umsatz in der Dialysebehandlung konnten wir ein Wachstum von 18% verzeichnen. Die neue Regierung hat außerdem mit der Umsetzung von Maßnahmen begonnen, durch die für die Patienten die Verfügbarkeit medizinischer Behandlung verbessert werden soll.

Die Perspektiven in dieser Region sind für das Jahr 2001



Für mehr Gesundheit Verantwortung tragen ...

Dialysepatienten in Brasilien betreut. Mit einem neuen Vertrieb konnten wir in Chile unseren Umsatz um über 300% steigern. Anfang des Jahres hat das Unternehmen in Peru eine neue Tochtergesellschaft gegründet und damit eine starke Marktposition unseres HD-Produktgeschäfts erreicht. Auch in Mexiko war unser HD-Produktgeschäft gleichermaßen erfolgreich und konnte eine Umsatzsteigerung von 40% bei einem Marktanteil von 50% erreichen. Es wird davon ausgegangen, dass die neue Regierung den Prozess der Privatisierung weiter vorantreiben wird, der auch das Gesundheitswesen umfasst. Dadurch würde in den nächsten Jahren eine Hämodialysebehandlung für weitere Patienten ermöglicht. In Kolumbien haben wir im Laufe des Jahres vier neue Dialysekliniken eröffnet und insgesamt 2.550 Patienten in unseren eigenen Kliniken behandelt, was eine Steigerung von 30% bedeutet. Durch ein 1999

positiv. Wir gehen davon aus, dass wir unsere führende Position parallel zum starken Marktwachstum weiter ausbauen können und wollen im Laufe des Jahres 2001 neue Tochtergesellschaften in Südamerika gründen.

International-Lateinamerika

Marktdaten ¹	
Anzahl Patienten	109.000
Patientenwachstum p. a.	11%

Unternehmensdaten	2000
Anzahl Patienten (31.12.)	11.400
Anzahl Kliniken (31.12.)	155
Anzahl Behandlungen (Mio.)	1,5

¹Interne Schätzung

Umsatz-Lateinamerika		
in Mio. \$		
149		214 + 44 %
1999		2000



JAHRESABSCHLUSS

INHALT

Seite

53

DARSTELLUNG UND ANALYSE DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG UND FINANZLAGE

53

52

BERICHT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER

66

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

67

KONZERNBILANZ

68

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

69

DARSTELLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

70

ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

71

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 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. (800) 997 8970/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.

DARSTELLUNG UND ANALYSE DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG UND FINANZLAGE

UNSERE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Gemessen an öffentlich erhältlichen Angaben über Umsätze und Zahl behandelter Patienten sind wir das weltweit größte Unternehmen, das sowohl im Bereich der Dialyseprodukte als auch im Bereich Dialyседienstleistungen tätig ist. In unseren in 18 Ländern gelegenen 1.270 Zentren erbringen wir Dialysebehandlungen für 91.900 Patienten. In den USA umfasst unser Dienstleistungsangebot u.a. Apherese- und Hämodiуfusionssdienste für Krankenhäuser. Wir entwickeln und produzieren eine vollständige Bandbreite von Dialyse-Geräten, Systemen und Einwegprodukten, die wir an Kunden in über 100 Ländern verkaufen. Wir können die Erkenntnisse, die wir bei der Patientenbehandlung gewinnen, für die Entwicklung neuer und besserer Produkte nutzen. Wir glauben, dass unsere Größe, die Kombination von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten und unsere Konzentration auf bestimmte geografische Gebiete es uns ermöglicht, kosteneffektiver zu arbeiten als viele unserer Wettbewerber. Im Geschäftsjahr 2000 erzielten wir Umsatzerlöse in Höhe von 4,2 Mrd. \$, welches einer Steigerung von 9,4% gegenüber 1999 entspricht. Von den Umsätzen in 2000 entfielen 73% auf unsere nordamerikanischen Aktivitäten und 27% auf unsere internationalen Aktivitäten.

FINANZ – UND ERTRAGSLAGE

Die folgende Erörterung der finanziellen Lage und des Ergebnisses der Geschäftstätigkeit der Fresenius Medical Care AG sollte im Zusammenhang mit den beigefügten Konzernabschlüssen und den zugehörigen Anmerkungen gelesen werden. Einige der folgenden Aussagen enthalten Angaben über zukünftige Entwicklungen. Diese Angaben beziehen sich insbesondere auf künftige Erlöse, Kosten und Investitionen sowie auf mögliche Veränderungen in der Branche, in den Wettbewerbsbedingungen und der Finanzlage. Da zukunftsbezogene Angaben Risiken und Ungewissheiten beinhalten, kann es wesentliche Abweichungen zwischen den tatsächlich eintretenden Ergebnissen und den in den Zukunftsaussagen dargestellten oder implizierten Ergebnissen geben.

Die anschließende Tabelle mit der Bezeichnung „Segmentdaten“ enthält aufgegliederte Angaben über unser Unternehmen. Sie wurde entsprechend der internen Berichterstattung erstellt, die der Vorstand zur Unterstützung von Geschäftsentscheidungen und zur Beurteilung der Management-Leistung 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. Es ist jedoch nicht sicher, ob diese Ereignisse eintreten und ob die Ergebnisse wie vorhergesehen erzielt werden.

Wir betreiben unser Geschäft auf Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität und unterliegen laufenden Veränderungen in den maßgebenden Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbsbedingungen. Unser Geschäft wird insbesondere von folgenden Faktoren beeinflusst:

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

Unser Geschäft unterliegt weiteren Risiken und Unsicherheiten, die regelmäßig in unseren veröffentlichten Jahresabschlüssen, Geschäftsberichten etc. dargelegt werden. Unvorhergesehene Entwicklungen auf irgendeinem dieser Gebiete könnten dazu führen, dass die Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die von uns oder anderen vorhergesagt wurden oder 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 die externe Berichterstattung. Wir haben, seit dem 1. April 1999 drei operative Segmente identifiziert, Nordamerika, International und Asien-Pazifik die danach festgelegt wurden, wie wir unser Geschäft betreiben. Für die folgende Darstellung haben wir die Segmente International und Asien-Pazifik aufgrund ihrer ähnlichen Struktur zusammengefaßt. Diese Segmente beinhalten vergleichbare Dienstleistungen, eine übereinstimmende Produktpalette, eine gleiche Patientenzusammensetzung, ähnliche Vertriebswege und wirtschaftliche Verhältnisse des Marktes.

Jedes Segment befasst sich vorwiegend mit der Erbringung von Dialyседienstleistungen und mit der Produktion und dem Vertrieb von Produkten für die Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. Das Segment Nordamerika betreibt darüber hinaus die Durchführung klinischer Labortests und dialysebezogener Diagnostikleistungen. 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 Steuern (EBIT – Earnings before Interest and Taxes), das 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 genusscheinähnlichen 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 einheitlich ermittelt werden, ist die hier vorliegende Darstellung möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kenngrößen anderer Gesellschaften vergleichbar.

Wir erwirtschaften einen erheblichen Anteil unserer weltweiten Umsatzerlöse aus Dialyseleistungen im Rahmen von staatlichen US-amerikanischen Gesundheitsprogrammen (für 2000 etwa 40%). In der Vergangenheit haben sich als Ergebnis von Kosteneinsparungen zum Abbau des US-Haushaltsdefizits und von Massnahmen der Gesundheitsreform die Erstattungssätze geändert und können auch in Zukunft Veränderungen unterliegen. Dies betrifft insbesondere die Grundvergütung für die Dialysebehandlung, den Erstattungssatz für EPO, die Erstattungssätze für andere Dialyse- und sonstige Leistungen und Erzeugnisse, sowie andere wesentliche Aspekte dieser Programme.

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, die wir für unsere Leistungen und Erzeugnisse erhalten.

Die vorliegende Erörterung der Finanzlage und des Betriebsergebnisses der FMC für das Jahr 1999 spiegelt die Auswirkungen der Vergleichsvereinbarung mit den US-Behörden und den daraus resultierenden Sonderaufwendungen für die Vergleichskosten (im Folgenden „die Sonderaufwendungen“) wider. Die folgende Darstellung des Segments Nordamerika erfolgt ohne Berücksichtigung dieser Sonderaufwendungen.

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.

Segmentdaten			
in Mio. \$		2000	1999
Umsatzerlöse			
Nordamerika		3.085	2.811
International		1.155	1.076
Gesamt		4.240	3.887
Transfer zwischen den Segmenten			
Nordamerika		2	4
International		37	43
Gesamt		39	47
Umsätze im Dritten			
Nordamerika		3.083	2.807
International		1.118	1.033
Gesamt		4.201	3.840
EBITDA			
Nordamerika		646	611
International		270	243
Sonderaufwendungen		–	(601)
Zentralbereiche		(2)	(10)
Gesamt		914	243
Abschreibungen			
Nordamerika		223	217
International		69	65
Zentralbereiche		1	2
Gesamt		293	284
EBIT			
Nordamerika		423	394
International		201	178
Sonderaufwendungen		–	(601)
Zentralbereiche		(3)	(12)
Gesamt		621	(41)
Zinserträge		9	8
Zinsaufwendungen		(196)	(226)
Zinsaufwendungen für Sonderaufwendungen		(30)	–
Steuern vom Einkommen und Ertrag		(190)	13
Anteile von Minderheiten am Ergebnis		(3)	(2)
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		212	(249)

2000 IM VERGLEICH ZU 1999

Die Umsätze stiegen im Geschäftsjahr 2000 um 9% (12% zu konstanten Wechselkursen) auf 4.201 Mio. \$ gegenüber 3.840 Mio. \$ im Geschäftsjahr 1999. Der Jahresüberschuss im Jahr 2000 betrug 212 Mio. \$ im Vergleich zu einem Jahresfehlbetrag von 249 Mio. \$ für das Jahr 1999. Der Jahresfehlbetrag in 1999 war eine Folge der Sonderaufwendungen und weiterer Kosten in Höhe von insgesamt 601 Mio. \$ (419 Mio. \$ nach Steuern) für den Vergleich mit den US-Behörden. Ohne die Sonderaufwendungen im Jahre 1999 stieg der Nettogewinn für 2000 um 24% (34% zu konstanten Wechselkursen) oder 42 Mio. \$.

Der Gewinn je Stammaktie betrug 2000 2,37 \$ im Vergleich zu einem Verlust je Stammaktie von 3,15 \$ im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung der Sonderaufwendungen stieg der Gewinn je Stammaktie von 2,15 \$ in 1999 um 10%.

Zum 31. Dezember 2000 besaßen, betrieben oder leiteten wir 1.270 Kliniken im Vergleich zu 1.090 Kliniken zum Jahresende 1999. Im Laufe des Jahres 2000 übernahmen wir 133 Kliniken mit insgesamt 7.594 Patienten, eröffneten 67 Kliniken und veräusserten oder schlossen 20 Kliniken.

Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, stieg von zirka 80.000 im Jahre 1999 auf 91.900 Ende 2000. Zirka 12.900.000 Behandlungen wurden in 2000 durchgeführt, dies entspricht einem Zuwachs um 13% von 11.400.000 Behandlungen im Vergleichszeitraum 1999. Der Durchschnittserlös je Behandlung blieb konstant bei 228 \$.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf die operativen Segmente der Gesellschaft und auf die Kenngrößen, welche wir zur Führung dieser Segmente zu Grunde legen. Die Angaben für das Segment Nordamerika für das Jahr 1999 beinhalten nicht die Auswirkungen der Sonderaufwendungen aus der Vergleichsvereinbarung.

SEGMENT NORDAMERIKA UMSATZ

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg um 10% von 2.807 Mio. \$ im Jahr 1999 auf 3.083 Mio. \$ im Geschäftsjahr 2000. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialyседienstleistungen stiegen um 12% auf 2.608 Mio. \$, wobei 9% auf das Kerngeschäft und 3% auf Akquisitionen entfielen. Der

Umsatzzuwachs aus Dialyседienstleistungen ergab sich vor allem auf Grund einer Steigerung der Anzahl der Dialysebehandlungen (Umsatzzuwachs zirka 201 Mio. \$, 9%), die sowohl das interne Wachstum als auch die Akquisitionen in 1999 und 2000 widerspiegelt. Die Umsätze waren ebenfalls positiv beeinflusst durch die Zunahme der Umsatzerlöse pro Behandlung (Umsatzsteigerung zirka 72 Mio. \$, 3%), die sich aus einer Erhöhung der Medicare-Erstattungssätze, höheren Erlösen aus unseren Disease State Management Programmen und Umsatzsteigerungen aus Arzneimitteln ergab.

Die Umsätze mit EPO betrug sowohl für das Jahr 2000, als auch für 1999 ca. 28% des Umsatzes für Dialyседienstleistungen beziehungsweise 22% des Gesamtumsatzes.

Der Anstieg des pauschalen Medicare-Erstattungssatzes für Dialyседienstleistungen (59% der Umsätze aus Dialyседienstleistungen im Jahr 2000 stammen aus dem Medicare ESRD Programm) um 1,2% trug mit zusätzlichen 9 Mio. \$ zu unserem Umsatz in 2000 bei. Wir erwarten, dass sich die weitere Erhöhung des Erstattungssatzes um 2,4%, die im Dezember 2000 genehmigt wurde, positiv auf unsere Umsatzerlöse im Jahr 2001 auswirkt. Der Umsatz aus Labortests stieg auf Grund einer Zunahme der Anzahl der Patienten.

Im Geschäftsjahr 2000 wurden zirka 67.900 Patienten in 920 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment Nordamerika behandelt. 1999 waren es zirka 62.000 behandelte Patienten in 849 Kliniken. Der durchschnittliche Umsatz pro Behandlung, ohne Laborumsätze, stieg von 253 \$ in 1999 auf 261 \$ in 2000. Inklusive der Laborumsätze stieg der durchschnittliche Umsatz pro Behandlung von 264 \$ in 1999 auf 272 \$ in 2000.

Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stieg um 1% auf 475 Mio. \$. Der Mengenzuwachs durch Zunahme des Absatzes von Produkten der Hämodialyse, die zum Teil durch einen rückläufigen Absatz von Produkten der Peritonealdialyse gemindert wurden, führte zu zirka 8 Mio. \$ höheren Umsätzen (2% Steigerung). Die zunehmende Konzentration auf dem Dialysemarkt beeinflusst ebenfalls die Umsatzentwicklung bei Dialyseprodukten. Die Akquisition von Kliniken durch integrierte Produkt- und Dienstleistungsanbieter führte zu einem rückläufigen Markt für Dialyseprodukte, insbesondere im Bereich Peritonealdialyse. Die Umsätze bei Dialyseprodukten waren leicht durch rückläufige Preise (1%) beeinflusst.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika stieg um 6%, als Folge einer Zunahme der Behandlungen, höherer Erstattungssätze und zusätzlicher Dienstleistungen, höherer Erträge im Bereich Labortests und Währungseffekten. Dieser Zuwachs wurde zum Teil kompensiert, insbesondere durch höhere Kosten zur Entwicklung neuer Therapien, Kosten für den Ausbau des Disease State Management Programms, durch höhere Personalkosten und durch eine branchenweite Preissteigerung für Epogen.

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen verminderten sich im Verhältnis zum Umsatz leicht gegenüber dem Vorjahr. Dies ergab sich aus den steigenden Umsätzen bei weitgehend konstanten absoluten Abschreibungen in Höhe von 222 Mio. \$.

EBIT

Der EBIT für das Segment Nordamerika stieg um 7% als Folge der Zunahme des EBITDA und des positiven Einflusses der oben genannten Verringerung der Abschreibungen im Verhältnis zum Umsatz.

SEGMENT INTERNATIONAL UMSATZ

Im Geschäftsjahr 2000 beeinflusste die Abwertung des Euro gegenüber dem U.S. Dollar das Ergebnis unseres Segments International wesentlich. Der Umsatz im Segment International stieg von 1.033 Mio. \$ in 1999 um 8% (19% bei konstanten Wechselkursen) auf 1.118 Mio. \$ in 2000. Akquisitionen, insbesondere Total Renal Care, trugen mit 88 Mio. \$ zur Umsatzsteigerung bei, davon zirka 30 Mio. \$ in der Region Europa, 46 Mio. \$ in Lateinamerika und 12 Mio. \$ im asiatisch-pazifischen Raum. Das Kerngeschäft wuchs um 10% zu konstanten Wechselkursen. Unter Einbeziehung der Akquisitionen stieg der Umsatz im asiatisch-pazifischen Raum um 39 Mio. \$ oder 29% (26% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Lateinamerika um 65 Mio. \$ oder 44% (49% zu konstanten Wechselkursen). Der Umsatz in der Region Europa ging unter dem Einfluss eines starken US-Dollars gegenüber dem Euro um 3% von 748 Mio. \$ in 1999 auf 728 Mio. \$ in 2000 zurück (zu konstanten Wechselkursen ergibt sich ein Umsatzplus von 12%).

Die Umsätze aus Dialysedienstleistungen stiegen insgesamt um 27% (40% zu konstanten Wechselkursen) von 265 Mio. \$ in 1999 auf 336 Mio. \$ in 2000. Die positive Entwicklung des Kerngeschäfts resultierte in einer Zunahme der Dialysebehandlungen im Werte von 27 Mio. \$, die auf Grund von Wechselkursschwankungen um zirka 35 Mio. \$ (13%) kompensiert wurde. Der Durchschnittserlös je Behandlung steigerte den Umsatz um 9 Mio. \$ (3%) ohne den Effekt aus Wechselkursschwankungen. Akquisitionen, insbesondere Total Renal Care, trugen mit zirka 70 Mio. \$ (26%) zum Gesamtumsatz aus Dialysebehandlungen bei.

In 2000 wurden etwa 24.000 Patienten in 350 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt im Vergleich zu 18.000 Patienten, die 1999 in 241 Kliniken behandelt wurden.

Der Gesamtumsatz bei Dialyseprodukten nahm 2000 um 2% (12% zu konstanten Wechselkursen) auf 782 Mio. \$ zu. Die Produktmengenentwicklung führte zu einer Umsatzsteigerung um zirka 121 Mio. \$ (16%), die durch niedrigere Durchschnittspreise infolge des Wettbewerbs um zirka 48 Mio. \$ (6%) vermindert wurde. Die Zunahme des Umsatzes bei Dialyseprodukten wurde weiterhin durch Wechselkursschwankungen in Höhe von zirka 78 Mio. \$ (10%) vermindert. Akquisitionen trugen zirka 18 Mio. \$ (2%) zur Umsatzentwicklung bei Dialyseprodukten bei.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International stieg für das Jahr 2000 um 11% (25% zu konstanten Wechselkursen) von 243 Mio. \$ auf 270 Mio. \$, in erster Linie als Ergebnis des erwähnten Umsatzzuwachses.

EBIT

Der EBIT für das Segment International für das Jahr 2000 stieg in Folge der erwähnten EBITDA-Zunahme um 13% (27% zu konstanten Wechselkursen) sowie durch das stabile Niveau der Abschreibungen im Vergleich zum Umsatz.

ZENTRALBEREICHE

Kosten der Zentralbereiche werden nicht in der Berechnung von EBIT und EBITDA der operativen Segmente berücksichtigt. Diese Kosten der Zentralbereiche beinhalten im

wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale aus den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen etc.

Der EBIT der Zentralbereiche betrug in 2000 – 3 Mio. \$ im Vergleich zu – 12 Mio. \$ in 1999. In 2000 wurde der EBIT wesentlich durch einen Gewinn aus Fremdwährungstransaktionen in Verbindung mit Konzernfinanzierungen in Höhe von 12 Mio. \$ beeinflusst. Ohne diesen Gewinn wären die Kosten der Zentralbereiche um ca. 3 Mio. \$, im wesentlichen aufgrund höherer Personalaufwendungen im Zusammenhang mit dem internationalen Aktienoptionsplan, gestiegen.

Die folgenden Erörterungen beziehen sich auf Aufwendungen des gesamten Unternehmens ohne Berücksichtigung der Sonderaufwendungen im Jahr 1999.
--

AUFWENDUNGEN ZUR ERZIELUNG DER UMSATZERLÖSE UND BETRIEBLICHEN AUFWENDUNGEN

Die Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse stiegen im Verhältnis zum Umsatz hauptsächlich infolge höherer Kosten zur Entwicklung neuer Therapien, Kosten für den Ausbau des Disease State Management Programms, höherer Personalkosten in den USA und eines Preisanstiegs für EPO. Der daraus resultierende Rückgang unserer Bruttogewinnmarge wurde jedoch durch sinkende Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz im wesentlichen aufgrund einer effizienteren Kostenkontrolle und Gewinnen aus Fremdwährungstransaktionen überkompensiert.

ZINSEN

Der Zinsaufwand ist im Jahr 2000 im Vergleich zu 1999 nahezu konstant geblieben. Der Zinsaufwand im Zusammenhang mit unseren Verbindlichkeiten aus dem Vergleich mit den US-Behörden betrug zirka 30 Mio. \$. Dieser zusätzliche Zinsaufwand wurde durch den reduzierten Zinsaufwand für geringere andere Kreditaufnahmen kompensiert, die im Zusammenhang mit 557 Mio. \$ Nettoeinnahmen aus den Emissionen von Vorzugsaktien im Jahr 2000 standen. Für 2001 erwarten wir höhere Zinsaufwendungen als Folge der erhöhten Schuldenaufnahme im Zusammenhang mit dem Erwerb der Everest

Healthcare Services Corporation (siehe „Liquidität und Mittelherkunft“).

STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Der effektive Steuersatz verringerte sich von 49,5% in 1999 auf 46,9% in 2000 durch die Nutzung von Verlustvorträgen und niedrigere nicht abzugsfähige Abschreibungen auf Firmenwerte im Verhältnis zum steuerpflichtigen Gewinn.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT 2000 IM VERGLEICH ZU 1999

Wir haben aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 391 Mio. \$ für 2000 und von 355 Mio. \$ für 1999 erwirtschaftet. Der Anstieg unserer Forderungen beeinflusste den Netto-Mittelzufluß aus laufender Geschäftstätigkeit. Der Hauptgrund dafür waren gestiegene Forderungslaufzeiten außerhalb Deutschlands, insbesondere für Managed Care Pläne in den USA. Längere Zulassungsprozesse für neu eröffnete Kliniken in den USA, Akquisitionen, im wesentlichen ausserhalb Deutschlands und den USA sowie Umsatzausweitungen in Ländern mit längeren Zahlungszielen trugen ebenfalls zu längeren Forderungslaufzeiten bei. Die flüssigen Mittel betrugen zum 31. Dezember 2000 65 Mio. \$ und zum 31. Dezember 1999 35 Mio. \$.

Am 18. Januar 2000 erreichten wir eine abschließende Vergleichsvereinbarung in Bezug auf die Ermittlungsverfahren der US-Regierungsbehörden. Im Vergleich wurden Netto-Zahlungen in Höhe von insgesamt etwa 427 Mio. \$ vereinbart, von denen 14 Mio. \$ bereits vor dem 1. Januar 2000 bezahlt worden waren. Dieser Netto-Betrag berücksichtigt Zahlungen der US-Behörden an die Gesellschaft in Höhe von etwa 59 Mio. \$ für Medicare-Forderungen. Nach der gerichtlichen Genehmigung des Vergleichs zahlten wir im Laufe des Jahres 2000 387 Mio. \$, einschließlich der Erstzahlung in Höhe von 286 Mio. \$, und erhielten 54 Mio. \$ von den US-Regierungsbehörden für unsere ausstehenden Medicare-Forderungsansprüche für bis zum 31. Dezember 1999 erbrachte IDPN-Therapieleistungen. Wir hatten 94 Mio. \$ dieser Forderungen zum 31. Dezember 1999 in Erwartung des endgültigen Vergleichs abgeschrieben.

Entsprechend der abschließenden Vergleichsvereinbarung

mit den US-Regierungsbehörden gingen wir für den verbleibenden Teil der Vergleichsverpflichtungen eine Darlehensverbindlichkeit ein. Für Tilgungen dieser Verbindlichkeit fallen Zinsen von 6,3% auf etwa 51 Mio. \$ an und 7,5% p.a. auf die Restschuld bis zur vollständigen Rückzahlung.

Die Darlehensverbindlichkeit ist in sechs vierteljährlichen Teilbeträgen zu tilgen. Die Zahlungen begannen im April 2000 und enden im Juli 2001. Die ersten vier vierteljährlichen Tilgungsraten wurden in Höhe von etwa 35 Mio. \$ einschließlich 7,5% Zinsen geleistet, davon drei im abgelaufenen Geschäftsjahr 2000 und die vierte im Januar 2001. Die letzten beiden Tilgungsraten in Höhe von je etwa 28 Mio. \$ einschließlich 6,3% Zinsen werden im April bzw. Juli 2001 gezahlt. Zum 31. Dezember 2000 betrug die verbleibende Darlehensverbindlichkeit zirka 86 Mio. \$. Die US-Regierungsbehörden haben zugestimmt, den Saldo unserer ausstehenden Medicare-Forderungen in vier vierteljährlichen Teilbeträgen von je etwa 5 Mio. \$ plus 7,5% Zinsen zu begleichen. Die ersten drei vierteljährlichen Zahlungen gingen im Mai, August und Oktober 2000 ein. Die Schlusszahlung erfolgte im Februar 2001.

Wir haben unsere unwiderrufbare Bankgarantie, die den Regierungsbehörden 1996 gegeben worden war, von 150 Mio. \$ auf 190 Mio. \$ erhöht. Der Betrag reduziert sich im Laufe der Zeit entsprechend der von uns geleisteten Abschlagszahlungen. Zum 31. Dezember 2000 war die Bankgarantie auf 89 Mio. \$ reduziert.

Im Dezember 1999 ergänzten wir und die Gläubiger des NMC-Darlehensvertrages bestimmte Verpflichtungen aus der Kreditvereinbarung, um die Auswirkungen der Vergleichsvereinbarung zu berücksichtigen und es uns zu ermöglichen, bei der Erfüllung der Vergleichsverpflichtungen weiterhin in Übereinstimmung mit den Bedingungen des NMC-Darlehensvertrags zu handeln. Am 21. September 2000 wurde der NMC-Darlehensvertrag ergänzt, um die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe sowie einige andere Kreditfazilitäten zu erhöhen. Die Gläubigerbanken stimmten darüber hinaus zu, dass die Erlöse aus der Emission von Vorzugsaktien im Jahre 2000 keine Rückzahlungsverpflichtungen auf den mittelfristigen Darlehensteil der Kreditfazilität auslösen, sondern für Investitionen in Sachanlagen und für Akquisitionen genutzt werden können.

Am 2. März 2000 haben wir 8.974.359 stimmrechtslose

Inhaber-Vorzugsaktien an eine begrenzte Anzahl institutioneller und anderer 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 Tage der Übertragung flüssige Mittel in Höhe von 350 Mio. \$. In Bezug auf die Finanzberichterstattung ist die Übertragung, die Nettoerlöse in Höhe von 344 Mio. \$ einbrachte, als eine Finanzierung zum Marktpreis behandelt worden. 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.

Am 31. Mai 2000 haben wir Dividenden für das Jahr 1999 in Höhe von insgesamt 51 Mio. \$ gezahlt, und zwar 0,75 € je Vorzugsaktie, mit Ausnahme der am 2. März 2000 ausgegebenen Vorzugsaktien, und 0,69 € je Stammaktie. 1999 haben wir Dividenden in Höhe von 0,64 € je Vorzugsaktie und 0,59 € je Stammaktie in einer Gesamthöhe von 48 Mio. \$ gezahlt. Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft haben für 2001 Dividenden in Höhe von 0,84 € je Vorzugsaktie und 0,78 € je Stammaktie vorgeschlagen. Diese Dividendenvorschläge bedürfen der Zustimmung durch die Aktionäre auf unserer Jahreshauptversammlung, die am 23. Mai 2001 stattfindet. Nach den Bedingungen der NMC-Darlehensvereinbarung sind die Dividenden, die wir pro Jahr ausschütten können, beschränkt, und zwar auf 78 Mio. \$ für 2000. Dividendenausschüttungen unserer Tochtergesellschaft National Medical Care dürfen in keinem Jahr 50% des Teilkonzernergebnisses des Vorjahres gemäß der Definition in der Darlehensvereinbarung übersteigen. Diese Beschränkungen gelten nicht für andere Tochtergesellschaften.

Am 19. Juni 2000 haben wir im Wesentlichen alle internationalen und nicht-kontinentalen US-amerikanischen Unternehmen der Total Renal Care Holdings, Inc. für 142 Mio. \$ in bar gekauft. Darüber hinaus haben wir eine Anzahlung im

Hinblick auf den künftigen Erwerb der puertorikanischen Unternehmen von Total Renal Care geleistet, die in dem genannten Kaufpreis nicht enthalten ist. Dabei handelt es sich in Bezug auf die puertorikanischen Unternehmen um einen schwebenden Erwerb, für den noch die behördliche Zustimmung und das Einverständnis Dritter erforderlich sind.

Am 26. Juli 2000 haben wir ein öffentliches Zeichnungsangebot über 5.000.000 Vorzugsaktien mit einem Nettoerlös von etwa 185 Mio. \$ abgeschlossen. Zusätzlich hat das Emisionskonsortium für das genannte Zeichnungsangebot am 28. Juli 2000 Optionen für den Kauf von weiteren 750.000 Vorzugsaktien wahrgenommen, wodurch sich der gesamte Nettoerlös des öffentlichen Zeichnungsangebots auf zirka 213 Mio. \$ erhöhte.

Am 26. Oktober 2000 haben wir unsere Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe durch eine Erhöhung von 360 Mio. \$ auf 500 Mio. \$ und eine verlängerte Laufzeit bis zum 25. Oktober 2001 geändert. Nach den Bedingungen der geänderten Vereinbarung beträgt der Zinssatz, der auf der Verzinsung von Commercial Papers basiert, zum 31. Dezember 2000 6,59%. Zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999 haben wir 445 Mio. \$ bzw. 335 Mio. \$ erhalten und als Verminderung der Forderungen berücksichtigt. Gemäß der Vereinbarung werden weitere Forderungen verkauft, sobald Zahlungseingänge den Bestand der verkauften Forderungen reduzieren. Die Aufwendungen in Zusammenhang mit diesen Veräußerungen werden sofort aufwandswirksam behandelt und als Zinsaufwand ausgewiesen.

Am 5. Januar 2001 erwarben wir die Unternehmen der Everest Healthcare Services Corporation („Everest“), Oak Park, Illinois, durch den Zusammenschluss von Everest mit einer Tochtergesellschaft unseres Unternehmens für 343 Mio. \$ einschließlich der ausstehenden Schulden von Everest. Ein Drittel des Kaufpreises wurde durch die Ausgabe von 2.250.000 Vorzugsaktien am 5. Januar 2001 bezahlt. Der verbleibende Teil des Kaufpreises wurde aus den Erlösen der Emissionen von Vorzugsaktien im Jahre 2000 finanziert.

Im Jahre 2000 führten wir Akquisitionen in Höhe von insgesamt 275 Mio. \$ (ohne zahlungsunwirksame Akquisitionen von 14 Mio. \$ im Segment International) durch, davon 116 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 159 Mio. \$ im Segment International. In der Vergleichsperiode 1999 wurden

Akquisitionen in Höhe von 101 Mio. \$ (ohne zahlungsunwirksame Akquisitionen in Höhe von 10 Mio. \$ im Segment International) getätigt, davon 65 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 36 Mio. \$ im Segment International. Wir gehen davon aus, dass ein zunehmender Anteil des Wachstums im Bereich Dialyседienstleistungen auf dem Weltmarkt erzielt werden wird und erwägen daher Akquisitionen in ausgewählten internationalen Märkten. In den USA beabsichtigen wir, unsere Marktpräsenz weiter zu verbessern, indem wir unsere Expansion auf die Akquisition einzelner oder kleiner Gruppen von Kliniken, auf die Vergrößerung bestehender Kliniken und auf die Eröffnung neuer Kliniken konzentrieren. Trotzdem werden wir auch große Akquisitionen in den USA in Betracht ziehen, wenn sich geeignete Projekte anbieten.

Außerdem wurden 2000 228 Mio. \$ und 1999 160 Mio. \$ in das Sachanlagevermögen investiert. In 2000 wurden für Investitionen in das Sachanlagevermögen 113 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 115 Mio. \$ im Segment International aufgewendet im Vergleich zu 81 Mio. \$ in Nordamerika und 79 Mio. \$ im Segment International in 1999. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für Verbesserungen in bestehenden Kliniken, für Betriebsausrüstungen und Geräte für neue Kliniken und für die Erweiterung der Produktionskapazitäten verwendet.

Die langfristigen Verbindlichkeiten ohne den kurzfristigen Anteil erhöhten sich zum 31. Dezember 2000 auf 658 Mio. \$ im Vergleich zu 654 Mio. \$ am Jahresende 1999. Die kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen wurden von 330 Mio. \$ auf 218 Mio. \$ zum 31. Dezember 2000 reduziert. Kurzfristige Darlehen von Dritten haben sich von 96 Mio. \$ auf 107 Mio. \$ zum 31. Dezember 2000 erhöht. Zum 31. Dezember 2000 lag der nicht in Anspruch genommene Teil unseres NMC-Darlehensvertrages bei zirka 698 Mio. \$.

Im Januar 2000 liefen Zins-Swap-Vereinbarungen mit einem Nominalbetrag von 850 Mio. \$ wie geplant aus. Im November 2000 hat die Gesellschaft zusätzliche Zins-Swap-Vereinbarungen mit einem Nominalbetrag von 450 Mio. \$ abgeschlossen. Gleichzeitig wurde eine Zinssatz-Collar-Vereinbarung mit einem Nominalbetrag von 150 Mio. \$ beendet. Zum 31. Dezember 2000 betrug das nominale Gesamtvolumen der Zinssicherungsgeschäfte 1.050 Mio. \$. Die Swap-Vereinbarungen, die zu verschiedenen Terminen zwischen 2003

und 2007 auslaufen, fixieren unser aus der variablen Verzinsung resultierendes Zinsrisiko für den Großteil unserer revolving-Dollar-Kredite und für die ausstehenden Verbindlichkeiten im Rahmen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe auf einen Zinssatz von 6,52%. Im Rahmen des NMC-Darlehensvertrags haben wir uns verpflichtet, ein Zinssicherungsvolumen von mindestens 550 Mio. \$ aufrecht zu erhalten. Im März 2000 haben wir eine Zins-Swap-Vereinbarung in Yen über einen Nominalbetrag von 400 Mio. Yen in Übereinstimmung mit einem variabel verzinslichen Yen-Kredit unserer japanischen Tochtergesellschaft abgeschlossen. Im September 2000 wurden sowohl der Bankkredit als auch der Nominalbetrag der Zins-Swap-Vereinbarung wie geplant auf 1.000 Mio. Yen erhöht. Der Bankkredit und der Nominalbetrag der Zins-Swap-Vereinbarung werden bis zur vollständigen Tilgung des Bankkredits und dem Auslaufen des Swaps im März 2009 stets übereinstimmen.

Wir gehen davon aus, dass unsere bestehenden Kreditvereinbarungen, die aus der laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Mittelzuflüsse sowie unsere sonstigen kurzfristigen Finanzierungsmöglichkeiten ausreichen, um unseren kommenden Finanzierungsbedarf abzudecken. Falls der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit oder die Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen der bestehenden Kreditvereinbarungen geringer ausfallen sollten als erwartet, können wir gezwungen sein, andere Alternativen zur Aufrechterhaltung einer ausreichenden Liquidität in Betracht zu ziehen. Es gibt keine Gewähr dafür, dass wir dies, wenn überhaupt, zu befriedigenden Konditionen realisieren können.

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 und wie die Effektivität des Sicherungsgeschäfts in der Gewinn- und Verlustrechnung zu berücksichtigen ist. Im Juni 2000 erließ das Financial Accounting Standard Board das SFAS Nr. 138, welches bestimmte Regelungen des SFAS 133 geändert hat, inklusive der Möglichkeit Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährungen als Sicherungsgeschäft zu bilanzieren. Mit den Änderungen wurde auch die Möglichkeit eröffnet bestimmte konzerninterne Fremdwährungsrisiken gegeneinander aufzurechnen um die Notwendigkeit Derivate mit Dritten abzuschließen zu verringern. Weiterhin wurden Zinsrisiken neu definiert um Ineffizienzen zu vermeiden. Die Gesellschaft wendet SFAS 133 und die entsprechenden Änderungen des SFAS 138 mit Wirkung seit dem 1. Januar 2001 an.

Nach der Implementierung werden Gewinne und Verluste der Marktwerte von bilanzierten Vermögensgegenständen und Schulden sowie eingegangenen Verpflichtungen aus dem operativen Geschäft ebenso wie Gewinne und Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten auf die Vermögensgegenstände und Schulden sowie eingegangenen Verpflichtungen aus dem operativen Geschäft in den Vertriebs- und Verwaltungskosten berücksichtigt.

Nach der Implementierung werden Wertänderungen von Fremdwährungstermingeschäften, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus geplanten Transaktionen abgeschlossen wurden und den Anforderungen des Standards genügen, ergebnisneutral im kumulierten übrigen Gesamtergebnis („*accumulated other comprehensive income*“) erfaßt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich in der Gewinn- und Verlustrechnung erfaßt wie die zuvor geplanten Transaktionen sich ergebniswirksam auswirken. Veränderungen des Marktwertes von Zinsswaps, die zur Sicherung der Zinszahlungen in Zusammenhang mit den variabel verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten abgeschlossen wurden, werden ebenfalls ergebnisneutral im kumulierten übrigen Gesamtergebnis ausgewiesen. Diese Beträge werden in der Folgezeit in das Zinsergebnis umgegliedert bzw. als Zinssatzanpassung in der gleichen Periode, in der der korrespondierende Zinsaufwand aus den variabel verzinslichen Verbindlichkeiten die Gewinn- und Verlustrechnung berührt, berücksichtigt.

Die Anwendung des SFAS 133, geändert durch SFAS 138, führt zum Ansatz von Vermögensgegenständen in Höhe

von ca. 13.072 \$ aus Devisentermingeschäften und einer Rückstellung aus den Zinsswaps in Höhe ca. 25.146 \$. Diese Anpassungen werden ergebnisneutral im übrigen Gesamtergebnis erfaßt.

Im Dezember 1999 hat die United States Securities and Exchange Commission („SEC“) das Staff Accounting Bulletin 101 *Revenue Recognition in Financial Statements* („SAB 101“) herausgegeben. Das SAB legt darin die Ansichten der SEC-Mitarbeiter über die Anwendung der allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze (GAAP) auf ausgewählte Fragen zur Periodisierung der Umsätze dar. Das Statement enthält Beispiele für das von den SEC-Mitarbeitern empfohlene Vorgehen zur Periodisierung der Umsätze unter spezifischen Gegebenheiten. Im Juni 2000 wurde SAB 101B von der SEC herausgegeben, wodurch das In-Kraft-Treten des SAB 101 bis zum vierten Quartal des nach dem 15. Dezember 1999 beginnenden Geschäftsjahres verschoben wurde. Die Auswirkungen der Anwendung des SAB 101 sind unerheblich.

Im Mai 2000 gab die Emerging Issues Task Force („EITF“) die Vorschrift EITF 00-014, *Accounting for Certain Sales Incentives*, heraus, die Bilanzierungsregeln für Gutscheine, Boni und Gratiswaren enthält. Diese EITF-Vorschrift verlangt, dass ein Unternehmen solche Verkaufsförderungsmaßnahmen, die den gezahlten Preis reduzieren, direkt gegen den Umsatz mindern. EITF 00-014 tritt spätestens im vierten Quartal eines nach dem 15. Dezember 1999 beginnenden Geschäftsjahres in Kraft. Die Auswirkungen der Anwendung des EITF-00-014 sind unerheblich.

Im März 2000 gab der Financial Accounting Standards Board die Financial Accounting Standards Board Interpretation No. 44, *Accounting for Certain Transactions Involving Stock Compensation*, heraus, die eine Interpretation der APB Opinion 25 enthält. Die Auswirkungen der Anwendung dieser Interpretation müssen ab dem 1. Juli 2000 vorausschauend ausgewiesen werden. Die Anwendung dieser Interpretation hatte keinen wesentlichen Einfluss auf unsere Finanzlage oder auf das Betriebsergebnis.

Im September 2000 hat das FASB das Statement of Financial Accounting Standards Nr. 140, *Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities*, herausgegeben, welches SFAS 125 ersetzt. SFAS 140 enthält Rechnungslegungsgrundsätze für die Bilanzierung von Transfers

von Vermögensgegenständen des Finanzvermögens. Diese Grundsätze basieren auf einer durchgängigen Anwendung des Finanzkomponentenansatzes, der den Schwerpunkt auf die Kontrolle über die übertragenen Vermögensgegenstände legt. Das Statement legt ebenfalls einheitliche Standards für die Trennung von Übertragungen von Vermögensgegenständen des Finanzvermögens, die eine Veräußerung darstellen und von Übertragungen, die eine Sicherung von Kreditaufnahmen darstellen, fest. SFAS 140 tritt in kraft für Vermögensübertragungen nach dem 31. März 2001. Die Offenlegungsvorschriften des SFAS 140 bzgl. der Umwandlung von Vermögensgegenständen des Finanzvermögens in Wertpapiere und der Begebung von Sicherheiten sind auf alle Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2000 enden, anzuwenden.

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 haben wir die Umstellung der funktionalen Währung auf Euro beschlossen, werden aber den US-\$ weiterhin als Berichtswährung beibehalten. Außerdem wurde die Umstellung des Eigenkapitals der Gesellschaft von DM auf Euro in der Hauptversammlung vom 2. Juni 1999 beschlossen. Alle Unternehmen mit internem Berichtswesen und Sitz in den elf Euro-Staaten reichen ihre Berichte in Euro ein. 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 wir tätig sind, 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, eine Rolle spielen.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Die Gesellschaft tritt als Klägerin in einem Rechtsstreit mit US-Bundesbehörden über die Umsetzung des Omnibus Budget Reconciliation Act von 1993 auf. Die Gesellschaft ist außerdem Beklagte in einem wichtigen Rechtsstreit mit einer privaten Versicherungsgesellschaft wegen der gleichen angebotenen Praktiken, die bereits Gegenstand der vor kurzem durch

Vergleich geregelten staatlichen Ermittlungen waren. Es liegt außerdem eine Klage vor, in der behauptet wird, dass die Transaktionen zur Gründung der Gesellschaft und zur Übernahme der National Medical Care eine betrügerische Vermögensübertragung darstellt. 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 staatlichen Ermittlungen und Gerichtsverfahren kann die Gesellschaft 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.

INFLATION

Die Auswirkungen der Inflation für die im Konzernabschluss dargestellten Zeiträume auf das Betriebsergebnis der Fresenius Medical Care waren nicht wesentlich. Allerdings gilt es zu beachten, dass der überwiegende Teil der Umsatzerlöse 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 Veränderungen 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 vom Unternehmen keine Finanzinstrumente zu Handels- oder Spekulationszwecken vereinbart.

Die Aktivitäten der Gesellschaft im Bereich der Finanzinstrumente werden von einer zentralen Abteilung wahrgenommen. Die Gesellschaft hat Richtlinien für das Risikomanagement und den Einsatz 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 Schwerpunkt in Deutschland und den USA liegen, in international gängigen Hauptwährungen ab. Zum Zwecke der Rechnungslegung hat die Gesellschaft den U.S.-Dollar als Berichtswährung gewählt. Daher haben Wechselkursänderungen zwi-

Fremdwährungsrisiko

31. Dezember 2000 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Durchschnittskurse		2001	2002	2003	Gesamt	Marktwert zum 31.12. 2000
Devisentermingeschäfte						
Währungskäufe gegen U.S.-Dollar						
Euro	Nominalbetrag	51.509	321.273	116.856	489.638	22.172
	Durchschnittskurs	0,8820	0,9172	0,8998		
Singapur-Dollar	Nominalbetrag	800			800	2
	Durchschnittskurs	1,7235				
Gesamt		52.309	321.273	116.856	490.438	22.174
Währungsverkäufe gegen U.S.-Dollar						
Kanadischer-Dollar	Nominalbetrag	4.000			4.000	77
	Durchschnittskurs	1,4699				
Euro	Nominalbetrag	2.501			2.501	(2)
	Durchschnittskurs	0,9300				
Singapur-Dollar	Nominalbetrag	335			335	(1)
	Durchschnittskurs	1,7255				
Gesamt		6.836	0	0	6.836	74
Sonstige Währungsverkäufe gegen Euro						
Britisches Pfund	Nominalbetrag	19.942	3.955		23.897	1,261
	Durchschnittskurs	0,5942	0,5960			
Japanischer Yen	Nominalbetrag	11.163	4.634		15.797	1,633
	Durchschnittskurs	92,9869	95,1100			
Schweizer Franken	Nominalbetrag	8.230	675		8.905	44
	Durchschnittskurs	1,5057	1,4910			
Australischer-Dollar	Nominalbetrag	7.763			7.763	160
	Durchschnittskurs	1,6459				
Neuseeland-Dollar	Nominalbetrag	2.947			2.947	(12)
	Durchschnittskurs	2,1246				
Singapur-Dollar	Nominalbetrag	1.696			1.696	63
	Durchschnittskurs	1,5516				
Gesamt		51.741	9.264	0	61.005	3.149
Sonstige Währungsverkäufe gegen Euro						
Schweizer Franken	Nominalbetrag	6.756			6.756	(87)
	Durchschnittskurs	1,5014				
Japanischer Yen	Nominalbetrag	4.607			4.607	(38)
	Durchschnittskurs	106,0397				
Australischer-Dollar	Nominalbetrag	612			612	(3)
	Durchschnittskurs	1,6714				
Gesamt		11.975	0	0	11.975	(128)

schen dem U.S.-Dollar, dem Euro sowie den übrigen Landeswährungen Auswirkungen auf das Betriebsergebnis sowie die Finanzpositionen der Fresenius Medical Care. FMC hat daher nicht auf U.S.-Dollar lautende Bilanzen von Tochterunternehmen zu den am Bilanzstichtag gültigen Wechselkursen in U.S.-Dollar umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum Devisendurchschnittskurs des Berichtszeitraums in U.S.-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 die Tochterunternehmen dem Risiko von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und ihren jeweiligen Landeswährungen ausgesetzt. Um Währungsrisiken abzusichern, setzt die Gesellschaft daher im Rahmen festgelegter Limits 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 Tabelle „Fremdwährungsrisiko“ enthält Angaben über die Devisentermingeschäfte der Gesellschaft zum 31. Dezember 2000. Die Zahlen sind in U.S.-Dollar-Äquivalenzbeträgen angegeben. Die Tabelle enthält Angaben zu Nominalbetrag, Durchschnittskurs der Devisenterminkontrakte sowie deren Marktwerte, die die nicht realisierten Nettogewinne (-verluste) aus den zum 31. Dezember 2000 bestehenden Terminkontrakten zeigen. Alle Kontrakte laufen innerhalb von 36 Monaten nach dem Berichtszeitpunkt ab.

In der folgenden Tabelle sind die jährlichen Höchst- und Tiefstkurse der vergangenen fünf Jahre für die Deutsche Mark gegenüber dem U.S.-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-Relationen angewendet wurden, wobei der feste Wechselkurs von DM 1,95583 = € 1,00 zu Grunde gelegt wurde.

	Jahres- höchstkurs	Jahres- tiefstkurs	Jahresdurch- schnittskurs	Jahres- endkurs
1996 \$ je DM	0,6979	0,6395	0,6650	0,6432
1997 \$ je DM	0,6468	0,5299	0,5764	0,5580
1998 \$ je DM	0,6256	0,5395	0,5685	0,5977
1999 \$ je DM	0,6028	0,5121	0,5449	0,5136
1999 \$ je €	1,1790	1,0015	1,0658	1,0046
2000 \$ je DM	0,5311	0,4219	0,4722	0,4758
2000 \$ je €	1,0388	0,8252	0,9236	0,9305

ZINSÄNDERUNGSRISEN

Die Gesellschaft ist Zinsänderungsrisiken ausgesetzt, die ihre variabel verzinsten Darlehen beeinflussen. Die Gesellschaft geht Darlehensverpflichtungen ein, um ihre allgemeinen Unternehmenszwecke, die Investitionstätigkeit und ihren Bedarf an Betriebskapital zu finanzieren.

Eine Tochtergesellschaft der FMC, die National Medical Care, hat Zins-Swap-Vereinbarungen mit verschiedenen Geschäftsbanken mit einem Nominalbetrag von insgesamt 1.050 Mio. \$ zum 31. Dezember 2000 abgeschlossen. National Medical Care ist diese Vereinbarungen nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingegangen.

Die U.S.-Dollar Zins-Swaps ändern das Zinsrisiko für den Großteil der variabel verzinsten Darlehen im Rahmen der NMC-Kreditvereinbarung (733 Mio. \$ ausstehende Darlehen zum 31. Dezember 2000), für die von der Fresenius AG gewährten Darlehen (209 Mio. \$ zum 31. Dezember 2000) und für die Inanspruchnahme des Forderungsverkaufsprogramms (445 Mio. \$ zum 31. Dezember 2000) auf eine fixe Verzinsung von 6,52%. Die Forderungsverkaufsfazilität hat sich im Konzernabschluss als Verringerung der Forderungen niedergeschlagen.

Die U.S.-Dollar Zins-Swaps laufen zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen dem 29. November 2003 und dem 29. November 2007 aus. Zum 31. Dezember 2000 lag der Marktwert der Kontrakte bei (24,62) Mio. \$.

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

Zinsänderungsrisiko

31. Dezember 2000 in Mio. \$	2001	2002	2003	2004	2005	danach	Gesamt	Marktpreis 2000
Tilgung des NMC-Darlehensvertrages	150	150	433	0	0	0	733	733
Variabler Zins = 7,63%								
Zins-Swaps								
Nominalbetrag			600	250		200	1.050	(25)
durchschnittlich gezahlter Festzins = 6,52%			6,58%	6,32%		6,61%		
empfangenen Zins = 3-Monats Dollar-LIBOR								
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts (Tochtergesellschaft von FMC)								
Festzins = 9%						360	360	346
Festzins = 7,875%						450	450	410
Festzins = 7,375% (DM-Basis)						143	143	143

Eine Tochtergesellschaft der FMC, die FMC Japan, hat einen Yen Zins-Swap mit einer Geschäftsbank mit einem Nominalbetrag von 1.000 Mio. JPY zum 31. Dezember 2000 abgeschlossen. Dieser Swap ändert FMC Japans Zinsrisiko für ein variabel-verzinstes Bankdarlehen (1.000 Mio. JPY zum 31. Dezember 2000) auf einen fixen Zinssatz von 3,10%. Der Yen Zins-Swap läuft am 13. März 2009 aus. Zum 31. Dezember 2000 betrug der Marktwert dieser Vereinbarung (0,53) Mio. \$. Die Konditionen des Yen Zins-Swaps, insbesondere der Nominalbetrag, entsprechen den Konditionen des Bankdarlehens, welches bei der gleichen Bank, mit der auch die Swap-Vereinbarung besteht, aufgenommen wurde. Das Bankdarlehen und der Nominalbetrag der Swap-Vereinbarung werden sich bis März 2009, wenn das Bankdarlehen vollständig zurückgezahlt ist und der Swap ausläuft, immer entsprechen.

VERGÜTUNG FÜR UNSEREN VORSTAND UND UNSEREN AUFSICHTSRAT

Für das Geschäftsjahr 2000 betrug die an Mitglieder des Vorstands geleistete Gesamtvergütung 2.949.237 €. Die Gesamtvergütung an alle Mitglieder der Aufsichtsrats betrug 315.000 € 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 er-

hält. 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 Aufsichtsrats-mitglieder verbunden sind.

Mitglieder unseres Vorstands und unseres Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2000 nach unserer Kenntnis insgesamt 15.065 Aktien.

Im Jahre 2000 wurden nach dem FMC 98 Plan 2 Bezugsrechte für 83.000 Vorzugsaktien zu einem Umtauschpreis von 47.64 € an Vorstandsmitglieder ausgegeben. Zum 31. Dezember waren insgesamt 282.600 Optionen verfügbar, wobei 49.933 zu einem durchschnittlich gewichteten Ausübungspreis von 36,81 € ausübbar waren.

Zum 31. Dezember war an ein Mitglied des Vorstands gewährter ungesicherter Kredit über 2.000.000 \$ zu einem Zinssatz von 6% ausstehend.

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 2000 bzw. 1999 und die dazugehörigen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, Konzern-Kapitalflussrechnungen und die Darstellung des Konzerneigenkapitals für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999 geprüft. Der Vorstand der Gesellschaft ist für die Erstellung der Konzernabschlüsse und der Anlagen zu den Jahresabschlüssen verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht darin, auf Basis unserer Prüfung einen Bestätigungsvermerk zu diesen Konzernabschlüssen und zu den Anlagen zu den Jahresabschlüssen 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 2000 und 1999 und die Ergebnisse ihrer Geschäftstätigkeit und den Kapitalfluß für die zwei Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999 in Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („generally accepted accounting principles“) in allen wesentlichen Belangen zutreffend wieder.

23. März 2001
Frankfurt am Main, Deutschland

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember 2000 und 1999 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	Ziffer	2000	1999
Umsatzerlöse			
Dialyседienstleistungen	1i)	2.944.625	2.599.688
Dialyseprodukte		1.256.713	1.240.741
		4.201.338	3.840.429
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse			
Dialyседienstleistungen		2.040.627	1.736.604
Dialyseprodukte		693.966	686.551
		2.734.593	2.463.155
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.466.745	1.377.274
Betriebliche Aufwendungen			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		813.997	784.572
Forschung und Entwicklungsaufwendungen	1j)	31.935	32.488
Sonderaufwendungen für den Vergleich		–	601.000
Betriebsergebnis		620.813	(40.786)
Sonstige (Erträge) Aufwendungen			
Zinserträge		(9.441)	(8.094)
Zinsaufwendungen		195.569	226.218
Zinsaufwendungen in Verbindung mit dem Vergleich		29.947	–
Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen und Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen		404.708	(258.910)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1k)	189.772	(12.744)
Minderheitenanteile		2.861	2.378
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		212.075	(248.544)
Gewinn (Verlust) je Stammaktie		2,37	(3,15)
Gewinn (Verlust) je Stammaktie bei voller Verwässerung		2,36	(3,15)
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie		2,43	(3,15)
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		2,42	(3,15)

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

KONZERNBILANZ

69

68

Zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999
in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

Ziffer

2000

1999

AKTIVA

Umlaufvermögen

Flüssige Mittel	1c), 20	64.577	34.760
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen (111.185 \$ in 2000 und 101.262 \$ in 1999)	5, 20	753.674	667.739
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3	46.117	49.129
Vorräte	6	320.234	301.302
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen		214.526	179.392
IDPN-Forderungen	2	5.189	53.962
Latente Steuern (kurzfristig)	11	177.094	254.925

Summe Umlaufvermögen

1.581.411 1.541.209

Sachanlagen

Immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich Geschäftswert	1e), 7	738.993	642.121
Latente Steuern (langfristig)	1f), 8	3.475.056	3.438.756
Langfristige IDPN-Forderungen	1k), 11	27.205	25.121
Sonstige Aktiva		—	5.189
		156.288	99.987

Summe Aktiva

5.978.953 5.752.383

PASSIVA

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		203.374	193.120
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3	77.823	89.453
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	9	391.640	415.061
Kurzfristige Rückstellung in Verbindung mit dem Vergleich		—	386.815
Wechselverbindlichkeiten in Verbindung mit dem Vergleich	2	85.920	—
Kurzfristige Darlehen	10	106.592	96.383
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	3b)	218.333	330.333
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	10	168.231	147.484
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1k), 11	117.572	78.438
Latente Steuern	1k), 11	20.967	33.438

Summe kurzfristige Verbindlichkeiten

1.390.452 1.770.192

Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils

657.832 653.776

Langfristige Rückstellung in Verbindung mit dem Vergleich

— 85.920

Sonstige Verbindlichkeiten

31.464 24.686

Pensionsrückstellungen

2 69.970 61.578

Latente Steuern

1k), 11 176.487 168.037

Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts

13 952.727 964.103

Minderheitenanteile

14 21.271 21.774

Summe Verbindlichkeiten

3.300.203 3.750.066

Eigenkapital

Vorzugsaktien, ohne Nennwert, 45.497.700 Aktien genehmigt,

23.765.093 ausgegeben und in Umlauf

63.644 27.623

Stammaktien, ohne Nennwert, 70.000.000 genehmigt, ausgegeben und in Umlauf

229.494 229.494

Kapitalrücklage

2.634.606 2.097.480

Bilanzgewinn (-verlust)

(56.024) (216.870)

Währungsumrechnungsdifferenzen

(192.970) (135.410)

Summe Eigenkapital

15 2.678.750 2.002.317

Summe Passiva

5.978.953 5.752.383

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember 2000 und 1999 in Tsd. \$	Ziffer	2000	1999
Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit			
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		212.075	(248.544)
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit			
Abschreibungen		292.854	284.208
Abschreibung auf IDPN-Forderungen		–	94.349
Veränderung der latenten Steuern		76.934	(89.925)
Verlust (Gewinn) aus Anlagenabgängen		(289)	991
Personalkosten aus Aktienoptionen	1r), 16	3.980	–
Veränderung bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises			
Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	5	(174.333)	(136.262)
Rückgang (Anstieg) der Vorräte	6	(23.007)	(15.754)
Rückgang (Anstieg) der Rechnungsabgrenzungsposten und der übrigen Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens		(8.285)	(36.718)
Forderungen/Verbindlichkeiten an/gegenüber verbundenen Unternehmen		(18.801)	(14.946)
Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Rückstellungen und der sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten		(20.689)	488.696
Anstieg (Rückgang) der Steuerrückstellungen	1k), 11	50.827	28.662
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit der fortgeführten Geschäftseinheiten		391.266	354.757
Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit der aufgegebenen Geschäftseinheiten		–	(3.782)
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		391.266	350.975
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen	1e), 7	(228.037)	(160.276)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	1e), 7	20.724	7.130
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	4, 20	(274.530)	(101.326)
Mittelzufluß (-abfluß) aus Investitionstätigkeit der fortgeführten Geschäftseinheiten		(481.483)	(254.472)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit der aufgegebenen Geschäftseinheiten		–	–
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit		(481.843)	(254.472)
Mittelzufluß (-abfluß) aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	10	38.416	79.580
Tilgung kurzfristiger Darlehen	10	(32.609)	(80.946)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	3b)	26.000	270.000
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	3b)	(141.000)	–
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	10	255.224	26.895
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	10	(221.739)	(310.476)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus dem Vergleich	2	(386.815)	–
Rückzahlung von Genusssrechtskapital		–	(47.664)
Einzahlungen aus der Emission von Vorzugsaktien	15	556.958	–
Einzahlungen aus dem Forderungsverkaufsprogramm	5	111.402	29.400
Einzahlungen aus Optionsausübung	16	885	1.719
Ausgeschüttete Dividenden	15	(51.229)	(48.404)
Veränderung der Minderheitenanteile		139	578
Mittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit der fortgeführten Geschäftseinheiten		155.632	(79.318)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit		155.632	(79.318)
Wechselkursbedingte Veränderungen der flüssigen Mittel		(35.238)	(14.292)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		29.817	2.893
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		34.760	31.867
Flüssige Mittel am Ende des Jahres		64.577	34.760

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

DARSTELLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

71

70

1

				Stammaktien		Vorzugsaktien			
Zum 31. Dezember 2000 und 1999 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	
Stand am 31. Dezember 1999					70.000.000	229.494	9.023.341	27.623	
Ausgabe von Vorzugsaktien				15			14.724.399	35.980	
Erlöse aus der Ausübung von Optionen				16			17.393	41	
Personalaufwand aus Aktienoptionen									
Ausgeschüttete Dividenden									
Gesamtergebnis (comprehensive income)									
Jahresüberschuss									
Währungsumrechnungsdifferenzen									
Gesamtergebnis									
Stand am 31. Dezember 2000					70.000.000	229.494	23.765.093	63.644	
Zum 31. Dezember 2000 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				Ziffer	Genussrechts- kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Währungs- umrechnungs- differenzen	Summe
Stand am 31. Dezember 1999					–	2.097.480	(216.870)	(135.410)	2.002.317
Ausgabe von Vorzugsaktien				15		532.302			568.282
Erlöse aus der Ausübung von Optionen				16		844			885
Personalaufwand aus Aktienoptionen				16		3.980			3.980
Ausgeschüttete Dividenden				15			(51.229)		(51.229)
Gesamtergebnis (comprehensive income)									
Jahresüberschuss							212.075		212.075
Währungsumrechnungsdifferenzen				1h)				(57.560)	(57.560)
Gesamtergebnis									154.515
Stand am 31. Dezember 2000					–	2.634.606	(56.024)	(192.970)	2,678.750
Siehe die beiseitegeführten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.									

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

ANMERKUNGEN ZUM KONZERN-ABSCHLUSS

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

1. DIE GESELLSCHAFT UND ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG

Die Fresenius Medical Care AG und ihre Tochtergesellschaften sind ein integrierter Anbieter von Dialyseprodukten und Dialyседienstleistungen. Die Fresenius Medical Care AG 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 & Co. („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. („NMC“) betrieben wurde,

(2) den Minderheitenanteil an Fresenius USA, Inc., soweit er nicht von der Fresenius AG gehalten wurde.

GRUNDLAGE DER DARSTELLUNG

Die beigefügten Konzernabschlüsse wurden in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Rechnungslegungs-

grundsätzen, den „Generally Accepted Accounting Principles“ („US-GAAP“), erstellt.

ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG

a) Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernabschlüsse umfassen alle wesentlichen 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. Alle anderen Investitionen sind zu Kosten bilanziert worden. Für Unternehmenszusammenschlüsse, die nach der Erwerbsmethode bilanziert werden, sind alle erworbenen Vermögensgegenstände und alle übernommenen Verbindlichkeiten zum Marktwert erfasst worden. Übersteigt der Kaufpreis den Marktwert des Reinvermögens, wird die Differenz als Geschäftswert aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

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 gemieteten Räumen 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 2000 und 1999 aktivierten Zinsen beliefen sich auf 1.205 \$ bzw. 224 \$.

f) Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Gesellschaft legt bei der Abschreibung der immateriellen Vermögensgegenstände folgende Nutzungsdauern zugrunde: Firmenwert 20 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 37 Jahre), Markennamen und Patente 6 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 33 Jahre), Patientenbeziehungen, Vertriebsrechte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände 5 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 8 Jahre). Die Abschreibung erfolgt linear.

g) Derivative Finanzinstrumente

Devisentermingeschäfte – Gewinne und Verluste aus Devisentermingeschäften, die zur Sicherung von vorhandenen 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 als Sicherungsgeschäfte bilanziert werden können, werden als Vertriebskosten, allgemeine Verwaltungskosten oder als Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse 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. Zinsverbindlichkeiten und -forderungen aus den Zins-Swaps werden abgegrenzt und als Korrektiv zu den Zinserträgen und -aufwendungen sowie zu den damit im Zusammenhang stehenden Aufwendungen

aus den der Sicherung zugrunde liegenden 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, 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. Bzgl. Informationen über die Anwendung des „Statement of Financial Accounting Standards“ („SFAS“) Nr. 133, *Accounting for Derivative Instrument and Hedging Activities*, nach Änderungen durch SFAS 138, siehe „s) Bilanzierungs- und Bewertungsänderungen“.

h) Fremdwährungsumrechnung

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 Fremdwährungstransaktionen betrugen in den Jahren 2000 und 1999 18.370 \$ bzw. 2.299 \$.

i) Grundsätze der Umsatzrealisierung

Umsätze aus Dialysedienstleistungen 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 und damit zusammenhängende 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 die nach den Erstattungsvereinbarungen zu erwartenden Zahlungseingänge realistisch einzuschätzen.

Umsätze aus Produktlieferungen werden zu dem Zeitpunkt realisiert, in dem das Eigentum auf den Käufer übergeht, entweder zum Zeitpunkt der Lieferung, bei Annahme durch den Kunden oder zu einem anderen Zeitpunkt, der den Eigentumsübergang eindeutig definiert. Da die Rücksendung von Produkten untypisch ist, werden dafür vorab keine Wertberichtigungen gebildet. In den Fällen, in denen eine Rücksendung von Waren notwendig ist, werden die Umsätze, Forderungen und der Materialaufwand etc. entsprechend vermindert.

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. Vor der Änderung der deutschen Steuergesetze im Jahre 2000 wurden latente Steuern in Deutschland anhand des Steuersatzes für „einbehaltene Gewinne“ berechnet (siehe Anmerkung 11).

l) Außerplanmäßige Abschreibungen

In Übereinstimmung mit den Vorschriften des „Statements of Financial Accounting Standards“ Nr. 121 *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 Sachanlagevermögens und ihrer immateriellen Vermögensgegen-

stände 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 Vermögensgegenständen 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 erzeugt 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 Fremdkapital anfallen („*debt issuance costs*“), werden aktiviert und linear über die Laufzeit der zugrunde liegenden 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-Entschädigungsansprüche. 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 nach den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen 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 für Gesundheitseinrichtungen in der ganzen Welt sowie im Betrieb von Dialysekliniken, in der Durchführung von klinischen Laboruntersuchungen und in der Bereitstellung von ergänzenden medizinischen Dienstleistungen tätig. Die Gesellschaft führt laufend 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.

q) Gewinn je Vorzugsaktie und je Stammaktie

Der Gewinn (bzw. Verlust) je Vorzugsaktie und der Gewinn (bzw. Verlust) je Stammaktie wurden entsprechend den Vorschriften der US-GAAP auf der Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der ausstehenden Stammaktien und Vorzugsaktien für die dargestellten Jahre nach der sog. „two-class-method“ ermittelt. „Basic earnings per share“ ergeben sich aus dem Jahresergebnis abzüglich der gezahlten Zinsen für Genussrechtskapital und des Vorzugsbetrages der Vorzugsaktien geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Stammaktien und Vorzugsaktien. Bei der Berechnung der „Diluted earnings per share“ (Gewinn je Aktie einschl. aller Umtauschrechte) werden bestehende Wandel- und Optionsrechte auf Aktien berücksichtigt, indem sie den Aktien gleichgesetzt werden (Verwässerungseffekt). Die Genussscheine (siehe Anmerkung 15) und Ansprüche im Rahmen der FMC-Mitarbeiterbeteiligung (siehe Anmerkung 16) 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 Personal-

aufwendungen über die Perioden, in denen die entsprechenden Ansprüche entstehen. Dabei wird von den Marktwerten der zugrunde liegenden Aktien ausgegangen. Ergänzend wendet die Gesellschaft die Offenlegungsvorschriften von SFAS 123 Bilanzierung von Aktienoptionsplänen an.

s) Bilanzierungs- und Bewertungsänderungen und neue Verlautbarungen

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, sowie auf Sicherungsinstrumente. Derivate müssen danach als Aktiva oder Passiva in der Bilanz ausgewiesen und zum Marktpreis bewertet werden. Die neue Regelung enthält ferner die Kriterien, nach denen zu bestimmen ist, ob ein Derivat als Sicherungsgeschäft gegen bestimmte Risiken bezeichnet werden kann und wie die Effektivität des Sicherungsgeschäfts in der Gewinn- und Verlustrechnung zu berücksichtigen ist. Im Juni 2000 erließ das Financial Accounting Standard Board das SFAS Nr. 138, welches bestimmte Regelungen des SFAS 133 geändert hat, inklusive der Möglichkeit Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährungen als Sicherungsgeschäft zu bilanzieren. Mit den Änderungen wurde auch die Möglichkeit eröffnet, bestimmte konzerninterne Fremdwährungsrisiken gegeneinander aufzurechnen, um die Notwendigkeit Derivate mit fremden Dritten abzuschließen zu verringern. Weiterhin wurden Zinsrisiken neu definiert, um Ineffizienzen zu vermeiden. Die Gesellschaft wendet SFAS 133 und die entsprechenden Änderungen des SFAS 138 mit Wirkung seit dem 1. Januar 2001 an.

Nach der Implementierung werden Gewinne und Verluste der Marktwerte von bilanzierten Vermögensgegenständen und Schulden sowie eingegangenen Verpflichtungen aus dem operativen Geschäft ebenso wie Gewinne und Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten auf die Vermögensgegenstände und Schulden sowie eingegangenen Verpflichtungen aus dem operativen Geschäft in den Vertriebs- und Verwaltungskosten berücksichtigt. Nach der Implementierung werden Wertänderungen von Fremdwährungstermingeschäften, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus geplanten Transaktionen abge-

schlossen wurden und den Anforderungen des Standards genügen, ergebnisneutral im kumulierten übrigen Gesamtergebnis („accumulated other comprehensive income“) erfaßt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der geplanten Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfaßt. Veränderungen des Marktwertes von Zinsswaps, die zur Sicherung der Zinszahlungen in Zusammenhang mit den variabel verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten abgeschlossen wurden, werden ebenfalls ergebnisneutral im kumulierten übrigen Gesamtergebnis ausgewiesen. Diese Beträge werden in der Folgezeit in das Zinsergebnis umgegliedert bzw. als Zinssatzanpassung in der gleichen Periode, in der der korrespondierende Zinsaufwand aus den variabel verzinslichen Verbindlichkeiten die Gewinn- und Verlustrechnung berührt, berücksichtigt. Die Anwendung des SFAS 133, geändert durch SFAS 138, führt zum Ansatz von Vermögensgegenständen in Höhe von ca. 13.072 \$ aus Devisentermingeschäften und einer Rückstellung aus den Zinsswaps in Höhe ca. 25.146 \$. Diese Anpassungen werden ergebnisneutral im kumulierten übrigen Gesamtergebnis erfaßt.

Im Dezember 1999 hat die United States Securities and Exchange Commission („SEC“) das Staff Accounting Bulletin 101 *Revenue Recognition in Financial Statements* („SAB 101“) herausgegeben. Das SAB legt darin die Ansichten der SEC-Mitarbeiter über die Anwendung der allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze (GAAP) auf ausgewählte Fragen zur Periodisierung der Umsätze dar. Das Statement enthält Beispiele für das von den SEC-Mitarbeitern empfohlene Vorgehen zur Periodisierung der Umsätze unter spezifischen Gegebenheiten. Im Juni 2000 wurde SAB 101B von der SEC herausgegeben, wodurch das In-Kraft-Treten des SAB 101 bis zum vierten Quartal des nach dem 15. Dezember 1999 beginnenden Geschäftsjahres verschoben wurde. Die Auswirkungen der Anwendung des SAB 101 sind unerheblich.

Im Mai 2000 gab die Emerging Issues Task Force („EITF“) die Vorschrift EITF 00-014, *Accounting for Certain Sales Incentives*, heraus, die Bilanzierungsregeln für Gutscheine, Boni und Gratiswaren enthält. Diese EITF-Vorschrift verlangt, dass solche Verkaufsförderungsmaßnahmen, die den gezahlten Preis reduzieren, direkt den Umsatz mindern. EITF 00-014 tritt spätestens im vierten Quartal eines nach dem 15. Dezember 1999 beginnenden Geschäftsjahres in Kraft. Die Auswirkungen

der Anwendung des EITF-00-014 sind unerheblich.

Im März 2000 gab der Financial Accounting Standards Board die Financial Accounting Standards Board Interpretation No. 44, *Accounting for Certain Transactions Involving Stock Compensation*, heraus, die eine Interpretation der APB Opinion 25 enthält. Die Auswirkungen der Anwendung dieser Interpretation müssen ab dem 1. Juli 2000 vorausschauend ausgewiesen werden. Die Anwendung dieser Interpretation hatte keinen wesentlichen Einfluss auf unsere Finanzlage oder auf das Betriebsergebnis.

Im Dezember 1999 hat die United States Securities and Exchange Commission („SEC“) das Staff Accounting Bulletin Nr. 101, *Revenue Recognition in Financial Statements* („SAB 101“) herausgegeben. Das SAB 101 legt darin die Ansichten der über die allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze (GAAP) auf ausgewählte Fragen zur Umsatzrealisierung dar. Das Statement enthält Beispiele wie die SEC die korrekte Anwendung der Grundsätze der Umsatzrealisierung unter spezifischen Gegebenheiten sieht. Im Juni 2000 wurde SAB 101B von der SEC herausgegeben, wodurch das In-Kraft-Treten des SAB 101 bis zum vierten Quartal des nach dem 15. Dezember 1999 beginnenden Geschäftsjahres verschoben wurde. Die Auswirkungen der Anwendung des SAB 101 sind unwesentlich.

Im September 2000 hat das FASB das Statement of Financial Accounting Standards Nr. 140, *Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities*, herausgegeben, welches SFAS 125 ersetzt. SFAS 140 enthält Rechnungslegungsgrundsätze für die Bilanzierung von Transfers von Vermögensgegenständen des Finanzvermögens. Diese Grundsätze basieren auf einer durchgängigen Anwendung des Finanzkomponentenansatzes, der den Schwerpunkt auf die Kontrolle über die übertragenen Vermögensgegenstände legt. Das Statement legt ebenfalls einheitliche Standards für die Trennung von Übertragungen von Vermögensgegenständen des Finanzvermögens, die eine Veräußerung darstellen und von Übertragungen, die eine Sicherung von Kreditaufnahmen darstellen, fest. SFAS 140 tritt in Kraft für Vermögensübertragungen nach dem 31. März 2001. Die Offenlegungsvorschriften des SFAS 140 bzgl. der Umwandlung von Vermögensgegenständen des Finanzvermögens in Wertpapiere und der Begebung von Sicherheiten sind auf alle Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2000 enden, anzuwenden.

2. SONDERAUFWENDUNGEN FÜR DEN VERGLEICH MIT DEN US-BEHÖRDEN (OIG)

Am 18. Januar 2000 schlossen Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH“), National Medical Care, Inc. und bestimmte andere Tochtergesellschaften eine abschließende Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden über die Regelung (i) der von den damaligen Ermittlungen wegen möglicher Verstöße gegen Bundesgesetze betroffenen Vorgänge sowie (ii) der Ansprüche der National Medical Care, Inc. hinsichtlich ausstehender Forderungen für intradialytische parenterale Ernährung (IDPN) (im Folgenden die „Vergleichsvereinbarung“).

Gemäß der Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden leistete FMCH Abschlagszahlungen in Höhe von etwa 286 Mio. \$ und ging eine Wechselverbindlichkeit für den verbleibenden Teil der Zahlungsverpflichtungen ein. Zinsen auf Teilzahlungen an die US-Behörden werden Zinsen in Höhe von 6,3% auf etwa 51 Mio. \$ und von 7,5% p. a. auf die jeweilige Restschuld bis zur völligen Tilgung berechnet. Die Wechselverbindlichkeit zu Gunsten der US-Regierungsbehörden und die der Gesellschaft zustehenden Beträge für die ausstehenden Medicare-Forderungen sind in der Bilanz entsprechend ihrer erwarteten Fälligkeiten ausgewiesen.

Gemäß den Vergleichsvereinbarungen wird die Wechselverbindlichkeit in sechs vierteljährlichen Teilbeträgen getilgt. Die Zahlungen begannen im April 2000 und enden im Juli 2001. Die ersten vier vierteljährlichen Teilzahlungen wurden in Höhe von etwa 35 Mio. \$ einschließlich 7,5% Zinsen geleistet, davon jeweils eine im April, Juli und Oktober 2000 und die vierte im Januar 2001. Die letzten beiden Teilbeträge in Höhe von je etwa 28 Mio. \$ einschließlich 6,3% Zinsen werden im April bzw. Juli 2001 gezahlt. Die Gesellschaft erhielt etwa 59 Mio. \$ von den US-Regierungsbehörden zur Begleichung der ausstehenden Medicare-Forderungen. 54 Mio. \$ wurden in 2000 gezahlt, die Schlusszahlung in Höhe von 5 Mio. \$ ging im Februar 2001 ein.

In Verbindung mit dem Vergleich hat die Gesellschaft ihre unwiderrufbare Bankgarantie, die den US-Regierungsbehörden 1996 von der National Medical Care gegeben worden war, von 150 Mio. \$ auf 190 Mio. \$ erhöht. Der Betrag reduziert sich im Laufe der Zeit entsprechend der von der Gesellschaft geleisteten Abschlagszahlungen. Zum 31. Dezember 2000 war die Bankgarantie auf 89 Mio. \$ reduziert.

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. Die Gesellschaft hat mit der Fresenius AG und bestimmten Tochtergesellschaften Dienstleistungsvereinbarungen über die weitere Bereitstellung solcher Dienste geschlossen. Sie umfassen unter anderem Verwaltungsdienste, Management-Informationsdienste, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Rechts- und Umweltberatung, Verwaltung von Versicherungen, Zentraleinkauf, Steuer- und Finanzdienste sowie Buchhaltung und Berichtswesen. Der Vorstand der Gesellschaft ist davon überzeugt, dass die Kosten dieser Dienstleistungen im Wesentlichen den tatsächlichen Aufwendungen entsprechen, die entstanden wären, wenn die Gesellschaft als unabhängige Gesellschaft tätig gewesen wäre.

Für die Jahre 2000 und 1999 stellte die Fresenius AG der FMC auf der Grundlage der Dienstleistungsvereinbarungen 19.947 \$ und 16.387 \$ in Rechnung. Die FMC übernimmt ihrerseits bestimmte Dienstleistungen für die Fresenius AG und bestimmte Tochtergesellschaften der Fresenius AG, die unter anderem Forschung und Entwicklung, Anlagenverwaltung, Patentverwaltung und Lagerung umfassen. Die FMC stellte der Fresenius AG für solche Dienstleistungen in den Jahren 2000 und 1999 9.984 \$ und 6.821 \$ in Rechnung.

Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen werden als Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2000 und 1999 weist FMC Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 46.117 \$ bzw. 49.129 \$ und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 77.823 \$ und 89.453 \$ aus.

Entsprechend den Mietverträgen, die im Zuge der Entstehung der Fresenius Medical Care abgeschlossen wurden, zahlt FMC pro Jahr etwa 16.800 DM (8.590 €) an die Fresenius AG. Die Mieten werden jährlich gemäß den in Deutschland veröffentlichten Indizes angepasst. In US-Dollar entspricht dies in etwa 9.472 \$ und 10.642 \$ zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999. Die Mietverträge laufen 2005 aus und enthalten Verlängerungsoptionen.

b) Von der Fresenius AG erhaltene Darlehen

Zum 31. Dezember 2000 wies die Gesellschaft Darlehen in Höhe von 215.934 \$ gegenüber der Fresenius AG aus, von welchen 209.000 \$ mit Zinssätzen zwischen 7,35% und 7,38% verzinst wurden. Auf den Restbetrag entfallen Zinsen in Höhe von etwa 4%. Zum 31. Dezember 1999 hatte die Gesellschaft Darlehen über 330.000 \$ zu Zinssätzen zwischen 7,06% und 7,44%. Die Mittel wurden vornehmlich zum Abbau langfristiger Kredite verwendet. Zum 31. Dezember 2000 bestehende Darlehen waren zu verschiedenen Zeitpunkten im ersten Quartal 2001 fällig und wurden nachträglich verlängert. Sie werden zu verschiedenen Zeitpunkten bis zum 6. Juni 2001 fällig. Der Zinsaufwand für diese Darlehen betrug für die Jahre 2000 und 1999 18.571 \$ bzw. 13.037 \$.

c) Produkte

Die Umsätze mit den nicht zum FMC-Konzern gehörenden Gesellschaften der Fresenius AG beliefen sich 2000 und 1999 auf 28.076 \$ bzw. 28.563 \$. 2000 und 1999 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius AG und deren Tochtergesellschaften in Höhe von 25.547 \$ und 30.056 \$.

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 2000 bzw. 1999 etwa 580 \$ bzw. 107 \$ gezahlt.

Ein Mitglied des Aufsichtsrats der Gesellschaft ist Vorstandsvorsitzender einer Bank, die als einer von zwei gemeinsamen globalen Koordinatoren eines öffentlichen Zeichnungsangebots für Vorzugsaktien gewirkt hat, das von der Gesellschaft in 2000 aufgelegt wurde. Die Gesellschaft hat der Bank insgesamt 10.438 \$ an Abschlägen und Provisionen für ihre Tätigkeit im Emissionskonsortium gezahlt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft und

der ehemalige Vorstandsvorsitzende der FMC sind zugleich Mitglieder des Vorstands der Fresenius AG, die die Mehrheit der Stammaktien der FMC hält.

4. AKQUISITIONEN

Die Gesellschaft hat in den Jahren 2000 und 1999 Behandlungszentren, Kliniken und Labors für insgesamt 288.144 \$ bzw. 110.788 \$ erworben. In 2000 wurden Kaufpreiszahlungen von 274.530 \$ in bar und 13.614 \$ in Form von Schuldtiteln geleistet. Im Jahr 2000 hat die Gesellschaft im wesentlichen alle internationalen und nicht-kontinentalen US-amerikanischen Geschäftseinheiten der Total Renal Care Holdings, Inc. („TRC“) gekauft. Der Kaufpreis für diese Geschäftseinheiten betrug 145.000 \$, von denen 3.000 \$ durch die Übernahme von Verbindlichkeiten geleistet wurde. Darüber hinaus stimmte die Gesellschaft zu, TRC's puertoricanische Geschäftseinheiten zu übernehmen, für die noch die behördlichen Zustimmung und das Einverständnis Dritter erforderlich sind. Im Zusammenhang mit der Puerto Rico Akquisition hat die Gesellschaft eine nicht rückzahlbare Anzahlung in Höhe von 10 Mio. \$ geleistet. 1999 erfolgten die Kaufpreiszahlungen in Höhe von 101.326 \$ in bar und in Höhe von 9.462 \$ durch Ausgabe von Schuldtiteln. Die Kaufpreiszahlungen für Erwerbungen im Jahre 1998 erfolgten in Höhe von 222.935 \$ in bar und in Höhe von 41.805 \$ durch die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen. Diese Akquisitionen wurden gemäß der Erwerbsmethode bilanziert und infolgedessen ab dem Erwerbszeitpunkt konsolidiert. Die gesamten Anschaffungskosten überschritten 2000 und 1999 die Zeitwerte des erworbenen Reinvermögens um 196.000 \$ bzw. 94.000 \$.

5. VERKAUF VON FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

National Medical Care, Inc., („NMC“), eine Tochtergesellschaft der FMC, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen, wobei Forderungen der NMC und bestimmter Tochtergesellschaften an die NMC Funding Corporation (der „Abtretende“), eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der NMC, verkauft und anschließend von dieser in Teilbeträgen an bestimmte Bankinvestoren abgetreten werden. Die NMC Funding Corporation wurde nicht konsolidiert, da sie nicht die Kontrollkriterien des SFAS 125 erfüllt. Das Vo-

lumen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe wurde letztmals am 26. Oktober angepasst, als die Gesellschaft die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe auf 500.000 \$ erhöhte und ihre Fälligkeit auf den 25. Oktober 2001 verlängerte. Zum 31. Dezember 2000 und 1999 waren aus solchen Verkäufen 445.000 \$ bzw. 335.000 \$ zugeflossen, die sich in einer entsprechenden Verringerung der Forderungen der Gesellschaft widerspiegeln. Die NMC Funding Corporation zahlt den Bankinvestoren Zinsen, die auf der Grundlage des Zinses für Geldmarktpapiere („commercial paper rate“) für die jeweils gewählte Tranche ermittelt werden. Der effektive Zinssatz lag zum Jahresende 2000 bei etwa 6,59%. Aufgrund des Vertrags werden neue Anteile an Forderungen in dem Maße verkauft, wie der Zahlungseingang 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.

6. VORRÄTE

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

in Tsd. \$	2000	1999
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	73.244	61.624
Unfertige Erzeugnisse	22.231	21.834
Fertige Erzeugnisse	160.358	168.193
Verbrauchsmaterialien	64.401	49.651
Vorräte, netto	320.234	301.302

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, zu festgelegten Bedingungen Rohstoffe im Wert von etwa 165.000 \$ zu kaufen, davon sind 90.000 \$ zum 31. Dezember 2000 für Käufe im Geschäftsjahr 2001 vorgesehen. Die Laufzeit dieser Vereinbarungen beträgt 2 bis 5 Jahre. Die Vorräte zum 31. Dezember 2000 beinhalten etwa 25.800 \$ EPO, das in den USA von einem einzigen Anbieter bezogen wird. Verzögerungen, Lieferunterbrechungen oder Beendigungen der Belieferung können die Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen. In 2000 machten die Umsätze mit EPO etwa 22% der Umsätze im Segment Nordamerika und etwa 23% der weltweiten Umsätze aus Dialysedienstleistungen aus.

7. SACHANLAGEVERMÖGEN

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

Anschaffungs- und Herstellkosten							
in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2000	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2000
Grundstücke und Grundstücks- einrichtungen	9.717	(392)	6.347	5.416	493	(103)	21.478
Gebäude und Einbauten	336.782	(4.733)	12.321	44.382	8.394	(10.579)	386.567
Technische Anlagen und Maschinen	620.024	(27.267)	35.680	95.248	10.144	(42.222)	691.607
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	24.001	(1.203)	835	5.588	(2.368)	(9.347)	17.506
Anlagen im Bau	48.832	(1.790)	1.186	61.004	(17.856)	(1.192)	90.184
Sachanlagen	1.039.356	(35.385)	56.369	211.638	(1.193)	(63.443)	1.207.342
Abschreibungen							
in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2000	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2000
Grundstücke und Grundstücks- einrichtungen	1.148	(46)	–	44	(568)	(48)	530
Gebäude und Einbauten	78.134	(1.185)	1.161	32.389	(354)	(7.437)	102.708
Technische Anlagen und Maschinen	299.590	(17.012)	11.752	93.826	1.223	(35.840)	353.539
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	16.012	(728)	171	3.931	(368)	(8.780)	10.238
Anlagen im Bau	2.350	(84)	–	88	–	(1.018)	1.336
Sachanlagen	397.234	(19.055)	13.084	130.278	(67)	(53.123)	468.351

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen für die Jahre 2000 und 1999 130.278 \$, 131.623 \$ und 130.628 \$.

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999 sind Beträge in Höhe von 36.853 \$ bzw. 36.015 \$ für Cyler 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 Mietgeräten aus Finanzierungsleasingverträgen beliefen sich 2000 und 1999 auf 7.358 \$ bzw. 14.330 \$.

Buchwert		
in Tsd. \$	Buchwerte 31. Dezember 2000	Buchwerte 31. Dezember 1999
Grundstücke und Grundstücks- einrichtungen	20.948	8.569
Gebäude und Einbauten	283.859	258.648
Technische Anlagen und Maschinen	338.068	320.434
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	7.268	7.989
Anlagen im Bau	88.848	46.482
Sachanlagen	738.991	642.122

8. IMMATERIELLE VERMÖGENS- GEGENSTÄNDE

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

Anschaffungs- und Herstellkosten							
in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2000	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2000
Firmenwerte	3.114.063	(28.429)	136.992	12.275	1.811	15.624	3.252.336
Patientenbeziehungen	180.067	–	19.615	(1.535)	–	–	198.147
Markenname und Patente	252.923	(590)	–	3	–	–	252.336
Vertriebsrechte	4.349	(376)	–	3.457	188	–	7.618
Sonstige	354.400	(2.973)	35.892	2.126	(1.502)	(356)	387.587
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.905.802	(32.368)	192.499	16.326	497	15.268	4.098.024
Abschreibungen							
in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2000	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwerte 31. Dezember 2000
Firmenwerte	253.873	(1.835)	66	84.983	(3)	(114)	336.970
Patientenbeziehungen	87.169	1	–	31.675	–	(1.214)	117.631
Markenname und Patente	27.825	(503)	–	7.769	–	–	35.091
Vertriebsrechte	2.081	(163)	–	1.353	188	–	3.459
Sonstige	96.099	(1.079)	1.893	34.823	(163)	(1.756)	129.817
Immaterielle Vermögensgegenstände	467.047	(3.579)	1.959	160.603	22	(3.084)	622.968
						Buchwert	
in Tsd. \$						Buchwerte 31. Dezember 2000	Buchwerte 31. Dezember 1999
Firmenwerte						2.915.366	2.860.190
Patientenbeziehungen						80.516	92.898
Markenname und Patente						217.245	225.098
Vertriebsrechte						4.159	2.268
Sonstige						257.770	258.301
Immaterielle Vermögensgegenstände						3.475.056	3.438.755

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände beliefen sich für 2000 und 1999 auf 160.604 \$ und 151.735 \$.

9. RÜCKSTELLUNGEN UND SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	2000	1999
Abgrenzung für sonstigen Betriebsaufwand	49.012	68.599
Rechtskosten	3.314	12.991
Versicherungsprämien	47.074	54.518
Lohn- und Gehaltsverbindlichkeiten	87.016	75.163
Kreditorische Debitoren	38.215	48.932
Zinsabgrenzungen	26.926	25.429
Restrukturisierungskosten	3.450	2.472
Abrechnungen von Ärzten	17.649	17.721
Boni und Mitarbeiterbeteiligung	2.489	2.746
Steuerrückstellungen	24.138	17.294
Provisionen	12.231	10.406
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	6.764	5.770
Boni und Rabatte	7.331	9.303
Sonstige Rückstellungen	61.045	43.140
Sonstige Rückstellungen in Zusammenhang mit dem Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	4.986	20.577
Gesamt	391.640	415.061

10. VERBINDLICHKEITEN AUS DARLEHEN UND AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN

Die kurzfristigen Darlehen von Dritten in Höhe von 106.592 \$ und 96.383 \$ zum 31. Dezember 2000 bzw. 1999 betreffen Kredite, die einzelne Tochtergesellschaften der Gesellschaft im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken aufgenommen haben. Die Darlehen wurden 2000 und 1999 mit durchschnittlich 6,0% bzw. 4,6% p.a. verzinst. Für Informationen bzgl. kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen siehe Anmerkung 3b.

Ohne die Mittel aus der NMC-Kreditvereinbarung (NMC-Darlehensvertrag) stand der FMC am 31. Dezember 2000 ein Betrag in Höhe von 24.291 \$ im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken zur Verfügung. Diese Kreditlinien sind normalerweise durch Forderungsabtretungen gesichert und enthalten verschiedene Klauseln, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Anforderungen für die Aufrechterhaltung einer bestimmten Höhe des „working capital“, des Nettovermögens, der Investitionsausgaben und verschiedener finanzwirtschaftlicher Kennzahlen.

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

in Tsd. \$	2000	1999
NMC-Darlehensvertrag	732.500	738.150
Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten	6.808	8.067
Sonstige	86.755	55.043
	826.063	801.260
Abzüglich		
Kurzfristig fälliger Anteil	(168.231)	(147.484)
	657.832	653.776

NMC-DARLEHENSVERTRAG

Die Gesellschaft ist Vertragspartei in der ergänzten Fassung einer Bankvereinbarung vom 27. September 1996 (im Folgenden „NMC-Darlehensvertrag“) mit der Bank of America, N.A., der Bank of Nova Scotia, der Chase Manhattan Bank, der Dresdner Bank AG und bestimmten weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften einen Gesamtbetrag in Höhe von 2.000.000 \$ in zwei Kreditfazilitäten bereitstellen:

- Einen revolving Kredit in Höhe von bis zu 1.000.000 \$ mit einer Laufzeit von bis zu sieben Jahren, die am 30. September 2003 ausläuft. 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.
- 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. 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 zur abschließenden Fälligkeit im Jahre 2003.

Kredite im Rahmen dieser vorrangigen Kreditvereinbarung werden mit einem Eckzins entsprechend der Vereinbarung oder mit LIBOR verzinst, jeweils zuzüglich einer Marge. 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 genommen wird.

Außer durch die verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wird der NMC-Kreditvertrag durch Anteile an Nettoerlösen aus bestimmten Veräußerungen von Vermögenswerten und Forderungen sowie durch Emissionen von nachrangigen Schuldverschreibungen und Anteilsscheinen 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. Nach den Bedingungen des Darlehensvertrages ist die Gesellschaft in der Höhe ihrer in jedem Geschäftsjahr möglichen Dividendenausschüttungen begrenzt. In 2000 lag die Begrenzung bei 78.000 \$. Die tatsächliche Ausschüttung der Gesellschaft in 2000 betrug 51.229 \$. Dividendenausschüttungen von National Medical Care Holdings, Inc., einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft, sind auf Grund einer Beschränkung der Dividendenausschüttung ihrer Tochtergesellschaft National Medical Care, Inc., begrenzt. Danach kann National Medical Care höchstens 50% des konsolidierten Ergebnisses des Vorjahres ausschütten. National Medical Care wies 1999 als Folge der Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Regierungsbehörden einen Verlust aus (siehe Anmerkung 2). 1998 verzeichnete NMC einen Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten (siehe Anmerkung 5).

Im Dezember 1999 änderte die Gesellschaft einige Verpflichtungen in ihrem NMC-Darlehensvertrag, darunter unter anderem die Finanzkennzahlen, die durch die Auswirkungen des Vergleichs beeinflusst worden wären (siehe Anmerkung 2). Zum 31. Dezember 2000 befand sich die Gesellschaft in Übereinstimmung mit allen ihren diesbezüglichen Verpflichtungen.

Am 21. September 2000 ist der NMC-Darlehensvertrag ergänzt worden, um die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe und einige andere Fazilitäten zu erhöhen. Die Gläu-

biger haben überdies zugestimmt, dass die Erlöse aus den Zeichnungsangeboten für Vorzugsaktien in 2000 (siehe Anmerkung 16) keine Tilgungsverpflichtungen in Bezug auf den Bankkredit auslösen, sondern für Anlageinvestitionen und Akquisitionen genutzt werden können.

Zum 31. Dezember 2000 standen der Gesellschaft zusätzliche nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von etwa 698.000 \$ aus dem revolving Kredit ihres NMC-Darlehensvertrags zur Verfügung, davon etwa 103.000 \$ für zusätzliche Letters of Credit. Aus dem mittelfristigen Darlehen sind keine weiteren Inanspruchnahmen möglich.

Am 18. Januar 2000 erhöhte die Gesellschaft die 1996 von der National Medical Care an die US-Regierungsbehörden ausgestellte unwiderrufbare Bankgarantie von 150.000 \$ auf 190.000 \$. Gemäß der Vergleichsvereinbarung wird die unwiderrufbare Bankgarantie entsprechend der Teilzahlungen an die US-Behörden reduziert. Zum 31. Dezember 2000 lag die Höhe der unwiderrufbare Bankgarantie bei 89.000 \$.

Die Gesamtsummen der jährlichen Zahlungen aufgrund des NMC-Darlehensvertrags, anderer Darlehen, Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen und anderen Kreditaufnahmen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 2000 betragen (ohne den Verbindlichkeiten aus den genusscheinähnlichen Wertpapieren, siehe Anmerkung 13):

in Tsd. \$	
2001	168.231
2002	159.474
2003	439.950
2004	8.100
2005	7.632
Nachfolgende	42.676
	826.063

11. STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

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

83

82

in Tsd. \$	2000	1999
Deutschland	106.475	93.653
USA	220.176	(408.060)
Sonstige	78.058	55.497
	404.708	(258.910)

Die Steueraufwendungen (-erträge) für die Jahre 2000 und 1999 setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	2000	1999
Laufende Steuern		
Deutsche Körperschaft- und Gewerbeertragssteuer	66.754	43.876
US-Einkommensteuer	23.132	12.088
Sonstige Einkommensteuern	29.971	28.797
	119.857	84.761
Latente Steuern		
Deutschland	(14.902)	791
USA	81.553	(92.907)
Sonstige Einkommensteuern	3.264	(5.389)
	69.915	(97.505)
	189.772	(12.744)

2000 wurde von der deutschen Regierung ein neues Steuergesetz verabschiedet, das unter anderem eine Herabsetzung des Körperschaftsteuersatzes für deutsche Unternehmen für Geschäftsjahre nach dem 1. Januar 2001 vorsieht. Die bisher gültigen Steuersätze von 40% auf nicht ausgeschüttete Gewinne bzw. 30% auf ausgeschüttete Gewinne werden auf einheitlich 25% reduziert. In 1999 traten verschiedene Änderungen des deutschen Körperschaftsteuerrechts in Kraft, einschließlich der Herabsetzung des Steuersatzes auf nicht ausgeschüttete Gewinne von 45% auf 40%. Die Auswirkungen der Senkung des Körperschaftsteuersatzes und anderer Steuergesetzänderungen auf die aktiven und passiven latenten Steuern der deutschen Unternehmen der Gesellschaft sind im Jahr der jeweiligen Gesetzesänderung ausgewiesen und führten für 2000 und 1999 zu einer latenten Steuerersparnis von 2.227 \$ bzw. 850 \$.

Vor der Steuerrechtsänderung 2000 wendete das deutsche Körperschaftsteuerrecht einen gespaltenen Steuersatz und ein Anrechnungsverfahren für die Einkommensbesteuerung der Gesellschaft und ihrer Aktionäre an. Bei einer Gewinnausschüttung erhielten Aktionäre, die der deutschen Besteuerung unter-

liegen, eine Steuergutschrift für die Steuern, die die Gesellschaft auf diese ausgeschütteten Gewinne bezahlt hat. Die Gesellschaft erhielt eine Steuerrückerstattung in dem Maße, in dem diese Gewinne ursprünglich einer Körperschaftsteuer von mehr als 30% unterlagen. Die Steuerrückerstattung konnte ebenfalls an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Im Allgemeinen unterlagen vor 2001 einbehaltene Gewinne in Deutschland zunächst einer Körperschaftsteuer von 40% für 2000 (40% für 1999) zuzüglich eines Solidaritätszuschlags von 5,5%. Durch den Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftsteuer lag die Steuerbelastung 2000 bei 42,2% (42,2% 1999). Bei der Ausschüttung bestimmter in Deutschland entstandener thesaurierter Gewinne an die Aktionäre ist der Körperschaftsteuersatz durch eine Rückerstattung früher gezahlter Steuern auf 30% plus Solidaritätszuschlag von 5,5% auf insgesamt 31,65% für jedes Jahr geändert worden. Nach dem neuen deutschen Körperschaftsteuerrecht wird die Gesellschaft für eine Übergangsperiode von 15 Jahren, die am 1. Januar 2001 beginnt, bei der Ausschüttung thesaurierter Gewinne, die zum 31. Dezember 2000 bestanden, weiterhin Steuerrückerstattungen erhalten oder zusätzliche Steuern zahlen.

Der Aufwand für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag spiegelt die tatsächliche Gewinnausschüttung der deutschen Unternehmen der Gesellschaft in dem betreffenden Jahr 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 2000 und 1999 berechnet sich die Differenz zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und den Beträgen, die sich bei Anwendung eines Körperschaftsteuersatzes von 42,2% für 2000 und 1999 auf das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, Minderheitenanteilen und dem Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen ergeben hätten, wie folgt:

in Tsd. \$	2000	1999
Berechneter „erwarteter“ Körperschaftsteueraufwand (-ertrag), zum Steuersatz für nicht ausgeschüttete Gewinne	170.786	(109.260)
Steuermindernng für die Ausschüttung der Gewinne eines jeden Jahres	(9.077)	–
Gewerbeertragsteuer	12.688	8.758
Steuerrechtlich nicht ansetzbare Abschreibungen auf Goodwill	28.380	28.057
Effekt ausländischer Steuersätze	(20.811)	(9.234)
Nicht abzugsfähiger Anteil der Sonderaufwendungen für den Vergleich	–	71.622
Sonstiges	7.805	(1.437)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	189.772	(12.744)
Effektiver Steuersatz	46,9%	(4,9%)

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

Aktive und passive latente Steuern		
in Tsd. \$	2000	1999
Aktive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie aufgrund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	28.083	27.844
Vorräte, in erster Linie aufgrund steuerlich zusätzlich zu aktivierenden Kosten und unterschiedlicher Wertberichtigungen	23.479	21.427
Wertberichtigungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	119.439	141.123
Finanzierungsleasing, in erster Linie aufgrund der Aktivierung von Kosten für Steuerzwecke	955	1.839
Vergleich mit US-Behörden	5.302	92.469
Verlustvorträge aus Vorjahren	30.546	21.807
Sonstige	5.821	1.895
Aktive latente Steuern (brutto)	213.625	308.404
Abzüglich: Wertberichtigung	(9.292)	(6.360)
Aktive latente Steuern (netto)	204.333	302.044
Passive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie aufgrund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	3.526	4.553
Vorräte, vornehmlich aufgrund steuerlich zusätzlich zu aktivierenden Kosten und Wertberichtigungen	5.329	6.262
Rückstellungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	31.037	40.365
Sachanlagen, vornehmlich aufgrund von Unterschieden bei der Abschreibung	154.605	169.813
Sonstige	2.991	2.480
Passive latente Steuern	197.488	223.473
Gesamte latente Steuern (netto)	6.845	78.571

Die Wertberichtigung erhöhte sich in den Jahren 2000 und 1999 um 2.932 \$ bzw. 1.020 \$ im wesentlichen aufgrund von Verlusten, die in erster Linie in Japan entstanden sind und teilweise durch die Nutzung von Verlustvorträgen kompensiert wurden.

Zum 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft steuerliche Verluste in Höhe von etwa 83.607 \$, wovon hinsichtlich der Vortragsfähigkeit 3.568 \$ in 2001, 4.395 \$ in 2002, 5.002 \$ in 2003, 4.387 \$ in 2004, 13.746 \$ in 2005, 14.336 \$ in 2018, 3.812 in 2019 und 3.352 \$ in 2020 auslaufen. Die gesamten verbleibenden Verluste von 31.009 \$ sind im wesentlichen unbegrenzt vortragsfähig.

Grundlage für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass diese Posten in Zukunft tatsächlich realisierbar sind. 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 2000 ausgewiesenen aktiven latenten Steuern abzüglich der Wertberichtigung genutzt werden können.

Zusätzliche Steuern auf thesaurierte Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von etwa 102.000 \$ 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 Steuer Aufwand in Höhe von 6.396 \$ für Quellen- und Körperschaftsteuer entstehen würde.

12. 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 pension 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 hauptsächlich 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 werden:

in Tsd. \$	2000	1999
Entwicklung der Pensionsverpflichtungen		
Pensionsverpflichtungen am 1. Januar	111.753	111.832
Übertragungsverlust/(-gewinn)	(1.748)	(3.611)
Laufender Dienstaufwand	11.465	10.040
Zinsaufwand	8.148	7.300
Änderungen	–	(5)
Übertragungen	(6)	3.706
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	5.940	(15.826)
Veräußerungen	–	–
Tatsächliche Rentenzahlungen	(3.103)	(1.683)
Pensionsverpflichtungen am 31. Dezember	132.451	111.753
Entwicklung des Pensionsfonds		
Marktwerte des Pensionsfonds am 1. Januar	86.794	77.019
Tatsächliche Erträge des Pensionsfonds	(2.098)	11.179
Auszahlung von Leistungsverpflichtungen	2.748	(1.404)
Verkehrswert des Vermögens des Pensionsfonds am 31. Dezember	81.948	86.794
Finanzierungsstatus	(50.503)	(24.961)
Ungetilgter Gewinn (netto)	(12.593)	(31.441)
Ungetilgter Dienstaufwand früherer Jahre	(4)	(4)
Ungetilgter Übergangsfehlbetrag	226	326
Pensionsrückstellung	(62.875)	(56.079)
Gewichtete, durchschnittliche Annahmen zum 31. Dezember		
Zinssatz	7,30%	7,28%
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	9,70%	9,70%
Gehaltsdynamik	4,60%	4,60%
Bestandteile des Aufwands		
Laufender Dienstaufwand	11.465	10.040
Zinsaufwand	8.148	7.300
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(8.345)	(7.401)
Tilgung des Übergangsfehlbetrages	75	87
Tilgung der unrealisierten Verluste	–	61
Tilgung der Planänderungsaufwendungen	(1)	(1)
Tilgung von (Gewinnen)/Verlusten	(2.429)	(520)
Tilgung von Gewinnen	–	–
Aufwand	8.913	9.566

Zusätzlich zu den normalen Zusagen werden von bestimmten Tochtergesellschaften der FMC gesonderte Zusagen auf Altersrente gewährt. Die Rückstellung betrug 2000 und 1999 7.095 \$ bzw. 5.499 \$. 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 2000 und 1999 betrug 8.786 \$ bzw. 7.298 \$.

13. GENUSSSCHEINÄHNLICHE WERTPAPIERE

Im November 1996 gab die Gesellschaft über den Fresenius Medical Care Capital Trust, ein Trust nach dem Gesetz des Staates Delaware/USA, genusscheinähnliche 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, der Fresenius Medical Care Deutschland GmbH („D-GmbH“) und der Fresenius Medical Care Holdings Inc. („FMCH“) besichert.

Die Trust Securities sind mit einer jährlichen Ausschüttung von 9% des angegebenen Betrages 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 Rückzahlungspreis 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 „1998er Trusts“), beides Trusts nach dem Gesetz des Staates Delaware/USA, genusscheinähnliche Wertpapiere („Trust Preferred Securities“) im Wert von 450.000 \$, die zu 7 7/8% p.a. verzinst werden (die „Trust II Securities“), und im Wert von 300.000 DM aus, die zu 7 3/8% p.a. verzinst werden (die „Trust III Securities“). Die Trusts sind 100-prozentige 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 7/8% p.a. verzinst wird und spätestens im Jahr 2008 fällig ist, und aus damit verbundenen Garantien durch die nachgeordneten Garantiegeber. Das Vermögen des Trust III besteht aus einer erststelligen nachrangigen Darlehensforderung („Senior Subordinated Debentures“) gegen Luxco in Höhe von 300.300 DM, die mit 7 3/8% p.a. verzinst wird und spätestens im Jahr 2008 fällig ist, sowie aus den damit verbundenen Garantien der FMC und der vorgenannten Tochtergesellschaften. Die Trust Preferred Securities werden durch Garantien der FMC, der D-GmbH und der FMCH besichert.

Die Trust II und Trust III Securities sind mit einer jährlichen Ausschüttung von 7 7/8% bzw. 7 3/8% des angegebenen Betrages zu bedienen und spätestens am 1. Februar 2008 unbedingt zurückzuzahlen. Die Inhaber der Trust Preferred Securities haben bei Liquidation der Trusts Anspruch auf Rückzahlung des Nominalbetrags der Trust Preferred Securities. Die nachrangigen Darlehensforderungen, die von der Luxco den 1998er Trusts gegeben wurden, sind nicht rückzahlbar vor dem 1. Februar 2008, außer unter bestimmten Umständen. Abgesehen vom Eintritt gewisser Umstände haben die Inhaber der Trust Preferred Securities kein Stimmrecht.

14. MINDERHEITENANTEILE

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

in Tsd. \$	2000	1999
FMCH Vorzugsaktien		
Vorzugsaktien, Nennwert 100 \$ je Aktie		
– 6% kumulative Vorzugsaktie; 40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 36.460 ausgegeben	3.646	3.646
– 8% kumulative Vorzugsaktie Klasse A; 50.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 16.176 ausgegeben	1.618	1.618
– 8% nicht-kumulative Vorzugsaktie Klasse B; 40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 21.483 ausgegeben	2.148	2.148
Vorzugsaktien, 0,10 \$ je Aktie		
– Nicht-kumulative Vorzugsaktie 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	4.953	5.456
Minderheitenanteile gesamt	21.271	21.774

In Zusammenhang mit der Entstehung der FMC erhielt jeder Inhaber von W. R. Grace-Stammaktien eine Vorzugsaktie (Class D Preferred Stock) der Fresenius Medical Care Holdings für jede W. R. Grace-Stammaktie. Die Vorzugsaktie berechtigt den Inhaber zum Empfang einer einmaligen Sonderdividende, wenn und soweit der kumulative bereinigte Cash-Flow für die Inhaber von Stammaktien (definiert als Jahresüberschuss der Gesellschaft zuzüglich Abschreibungen) für den Zeitraum vom 1. Januar 1997 bis einschließlich 31. Dezember 2001 den Betrag von 3,7 Mrd. \$ übersteigt. Falls der kumulative bereinigte Cash-Flow der Gesellschaft diese Schwelle überschreitet, werden 44,8% des die 3,7 Mrd. \$ übersteigenden Betrages als Sonderdividende auf die Fresenius Medical Care Holdings Vorzugsaktien (Class D Preferred Shares) ausgeschüttet. Fresenius Medical Care Holdings muss den Betrag der Sonderdividende, falls es eine geben sollte, bis zum 1. Mai 2002 öffentlich bekannt geben. Für den Zeitraum vom 1. Januar 1997 bis Jahresende 2000 betrug der kumulative bereinigte

Cash-Flow im Hinblick auf die Berechnung der Sonderdividende auf Class D-Vorzugsaktien etwa 1,2 Mrd. \$. Auf der Grundlage des kumulativen bereinigten Cash-Flows zum 31. Dezember 2000 und des Trends der Vergangenheit, hält die Gesellschaft es für unwahrscheinlich, dass eine Sonderdividende gezahlt wird. Die Zahlung einer erwirtschafteten Sonderdividende auf Class D-Vorzugsaktien würde im Oktober 2002 beginnen. Die Gesellschaft ist in keiner Weise verpflichtet, der Fresenius Medical Care Holdings irgend einen Betrag zur Verfügung zu stellen, damit diese eine Sonderdividende zahlen kann.

15. EIGENKAPITAL

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 10. Juni 1998 wurde das Aktienkapital der Gesellschaft bedingt um bis zu 12.500 DM, gestückt in 2.500.000 neue stimmrechtslose Vorzugsaktien, erhöht. Diese bedingte Kapitalerhöhung darf nur im Falle der Ausübung von unter dem FMC Plan 2 ausgegebenen Bezugsrechten vollzogen werden.

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 der Vorzugsaktien und der Stammaktien von 5 DM je Aktie auf 2,55646 € je Aktie. Aus praktischen Gründen stimmte die Hauptversammlung einer Erhöhung des Nennwertes 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 1997 und im Konzernabschluss ausgewiesen worden. Das Eigenkapital wurde entsprechend geändert, um die Umgliederung eines Betrages in Höhe des nominellen Wertes der Erhöhung des Grundkapitals aus der Kapitalrücklage kenntlich zu machen.

Außerdem stimmte die Hauptversammlung einer Änderung des Dividendenaufschlags für Vorzugsaktien von einem Prozentsatz des Nennwertes je Aktie in einen absoluten Betrag

je Aktie 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.

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

Am 2. März 2000 hat die Gesellschaft 8.974.359 stimmrechtslose Inhaber-Vorzugsaktien an eine begrenzte Anzahl institutioneller Investoren gegen Anteile an der Franconia Acquisition LLC, einer Gesellschaft, die zum Erwerb von Dialysekliniken und damit zusammenhängenden Tätigkeiten gegründet worden ist, ausgegeben. Für Bilanzierungszwecke ist die Übertragung, die Nettoerlöse in Höhe von 344.000 \$ einbrachte, als eine Finanzierung zu Marktwert behandelt worden. 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 zulässt. Nach Ablauf der 24 Monate können die Investoren verlangen, dass die Gesellschaft die Vorzugsaktien für einen Verkauf nach dem US-amerikanischen Wertpapieraufsichtsgesetz (Securities Act) von 1933, in seiner jeweils gültigen Fassung, unter den im Vertrag näher spezifizierten Bedingungen registrieren und dass die Gesellschaft die Investoren bei der Zulassung dieser Vorzugsaktien außerhalb der USA unterstützt.

Nach dem Vollzug der Ausgabe der 8.974.359 stimmrechtslosen Vorzugsaktien im Rahmen der Franconia-Übernahme betrug das verbleibende genehmigte Kapital II 29.533 €.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2000 wurde die Autorisierung des oben beschriebenen verbleibenden genehmigten Kapitals I und des genehmigten Kapitals II widerrufen, der Vorstand wurde jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Aktienkapital der Gesellschaft zu erhöhen, und zwar um einen maximalen Betrag von:

- 30.720.000 €, entsprechend 12.000.000 Vorzugsaktien, durch die Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar (neues genehmigtes Kapital I);
- 20.480.000 €, entsprechend 8.000.000 Vorzugsaktien, durch Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar oder gegen Sacheinlage (neues genehmigtes Kapital II).

Die Autorisierungen des genehmigten Kapitals I und des genehmigten Kapitals II gelten bis zum 29. Mai 2005. In Ver-

bindung mit der Ausgabe von Vorzugsaktien wird es generell Bezugsrechte im Rahmen des genehmigten Kapitals I geben, mit Ausnahme für die Spitzen, die für die Bereitstellung einer glatten Ausgabemenge und eines runden Zuteilungsbetrags benötigt werden. Die Gesellschaft kann Bezugsrechte bei der Ausgabe von Vorzugsaktien im Rahmen des genehmigten Kapitals II ausschließen, wenn die Vorzugsaktien gegen Sacheinlagen zur Akquisition eines Unternehmens oder eines Anteils an einem Unternehmen ausgegeben werden oder wenn die Vorzugsaktien gegen bar ausgegeben werden und der Ausgabepreis nicht wesentlich niedriger ist als der Kurs der Aktien an der Wertpapierbörse.

Nach dem Deutschen Aktiengesetz 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 bedingten oder des genehmigten Kapitals ist auf fünf Jahre ab Wirksamkeit der Ermächtigung begrenzt.

Am 26. Juli 2000 hat die Gesellschaft ein öffentliches Zeichnungsangebot über 5.000.000 Vorzugsaktien mit einem Nettoerlös von etwa 185 Mio. \$ abgeschlossen. Zusätzlich hat das Emissionskonsortium für das genannte Zeichnungsangebot am 28. Juli 2000 Optionen für den Kauf von weiteren 750.000 Vorzugsaktien wahrgenommen, so dass der gesamte Nettoerlös des öffentlichen Zeichnungsangebots etwa 213 Mio. \$ betrug.

Zum 31. Dezember 2000, nach dem Vollzug der Ausgabe von 5.750.000 Vorzugsaktien im Rahmen des oben erwähnten Zeichnungsangebots, betrug das verbleibende genehmigte Kapital II 5.760 €. Nach dem Vollzug der Ausgabe von 2.250.000 Vorzugsaktien für die Everest-Akquisition (siehe Anmerkung 22), können keine weiteren Vorzugsaktien im Rahmen des genehmigten Kapitals II ausgegeben werden.

Am 31. Mai 2000 sind Barausschüttungen in Höhe von insgesamt 51.229 \$ für 1999 bei einem Betrag von 0,75 € je Vorzugsaktie (ohne die am 2. März 2000 ausgegebenen Vorzugsaktien) und von 0,69 € je Stammaktie geleistet worden.

Nach deutschem Aktienrecht ist der Bilanzgewinn, wie er sich aus dem nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften

(HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Fresenius Medical Care AG ergibt, Grundlage für die Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre.

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 10).

Im folgenden ist die Überleitung für die Ermittlung der „basic and diluted earnings per share“ dargestellt. Die im Rahmen des FMC 1998 Plan 2 gewährten Aktienbezugsrechte

unterliegen Performance-Kriterien. Zum 31. Dezember 1999 waren die Performance-Kriterien für die 1998 und 1999 gewährten Aktienbezugsrechte nicht erreicht worden. Daher sind die gewährten Bezugsrechte bei der Berechnung der „Diluted earnings per share“ ausgeklammert worden. Am 30. Mai 2000 stimmten die Aktionäre der Gesellschaft einer Änderung des FMC 98 Plan 2 zu, um die Auswirkung der Sonderaufwendungen für den Vergleich (siehe Anmerkung 2) auf den Plan zu eliminieren. Diese Aufwendungen sind danach nicht bei der Berechnung des Performance-Kriteriums „EBIT-Anstieg“ zu berücksichtigen. Dadurch wurden die Performance-Kriterien zum 31. Dezember 2000 erfüllt und die gewährten Aktienbezugsrechte sind in die Berechnung der „Diluted earnings per share“ für 2000 einbezogen worden.

in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2000	1999
Zähler		
Jahresüberschuss	212.075	(248.544)
abzüglich		
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	(1.056)	–
Gewinn, der nur für Vorzugsaktien zur Verfügung steht	(1.056)	
Gewinn (Verlust) der für alle Aktionärsgattungen zur Verfügung steht	211.019	(248.544)
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	19.002.118	9.023.341
Summe ausstehender Aktien aller Gattungen	89.002.118	79.023.341
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	302.824	–
Summe ausstehender Aktien aller Gattungen bei voller Verwässerung	89.304.942	79.023.341
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	19.304.942	9.023.341
(Verlust) Gewinn pro Stammaktie	2,37	(3,15)
Vorzüge und Dividendenrückstände pro Vorzugsaktie	0,06	0,00
(Verlust) Gewinn pro Vorzugsaktie	2,43	(3,15)
(Verlust) Gewinn pro Stammaktie bei voller Verwässerung	2,36	(3,15)
Vorzüge und Dividendenrückstände pro Vorzugsaktie	0,06	0,00
(Verlust) Gewinn pro Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	2,42	(3,15)

16. AKTIENOPTIONEN

Im Zusammenhang mit der Errichtung der Fresenius Medical Care im Jahre 1996 wurden bestimmte bestehende Optionen aus den Aktienoptions-Plänen der W.R. Grace und FUSA 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 gestrichen oder verfallen sind, werden die für diese Optionen vorgesehenen Stammaktien, die von der Fresenius AG verwahrt worden sind, von der Fresenius AG kostenlos auf die FMC übertragen. Wenn Optionen, die früher zum Bezug von FUSA-Stammaktien berechtigt hätten, nicht ausgeübt werden, weil sie gestrichen 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 2000 haben die Mitarbeiter 34.337 Optionen im Rahmen des FMC Rollover Options Plans ausgeübt. In diesem Zusammenhang hat die Fresenius AG den Mitarbeitern 11.446 FMC-Stammaktien übertragen und 247 \$ an die Gesellschaft abgeführt. Im gleichen Zeitraum waren 7.643 Optionen gestrichen worden. Die an die Gesellschaft gezahlten 247 \$ sind zum 31. Dezember 2000 in die Kapitalrücklage (additional paid in capital) eingestellt worden. Zum 31. Dezember 2000 waren Rollover Plan Optionen über 182.006 ADS zu einem durchschnittlichen Bezugspreis von 7,88 \$ ausübbar.

FMC PLAN

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 Gesellschaft hat das Recht, ihre Verpflichtung in Bezug auf die Wandelschuldverschreibung gegen die Verpflichtung der Mitarbeiter aus dem zugehörigen Darlehen aufzurechnen; daher schlagen sich die Verpflichtungen aus der Wandelschuldverschreibung und die Kreditforderungen der Mitarbeiter im Konzernabschluss der Gesellschaft nicht nieder. 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 ADS 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.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Anzahl der unter dem FMC Plan verfügbaren Vorzugsaktien und die durchschnittliche Preisspannen (in \$):

	Aktien in Tsd.	Durch- schnittliche Preisspanne
FMC Plan		
Saldo zum 31. Dezember 1997	827	55,59-78,33
verfallen	723	55,59-78,33
Saldo zum 31. Dezember 1998	104	55,59-78,33
verfallen	10	55,59-78,33
Saldo zum 31. Dezember 1999	94	55,59-78,33
verfallen	26	55,59-78,33
Saldo zum 31. Dezember 2000	68	55,59-78,33
austübbar am 31. Dezember 2000	68	55,59-78,33

FMC 98 PLAN 1 UND PLAN 2

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 Gesellschaft hat das Recht, ihre Verpflichtung in Bezug auf die Wandelschuldverschreibung gegen die Verpflichtung der Mitarbeiter aus dem zugehörigen Darlehen aufzurechnen; daher schlagen sich die Verpflichtungen aus der Wandelschuldverschreibung und die Kreditforderungen der Mitarbeiter im Konzernabschluss der Gesellschaft nicht nieder. 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. Der FMC 98 Plan 1 wurde 1999 und 2000 geändert, um die Anzahl der Vorzugsaktien, die zur Ausgabe gemäß den Darlehen nach FCM 98 Plan 1 zur Verfügung stehen, um 450.000 bzw. 660.000 Aktien zu erhöhen. Die maximale Anzahl stimmrechtsloser Vorzugsaktien, die nach diesem Plan ausgegeben werden könnte, beträgt 2.443.333 abzüglich bereits ausgegebener Aktien oder nach dem FMC Plan noch auszugebender 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 ausgegebenen stimmrechtslosen Vorzugsaktien nach beiden Plänen die oben angegebene Anzahl von 2.443.333 Aktien nicht übersteigt.

Der FMC 98 Plan 2 gewährt den zur Teilnahme berech-

tigten Mitarbeitern das Recht, Vorzugsaktien der Gesellschaft zu erwerben. Der Bezugspreis der Vorzugsaktien ergibt sich aus dem Durchschnitt der täglichen Kursnotierungen der stimmrechtslosen Vorzugsaktien an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten 30 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. Am 30. Mai 2000 stimmten die Aktionäre der Gesellschaft einer Änderung des FMC 98 Plan 2 zu, nach der die Auswirkungen der Sonderaufwendungen für den Vergleich (siehe Anmerkung 2) bei der Beurteilung der Erreichung des Performance-Kriteriums „EBIT-Anstieg“ nicht zu berücksichtigen ist. 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 maximal 2.500.000 Vorzugsaktien vorgesehen, von denen 500.000 Stück für den Vorstand und 2.000.000 Stück für leitende Mitarbeiter bestimmt sind. Für jedes Bezugsrecht kann eine Vorzugsaktie erworben werden.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Anzahl der unter dem FMC 98 Plan 1 und Plan 2 verfügbaren Vorzugsaktien und die durchschnittlichen Preisspannen (in \$ und €):

31. Dezember	Aktien in Tsd.	Durch- schnittliche Preisspanne €	Durch- schnittliche Preisspanne \$
FMC 98 Plan 1			
Saldo 1997	–		
gewährt	1.024	42,44-56,24	39,49-52,33
Saldo 1998	1.024	42,44-56,24	39,49-52,33
gewährt	572	32,90	30,61
verfallen	140	32,90-56,24	30,61-52,33
Saldo 1999	1.456	32,90-56,24	30,61-52,33
gewährt	653	40,70-49,00	37,87-45,59
ausgeübt	10	32,90-42,44	30,61-39,49
verfallen	303	32,90-56,24	30,61-52,33
Saldo 2000	1.796	32,90-56,24	30,61-52,33
Am 31. Dezember 2000 ausübbar	660	32,90-56,24	30,61-52,33
FMC 98 Plan 2			
Saldo 1997	–		
gewährt	258	44,66	41,56
Saldo 1998	258	44,66	41,56
gewährt	297	32,41	30,16
verfallen	5	32,41-44,66	30,16-41,56
Saldo 1999	550	32,41-44,66	30,16-41,56
gewährt	321	47,64	44,33
ausgeübt	7	44,66	41,56
verfallen	40	32,41-47,64	30,16-44,33
Saldo 2000	824	32,41-47,64	30,16-44,33
Am 31. Dezember 2000 ausübbar	78	44,66	41,56

Die Zuflüsse aus der Ausübung der Bezugsrechte auf 17.393 Aktien in Höhe von 638 \$ nach FMC 98 Plan 1 und Plan 2 wurden als Kapitalzuführung dargestellt.

MARKTWERT DER AKTIONSOPTIONEN

Der durchschnittliche, gewichtete Marktwert der 2000, 1999 bzw. 1998 gewährten Aktienoptionen betrug – bei Anwendung des Black-Scholes-Optionsbewertungsmodells und der unten angegebenen Annahmen – bei Gewährung 16,76 \$, 13,06\$ bzw. 14,20 \$.

Gewichtete durchschnittl. Annahmen	2000	1999
Erwartete Dividendenrendite	1,50%	1,00%
Risikoloser Zinssatz	5,50%	5,56%
Erwartete Volatilität	40,00%	35,00%
Erwartete Laufzeit der Option	5,3 Jahre	5,3 Jahre

Die Gesellschaft behandelt die Aktienbezugsrechte im Jahresabschluss gemäß der Opinion No. 25 des Accounting Principles Board (APB) und weist für 2000, 1999 und 1998 gewährte Aktienoptionen etwa 3.980 \$ 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 würde sich bei Anwendung von SFAS No. 123, ausgehend vom Marktwert der Bezugsrechte am Tag der Gewährung der Rechte, pro-forma wie folgt verringern:

in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2000	1999
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		
wie berichtet	212.075	(248.544)
Effekte des FMC Plans, Ertrag (Aufwand)	(295)	(247)
Effekte des FMC 98 Plans (Aufwand)	(3.581)	(2.253)
Effekt der Ausgabe von Optionen 1999 (Aufwand)	25	(615)
Pro forma	203.982	(251.659)
Gewinn (Verlust) je Stammaktie		
wie berichtet	2,37	(3,15)
Pro forma	2,28	(3,19)
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie		
wie berichtet	2,43	(3,15)
Pro forma	2,34	(3,19)
Gewinn (Verlust) je Stammaktie bei voller Verwässerung		
wie berichtet	2,36	(3,15)
Pro forma	2,27	(3,19)
Gewinn (Verlust) je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		
wie berichtet	2,42	(3,15)
Pro forma	2,33	(3,19)

17. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND EVENTUALVERBINDLICHKEITEN 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 2000 und 1999 betrugen die Aufwendungen hierfür 192.910 \$ bzw. 160.624 \$.

Im September 2000 vereinbarte die FMCH mit einer Bank einen erweiterten operating-lease Vertrag. Der Vertrag betrifft Maschinen und Ausrüstungen in Höhe von etwa 65.165 \$ im Werk Ogden, Utah, in welchem Dialysatoren produziert werden. Die Vereinbarung umfaßt eine Grundmietzeit bis zum 1. Januar 2010, enthält Verlängerungsoptionen sowie eine Kaufoption zu dem höheren von 20% der historischen Anschaffungskosten und dem Zeitwert. Die zukünftigen Mindestmietzahlungen aus den nicht kündbaren Mietverträgen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 2000 betragen (in Tsd. \$):

Für die Geschäftsjahre	
2001	129.883
2002	109.491
2003	96.331
2004	122.673
2005	57.534
Nachfolgende	110.935
	626.847

RECHTLICHE VERFAHREN

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. In der Klageschrift werden unangemessene Abrechnungspraktiken in den Bereichen Ernährungstherapien und diagnostische und klinische Laboruntersuchungen sowie weitere unrichtige Angaben vorgeworfen. 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 FMCH 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 (*Connecticut General Life Insurance Company et al v. National Medical Care et al*, 00-Civ-0932), in der ebenfalls Schadensersatzansprüche in unbestimmter Höhe geltend gemacht werden. Die Gesellschaft, FMCH, NMC und deren Tochterunternehmen gehen allerdings davon aus, dass sie gute Abwehrmöglichkeiten gegen die Klagen haben, und beabsichtigen, sich in beiden Prozessen 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 stellen.

FMCH hat Gegenklage gegen die Kläger 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 eingereicht.

Das endgültige Ergebnis dieser Verfahren für die Gesellschaft lässt sich zur Zeit nicht vorhersagen. Ein ungünstiges Ergebnis des Rechtsstreits könnte eine erhebliche negative Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

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“) eine Anweisung an die Bearbeiter von Medicare-Ansprüchen ausgegeben, derzufolge 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, dem Termin des Inkrafttretens von OBRA 93, wirksam werden zu lassen.

Vom 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 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 in Rechnung zu stellen.

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, der HCFA zu verbieten, rückwirkend ihre Anweisung vom 24. April 1995 betreffend Patienten mit doppeltem Versicherungsanspruch geltend zu machen. Am 9. Mai 1995 hat NMC eine einstweilige Verfügung beantragt, die der HCFA verbietet, neue Anweisungen rückwirkend, d.h. für die Abrechnung von Leistungen, die zwischen dem 10. August 1993 und dem 23. April 1995 erbracht wurden, durchzusetzen. 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 stattgege-

ben und ein Feststellungsurteil zu Gunsten von NMC gesprochen. Die rückwirkende Änderung der Verfügung vom April 1995 durch 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, welche die zukünftige Anwendung der HCFA-Verfügung vom April 1995 für rechtlich unwirksam erklärt. 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 und die rückwirkende Anwendung der geänderten Anweisung durchsetzen, könnte von NMC verlangt werden, die von den betrieblichen Krankenkassen erhaltenen Zahlungen für nach dem 10. August 1993 erbrachte Leistungen unter den ursprünglichen HCFA-Bestimmungen zurück zu zahlen. In diesem Falle müsste die Gesellschaft die gleichen Leistungen der Medicare in Rechnung stellen. Dies könnte zu einem Verlust von etwa 120 Mio. \$ führen, der sich auf alle Geschäftsjahre vor dem 31. Dezember 1995 bezieht. In diesem Falle hätte das einen erheblichen nachteiligen Einfluss auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

SONSTIGE RECHTSSTREITIGKEITEN UND POTENTIELLE RISIKEN

Die Gesellschaft hat es im normalen Geschäftsablauf häufig mit Rechtsstreitigkeiten zu tun. Die Unternehmensleitung prüft regelmäßig entsprechende Informationen sowie die Rechts- und Versicherungsdeckung der Gesellschaft und nimmt die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten vor. Es ist nicht zu erwarten, dass die Ergebnisse dieser Verfahren die Finanz- und Geschäftslage oder den Cash-Flow der Gesellschaft wesentlich beeinflussen.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie

die anderer Gesundheitsdienstleister, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte und Zulieferungen, auf den Betrieb von Produktionsanlagen, Labors und Dialysekliniken sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Gesetze über das Verbot illegaler Provisionen, gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen sowie andere US-Bundes- und Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden, und Kontrollbehörden oder Gerichte können die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität erlangt. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, sogenannte „Whistleblower“-Aktionen (Anzeigen durch NMC-Mitarbeiter) einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes und unter Berücksichtigung ihrer Vereinbarung zur Unternehmensintegrität („Corporate Integrity Agreement“) mit den US-Regierungsbehörden rechnet die Gesellschaft damit, dass ihre geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken auch in Zukunft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren sein werden, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für „Whistleblower“-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl und Vielfalt von Betriebsstätten in allen Teilen der USA. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern 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 Regelungs-

kompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter absichtlich oder versehentlich unangemessene oder falsche Abrechnungen eingereicht haben. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft Haftungsansprüche 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.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen fachlicher Fahrlässigkeit, Behandlungsfehler, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft von Zeit zu Zeit solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfang versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgendeine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Gesellschaft und das Betriebsergebnis haben. Jeder Schadensersatzanspruch, gleichgültig ob er berechtigt ist und wie er ausgeht, kann das Ansehen und das Geschäft der Gesellschaft negativ beeinflussen. Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche erhoben und Gerichtsverfahren eingeleitet worden, die sich auf von ihr erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Rechtsansprüche und Schadensersatzforderungen gestellt. Obwohl der endgültige Ausgang dieser Verfahren gegenwärtig nicht vorhersehbar ist, könnte ein negatives

Ergebnis signifikante, ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanzlage und das Betriebsergebnis der Gesellschaft haben.

**Eventualverbindlichkeiten der W. R. Grace & Co.
(jetzt Fresenius Medical Care Holdings, Inc.)**

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 gebildet. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hat sich W. R. Grace & Co.-Connecticut („Grace Chemicals“) 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 könnte eventuell haftbar für bestimmte Verpflichtungen im Zusammenhang mit Ereignissen vor dem Zusammenschluss sein, welche nichts mit dem Geschäftsbetrieb der NMC zu tun haben. Grace Chemicals hat mitgeteilt, dass sie die strategischen und geschäftlichen Fragen prüft, die sich im Zusammenhang mit einer möglichen Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts ergeben würden. Falls diese Verpflichtung von Grace Chemicals hinfällig wird oder als Ergebnis des Konkursverfahrens eingeschränkt wird, und die Gesellschaft für Verpflichtungen von Grace Chemicals aus der Zeit vor dem Zusammenschluss haftbar gemacht wird, können die Geschäfts- und Finanzlage sowie das Betriebsergebnis der Gesellschaft dadurch negativ beeinflusst werden.

Am 28. September 2000 wurde eine Gemeinschaftsklage *Mesquita, et al. v. W. R. Grace & Company, et al.* (Sup. Court of Calif., S.F. County, #315465) gegen Grace Chemicals, bestimmte US-Tochterunternehmen der Gesellschaft und andere Beklagte eingereicht, in der behauptet wird, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung war, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstieß und eine Verschwörung darstellte. In der Folge wurde eine ergänzte Beschwerde mit im Wesentlichen den gleichen Behauptungen eingereicht (*Abner et al. v. W. R. Grace & Company, et al.*). Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass der Zusammenschluss gegen keine dieser Vorschriften verstoßen hat. Die Gesellschaft hat von Grace Chemicals entsprechend der Fusionsvereinba-

rung die Freistellung von Ansprüchen verlangt. Falls festgestellt wird, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung war, der Kläger wesentliche Schadensersatzansprüche nachweisen kann und es der Gesellschaft nicht gelingt, die Freistellung von Schadensersatzansprüchen durchzusetzen, hätte dies wesentliche negative Auswirkungen auf das Geschäft, die Finanzlage und das Betriebsergebnis der Gesellschaft.

Sollte es Tatbestände geben, welche die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses verletzen, wäre die Gesellschaft verpflichtet, die daraus resultierenden Steuerverbindlichkeiten zu übernehmen. Gemäß den von Grace Chemicals, der Gesellschaft und Fresenius AG abgegebenen Erklärungen, hatte Grace Chemicals zugestimmt, die Gesellschaft von derartigen Steuerverbindlichkeiten freizuhalten. Falls die Gesellschaft nicht in der Lage wäre, diese Freihaltungsverpflichtung der Grace Chemicals durchzusetzen, würde die Steuerverbindlichkeit einen erheblichen negativen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzlage der Gesellschaft sowie das Betriebsergebnis haben.

18. 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 vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für Handelszwecke.

MANAGEMENT DES WÄHRUNGSRIKOS

Die Gesellschaft betreibt ihre Geschäftstätigkeit weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen. Demzufolge wird die Gesellschaft von Veränderungen der Wechselkurse beeinflusst. Die Gesellschaft schließt Devisentermingeschäfte und Optionen ab, um bestimmte Währungsrisiken zu reduzieren. Sicherungen erstrecken sich grundsätzlich nur auf Währungsrisiken im Zusammenhang mit bestimmten Forderungen und Verbindlichkeiten in nicht-funktionalen Währungen.

Gewinne und Verluste aus Devisentermingeschäften sind in den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten enthalten und gleichen Währungsgewinne und -verluste aus der Umbewertung von konzerninternen Salden oder sonstigen kurzfri-

stigen Aktiva und Verbindlichkeiten aus, die in Fremdwährung valutieren. Die Laufzeit der Devisentermingeschäfte bewegt sich grundsätzlich zwischen einem Monat und 36 Monaten. Die ausstehenden Devisentermingeschäfte, deren unrealisierte Gewinne und Verluste zum 31. Dezember 2000 sowie das Kreditrisiko aus Kontrakten mit unrealisierten Gewinnen stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

in Tsd. \$	Nominal- betrag der Kontrakte	Unrealisierte Gewinne/ (Verluste)	Kredit- risiko
Währungskäufe gegen \$	490.438	22.174	22.174
Währungsverkäufe gegen \$	6.836	74	77
Währungsverkäufe gegen €	61.005	3.149	3.180
Währungskäufe gegen €	11.975	(128)	1
Gesamt	570.254	25.269	25.432

Aus dem Abschluss von Devisentermingeschäften 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. Der Vorstand 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 Vertragsparteien den Austausch der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung für bestimmte Zeiträume, wobei sich die Berechnung auf einen vereinbarten Nominalbetrag bezieht.

Die zum 31. Dezember 2000 und 1999 bestehenden Zinsvereinbarungen sind in der nachstehenden Tabelle zusammengefasst:

	2000		1999	
in Tsd. \$	Nominal- Betrag	Kredit- risiko	Nominal- Betrag	Kredit- risiko
Dollar-Zins-Swaps	1.050.000	0	1.350.000	3.766
Derivate Dollar-Zinsinstrumente mit Laufzeitbeginn in der Zukunft	0	0	250.000	7.612
Yen-Zins-Swaps	8.703	0	0	0

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 2000 bestanden Zins-Swap-Vereinbarungen mit Nominalbeträgen in Höhe von 1.050.000 \$ und 1.000.000 Yen. Der durchschnittliche Festzinssatz lag 2000 bei 6,52% bzw. 3,10%.

MARKTWERT DER FINANZINSTRUMENTE

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. Dezember 2000 und 1999 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.

Die Buchwerte in der Tabelle sind – mit Ausnahme der derivativen Vermögenswerte, die mit Verbindlichkeiten in Be-

	2000		1999	
in Tsd. \$	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Nicht-Derivative				
Aktiva				
Flüssige Mittel	64.577	64.577	34.760	34.760
Forderungen	753.674	753.674	667.739	667.739
IDPN-Forderungen	5.189	5.189	59.151	59.151
Passiva				
Verbindlichkeiten	281.197	281.197	282.573	282.573
Steuerverbindlichkeiten	117.572	117.572	78.438	78.438
Sonstiges Fremdkapital	826.063	826.063	801.260	801.260
Genussschein-ähnliche Wertpapiere	952.727	897.827	964.103	944.044
Derivative				
Fremdwährungskontrakte	12.197	25.269	(4.384)	(14.783)
Dollar-Zins-Swaps und Zins-Collars	0	(24.619)	0	9.242
Yen-Zins-Swaps und Zins-Collars	0	(527)	0	0

ziehung stehen und in den sonstigen Aktiva ausgewiesen werden – in der Bilanz unter den jeweils angegebenen Posten erfasst.

SCHÄTZUNG DER MARKTWERTE

Die wesentlichen Methoden und Annahmen, die bei der Schätzung der Marktwerte von Finanzinstrumenten angewendet werden, sind wie folgt:

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.

Da die langfristigen Bankschulden der Gesellschaft 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 aktu-

ellen Geldmarktbedingungen zuzüglich spezifischer Aufschläge widerspiegeln, die sich aus unternehmensbezogenen Leistungskennzahlen sowie aus der Gesamtheit der Kreditkonditionen einschließlich der Verpflichtungen aus dem NMC-Darlehensvertrag 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.

19. SEGMENT-BERICHTERSTATTUNG

Mit Wirkung vom 1. Januar 1998 hat die Fresenius Medical Care AG ihre Struktur der 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 1998 erstmalig angewendet wurde. Dieser Rechnungslegungsgrundsatz regelt die Segment-Berichterstattung in den Jahresabschlüssen und Zwischenberichten an die 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 Bereichsleitungen zum Zweck der Entscheidungsfindung hinsichtlich der Ressourcenverteilung und zur 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 Dialysedienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Be-

reich der klinischen Labortests und dialysebezogenen Diagnostikleistungen erbracht. 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-Darlehensvertrages 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.

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

	Nordamerika	International	Eliminierung und Konzern	Gesamt
2000				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.083.095	1.118.243	–	4.201.338
Transfer zwischen den Segmenten	2.226	36.677	(38.903)	–
Umsatzerlöse insgesamt	3.085.321	1.154.920	(38.903)	4.201.338
EBITDA	645.549	269.943	(1.825)	913.667
Abschreibungen	(222.495)	(68.733)	(1.626)	(292.854)
EBIT	423.054	201.210	(3.451)	620.813
Aktiva der Segmente	4.571.069	1.375.526	32.358	5.978.953
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen (1)	228.177	274.290	100	502.567
1999				
Umsatzerlöse mit Dritten	2.807.186	1.033.243	–	3.840.429
Transfer zwischen den Segmenten	4.195	42.853	(47.048)	–
Umsatzerlöse insgesamt	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 (2)	146.498	114.774	330	261.602

(1) In den Akquisitionen des Segments International sind für 2000 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 13.614 \$ nicht enthalten.

(2) In den Akquisitionen des Segments International sind für 1999 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 9.462 \$ nicht enthalten.

ABSTIMMUNG DER KENNZAHLEN ZUR KONSOLIDIERUNG DES ERGEBNISSES

in Tsd. \$	2000	1999
Gesamt-EBITDA der bericht- erstattenden Segmente	915.492	854.851
Abschreibungen	(292.854)	(284.208)
Sonderaufwendungen für den Ver- gleich mit den US-Behörden (OIG)	–	(601.000)
Allgemeine Unternehmens- aufwendungen	(1.825)	(10.429)
Zinsaufwendungen	(195.569)	(226.218)
Zinsaufwendungen im Rahmen der Vergleichsvereinbarung	(29.947)	
Zinserträge	9.411	8.094
Gesamtergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	404.708	(258.910)
Gesamt-EBIT der bericht- erstattenden Segmente	624.264	572.593
Sonderaufwendungen für den Ver- gleich mit den US-Behörden (OIG)	–	(601.000)
Allgemeine Unternehmens- aufwendungen	(3.451)	(12.379)
Zinsaufwendungen	(195.569)	(226.218)
Zinsaufwendungen im Rahmen der Vergleichsvereinbarung	(29.947)	
Zinserträge	9.411	8.094
Gesamtergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	404.708	(258.910)
Abschreibungen		
Abschreibungen der berichter- stattenden Segmente	291.228	282.258
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	1.626	1.950
Abschreibungen gesamt	292.854	284.208

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. \$	Deutsch- land	USA	Übrige Länder	Gesamt
2000				
Umsatzerlöse mit Dritten	193.857	3.083.095	924.386	4.201.338
Langfristige Aktiva	79.670	520.614	294.997	895.281
1999				
Umsatzerlöse mit Dritten	213.209	2.807.186	820.034	3.840.429
Langfristige Aktiva	83.384	483.872	180.041	747.297

20. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Tsd. \$	2000	1999
Zusätzliche Angaben zum Cash-Flow		
Zinszahlungen	222.826	215.836
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	44.715	27.954
Zusätzliche Übersicht über nicht- zahlungswirksame Investitions- und Finanzierungstätigkeiten		
Ausgabe bzw. Übernahme von Verbindlichkeiten	13.613	9.462
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen		
Ausgaben für erworbene Ver- mögensgegenstände	346.378	124.598
Übernommene Verbindlichkeiten	52.843	13.186
Ausgabe von Genussscheinen in Verbindung mit Akquisitionen	13.613	9.462
Barzahlungen	279.922	101.950
Abzüglich erworbene Barmittel	5.392	624
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	274.530	101.326

21. WESENTLICHE EREIGNISSE SEIT DEM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES

Am 5. Januar 2001 erwarb die Gesellschaft die Everest Healthcare Services Corporation („Everest“), Oak Park, Illinois, durch Zusammenschluss von Everest mit einem Tochterunternehmen der Gesellschaft für 343 Mio. \$ einschließlich ausstehender Verbindlichkeiten der Everest. Ein Drittel des Kaufpreises wurde durch die Ausgabe von 2.250.000 Vorzugsaktien am 5. Januar 2001 bezahlt. Der Restbetrag des Kaufpreises wurde aus den Zuflüssen der in 2000 abgeschlossenen Ausgabe von Vorzugsaktien bezahlt.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig schriftlich und mündlich über den Geschäftsgang und die Lage des Unternehmens sowie über bedeutsame Geschäftsvorfälle. Der Aufsichtsrat hat aufgrund schriftlicher und mündlicher Berichte des Vorstands insgesamt acht Sitzungen – teilweise unter Zuschaltung nicht persönlich anwesender Mitglieder der Verwaltung über Video- und Telefonkonferenzen – abgehalten und darüber hinaus mehrfach Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefaßt. Insbesondere zustimmungsbedürftige Geschäfte wurden durch den Aufsichtsrat überprüft und mit dem Vorstand erörtert. Schwerpunkte bildeten dabei der Bau einer Fabrik für Produkte der Peritonealdialyse in Japan und die Erweiterung der Produktionskapazität in Ogden/USA. Vor allem hat sich der Aufsichtsrat intensiv mit dem Erwerb von insgesamt 87 Dialyse-Kliniken von der Total Renal Care Gruppe vor allem in Argentinien, Italien und Großbritannien und weiterer Dialysestationen, auch mit dessen Finanzierung durch die Franconia Acquisition Gesellschaft befaßt, ferner mit der Ausgabe und Börsenzulassung neuer Vorzugsaktien sowie mit dem Erwerb der Everest Healthcare Services Corporation, Illinois, mit ca. 70 Dialyse-Kliniken. Der Aufsichtsrat hat die endgültige Vereinbarung zur Beilegung der Untersuchungen des Office of the Inspector General, die bestimmte Geschäftspraktiken der 1996 erworbenen National Medical Care, Inc. und ihrer Tochtergesellschaften betroffen hatten, gebilligt.

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 2000, geprüft. An den Verhandlungen des Aufsichtsrats 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 2000 wurden durch die durch Beschluß der Hauptversammlung vom 30. Mai 2000 zum Abschlußprüfer gewählte und vom Aufsichtsrat beauftragte KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft 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 19. März 2001 den vom Vorstand vorgelegten Abschluß der Fresenius Medical Care AG für das Jahr 2000, der damit festgestellt ist.

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG für das Geschäftsjahr 2000 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Der Bericht enthält die Schlussklärung des Vorstands, 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 Schlußerklärung des Vorstands keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Jahre 2000 geleistete Arbeit.

Bad Homburg, v.d.H., den 19. März 2001

Der Aufsichtsrat



Dr. Gerd Krick
Vorsitzender



AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

AUFSICHTSRAT

DR. GERD KRICK

Vorsitzender

Vorstandsvorsitzender Fresenius AG

Bad Homburg v.d.H.

Konzernmandate

Aufsichtsrat

- Fresenius Kabi AG (Vorsitzender)
- Fresenius Kabi Austria GmbH
- Vamed AG (Vorsitzender)

Sonstige Mandate

- Vereinte Krankenversicherung AG (Aufsichtsrat)
- HDI Haftpflichtverband der deutschen Industrie V.a.G. (Beirat)
- Dresdner Bank Luxembourg S.A. (Verwaltungsrat)
- Adelphi Capital Europe Fund (Board of Directors)
- Donau Universität Krems (Kuratorium)

STEPHEN M. PECK

Privater Investor

New York (USA)

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- Harnischfeger, Inc.
- OFFIT Investment Funds
- Banyan Strategic Realty Trust
- Grand Union Co. (Vorsitzender)

Beirat

- Torrey Funds
- Brown Simpson Asset Management

Kuratorium

- Mount Sinai/NYU Health (Vorsitzender)
- Mount Sinai School of Medicine
- New York University
- Jewish Theological Seminary

DR. DIETER SCHENK

Stellvertretender Vorsitzender

Rechtsanwalt und Steuerberater

München

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- Fresenius AG
- Greiffenberger AG (stellvertretender Vorsitzender)
- Schmidt Bank KGaA
- Feintech Eislefeld GmbH

DR. BERND FAHRHOLZ

Vorstandsvorsitzender Dresdner Bank

Frankfurt am Main

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- BMW AG
- BNP-Paribas S.A.
- Reuschel & Co. (stellvertretender Vorsitzender)
- Dresdner Kleinwort Benson North America, Inc.

WALTER L. WEISMAN

Ehemaliger Vorstandsvorsitzender und Hauptgeschäftsführer

von American Medical International, Inc.

Los Angeles (USA)

Sonstige Mandate

Vorstand

- California Institute of Technology
(stellvertretender Vorsitzender)
- Sundance Institute (Vorsitzender)

Kuratorium

- Los Angeles Country Museum of Art (Vorsitzender)
- Public Broadcasting Service
- Samuel H. Kress Foundation
- Los Angeles Opera

DR. THEO SPETTMANN

*Vorstandssprecher der Südzucker AG
Mannheim*

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- Berentzen-Gruppe AG (Vorsitzender)
- Gerling Industrie Service AG
- Karlsruher Versicherungen AG
- VK Mühlen AG
- Schöller Holding GmbH & Co. KG

VORSTAND

DR. BEN LIPPS

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

DR. EMANUELE GATTI

*Vorstand für die Region Europa, Lateinamerika,
Nabost und Afrika
Bad Homburg v.d.H.*

Konzernmandate

Aufsichtsrat

- Fresenius Medical Care France S.A.
- Centre d'Hémodialyse du Languedoc
Méditerranéen S.A.
- Centre Néphrologique d'Occitanie S.A.
- NeprhoCare France S.A.
- Fresenius Medical Care Magyarorszag
Egészségügyi Kft.
- Fresenius Medical Care Dialysis Center
Egészségügyi Kft.
- Magyar-Med Egészségügyi Kft.

Vorstand

- COMEF S.r.l.
- TecnoBiomedica S.p.A.
- Fresenius Medical Care MDF S.A.

ROBERTO FUSTÉ

*Vorstand für die Region Asien-Pazifik
Hongkong (China)*

DR. WERNER BRANDT

*Vorstand für Finanzen bis 31.12.2000
Bad Homburg v.d.H.*

Konzernmandate

Aufsichtsrat

- Fresenius Medical Care France S.A.
- Centre d'Hémodialyse du Languedoc
Méditerranéen S.A.
- Centre Néphrologique d'Occitanie S.A.
- NeprhoCare France S.A.

Sonstige Mandate

Beirat

- Dresdner Bank AG

GLOSSAR

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN VON FRESenius MEDICAL CARE

A.N.D.Y. PLUS®

Einweg-CAPD-System: a-non-disconnect-Y-system.

biBag®

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

Bikarbonatkonzentrat

Grundkonzentrat für die Bikarbonat-Hämodialyse.

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.

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.

Carenal®

Medizinisches Präparat zur Substitution von wasserlöslichen Vitaminen, Vitamin E und Spurenelementen.

Freedom™ Cyder PD+

Gerät (Cyder) zur Durchführung einer automatisierten Peritonealdialyse (APD); kann in Verbindung mit der IQcard™ verwendet werden.

Fresenius Polysulfon®-Dialysator

Dialysator mit Kapillaren aus Fresenius Polysulfon®.

FX-class

Eine neue Klasse von Dialysatoren mit erhöhter Leistung und hervorragender Biokompatibilität. Helixone Kapillaren, mit ihrer speziellen dreidimensionalen Mikrowellenstruktur, sind in hoher Kapillardichte in einem neu entwickelten Gehäuse eingebaut, was z.B. zu einer optimalen Verteilung der Dialysierflüssigkeit innerhalb des Dialysators führt.

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).

Helixone

Eine fortschrittliche High-Flux-Dialysiermembran für Dialysatoren der FX-Serie, die auf Basis der Fresenius Polysulfon®-Membran entwickelt wurde. Helixone verfügt über eine optimierte Porengrößenverteilung, die die Entfernung von größeren urämischen Toxinen ermöglicht.

indibag™

Flexibler Beutel, der eine hochkonzentrierte Lösung von Elektrolyten und Glukose enthält, wird benutzt für die Herstellung individualisierter Dialyseflüssigkeit.

IQcard™

Die IQcard™ wird in Verbindung mit dem Freedom™ Cyder PD+ 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.

Nano Spinning Technology/Microcrimp™

Spezielles Produktionsverfahren zur Herstellung der Helioxne-Membran.

On-line Clearance (OLC)/Online 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-Hämofiltration für die Fresenius Medical Care Hämodialysegeräte der Serie 4008. Die Infusionsflüssigkeit wird auf praktische und kosteneffiziente Weise mittels Filtration aus der Dialysierflüssigkeit erzeugt.

Phosphosorb® Magnesium

Phosphatbinder auf Basis von Kalziumazetat und Magnesiumkarbonat.

Premier™ Plus Double Bag

CAPD-System, bei dem Lösungsbeutel und Schläuche schon befestigt sind und so die Benutzung für den Patienten erleichtert wird.

Safe-Lock®

Sicheres System für die Peritonealdialyse, das die Möglichkeit einer Kontamination reduziert.

sleep-safe™

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.

Snap™

Innovatives System für die Peritonealdialyse.

sobag™

Flexibler Beutel, der trockenes Natriumchloridgranulat enthält, welches on-line während der Behandlung für die Produktion von Dialysierflüssigkeit aufgelöst wird.

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) Program

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.

Composite rate (Erstattungsrate)

Die von Medicare für die Dialysebehandlung angesetzte Erstattungsrate.

Continuous Ambulatory Peritoneal Dialysis (CAPD)

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

Continuous Renal Replacement Therapies (CRRT)

Begriff aus der Intensivmedizin für kontinuierliche Nierenersatzverfahren.

Dialysierflüssigkeit

Bei der Dialyse verwendete Flüssigkeit.

Dialyse

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

Disease State Management (DSM)

Holistisches Konzept der Patientenbehandlung unter Berücksichtigung aller mit der Krankheit verbundenen, medizinischen Aspekte.

ESRD (end-stage renal disease)

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

Erythropoietin (EPO)

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

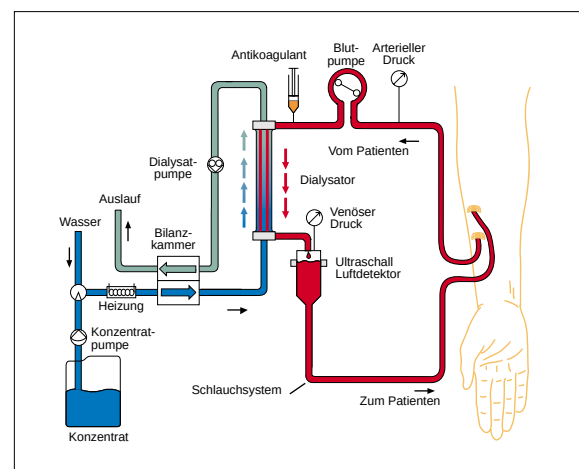
Health Maintenance Organization (HMO)

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 Hämo-filtration kombiniert genutzt werden, d.h. es werden hohe Eliminationsraten für Substanzen mit niedrigem und hohem Molekulargewicht mittels Diffusion bzw. Konvektion 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 Stoffwechselprodukte 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 Filterung des Plasmawassers durch eine semipermeable Membran entfernt. Das durch den Filtervorgang 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.

International Organization for Standardization (ISO)

Internationale Normierungsorganisation.

510 (K)

Erforderliche Genehmigung der US-Behörde FDA (Food and Drug Administration) zur Vermarktung medizinischer Produkte.

Nierenversagen, akutes

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

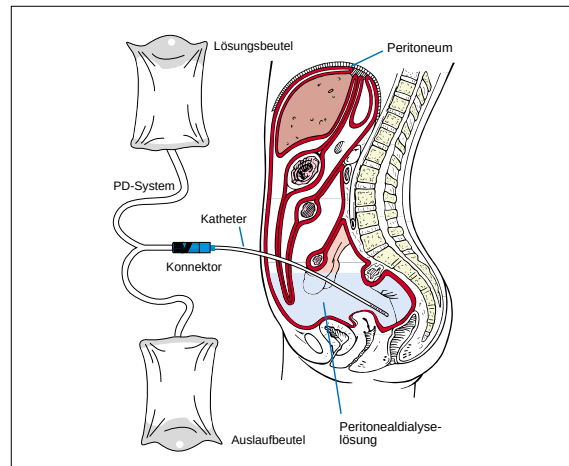
Nierenversagen, chronisches

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.

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.

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, des Cyclers, durchgeführt.

Polyolefine

Polymermaterialien, bestehend ausschließlich aus Kohlen- und Wasserstoff.

Polysulfon

Ein Polymer aus dem Dialysatormembranen hergestellt werden. Es zeichnet sich durch eine äußerst hohe Wärmestabilität, chemische Beständigkeit und Blutverträglichkeit aus.

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.

Xenotransplantation

Transplantation von Organen zwischen zwei unterschiedlichen Arten.

REGIONALE ORGANISATION

FRESENIUS MEDICAL CARE AG	EUROPA		NORDAMERIKA		ASIEN-PAZIFIK	
	Deutschland 		Finnland 		Japan 	
	100 FMC Deutschland GmbH Bad Homburg v.d.H.		100 FMC Suomi OY Helsinki		100 FMC Japan K.K. Tokio	
	100 Fresenius Beteiligungsges. mbH Oberursel/Taunus		Dänemark 		100 Fresenius Kawasumi Co. Ltd. Tokio	
	Österreich 		100 FMC Danmark A.S. Hvidovre		Korea 	
	FMC Austria Ges. mbH & Co. KG Wien 100		Spanien 		100 FMC Korea Inc. Seoul	
	Ungarn 		100 FMC España S.A. La Roca del Vallés		Taiwan 	
	100 FMC Magyarország Egészségügyi Kft., Budapest		100 FMC of Spain S.A. Madrid		100 FMC (Taiwan) Ltd. Taipei	
	Italien 		Russland 		Australien 	
	100 FMC Italia S.p.A. Palazzo Pignano/Cremona		100 ZAO Fresenius S.P. Moskau		100 FMC South-East Asia Pty. Ltd. Sydney	
	100 SIS-TER S.p.A. Palazzo Pignano/Cremona		Weißrussland 		Singapur 	
	Grossbritannien 		100 FMC Borisov Dialysetechnik S.P. Borisov		100 FMC Singapore Pte. Ltd. Singapur	
	100 FMC (Holdings) Ltd., Sutton-in-Ashfield/Nottinghamshire		Belgien 		Hongkong 	
	Frankreich 		100 FMC Belgium N.V. Antwerpen		100 FMC Hong Kong Ltd. Hongkong	
	100 FMC Groupe France S.A. Sèvres		Niederlande 			
	100 SMAD S.A. L'Arbresle		100 FMC Nederland B.V. 's-Hertogenbosch			
	Türkei 		Tschechische Republik 			
	100 Fresenius Medikal Hitzmetler A.S., Ankara		100 FMC Česká Republika spol.s.r.o. Prag			
	Portugal 		Schweiz 			
	100 FMC Farmaceutica II, Lda. Porto		100 FMC (Schweiz) AG Stans			
	100 NMC Centro Médico Nacional Lda. Lissabon					

Vereinfachte Darstellung der regionalen Organisation.
Einige Prozentsätze ergeben sich aus direkt und indirekt gehaltenen Anteilen.

-  Produktion
-  Vertrieb
-  Dialyседienstleistungen
-  Finanzierungsgesellschaft/Holding

WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

108

Name und Sitz der Gesellschaft Mio. \$, mit Ausnahme der Angaben zu den Mitarbeitern		Beteili- gungen ¹ in %	Umsatz 2000 ²	Jahresüber- schuss/ (-verlust) 2000 ²	Eigen- kapital 31.12.2000 ²	Mitarbeiter (durchschnitt- lich Vollzeit- beschäftigte) 31.12.2000
Europa						
Deutschland	FMC Deutschland GmbH, Bad Homburg	100	599,8	0	118,7	2.133
Österreich	FMC Austria GmbH & Co KG, Wien	100	9,9	1,4	0,1	17
Ungarn	FMC Magyarorszag Egeszsegügyi Kft., Budapest	100	11,6	2,3	12,0	27
Italien	FMC Italia S.p.A., Palazzo Pignano/ Cremona	100	43,2	-0,7	10,4	102
	SIS-TER S.p.A., Palazzo Pignano/Cremona	100	28,3	0,7	2,7	191
Grossbritannien	FMC (UK) Ltd., Sutton - in-Ashfield/ Nottinghamshire	100	42,7	3,4	8,0	135
Frankreich	FMC France S.A., Sèvres	100	47,7	2,4	12,5	97
	SMAD S.A., L'Arbresle	100	30,5	1,9	11,9	262
Türkei	Fresenius Medikal Hitzmetler A.S., Ankara	100	13,6	-0,2	1,1	68
Portugal	FMC Portugal Lda., Porto	100	19,8	0,1	0,2	41
	NMC Centro Medico Nacional, Lda., Lissabon	100	39,3	1,2	-5,7	1.187
Finnland	FMC Suomi OY, Helsinki	100	4,8	0,9	1,9	11
Dänemark	FMC Danmark A.S., Hvidovre	100	4,8	0,5	1,0	13
Spanien	FMC España S.A., La Roca del Vallés	100	38,3	2,2	7,4	151
	NMC of Spain S.A., Madrid	100	38,1	0,0	12,9	614
Russland	ZAO Fresenius S.P., Moskau	100	12,8	1,8	1,6	79
Niederlande	FMC Nederland B.V., 's Hertogenbosch	100	12,0	0,8	4,1	22
Belgien	FMC Belgium N.V., Antwerpen	100	16,1	1,3	6,7	50
Tschech. Republik	FMC Ceska Republika spol. s.r.o., Prag	100	7,7	0,6	1,8	25
Schweiz	FMC Schweiz AG, Stans	100	16,1	3,3	4,9	35
Nordamerika						
USA	FMC Holdings Inc. ³	100	3.089,2	105,3	1.726,0	23.217
Latinamerika						
Brasilien	FMC Ltda., Campinas	100	34,1	2,2	14,4	114
Kolumbien	FMC Colombia S.A., Santafé de Bogota	100	43,6	1,7	25,7	424
Venezuela	FMC de Venezuela C.A., Caracas	100	7,3	0,6	6,6	200
Argentinien	FMC Argentina S.A., Buenos Aires	100	78,1	4,4	26,7	784
Asien-Pazifik						
Japan	FMC Japan K.K., Tokio	100	14,2	-7,7	-7,7	160
	Fresenius-Kawasumi Co. Ltd., Tokio	70	73,0	7,4	14,1	102
Korea	FMC Korea Ltd., Seoul	100	31,5	1,4	9,5	65
Taiwan	FMC Taiwan Co. Ltd., Taipei	100	5,5	-1,0	-1,1	30
Australien	FMC Australia Pty. Ltd., Sydney	100	18,6	0,3	5,3	75
Singapur	FMC Singapore Pte. Ltd., Singapur	100	3,4	0,3	0,4	11
Hongkong	FMC Hong Kong Ltd., Hongkong	100	13,2	0,2	-1,1	35

¹Direkte und indirekte Beteiligung²Diese 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 Stichtag am Jahresende berechnet, Umsätze zum Durchschnittskurs am Jahresende.³Diese Zahlen entsprechen den in der Form 10-K veröffentlichten „Consolidated Financial Statements“.

MEHRJAHRESÜBERSICHT

Gewinn und Verlustrechnung (Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)	2000	1999	1998	1997
Umsatz	4.201.338	3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	2.734.593	2.463.155	2.242.938	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.466.745	1.377.274	1.262.738	1.087.883
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	813.997	784.572	742.610	674.811
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	31.935	32.488	31.150	22.136
Operatives Ergebnis vor Sondereinflüssen (EBIT)	620.813	560.214	488.978	390.936
Nettozinsergebnis	216.105	218.124	219.541	183.548
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	189.772	169.256	135.366	101.472
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor dem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	212.075	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	–	419.000	–	–
Jahresüberschuss (-verlust)	212.075	(248.544)	19.131	-13.783
Gewinn aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor kumulierten Effekt der Billanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)				
je Stammaktie	2,37	2,15	1,62	1,34
je Vorzugsaktie	2,43	2,21	1,78	1,39
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	2,37	(3,15)	0,20	1,16
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	2,43	(3,15)	0,36	1,21
Personalaufwand	977.780	956.609	865.156	719.086
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	130.278	131.623	130.628	120.540
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	162.576	152.585	148.356	129.848
davon Abschreibungen auf Firmenwert	84.983	80.807	79.665	64.703
Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen (EBITDA)	913.667	844.422	767.961	641.324
Bilanz (Tsd. \$)				
Umlaufvermögen	1.581.411	1.541.209	1.424.094	1.418.908
Anlagevermögen	4.397.542	4.211.174	4.255.325	4.122.125
Summe Aktiva	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Kurzfristige Verschuldung	579.076	573.867	214.758	169.771
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	811.376	1.196.325	760.872	700.257
Kurzfristiges Fremdkapital	1.390.452	1.770.192	975.630	870.028
Langfristige Verschuldung	1.610.559	1.617.879	2.069.984	2.000.991
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	299.192	361.995	276.839	224.049
Langfristiges Fremdkapital	1.909.751	1.979.874	2.346.823	2.225.040
Summe Fremdkapital	3.300.203	3.750.066	3.322.453	3.095.068
Eigenkapital	2.678.750	2.002.317	2.356.966	2.445.965
Summe Passiva	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Verschuldung inkl. Forderungsverkaufsprogramm	2.639.009	2.529.945	2.590.342	2.370.762
Rating				
Standard & Poor's				
Unternehmensrating	BB	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	B+	B+	B+	B+
Moody's				
Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Cash-Flow (Tsd. \$)				
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit¹	391.266	354.757	268.257	215.888
Erwerb von Sachanlagen (netto)	207.313	153.146	132.516	208.079
Operativer Cash-Flow nach Netto-Investitionen in Sachanlagen	183.953	201.611	135.741	7.809
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	274.530	101.326	222.935	424.599
Aktien-Kennzahlen				
Schlusskurse Frankfurt, Xetra (€)				
Stammaktien	87,00	84,90	60,08	61,10
Vorzugsaktien	50,50	41,30	39,63	49,59
Schlusskurse New-York (\$)				
ADS-Stammaktien	27,000	28,375	23,500	21,750
ADS-Vorzugsaktien	15,800	14,000	16,125	18,000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Vorzugsaktien	19.002.118	9.023.341	9.023.341	9.023.341
Dividendensumme (Tsd. €)	76.455	55.068	46.911	40.855
Dividende je Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	0,51
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	0,56
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte), 31.12.	33.316	29.318	27.423	n.a.
Operative Kennzahlen (in %)				
Kerngeschäft und vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung und Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)				
EBITDA-Marge	21,7	22,0	21,9	21,6
EBIT-Marge	14,8	14,6	13,9	13,1
Anstieg Gewinn je Aktie	10	33	21	163
Organisches Wachstum (wechselkursbereinigt)	8,0	9,6	11,4	n.a.
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)	7,9	7,6	6,8	5,9
Rendite auf das bertiebsnotwendige Kapital (ROOA)	11,6	10,7	9,4	7,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern	15,1	17,1	11,4	8,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern	7,9	8,5	5,6	4,2
Cash-Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC)	15,9	15,6	14,8	13,9
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/EBITDA²)	2,9	3,0	3,3	3,6
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital [(Gesamtverschuldung - flüssige Mittel)/Eigenkapital]	1,0	1,2	1,1	1,0
EBITDA/Zinsaufwendungen	4,2	3,9	3,5	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz	9,3	9,2	7,6	7,3
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen)	44,8	34,8	41,5	44,1
Working capital³	770.035	731.544	663.222	718.651
Dialysedienstleistungen				
Durchgeführte Behandlungen (Mio.)	12,9	11,4	10,5	9,1
Patienten (31.12.)	91.900	80.000	74.200	68.000
Dialyse -Kliniken (31.12.)	1.270	1.090	1.000	908

In der Mehrjabresübersicht sind die vollen Geschäftsjahre seit 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 DEPOSITORY SHARE (ADS)

Aktienzertifikat, das an US-Börsen gehandelt wird und (Anteile von) Aktien eines ausländischen Unternehmens repräsentiert.

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.

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, multipliziert mit ihrem Börsenkurs.

NOPAT (Net operating profit adjusted for taxes)

EBIT, zuzüglich Abschreibungen auf den Firmenwert (Goodwill), abzüglich Ertrags-steuern.

NENNWERTLOSE AKTIE

Aktie, die ohne Nenn- bzw. Nominalwert emittiert wird.

OPERATIVE MARGE

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

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, wobei die Ausschüttung der Mindestdividende für Vorzugs-aktien gegenüber der Ausschüttung einer Dividende für Stammaktien Vorrang hat.

RETURN ON OPERATING ASSETS (ROOA)

EBIT, geteilt durch das durchschnittliche Betriebsvermögen. Das Betriebsvermögen umfasst Barmittel und geldnahe Werte, Forderungen (einschließlich solcher an verbundene Unternehmen), Vorräte, im Voraus geleistete Zahlungen und sonstiges 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 Barmittel, geldnaher Werte, aktiver latenter Steuern, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegen-über verbundenen Unternehmen), Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (einschließlich Steuerrückstellungen).

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC)

US-Wertpapier-und Börsenaufsichtsbehörde.

U.S. GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles)

US-amerikanische Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung.

WORKING CAPITAL

Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten.

FINANZKALENDER 2001

Veröffentlichung der Ergebnisse des

1. Quartals 2001

03. Mai

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache und ist auf Anfrage erhältlich.

This annual report is also available in English.

Hauptversammlung, Marriott Hotel,
Frankfurt a.M.

23. Mai

Die Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar.

Dividendenzahlung

24. Mai

Fresenius Medical Care AG online: www.fmc-ag.com

Veröffentlichung der Ergebnisse des

2. Quartals 2001

31. Juli

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Veröffentlichung der Ergebnisse des

3. Quartals 2001

30. Oktober

Herausgeber:
Fresenius Medical Care AG
Investor Relations

KONTAKTE

FRESENIUS MEDICAL CARE AG

D - 61346 Bad Homburg v.d.H.

Tel. +49 6172 609-0

www.fmc-ag.com

INVESTOR RELATIONS

Oliver Maier

Sandra Eckert

Tel. +49 6172 609 25 25

Fax +49 6172 609 23 01

e-mail: ir-fms@fmc-ag.com

IN NORDAMERIKA

Heinz Schmidt

Tel. +1 781 402 45 18

Fax +1 781 402 97 41

e-mail: ir-fmcna@fmc-ag.com

PUBLIC RELATIONS

Oliver Heieck

Tel. +49 6172 609 21 01

Fax +49 6172 609 22 94

e-mail: pr-fms@fmc-ag.de

TRANSFER AGENT

ADR Service Center

P.O. Box 8205

Boston MA, 02266

USA

Tel. (800) 997 89 70 (gebührenfrei in den USA)

Tel. +1 781 575 43 28

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.



AUF EINEN BLICK

UMSATZ NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN



NORDAMERIKA				
	2000	1999	1998	
Umsatz (Mio. \$)	3.083	2.807	2.563	Dialyseprodukte 15% Gesamt 3.083 Mio. \$ Dialyседienstleistungen 85%
EBITDA (Mio. \$)	646	611	549	
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	113	81	75	
Mitarbeiter ¹	23.217	21.553	20.431	
Patienten (31.12.)	67.900	62.000	58.600	
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	920	849	782	
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Mio.)	9,6	8,9	8,2	

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

INTERNATIONAL				
	2000	1999	1998	
Umsatz (Mio. \$)	1.118	1.033	943	Dialyseprodukte 70% Gesamt 1.118 Mio. \$ Dialyседienstleistungen 30%
EBITDA (Mio. \$)	270	243	228	
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	115	79	84	
Mitarbeiter ¹	10.099	7.765	6.992	
Patienten (31.12.)	24.000	18.000	15.600	
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	350	241	218	
Durchgeführte Dialysebehandlungen (Mio.)	3,3	2,5	2,3	

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

KENNZAHLEN 2000

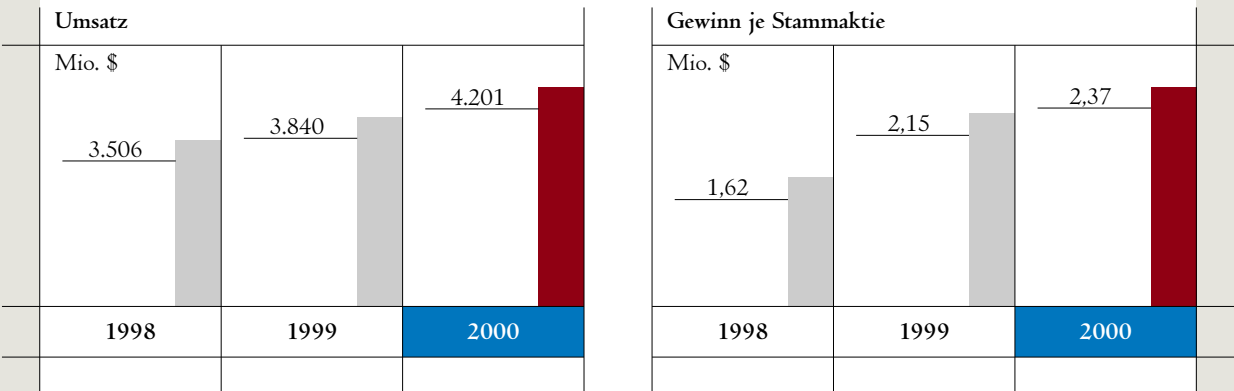
Operatives Geschäft Mio. \$	2000	1999 ¹	1998	Veränderung 2000 vs. 1999
Umsatz	4.201	3.840	3.506	9%
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	914	844	768	8%
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	621	560	489	11%
Ergebnis vor Ertragsteuern	405	342	269	18%
Jahresüberschuss	212	170	132	24%
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	391	355	268	10%
Free Cash-Flow ²	184	202	136	-9%
Investitionen in Sachanlagen	228	160	159	42%
Investitionen in Sachanlagen einschließlich Akquisitionen	516	271	424	90%
Kennzahlen je Aktie				
Gewinn je Stammaktie	2,37	2,15	1,62	10%
Gewinn je Stammaktie-ADS (\$)	0,79	0,72	0,54	10%
Dividende je Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	13%
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	12%
Kennzahlen (in %)				
EBITDA-Marge	21,7	22,0	21,9	
EBIT-Marge	14,8	14,6	13,9	
Eigenkapitalrendite vor Steuern	15,1	17,1	11,4	
Eigenkapitalquote	44,8	34,8	41,5	
Sonstige Angaben				
Mitarbeiter (zum 31. Dezember) ³	33.316	29.318	27.423	14%

¹ Ohne veräußerte Geschäftseinheiten und ohne Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

² Vor Akquisitionen und Dividenden

³ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

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 2000. Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich auf der hinteren Umschlagseite.



MEHRJAHRESÜBERSICHT

	2000	1999	1998	1997
Gewinn und Verlustrechnung (Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)				
Umsatz	4.201.338	3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	2.734.593	2.463.155	2.242.938	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.466.745	1.377.274	1.262.738	1.087.883
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	813.997	784.572	742.610	674.811
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	31.935	22.488	22.136	21.130
Operatives Ergebnis vor Sondereinflüssen (EBIT)	620.813	560.214	488.978	390.936
Nettozinsergebnis	216.105	218.124	219.541	183.548
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	189.772	169.256	135.366	101.472
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor dem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	212.075	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	—	419.000	—	—
Jahresüberschuss (Verlust)	212.075	(248.544)	19.131	-13.783
Gewinn aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	—	—	—	—
je Stammaktie	2,37	2,15	1,62	1,34
je Vorzugsaktie	2,43	2,21	1,78	1,39
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	2,37	(3,15)	0,20	1,16
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	2,43	(3,15)	0,36	1,21
Personalaufwand	977.780	956.609	865.156	719.086
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	130.278	131.623	130.628	120.540
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	162.576	152.585	148.356	129.848
davon Abschreibungen auf Firmenwert	84.988	80.807	64.703	64.703
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	913.667	844.422	767.961	641.324
Bilanz (Tsd. \$)				
Umlaufvermögen	1.581.411	1.541.209	1.424.094	1.418.908
Anlagevermögen	4.397.542	4.211.174	4.255.325	4.122.125
Summe Aktiva	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Kurzfristige Verschuldung	579.076	573.867	214.758	169.771
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	811.376	1.196.325	760.872	700.257
Kurzfristiges Fremdkapital	1.390.452	1.770.192	975.630	870.028
Langfristige Verschuldung	1.610.559	1.617.879	2.069.984	2.000.991
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	299.192	361.995	276.839	224.049
Langfristiges Fremdkapital	1.909.751	1.979.874	2.346.823	2.225.040
Summe Fremdkapital	3.300.203	3.750.066	3.322.453	3.095.068
Eigenkapital	2.678.750	2.002.317	2.356.966	2.445.965
Summe Passiva	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Verschuldung inkl. Forderungsverkaufsprogramm	2.639.009	2.529.945	2.590.342	2.370.762
Rating				
Standard & Poor's				
Unternehmensrating	BB	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	B+	B+	B+	B+
Moody's				
Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Cash-Flow (Tsd. \$)				
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ¹	391.266	354.757	268.257	215.888
Erwerb von Sachanlagen (netto)	207.313	153.146	132.516	208.079
Operativer Cash-Flow nach Netto-Investitionen in Sachanlagen	183.953	201.611	135.741	7.809
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	274.530	101.326	222.935	424.599
Aktien-Kennzahlen				
Schlusskurse Frankfurt, Xetra (€)				
Stammaktien	87,00	84,90	60,08	61,10
Vorzugsaktien	50,50	41,30	39,63	49,59
Schlusskurse New York (\$)				
ADS-Stammaktien	27,000	28,375	23,500	21,750
ADS-Vorzugsaktien	15,800	14,000	16,125	18,000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Vorzugsaktien	19.002.118	9.023.341	9.023.341	9.023.341
Dividenden (Tsd. €)				
Dividendensumme	76.455	55.068	46.911	40.855
Dividende je Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	0,51
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	0,56
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte), 31.12.				
	33.316	29.318	27.423	n.a.
Operative Kennzahlen (in %)				
Kerngeschäft und vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung und Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)				
EBITDA-Marge	21,7	22,0	21,9	21,6
EBIT-Marge	14,8	14,6	13,9	13,1
Anstieg Gewinn je Aktie	10	33	21	163
Organisches Wachstum (wechselkursbereinigt)	8,0	9,6	11,4	n.a.
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)	7,6	7,6	6,8	5,9
Rendite auf das betriebsnotwendige Kapital (ROOA)	11,6	10,7	9,4	7,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern	15,1	17,1	11,4	8,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern	7,9	8,5	5,6	4,2
Cash-Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC)	15,6	14,8	13,9	13,9
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/EBITDA ²)	2,9	3,0	3,3	3,6
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital [(Gesamtverschuldung - flüssige Mittel)/Eigenkapital]	1,0	1,2	1,1	1,0
EBITDA/Zinsaufwendungen	4,2	3,9	3,5	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz	9,3	9,2	7,6	7,3
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen)	44,8	34,8	41,5	44,1
Working capital ³	770.035	731.544	663.222	718.651
Dialyседienstleistungen				
Durchgeführte Behandlungen (Mio.)	12,9	11,4	10,5	9,1
Patienten (31.12.)	91.900	80.000	74.200	68.000
Dialyse-Kliniken (31.12.)	1.270	1.090	1.000	908

In der Mehrjahresübersicht sind die vollen Geschäftsjahre seit 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 DEPOSITORY SHARE (ADS)

Aktienzertifikat, das an US-Börsen gehandelt wird und (Anteile von) Aktien eines ausländischen Unternehmens repräsentiert.

EBIT (Earnings before interest and taxes)

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

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

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

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, multipliziert mit ihrem Börsenkurs.

NOPAT (Net operating profit adjusted for taxes)

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

NENNWERTLOSE AKTIE

Aktie, die ohne Nenn- bzw. Nominalwert emittiert wird.

OPERATIVE MARGE

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

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, wobei die Ausschüttung der Mindestdividende für Vorzugsaktien gegenüber der Ausschüttung einer Dividende für Stammaktien Vorrang hat.

RETURN ON OPERATING ASSETS (ROOA)

EBIT, geteilt durch das durchschnittliche Betriebsvermögen. Das Betriebsvermögen umfasst Barmittel und geldnahe Werte, Forderungen (einschließlich solcher an verbundene Unternehmen), Vorräte, im Voraus geleistete Zahlungen und sonstiges 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 Barmittel, geldnaher Werte, aktiver latenter Steuern, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen), Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (einschließlich Steuerrückstellungen).

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC)

US-Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde.

U.S. GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles)

US-amerikanische Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung.

WORKING CAPITAL

Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten.

AUF EINEN BLICK

UMSATZ NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN



NORDAMERIKA

	2000	1999	1998
Umsatz (Mio. \$)	3.083	2.807	2.563
EBITDA (Mio. \$)	646	611	549
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	113	81	75
Mitarbeiter ¹	23.217	21.553	20.431
Patienten (31.12.)	67.900	62.000	58.600
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	920	849	782
Durchgeführte Dialyse-behandlungen (Mio.)	9,6	8,9	8,2

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

Dialyseprodukte
15 %



Dialysesdienst-
leistungen 85 %

INTERNATIONAL

	2000	1999	1998
Umsatz (Mio. \$)	1.118	1.033	943
EBITDA (Mio. \$)	270	243	228
Investitionen in Sachanlagen (Mio. \$)	115	79	84
Mitarbeiter ¹	10.099	7.765	6.992
Patienten (31.12.)	24.000	18.000	15.600
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	350	241	218
Durchgeführte Dialyse-behandlungen (Mio.)	3,3	2,5	2,3

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

Dialyseprodukte
70 %



Dialysesdienst-
leistungen 30 %

KENNZAHLEN 2000

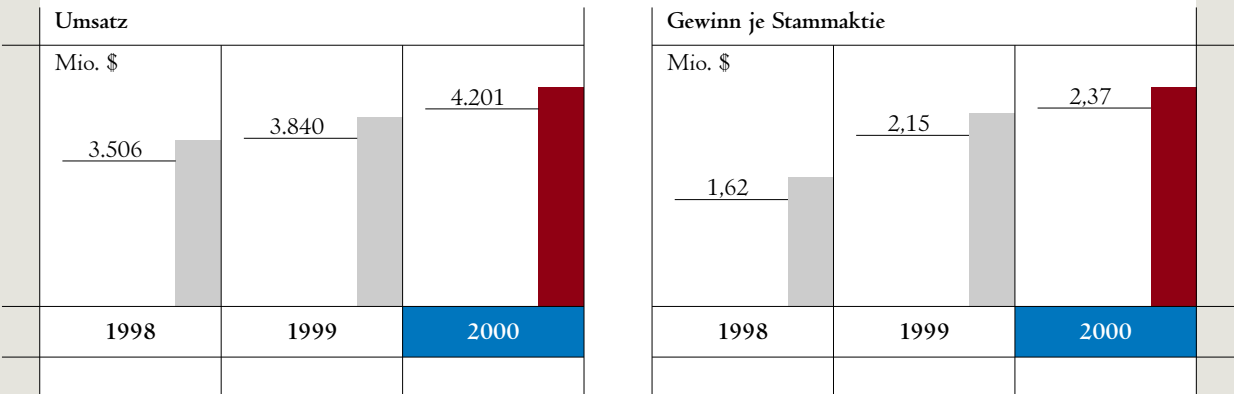
Operatives Geschäft Mio. \$	2000	1999 ¹	1998	Veränderung 2000 vs. 1999
Umsatz	4.201	3.840	3.506	9%
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	914	844	768	8%
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	621	560	489	11%
Ergebnis vor Ertragsteuern	405	342	269	18%
Jahresüberschuss	212	170	132	24%
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	391	355	268	10%
Free Cash-Flow ²	184	202	136	-9%
Investitionen in Sachanlagen	228	160	159	42%
Investitionen in Sachanlagen einschließlich Akquisitionen	516	271	424	90%
Kennzahlen je Aktie				
Gewinn je Stammaktie	2,37	2,15	1,62	10%
Gewinn je Stammaktie-ADS (\$)	0,79	0,72	0,54	10%
Dividende je Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	13%
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	12%
Kennzahlen (in %)				
EBITDA-Marge	21,7	22,0	21,9	
EBIT-Marge	14,8	14,6	13,9	
Eigenkapitalrendite vor Steuern	15,1	17,1	11,4	
Eigenkapitalquote	44,8	34,8	41,5	
Sonstige Angaben				
Mitarbeiter (zum 31. Dezember) ³	33.316	29.318	27.423	14%

¹ Ohne veräußerte Geschäftseinheiten und ohne Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG).

² Vor Akquisitionen und Dividenden

³ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

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 2000. Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich auf der hinteren Umschlagseite.



MEHRJAHRESÜBERSICHT

	2000	1999	1998	1997
Gewinn und Verlustrechnung (Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie)				
Umsatz	4.201.338	3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	2.734.593	2.463.155	2.242.938	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.466.745	1.377.274	1.262.738	1.087.883
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	813.997	784.572	742.610	674.811
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	31.935	22.488	22.136	21.136
Operatives Ergebnis vor Sondereinflüssen (EBIT)	620.813	560.214	488.978	390.936
Nettozinsergebnis	216.105	218.124	219.541	183.548
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	189.772	169.256	135.366	101.472
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor dem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)	212.075	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	–	419.000	–	–
Jahresüberschuss (Verlust)	212.075	(248.544)	19.131	-13.783
Gewinn aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderungen und Sondereinflüssen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)				
je Stammaktie	2,37	2,15	1,62	1,34
je Vorzugsaktie	2,43	2,21	1,78	1,39
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	2,37	(3,15)	0,20	1,16
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	2,43	(3,15)	0,36	1,21
Personalaufwand	977.780	956.609	865.156	719.086
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	130.278	131.623	130.628	120.540
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	162.576	152.585	148.356	129.848
davon Abschreibungen auf Firmenwert	84.988	80.807	64.703	64.703
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	913.667	844.422	767.961	641.324
Bilanz (Tsd. \$)				
Umlaufvermögen	1.581.411	1.541.209	1.424.094	1.418.908
Anlagevermögen	4.397.542	4.211.174	4.255.325	4.122.125
Summe Aktiva	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Kurzfristige Verschuldung	579.076	573.867	214.758	169.771
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	811.376	1.196.325	760.872	700.257
Kurzfristiges Fremdkapital	1.390.452	1.770.192	975.630	870.028
Langfristige Verschuldung	1.610.559	1.617.879	2.069.984	2.000.991
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	299.192	361.995	276.839	224.049
Langfristiges Fremdkapital	1.909.751	1.979.874	2.346.823	2.225.040
Summe Fremdkapital	3.300.203	3.750.066	3.322.453	3.095.068
Eigenkapital	2.678.750	2.002.317	2.356.966	2.445.965
Summe Passiva	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Verschuldung inkl. Forderungsverkaufsprogramm	2.639.009	2.529.945	2.590.342	2.370.762
Rating				
Standard & Poor's				
Unternehmensrating	BB	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	B+	B+	B+	B+
Moody's				
Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Cash-Flow (Tsd. \$)				
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ¹	391.266	354.757	268.257	215.888
Erwerb von Sachanlagen (netto)	207.313	153.146	132.516	208.079
Operativer Cash-Flow nach Netto-Investitionen in Sachanlagen	183.953	201.611	135.741	7.809
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	274.530	101.326	222.935	424.599
Aktien-Kennzahlen				
Schlusskurse Frankfurt, Xetra (€)				
Stammaktien	87,00	84,90	60,08	61,10
Vorzugsaktien	50,50	41,30	39,63	49,59
Schlusskurse New York (\$)				
ADS-Stammaktien	27,000	28,375	23,500	21,750
ADS-Vorzugsaktien	15,800	14,000	16,125	18,000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Vorzugsaktien	19.002.118	9.023.341	9.023.341	9.023.341
Dividendensumme (Tsd. €)	76.455	55.068	46.911	40.855
Dividende je Stammaktie (€)	0,78	0,69	0,59	0,51
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,84	0,75	0,64	0,56
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte), 31.12.	33.316	29.318	27.423	n.a.
Operative Kennzahlen (in %)				
Kerngeschäft und vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung und Sonderaufwendungen für den Vergleich mit den US-Behörden (OIG)				
EBITDA-Marge	21,7	22,0	21,9	21,6
EBIT-Marge	14,8	14,6	13,9	13,1
Anstieg Gewinn je Aktie	10	33	21	163
Organisches Wachstum (wechselkursbereinigt)	8,0	9,6	11,4	n.a.
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)	7,6	7,6	6,8	5,9
Rendite auf das betriebsnotwendige Kapital (ROOA)	11,6	10,7	9,4	7,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern	15,1	17,1	11,4	8,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern	7,9	8,5	5,6	4,2
Cash-Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC)	15,6	14,8	13,9	13,9
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/EBITDA ²)	2,9	3,0	3,3	3,6
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital [(Gesamtverschuldung - flüssige Mittel)/Eigenkapital]	1,0	1,2	1,1	1,0
EBITDA/Zinsaufwendungen	4,2	3,9	3,5	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz	9,3	9,2	7,6	7,3
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen)	44,8	34,8	41,5	44,1
Working capital ³	770.035	731.544	663.222	718.651
Dialysesdienstleistungen				
Durchgeführte Behandlungen (Mio.)	12,9	11,4	10,5	9,1
Patienten (31.12.)	91.900	80.000	74.200	68.000
Dialyse-Kliniken (31.12.)	1.270	1.090	1.000	908

In der Mehrjahresübersicht sind die vollen Geschäftsjahre seit 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 DEPOSITORY SHARE (ADS)

Aktienzertifikat, das an US-Börsen gehandelt wird und (Anteile von) Aktien eines ausländischen Unternehmens repräsentiert.

EBIT (Earnings before interest and taxes)

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

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

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

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, multipliziert mit ihrem Börsenkurs.

NOPAT (Net operating profit adjusted for taxes)

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

NENNWERTLOSE AKTIE

Aktie, die ohne Nenn- bzw. Nominalwert emittiert wird.

OPERATIVE MARGE

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

STAMM- UND VORZUGSAKTIE

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

RETURN ON OPERATING ASSETS (ROOA)

EBIT, geteilt durch das durchschnittliche Betriebsvermögen. Das Betriebsvermögen umfasst Barmittel und geldnahe Werte, Forderungen (einschließlich solcher an verbundene Unternehmen), Vorräte, im Voraus geleistete Zahlungen und sonstiges 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 Barmittel, geldnaher Werte, aktiver latenter Steuern, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (einschließlich solcher gegenüber verbundenen Unternehmen), Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (einschließlich Steuerrückstellungen).

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC)

US-Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde.

U.S. GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles)

US-amerikanische Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung.

WORKING CAPITAL

Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten.