

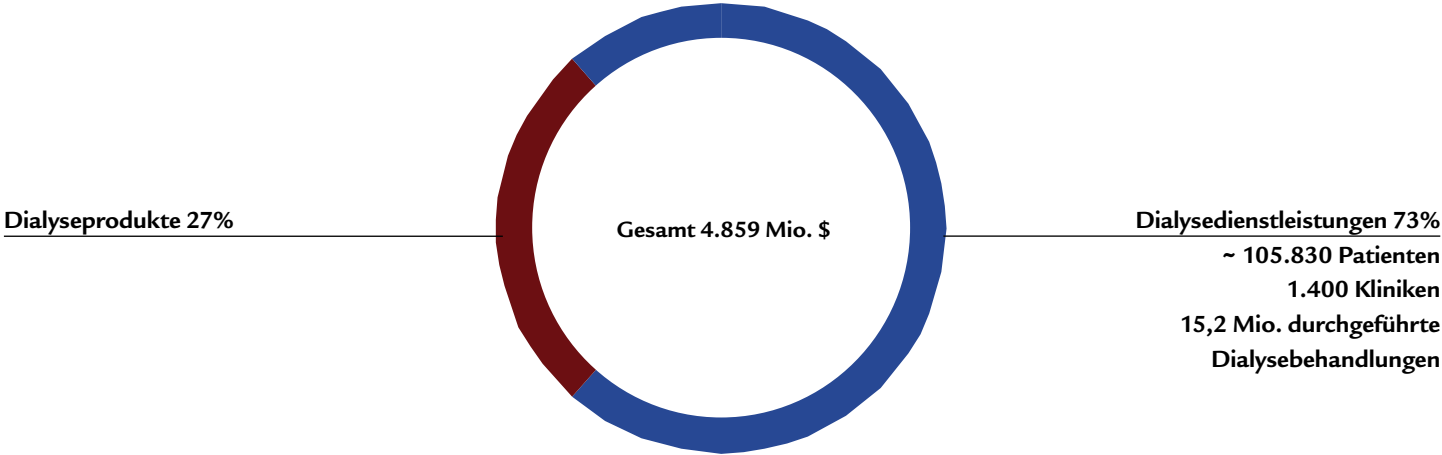
Fresenius Medical Care

GESCHÄFTSBERICHT 2001

INNOVATING
FOR A BETTER LIFE

AUF EINEN BLICK

UMSATZ NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN

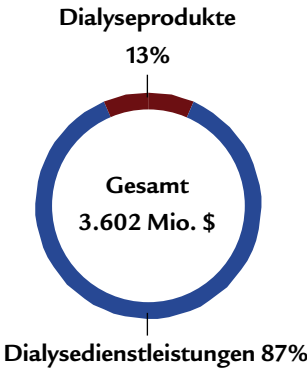


NORDAMERIKA



	2001	2000	1999
Umsatz (Mio. \$)	3.602	3.082	2.804
EBITDA (Mio. \$)	693	652	619
Investitionen in Sachanlagen (Mio.\$)	138	113	81
Mitarbeiter ¹	26.352	23.217	21.553
Patienten (31.12.)	76.600	67.900	62.000
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	1.030	920	849
Durchgeführte Dialyse-behandlungen (Mio.)	11,1	9,6	8,9

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

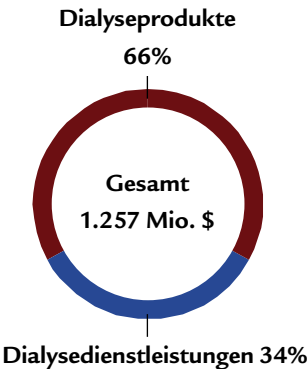


INTERNATIONAL



	2001	2000	1999
Umsatz (Mio. \$)	1.257	1.119	1.036
EBITDA (Mio. \$)	292	264	235
Investitionen in Sachanlagen (Mio.\$)	137	115	79
Mitarbeiter ¹	10.979	10.099	7.765
Patienten (31.12.)	29.230	24.000	18.000
Anzahl der Dialysekliniken (31.12.)	370	350	241
Durchgeführte Dialyse-behandlungen (Mio.)	4,1	3,3	2,5

¹ Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

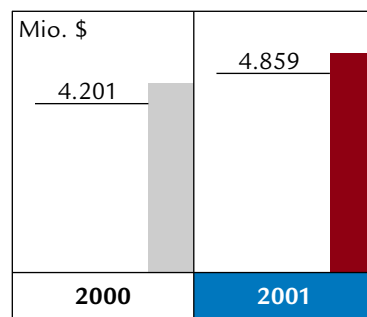


KENNZAHLEN 2001

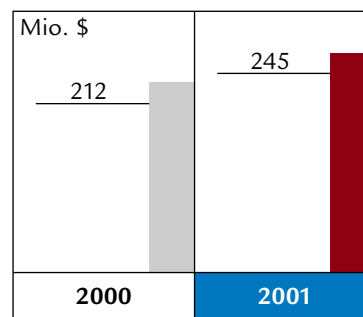
Operatives Geschäft Mio. \$	2001	2000	Veränderung 2001 vs. 2000
Umsatz	4.859	4.201	16%
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen (EBITDA)	703	914	-23%
Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT)	379	621	-39%
Jahresüberschuss	63	212	-70%
Netto-Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	424	391	8%
Free cash flow ¹	173	184	-6%
Investitionen in Sachanlagen	275	228	21%
Investitionen in Sachanlagen einschließlich Akquisitionen	736	516	43%
EBITDA vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ²	968	914	6%
EBIT vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ²	644	621	4%
Jahresüberschuss vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ²	245	212	15%
Kennzahlen je Aktie			
Gewinn je Stammaktie	0,65	2,37	-73%
Gewinn je Stammaktie vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ²	2,53	2,37	7%
Dividende je Stammaktie (€)	0,85	0,78	9%
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,91	0,84	8%
Kennzahlen (in %)			
EBIT-Marge ²	13,3	14,8	
Eigenkapitalrendite vor Steuern ²	16,1	15,1	
Eigenkapitalquote	40,2	44,8	
Sonstige Angaben			
Mitarbeiter zum 31.12. (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte)	37.331	33.316	12%

Falls nicht anders gekennzeichnet, werden alle Zahlen in diesem Geschäftsbericht in US-\$ sowie in Übereinstimmung mit U.S. GAAP berichtet. Abbildungen beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2001. Eine detaillierte Mehrjahresübersicht befindet sich am Ende des Geschäftsberichts.

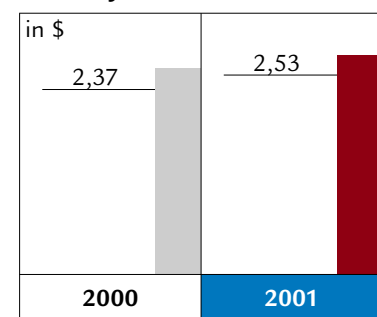
Umsatz



Jahresüberschuss ²



Gewinn je Stammaktie ²



¹ Vor Akquisitionen und Dividenden

² Ohne Sonderaufwendungen für U.S. - Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) und damit verbundenen Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. \$ (4 Mio. \$ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind

VISION

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

Mehr als 25 Jahre Erfahrung und kontinuierliche Innovation kennzeichnen die einzigartige Stellung von Fresenius Medical Care im Bereich der Dialyse. Unsere Forschung und Entwicklung ist darauf ausgerichtet, innovative Produkte zu entwickeln und die Therapien weiter zu verbessern. Unsere technologische Führungsposition werden wir weiter ausbauen. Über 37.000 Mitarbeiter verbindet das Anliegen, Produkte von höchster Qualität und die bestmögliche medizinische Versorgung für Dialysepatienten 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 zirka 100

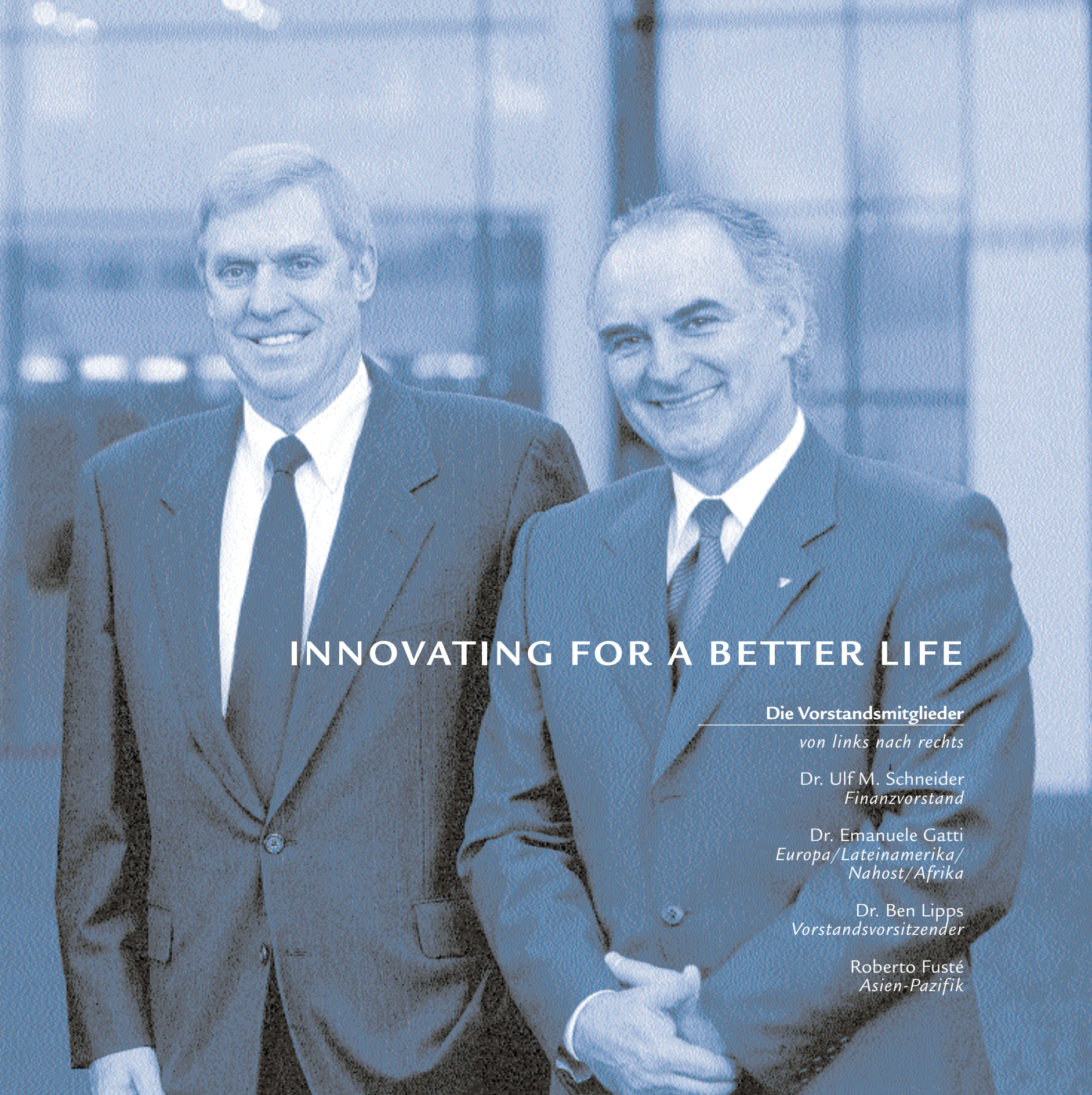
Ländern tätig. Das Management hat das klar definierte Ziel, den Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern. Aufgabe der Führungskräfte in den Regionen ist es, für ihre Märkte eigene Expansionsstrategien zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen.

Weltweit gibt es heute mehr als 1,1 Millionen Dialysepatienten. In den vergangenen Jahren hat die Häufigkeit von chronischem Nierenversagen kontinuierlich zugenommen. Durch die Verbesserung der medizinischen Versorgung weltweit erhalten darüber hinaus immer mehr Menschen Zugang zu lebenserhaltenden Dialysebehandlungen. Experten erwarten deshalb, dass die Zahl der behandelten Patienten auch weiterhin jährlich um zirka 7% steigt.

Fresenius Medical Care wird auch in Zukunft das Wissen und die Fähigkeiten der Mitarbeiter einsetzen, um die Lebensqualität von Dialysepatienten zu verbessern und die führende Position des Unternehmens weiter zu stärken.

AUF EINEN BLICK	INNENUMSCHLAG
KENNZAHLEN 2001	INNENUMSCHLAG
VISION	INNENUMSCHLAG
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
DIE FRESENIUS MEDICAL CARE AKTIEN	8
GESCHÄFTSJAHR 2001	20
WIRTSCHAFTLICHES UMFELD	24
DIALYSEMARKT	25
GESCHÄFTSENTWICKLUNG	26
BESCHAFFUNG	31
PRODUKTION	32
QUALITÄTSMANAGEMENT	33
UMWELTMANAGEMENT	34
MITARBEITER	36
RISIKOMANAGEMENT	37
GESCHÄFTSVERLAUF SEIT JANUAR 2002/AUSBLICK	38
FORSCHUNG & ENTWICKLUNG	40
WELTWEITE AKTIVITÄTEN	50
NORDAMERIKA	54
INTERNATIONAL	59
JAHRESABSCHLUSS	68
FINANZ-GLOSSAR	123
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	124
AUFSICHTSRAT UND VORSTAND	126
GLOSSAR	128
REGIONALE ORGANISATION	131
WESENTLICHE BETEILIGUNGEN	132
MEHRJAHRESÜBERSICHT	134
INDEX	136
KONTAKTE UND KALENDER	INNENUMSCHLAG





INNOVATING FOR A BETTER LIFE

Die Vorstandsmitglieder

von links nach rechts

Dr. Ulf M. Schneider
Finanzvorstand

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

Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender

Roberto Fusté
Asien-Pazifik

BRIEF AN UNSERE AKTIONÄRE

Sehr geehrte Damen und Herren,

5 Jahre nach der Gründung von Fresenius Medical Care können wir eine erste erfolgreiche Zwischenbilanz ziehen. Wir haben uns in dieser Zeit neuen Herausforderungen gestellt und viele Möglichkeiten genutzt. Unser Unternehmen ist durch die Konzentration auf unser Kerngeschäft, die Dialyse, gewachsen und bietet innovative Produkt- und Behandlungstherapien für Patienten. Der kontinuierliche Ausbau unserer globalen Ausrichtung, bei der regionale Kompetenz und Anpassungsfähigkeit eine zentrale Rolle spielen, hat sich als erfolgreiche Strategie erwiesen. Unsere weltweit führende Marktposition, die wir uns im Verlauf dieser Jahre erarbeitet haben, ist das Ergebnis unseres dauerhaften Bestrebens, unseren Patienten die bestmögliche Patientenbehandlung anzubieten. Dies bleibt auch zukünftig unser Ziel.

Die Erfolgsbilanz von Fresenius Medical Care wurde auch im Jahr 2001 fortgeschrieben. Wir konnten unsere Umsatzerlöse um nahezu 16% auf 4.859 Mio. \$ steigern. Der starke Zuwachs bei unseren Umsatzerlösen resultierte einerseits aus der Konzentration auf unser bereits bestehendes Geschäft und andererseits aus einer sorgfältig betriebenen Akquisitionsstrategie, mit dem Ziel, unsere starke Marktposition weiter auszubauen. Darüber hinaus konnten wir die Rechtsangelegenheiten in den Vereinigten Staaten in Verbindung mit der Fusion mit National Medical Care von 1996

sowie die anhängigen Zivilverfahren mit privaten Krankenversicherungen finanziell abschließen. Zu diesem Zweck wurden für das Jahr 2001 Sonderaufwendungen in Höhe von 177 Mio. \$ nach Steuern gebildet. Bereinigt um die Sonderaufwendungen und damit verbundene Kosten von 7 Mio. \$ (4 Mio. \$ nach Steuern) aus den Vorquartalen stieg unser Nettogewinn um 15,3% und entsprach somit unseren Planzahlen für das Jahr 2001. Gleichzeitig haben sich unsere Bilanzkennzahlen aufgrund unserer starken operativen Geschäftsentwicklung und einer verbesserten Schuldenstruktur positiv entwickelt.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden auf der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von 0,85 € (2000: 0,78 €) pro Stammaktie und 0,91 € (2000: 0,84 €) pro Vorzugsaktie vorschlagen.

Die konsequente Umsetzung unserer Unternehmensstrategie und der Ausbau unserer weltweiten Führungsposition waren die Hauptantriebskräfte für das erfolgreiche Jahr 2001. Gleichzeitig haben wir neue Produkttechnologien für unsere Hämodialyse- und Peritonealdialyseprodukte entwickelt und umgesetzt, unsere Produktionskapazitäten erweitert, Akquisitionen in den wichtigen Märkten vorgenommen und die Grundlagen für fortgesetztes Wachstum auf dem Dienstleistungsmarkt für die stationäre Patientenbetreuung in den Vereinigten Staaten geschaffen.

ERFOLGE UND ZIELE IM INTERNATIONALEN GESCHÄFTSBEREICH

Der weitere Ausbau der internationalen Marktposition von Fresenius Medical Care ist ein wesentlicher und entscheidender Faktor für unseren Erfolg. Die konsequente Umsetzung dieser Strategie hat zu einem Anstieg der Umsatzerlöse um 12,3% (17,6% währungsbereinigt) geführt, wodurch das durchschnittliche Marktwachstum um mehr als das Doppelte übertroffen werden konnte.

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr nachhaltige Erfolge in unseren Märkten in Europa, Afrika und im Nahen Osten erzielt. Unser Produktgeschäft war durch eine starke Nachfrage nach unseren neuen Produkten geprägt, darunter die Dialysatoren der FX-Serie, MultiFiltrate für die Akutdialyse und die neueste Generation unserer Hämodialyse-Maschinen der Serie 4008. Der Anstieg der durchgeführten Behandlungen resultierte zum einen aus einem deutlich über dem allgemeinen Markt liegenden dynamischen Wachstum in unseren bestehenden Kliniken in Höhe von 6% und zum anderen aus weiteren Qualitätsverbesserungen, die zu einem weiteren Rückgang der Sterblichkeitsrate führte. In Lateinamerika konnten wir unsere Marktstellung sowohl im Produktgeschäft als auch im Bereich Patientenbetreuung ausbauen. Wir besitzen inzwischen einen Gesamtmarktanteil von mehr als 20% in Lateinamerika und betreuen in dieser Region ungefähr 13.450 Patienten.

Im asiatisch-pazifischen Raum konnten wir unsere Präsenz im Dialysegeräte-Markt im Vergleich zum Vorjahr weiter ausbauen. In Korea, dem zweitgrößten asiatischen Markt für die Peritonealdialyse, besitzen wir inzwischen einen Marktanteil von 20%. Zusätzlich haben wir im Juli 2001 die Fertigung von Produkten zur Peritonealdialyse in unserem neuen Fertigungswerk in Japan aufgenommen. Japan ist mit 200.000 Dialysepatienten einer der wichtigsten Märkte für Fresenius Medical Care. Die mittel- bis langfristige Prognose für unsere Marktchancen im asiatisch-pazifischen Raum ist sehr gut; wir erwarten ein dauerhaftes Wachstum im zweistelligen Bereich.

ERFOLGE UND ZIELE IN NORDAMERIKA

Durch unseren strategischen Schritt, den Dialyse-klinikbetreiber Everest Healthcare Corporation zu erwerben, haben wir unseren Anteil am Markt der Dialyседienstleistungen, der etwa 280.000 Patienten in Nordamerika umfasst, von 24% auf 27% erhöht. Mit dieser Akquisition haben wir unserer vertikalen Wachstumsstrategie Dynamik verliehen und die Basis für künftiges Wachstum gelegt. Wir profitieren dabei von unserer langjährigen Erfahrung und Kompetenz in der Dialyse und ergänzen unser Service-Portfolio, um extrakorporale Blutbehandlungen, wie zum Beispiel die Apherese und Hämo-perfusionsleistungen für Krankenhäuser. Zu diesem Zweck haben

wir mit der Edwards Lifesciences Cardiovascular Resources Inc. (CRI), dem führenden Anbieter von Perfusionsbehandlungen und damit verbundener kardiovaskulärer Leistungen, in den Vereinigten Staaten übernommen. CRI bearbeitet Aufträge für Perfusionsbehandlungen und damit verbundene extrakorporale Leistungen für nahezu 500 Krankenhäuser in 37 Bundesstaaten. Durch diese Akquisition haben wir die erforderliche Größe erreicht, um die Wachstumschancen in einem expandierenden, aus den Krankenhäusern ausgegliederten Markt, mit medizinischen Dienstleistungen für Patienten zu nutzen. Dieser Markt hat ein potentielles Volumen von mehr als 1 Milliarde Dollar.

Bereits im ersten Quartal 2001 kündigten wir an, dass wir unsere Fertigungskapazität für Polysulfon-Dialysatoren in Ogden, Utah über einen Zeitraum von 24 Monaten um 200% steigern würden. Durch diese Erweiterung konnten wir nicht nur die steigende Nachfrage nach Dialysatoren, den sogenannten künstlichen Nieren, befriedigen, sondern auch den stetig wachsenden Bedarf an Einwegdialysatoren „Single-Use“ in den Vereinigten Staaten decken. Unsere Produktserie der Optiflux™-Dialysatoren für den einmaligen Gebrauch wurde Ende 2000 auf den Markt gebracht und konnte sich im Verlauf des Jahres 2001 auf dem Markt durchsetzen. 50% der von uns verkauften Dialysemaschinen in den Vereinigten Staaten sind

Modelle unserer neuen 2008K HD-Serie, die über modernste Funktionsmerkmale verfügen und eine individuelle, auf den Patienten zugeschnittene Dialysetherapie ermöglichen.

Unsere Wachstumsstrategie für das Marktsegment der Dialyse tritt mit der Einführung von UltraCare™ & UltraCare™ OnLine-Therapien in die nächste Phase ein. Durch diesen strategischen Schritt grenzen wir unser Dienstleistungsangebot für Dialysepatienten in allen unseren 1.030 nordamerikanischen Kliniken von denjenigen unserer Konkurrenten ab. Diese Dienstleistungen kombinieren unsere Produkttechnologien mit individualisierten Therapiekonzepten.

Die rigorose Begrenzung der Ausgaben im Gesundheitswesen, bei gleichzeitiger Verbesserung der Patientenbetreuung, ist eine stetige Herausforderung. Aus diesem Grund suchen sowohl die US-Regierung als auch die privaten Krankenversicherungen in den USA nach Möglichkeiten, ein System der pauschalen Kostenerstattung für Patienten mit chronischem Nierenversagen einzuführen. Ziel dieser Bemühungen ist die Verbesserung der Patientenbehandlungen und die Erhöhung der allgemeinen Lebenserwartung bei gleichzeitiger effektiverer Kostenverwaltung. Durch unser Disease Management Program in Zusammenarbeit mit unseren Partnern, Optimal Renal Care und Renaissance, können wir unseren Kunden genau dies bieten. Mittlerweile versorgen wir im Rahmen dieses

Programms mehr als 4.500 Patienten. Dies entspricht einem Anstieg von 50% im Jahr 2001. Wir erwarten, dass die US-Regierung bis Mitte 2002 einen Beschluss zur pauschalen Kostenerstattung verabschiedet, der es Fresenius Medical Care stärker als bisher ermöglichen wird, hochwertige Dienstleistungen für Patienten mit chronischem Nierenversagen an staatlich geförderte Behandlungstherapien zu koppeln.

GLOBALE SITUATION UND AUSBLICK

Unsere Erfolge in den vergangenen Jahren haben unserem Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil verschafft. Mit uns verfügen unsere Kunden und Patienten über einen Anbieter, der optimale Behandlungstherapien garantiert. Unsere klar definierte Strategie und unsere weltweite Marktführerschaft dienen als Ausgangspunkt für die fortgesetzte Expansion unseres Unternehmens und unsere Suche nach zusätzlichen Marktchancen.

In Anbetracht des weiterhin starken weltweiten Zuwachses bei der Zahl der Dialysepatienten sind wir zuversichtlich, dass wir in diesem Jahr ein organisches Umsatzwachstum zwischen 6 und 9% erreichen werden und unseren Nettogewinn um 10 bis 15% steigern können. Unser Jahresüberschuss wird ferner von den veränderten Bilanzierungsregeln nach U.S.-GAAP profitieren. Durch diese Umstellung werden die Abschreibungen im Jahr 2002 um etwa 90 Mio. \$ nach

Steuern reduziert, so dass wir einen Anstieg des Jahresüberschusses auf mehr als 350 Mio. \$ erwarten. Fresenius Medical Care ist für die Zukunft gut positioniert. Gleichzeitig werden wir die Produktivität unseres Unternehmens weiter steigern.

Wir danken allen unseren Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Einsatzbereitschaft, und Ihnen, sehr verehrte Aktionäre, für die anhaltende Unterstützung und das Vertrauen, das Sie dem Unternehmen entgegen bringen.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Ben Lipps
Vorstandsvorsitzender

DIE FMC



VERTRAUEN
WÄCHST MIT
DEN JAHREN.

AKTIEN

BEI MEINER ARBEIT ALS
ÄRZTIN KANN ICH MICH AUF
FRESENIUS MEDICAL CARE
VERLASSEN.



DIE FRESENIUS MEDICAL CARE AKTIEN¹

EIN AUSSERGEWÖHNLICHES BÖRSENAHR 2001

Das Jahr 2001 war erneut ein enttäuschendes Jahr für die Aktienmärkte und deren Investoren. Nachdem im zurückliegenden Jahr 2000 Werte aus dem Marktsegment des Neuen Marktes und viele Aktien aus der Wachstumsindustrie in den Bereichen Technologie, Medien und Telekommunikation betroffen waren, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr auch die sogenannten Standardwerte unter Druck geraten. Erstmals seit der Ölkrise von 1973/1974 haben die Aktienmärkte somit zwei Verlustjahre in Folge erlebt. Bei dieser Jahresbetrachtung sollte aber die außergewöhnlich erfolgreiche Entwicklung der Börsenjahre von 1996 bis 1999 nicht außer Acht gelassen werden.

Das Abgleiten der US-Wirtschaft in eine Rezession mit einer einhergehenden weltweiten Konjunkturabschwächung sowie die Terroranschläge vom 11. September waren die wohl bedeutsamsten Gründe für die relativ schwache Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr. Doch nicht nur die politischen und wirtschaftlichen Krisen allein waren ausschlaggebend für das sehr volatile Aktienjahr 2001.

Das Börsenjahr 2001 begann mit einer Überraschung. Außerhalb der turnusmäßigen Sitzungen setzte die US-amerikanische Notenbank am 3. Januar 2001 den Leitzins um einen halben Prozentpunkt auf 6% herab. Diese Maßnahme wurde zum damaligen Zeitpunkt noch nicht als Alarmsignal einer weltweit anstehenden Rezession gewertet - sie war jedoch der Ausgangspunkt einer globalen Zinssenkungswelle. Allein in den USA senkte die US-Notenbank insgesamt zehnmal die Zinsen. In den ersten drei Monaten des Jahres führte diese Entwicklung zu Rekordständen an den Aktienmärkten auf der ganzen Welt. Der DAX erreichte am 31. Januar 2001 mit 6.795 Punkten seinen Höchststand und stieg somit in vier Wochen um 8%.

Der Dow Jones Euro Stoxx 50 Index war ebenso erfolgreich und kletterte am 16. Januar auf seinen Höchststand von 4.788 Punkten, was einer Steigerung von mehr als 3% seit Jahresbeginn entsprach. In den USA erreichten der

Nasdaq Composite Index und der S&P 500 Index Ende Januar 2001 mit 2.892 bzw. 1.384 Punkten ebenfalls ihr Jahreshoch.

Die Gewinnwarnungen aus dem Technologie-, Medien- und Telekommunikation-Sektor bestimmten das Börsenklima der Monate Februar bis Juni. Das dritte Quartal 2001 war dann vor allem durch die Terroranschläge vom 11. September 2001 in den USA auf das World Trade

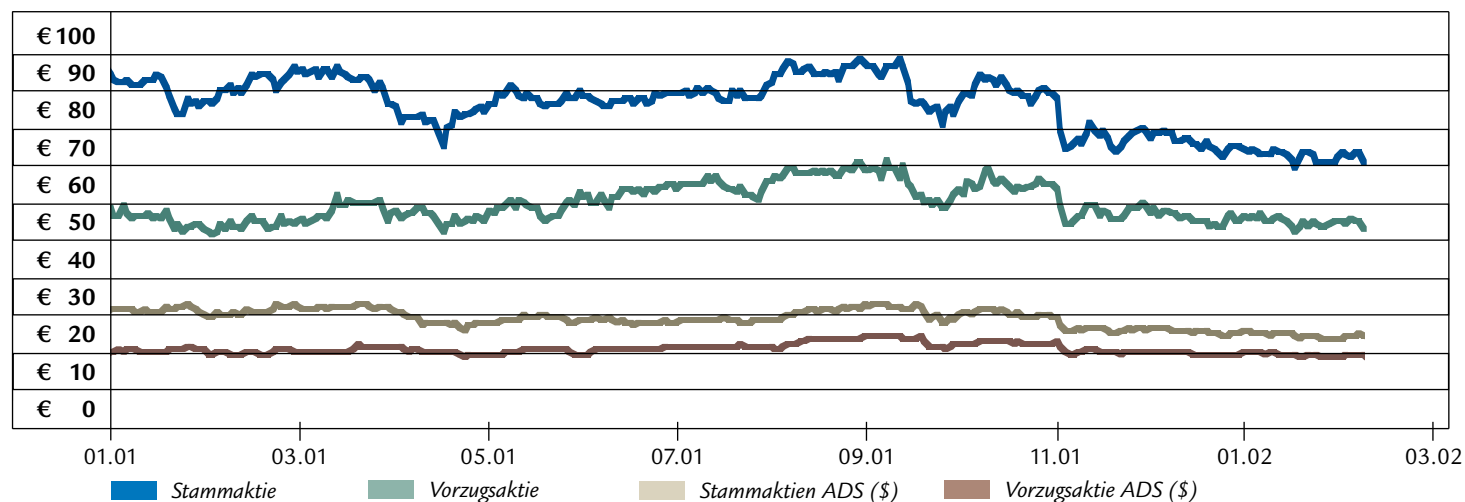


Schön, gemeinsam erleben zu können.

Center in New York und das Pentagon in Washington geprägt. Der DAX schloss an diesem unvergesslichen Tag mit knapp 400 Punkten oder 8,5% im Minus. Der Schock wirkte sich stark auf die weltweiten Aktienmärkte aus, innerhalb von nur zehn Tagen erreichten alle Indizes weltweit ihren Jahrestiefststand. DAX und Euro Stoxx 50 verloren in diesem Zeitraum fast 20% und schlossen am 21. September mit 3.787 Punkten bzw. 2.878 Punkten auf ihren jeweiligen Tiefstständen. Der Nasdaq Composite Index und der S&P 500 Index sanken um 16% bzw. 12%. Betrachtet man den Zeitraum von Mai bis Ende September 2001, mussten Anleger den schärfsten Kurseinbruch seit

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

Aktienentwicklung Januar 2001 - Februar 2002



1929 im DAX-Index hinnehmen.

Mit dem 21. September 2001 erreichte das Börsenjahr dann seinen Wendepunkt. Nach dem beispiellosen Kurseinbruch war der weitere Börsenverlauf bis Ende des Jahres von einer deutlichen Gegenbewegung gekennzeichnet.

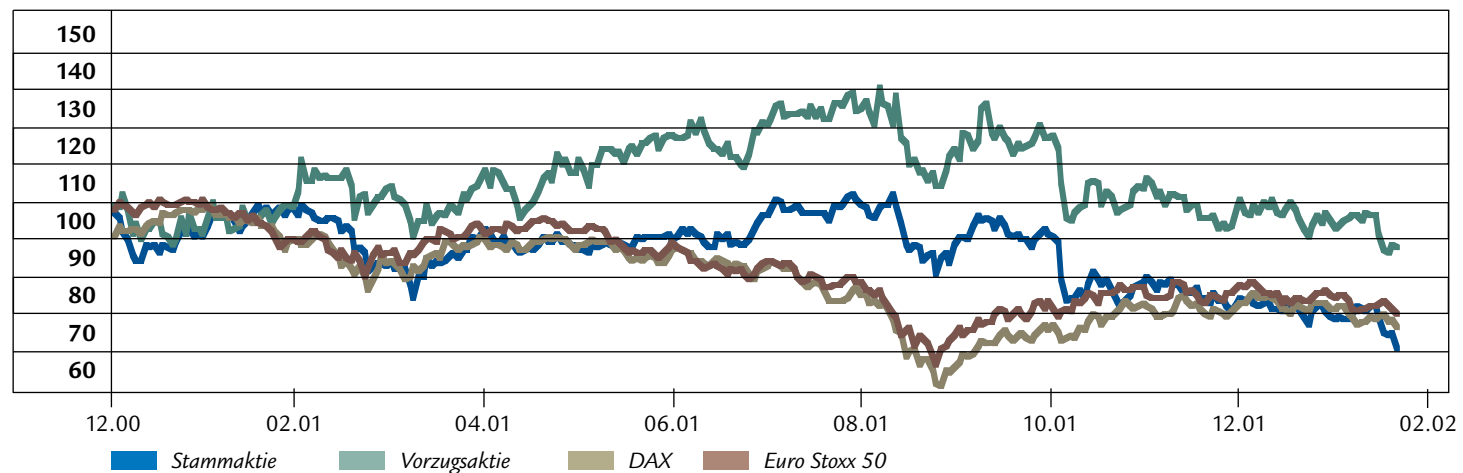
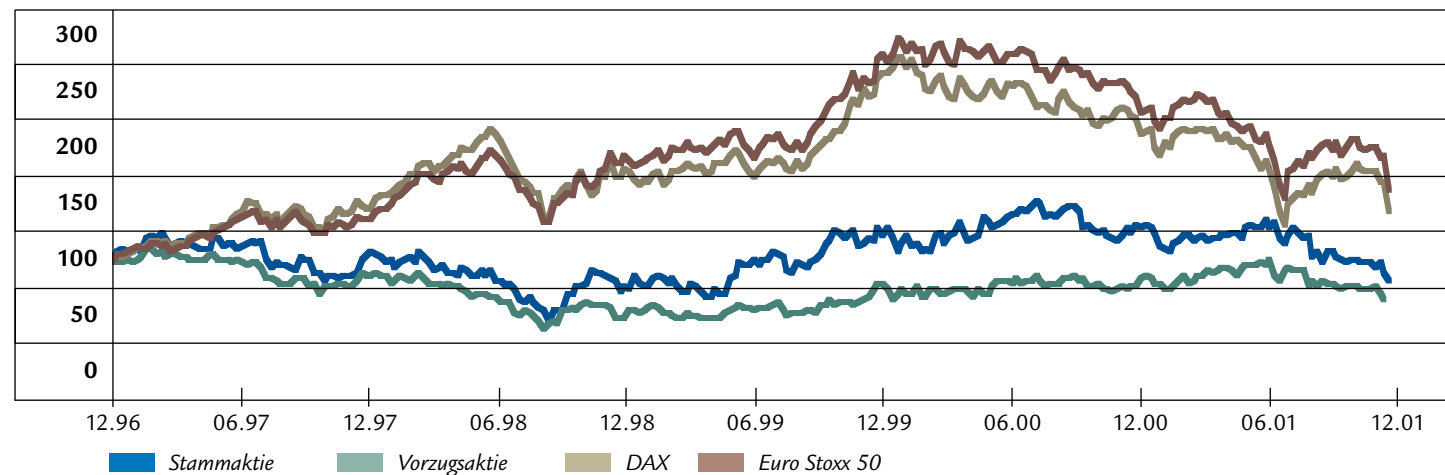
Der DAX beendete das Jahr am 28. Dezember 2001 mit einem Verlust von 20% bei 5.160 Punkten. Der Dow Jones Euro Stoxx 50 Index wies ebenfalls einen Jahresverlust von 20% auf und schloss bei 3.806 Punkten. Viele Aktienkursbewegungen waren im Laufe des Börsenjahres nur bedingt nachvollziehbar. Sie spiegelten zwar die Volatilität der Kapitalmärkte überaus deutlich wider, jedoch nicht notwendigerweise die entsprechenden jeweiligen Fundamentaldaten.

Das Interesse der Investoren konzentrierte sich im vierten Quartal überwiegend auf Aktien aus den Bereichen Technologie, Bank- und Finanzwesen und Automobilindustrie.

Defensiven Titeln, zu denen auch unsere Aktie zählt, fehlt in solch einer Aufwärtsbewegung meist die notwendige Dynamik. Während unsere Aktie in den ersten neun Monaten des Jahres 2001 von ihrem defensiven Charakter profitieren konnte, wurde aufgrund der deutlichen Sektorrotation zu Gunsten von zyklischen Titeln im letzten Quartal 2001 die Kursentwicklung gegenteilig beeinflusst.



Unser Ziel ist Ihre Zufriedenheit.

Relative Aktienkursentwicklung 2001¹¹ Kursverlauf basierend auf WochendurchschnittskursenRelative Aktienkursentwicklung 1997 - 2001¹¹ Kursverlauf basierend auf Wochendurchschnittskursen

VORZUGSAKTIE ENTWICKELTEN SICH DEUTLICH BESSER

Die Stammaktien der Fresenius Medical Care stiegen am 6. September auf fast 93 €. Sie beendeten das Jahr mit einem Kurs von knapp 70 €, dies entspricht einer absoluten Kursentwicklung von minus 20% im Jahr 2001. Da auch

der DAX einen Kursverlust von 20% in 2001 zu verzeichnen hatte, konnten sich die Stammaktien in 2001 nicht besser als der DAX entwickeln.

Hierbei muss berücksichtigt werden, dass die Stammaktien bis Ende Oktober noch eine Outperformance zum DAX von fast 30% verzeichnen konnten.

ten. Eine deutlich eingetrübte Stimmung im Dialysesektor und der Trend zu zyklischen Aktien machten die bis dahin glänzende Entwicklung im vierten Quartal zunichte. Das Börsenjahr 2001 war für die Stammaktien der Fresenius Medical Care AG, vor allem vor dem Hintergrund der bis dato schon erreichten Kursentwicklung, sicherlich kein ganz zufriedenstellendes Jahr. In der Gesamtbetrachtung der Kursentwicklung aller DAX-Werte lag Fresenius Medical Care somit im Mittelfeld, da zwölf Unternehmen eine teilweise deutlich schlechtere Entwicklung als der DAX zu verzeichnen hatten.

Die Vorzugsaktien erreichten am 3. September ihr Jahreshoch bei 66 €. Wie schon im Vorjahr wurde die Kursentwicklung der Stammaktien auch im Jahr 2001 durch die Vorzugsaktien, deren Kurs, bezogen auf das Jahresende 2000 um 3% auf beinahe 52 € zum Jahresultimo anstieg, deutlich übertroffen. Die Vorzugsaktien hätten gegenüber dem DAX eine Outperformance von mehr als 20% erzielt, sofern sie in diesem Index notiert wären. Bis zum dritten Quartal 2001 konnten sie sogar eine relative Outperformance von über 50% zum DAX verzeichnen. In Anbetracht der volatilen Kapitalmärkte können wir insgesamt mit der Kursentwicklung beider Aktiegattungen relativ zufrieden sein.

Unsere Stamm- und Vorzugsaktien werden auch in Form von American Depository Shares (ADS) an der New York Stock Exchange (NYSE) gehandelt, wobei drei ADSs einer Aktie entsprechen. Im Rahmen der Beurteilung der Kursentwicklung der ADSs muss gleichzeitig die Tatsache berücksichtigt werden, dass die US-Währung gegenüber dem Euro im Jahresdurchschnitt um etwa 5% gestiegen ist. Die Stamm-ADS erreichte am 29. August 2001 einen Höchststand von 28,3 \$. Sie beendete das Jahr mit einem Schlussstand von 20,0 \$, was einem Abschlag von fast 22% bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2000 entspricht. Die Vorzugs-ADS beendete das Jahr 2001 bei 14,60 \$ und verlor somit im Verlauf des Jahres 5%.

Da der Dow Jones Industrial Average Index bei knapp 10.170 Punkten mit einem Jahresverlust von 6% schloss,

konnten auch hier lediglich die Vorzugs-ADSs den Index schlagen. Der S&P 500 beendete das Börsenjahr 2001 mit einem Verlust von fast 13%.

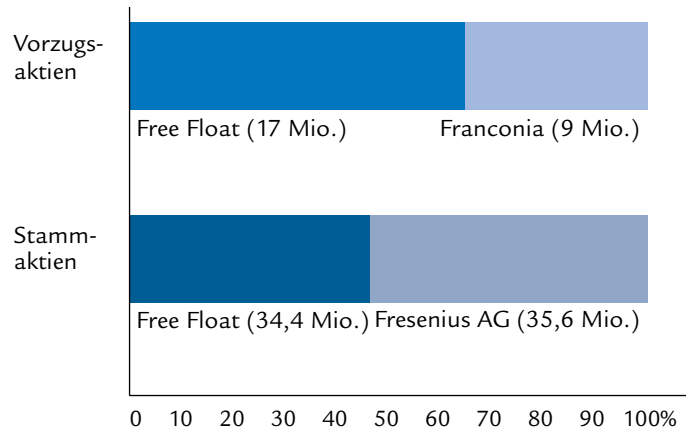
Insgesamt konnten wir im Geschäftsjahr 2001 unsere Position im DAX weiter stabilisieren. Die für die Einbeziehung in den DAX entscheidenden Bewertungskriterien sind Marktkapitalisierung und Handelsvolumen. Basierend auf den offiziellen Ranglisten der Deutschen Börse AG konnten wir uns bis zum Ende 2001 beim Handelsvolumen auf Platz 25 (Vorjahr 29) und bei der Marktkapitalisierung auf Platz 26 (Vorjahr 27) verbessern.

ERFOLGREICHES LIQUIDITÄTSPROGRAMM DER VORZUGSAKTIE

Wie bereits im Jahr 2000 angedeutet, waren wir mit dem Bewertungsabschlag unserer Vorzugsaktie gegenüber der Stammaktie von mehr als 50% nicht zufrieden. Nach Prüfung verschiedener Maßnahmen entschieden wir uns für die Verstärkung unserer Kapitalstruktur. Insgesamt haben wir noch im Jahr 2000 die Anzahl der im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien in zwei Schritten 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 weitere 2,25 Mio. Vorzugsaktien ausgegeben, um einen Teil des Kaufpreises für Everest Healthcare Services Corporation zu finanzieren. Die Gesamtzahl der 2001 im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien beläuft sich somit auf 26,2 Mio. Aktien. Der Erfolg dieser Maßnahmen war im Geschäftsjahr 2001 dann auch deutlich ablesbar. Der Bewertungsabschlag der Vorzugsaktien von mehr als 50% gegenüber den Stammaktien reduzierte sich in 2001 drastisch und lag im Durchschnitt des Jahres 2001 bei 30%. Im Vergleich zu den Vorjahren hat die deutlich erhöhte Liquidität der Vorzugsaktien unter anderem zu der erhofften Reduzierung des Bewertungsabschlages geführt. Ende Februar 2002 lag der Bewertungsabschlag sogar nur noch

bei 25%. Das durchschnittlich tägliche Handelsvolumen der Vorzugsaktien erhöhte sich nach 5.000 Aktien in 1999 und 30.000 Aktien im Jahr 2000 auf fast 55.000 Aktien in 2001 und liegt somit fast elf mal höher als im Jahr 1999. 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.

Kapitalstruktur



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 22. Mai 2002 vorschlagen, dass eine Dividende in Höhe von 0,85 € (2000: 0,78 €) pro Stammaktie und 0,91 € (2000: 0,84 €) pro Vorzugsaktie ausgeschüttet wird. Auch dieser Umstand spricht für die starke Leistung unserer zugrundeliegenden geschäftlichen Aktivitäten im Jahr 2001.

Die Entscheidung zur Ausschüttung einer Dividende wird auf der Ebene der Holdinggesellschaft Fresenius Medical Care AG getroffen. Die Dividende wird aus dem

Dividende je Aktie und Dividendenausschüttung

	2001	2000	1999	1998
Stammaktie (€)	0,85	0,78	0,69	0,59
Vorzugsaktie (€)	0,91	0,84	0,75	0,64
Dividendenausschüttung (€m)	83	76	55	47

nicht konsolidierten Jahresüberschuss gezahlt, der sich auf 100 Mio. € beläuft. Durch den Anstieg der Dividende erhöht sich der gesamte an unsere Aktionäre ausgeschüttete Betrag um 9% auf 83 Mio. € (2000: 76,5 Mio. €).

Bei einem Wechselkurs von \$/€ 1,15 wird sich die Gesamtausschüttung auf 73 Mio. \$ belaufen. Auf Basis des Konzernjahresüberschusses von 245 Mio. € (ohne Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen) entspricht dies einer Ausschüttungsquote von 30%. Diese Berechnung basiert auf 70 Mio. Stammaktien und 26,2 Mio. Vorzugsaktien, die für die Berechnung der Dividende in 2001 zu berücksichtigen sind.

Mit Wirkung der Dividendenausschüttung in 2002 wird gleichzeitig das deutsche System der Steuergutschrift abgeschafft. Die Aktionäre erhalten keine Steuergutschrift. Trotzdem ist das Unternehmen verpflichtet, die Kapitalertragssteuer und den Solidaritätszuschlag von 21,10% vor der Auszahlung abzuziehen. Abhängig von der Steuerverpflichtung des individuellen Aktionärs kann eine partielle oder vollständige Steuergutschrift oder Steuerrückzahlung geltend gemacht werden.

SHAREHOLDER VALUE

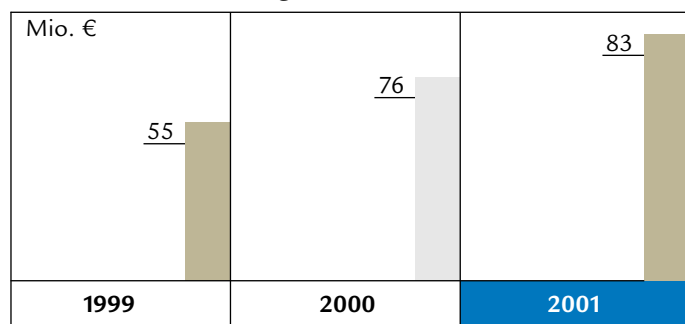
Traditionellerweise wird der Erfolg eines Unternehmens anhand von Kennzahlen des Rechnungswesens ermittelt. Dabei steht oftmals der Gewinn im Vordergrund. Der ausgewiesene Gewinn ist jedoch nicht immer ein zuverlässiger Indikator der Wertschöpfung für die Eigenkapitalgeber, weil unterschiedliche Ab-

schreibungsverfahren, Bewertungsregeln von Lagerbeständen und die Verbuchung von Währungstransaktionen die ausgewiesenen Gewinne beeinflussen können. Die absolute Höhe eines erwirtschafteten Gewinns sagt zudem nichts über die zu seiner Erzielung eingegangenen Risiken aus. Kennzahlen des Rechnungswesens haben somit also nur eine eingeschränkte Aussagekraft und basieren lediglich auf einer Vergangenheitsbetrachtung.

Eine Alternative zur Bestimmung des Unternehmenswertes ist das Shareholder Value Konzept. Shareholder Value oder wertorientiertes Management ist ein Managementkonzept, das die Philosophie der Steigerung und Maximierung des kontinuierlichen, langfristigen und nachhaltigen Werts für den Aktionär einer Gesellschaft unterstützt. Beim Shareholder Value Konzept werden auch zukünftig erwartete Zahlungsströme und unternehmerische Flexibilität berücksichtigt.

Einige wichtige grundlegende Faktoren, die zu einer Wertsteigerung eines Unternehmens beitragen, sind die Kostenführerschaft und Differenzierung, organisatorische Ablaufprozesse, strategische Innovationen, die Entlohnung von Mitarbeitern und die Optimierung der Kapitalstruktur. Unser Kontrollsystem im Unternehmen schafft Transparenz sowohl für die interne als auch für die externe Berichterstattung.

Dividendenausschüttung



Da wir uns auch im Geschäftsjahr 2001 auf die folgenden Punkte konzentriert haben, wurde eine langfristige Steigerung des Unternehmenswertes gefördert:

- Maximierung des Unternehmenswertes als das übergeordnete Ziel des Unternehmens durch die Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen
- Festsetzung globaler Standards zur Steigerung der Erträge und des frei verfügbaren Cash-Flows
- Einführung unternehmensweiter, einheitlicher Bewertungskriterien für alle unsere Investitionen, um die Einhaltung unserer Mindestanforderungen zu gewährleisten
- Definition und Umsetzung von Strategien und Innovationen, 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.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Begriff Corporate Governance beschreibt die rechtlichen und tatsächlichen Rahmenvorschriften für die Leitung und Überwachung einer Gesellschaft. 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, durch die Normen für einwandfreie Leitung und Überwachung von Gesellschaften hervorgehoben werden sollen. Da wir auch an der Börse in New York notiert sind und aus diesem Grund seit 1996 die US-amerikanischen Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung (U.S.-GAAP) und die Anzeigepflichten gegenüber der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC befolgen, erfüllen wir nahezu alle neuen deutschen Kriterien für Transparenz und Prüfungsnormen sowie Aktionärsrechte und Unternehmensmanagement durch den Vorstand und den Aufsichtsrat.

INVESTOR RELATIONS AKTIVITÄTEN

Im Jahr 2001 haben wir unsere Kommunikation mit unseren Investoren weiter intensiviert. Es ist auch weiterhin 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 wir die Investoren dabei unterstützen, die langfristigen strategischen Visionen und Zielsetzungen unseres Unternehmens besser zu verstehen, werden wir auch in der Zukunft erfolgreich sein und im professionellen Umfeld der Kapitalmärkte bestehen. Für uns ist der Service-Gedanke zentraler Antrieb in der Investor Relations-Arbeit. Alle Informationen, 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 potenzielle Aktionäre gleichermaßen zeitnahen Zugang zu allen veröffentlichten Unternehmensnachrichten haben (Anzeigerichtlinien der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC).

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 Wirtschaftsuniversität Wien die Investor Relations Aktivitäten von 237 Gesellschaften bewertet. Dabei wurde die Aktualität, die Glaubwürdigkeit und die Qualität der Informationspolitik beurteilt. Nach einem 11. Platz innerhalb des DAX-30-Segments 2000, dem ersten Jahr der Zugehörigkeit zu diesem Index, haben wir in 2001 den zweiten Platz erreicht. In Anbetracht der Tatsache, dass Fresenius Medical Care nun erst seit knapp mehr als 2 Jahren im DAX ist, halten wir dies für eine überaus starke Leistung.

Das Manager Magazin hat die jährliche Einstufung der Jahresabschlüsse veröffentlicht. In der Kategorie DAX-30 erreichten wir dabei den 17. Platz (2000: 14. Platz). Unser angestrebtes Ziel für 2001 unter die besten zehn Jahresberichte zu kommen, haben wir verfehlt, aber sicherlich nicht aus den Augen verloren.

Kennzahlen der Fresenius Medical Care Aktien

		2001	
Frankfurt 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 No.		358029106	358029205
		Dax Ranking	
Position		28.12.2001	28.02.2002
Umsatz		25	25
Marktkapitalisierung		26	29
Gewichtung im Dax		0,84%	0,74%

KONTAKT ZU DEN INVESTOREN WEITER AUSGEBAUT

Wir haben unsere Kontakte zur Finanzwelt in 2001 noch einmal deutlich intensiviert. In mehr als 150 persönlichen Gesprächen haben wir die Fragen der Investoren individuell beantwortet. Ungefähr 50% dieser Treffen wurden auf der Ebene des Vorstands abgehalten. Darüber hinaus haben wir unser Unternehmen weltweit auf 15 Investmentveranstaltungen und 12 Roadshows präsentiert.

INTERNETSEITE WWW.FMC-AG.COM OPTMIERT

Das Internet-Angebot unseres Unternehmens findet einen außerordentlich hohen Zuspruch, wie die konstant hohen Nutzerzahlen zeigen. Mehr als 2,8 Millionen Page Impressions beweisen, dass viele Internetbenutzer unsere Site und das vielfältige Informationsangebot nutzen. Dabei kommt dem Bereich der Investor Relations eine besonders hohe Bedeutung zu. Hier finden Anleger und potenzielle Investoren alle wichtige Veröffentlichungen wie den Geschäftsbericht und Quartalsberichte. Des weiteren stel-

len wir die wichtigsten Charts der Präsentationen zu den Quartalszahlen zur Verfügung. Die Internet-Übertragung der Analystenkonferenz und Zahlen & Fakten rund um die Aktien der Fresenius Medical Care runden das Angebot ab. Mit der Implementierung eines neuen Content-Management-Systems (CMS) im vergangenen Jahr können nun alle wichtigen unternehmensrelevanten Meldungen schnell und kostengünstig für den interessierten Internetnutzer eingestellt werden. Dieses neue CMS wurde als ein einfach zu bedienendes und wartungsarmes Werkzeug zur optimierten Betreuung des Internet-Auftritts implementiert. Um die Kosten-Nutzen-Effizienz weiter zu erhöhen, wird dieses System weltweit eingeführt. Wir möchten unsere Aktionäre weiter ermutigen, die auf der Website befindlichen E-Mail-Funktionen zu nutzen, um eventuelle Anregungen und Fragen an uns zu richten. In Anlehnung an unsere Corporate Stakeholder Policy bemühen wir uns, Ihre gezielten Anfragen ebenso gezielt, schnell und transparent zu beantworten. Wir hoffen, dass uns dies auch im Jahr 2001 zu Ihrer Zufriedenheit gelungen ist.

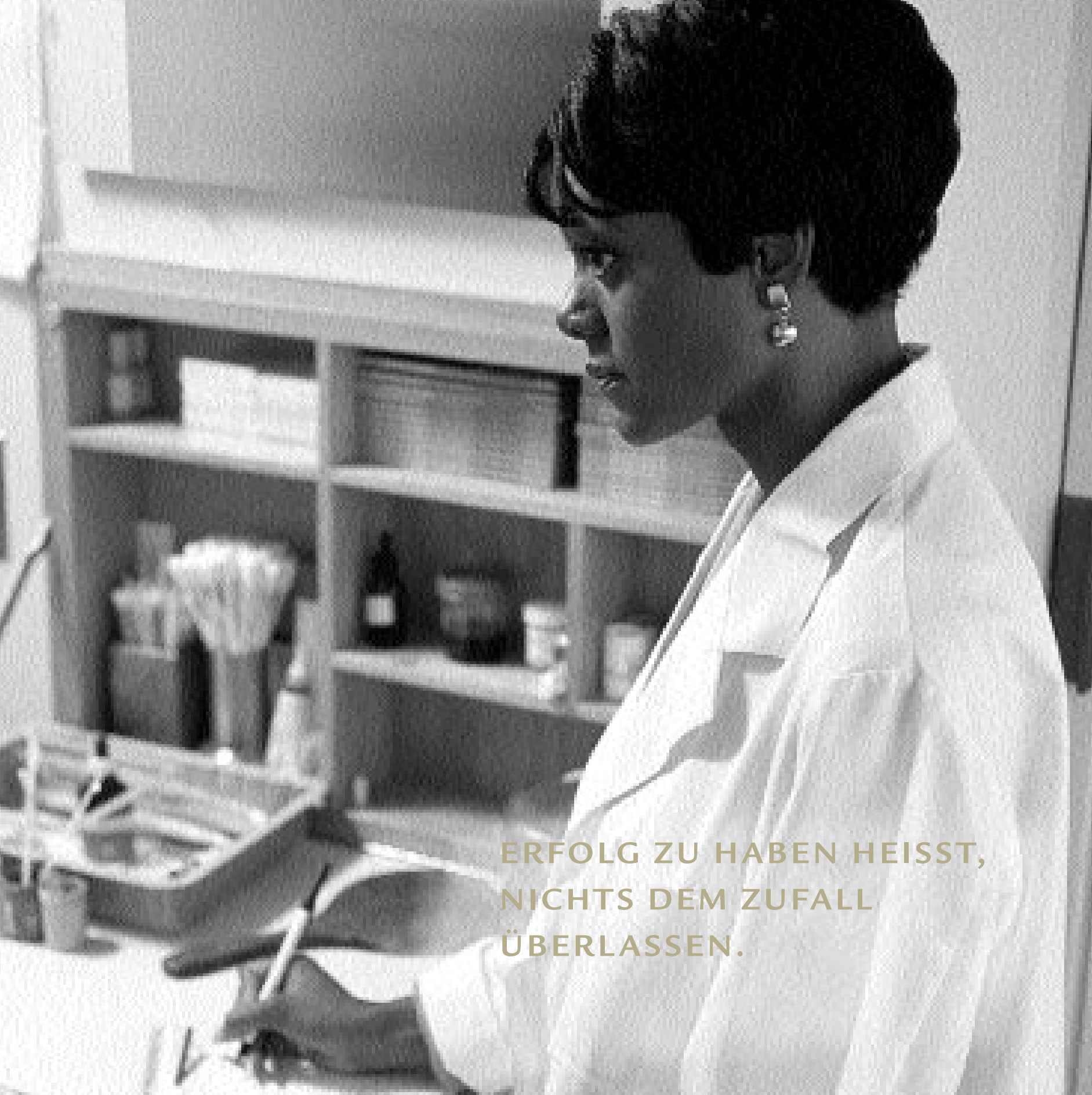
Kennzahlen der Fresenius Medical Care Aktien

		2001		2000		1999	
		Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie	Stammaktie	Vorzugsaktie
Anzahl Aktien (ohne Nennwert) ¹	Mio.	70	26,18	70	23,75	70	9,02
Schlusskurse FWB (Xetra)							
Hoch	€	92,9	66,0	103,6	58,0	88,7	43,5
Tief	€	66,8	46,0	72,4	38,0	44,6	30,3
Jahresende	€	69,5	51,8	87,0	50,5	86,9	41,0
Durchschnittlicher Tagesumsatz		225.365	54.935	162.151	38.181	129.228	14.038
ADR Schlusskurse (NYSE)							
Hoch	\$	28,3	19,6	30,6	16,9	28,4	16,8
Tief	\$	19,8	14,0	22,6	13,3	15,8	11,3
Jahresende	\$	20,1	14,6	27,2	15,8	28,4	14,0
Marktkapitalisierung	Mrd. €	6,22		7,29		6,45	

¹ Seit 30. August 1999; vorher Nennwert DM 5

A black and white close-up portrait of an elderly woman with short, wavy, light-colored hair. She is smiling warmly, showing her teeth, and looking slightly off-camera to the left. Her face shows signs of aging, including wrinkles around her eyes and forehead. The background is blurred, showing vertical lines.

ZUVERSICHT BASIERT
AUCH AUF ERFAHRUNG.



ERFOLG ZU HABEN HEISST,
NICHTS DEM ZUFALL
ÜBERLASSEN.

GESCHÄFTSJAHR 2001

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das Jahr 2001 hat, trotz der zahlreichen Zinssenkungen, keinen allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung erfahren. Gleichzeitig wurden die zu Jahresbeginn aufgestellten Wachstumsprognosen schrittweise verringert. Grundlage dieser Veränderungen waren neben den Überkapazitäten im Hightech-Bereich, der sich auf nicht umsetzbare Wachstumsraten eingestellt hatte und folglich einen umfassenden Stellenabbau betrieb, der darauffolgende Anstieg der Arbeitslosigkeit und eine höhere Sparquote zu Lasten des Konsums. Die gesamtwirtschaftliche Produktion stieg nach einer Prognose des Kieler Weltwirtschaftsinstituts im Jahr



Wissen, was Leben ausmacht.

2001 lediglich um knapp 2%. Dabei entwickelten sich die einzelnen Regionen unterschiedlich. Die Konjunktur in den Industrieländern hat sich im Verlauf des Jahres 2001 stark abgeschwächt, im Sommerhalbjahr nahm das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) sogar ab. Die USA und Japan gerieten bereits vor den Anschlägen im September in eine

Rezession, während der Produktionsanstieg im Euroraum nahezu zum Stillstand kam. War in den Industriestaaten nur eine schwache konjunkturelle Entwicklung zu verzeichnen, konnten insbesondere die Länder Asiens eine deutlich differenziertere Entwicklung aufweisen. Die noch positive Entwicklung des lateinamerikanischen Kontinents wurde 2001 nicht fortgesetzt. Hierbei sind die wirtschaftliche und finanzielle Lage in Argentinien zum Ende des Jahres 2001 und die möglichen Effekte auf die Nachbarstaaten besonders hervorzuheben. Die sich in den vergangenen Jahren zunehmend verschlechternde wirtschaftliche Lage Argentiniens, ein neuer Höchststand der Auslandsverschuldung sowie instabile Regierungsverhältnisse führten das Land gegen Ende des Jahres 2001 in eine ernsthafte Krise. Die vorläufige Einstellung der Rückzahlung von Auslandsschulden, eine Abwertung des argentinischen Peso um ca. 30% sowie die Freigabe des zuvor starren Wechselkurses gegenüber dem US-Dollar verschärften die Situation weiter. Wie eine Lösung der Probleme Argentiniens aussehen könnte und ob sich die Krise auf weitere südamerikanische Staaten auswirkt, ist vorerst nicht genau erkennbar.

EUROPA

Die sich bereits Ende 2000 andeutende Konjunkturschwäche verstärkte sich in 2001. Nach dem ersten Halbjahr wurde fast ein Stillstand bei der Entwicklung des BIPs erreicht. Für das Gesamtjahr 2001 rechnet das Statistische Bundesamt mit einem Anstieg von 1,7% innerhalb der EU gegenüber 3,3% im Vorjahr. Hierbei spielen sowohl strukturelle als auch kurzfristige konjunkturbedingende Vorgaben, wie zum Beispiel das hohe Ölpreisniveau und rückläufige Exporterlöse eine Rolle. Ebenfalls negativ entwickelte sich das Konjunkturbild für die Bundesrepublik Deutschland. Nach einem Zehnjahreshoch in 2000 stieg das Bruttoinlandsprodukt nur um 0,6% in 2001. Innerhalb Europas konnten Länder wie Frankreich mit 2,0% oder Spanien mit 2,7% ein deutlich besseres Ergebnis aufweisen. Insbesondere die Inlandsnachfrage hat sich erneut stark unterdurchschnittlich

entwickelt und konnte nicht von der weiterhin leicht positiven Auslandsnachfrage aufgefangen werden.

USA

Die überraschende Zinssenkung zu Beginn des Jahres 2001 verdeutlicht, dass die Konjunktur in den USA deutlich nachließ und durch zinspolitische Schritte wieder auf Wachstumskurs gebracht werden sollte. Doch trotz dieser intensiven Bemühungen ist es nicht gelungen, die sich androhende Rezession vollkommen abzuwenden. Die Anschläge vom September 2001 beschleunigten diesen Trend. Sie verstärkten die sich bereits andeutenden Konjunkturprobleme erheblich und führten zu einem Minuswachstum im zweiten Halbjahr 2001. Nach einer wirtschaftlich sehr erfolgreichen Dekade stieg das Bruttoinlandsprodukt 2001 um vergleichsweise magere 0,9% gegenüber 4,2% im Jahr 2000. Eine nachhaltige Erholung der Wirtschaft wird trotz eines weitgehend ausgeglichenen Staatshaushaltes, niedriger Steuersätze und möglicher weiterer Zinsschritte nicht vor Mitte 2002 erwartet.

ASIEN

Auf dem asiatischen Kontinent war aufgrund der schwierigen weltwirtschaftlichen Lage eine unbeständige konjunkturelle Entwicklung zu verzeichnen. Die durch die Asienkrise hervorgerufenen Probleme sind in den vergangenen zwei Jahren zwar bekämpft worden, trotzdem befindet sich der asiatische Kontinent auf einem instabilen Wachstumskurs. Hierbei ist jedoch zwischen einzelnen Ländern deutlich zu unterscheiden. Während beispielsweise Japan in die dritte Rezessionsphase innerhalb von nur 10 Jahren rutschte, konnte China seine Wachstumskurve auf einem relativ hohen Niveau stabilisieren.

DER DIALYSEMARKT

CHRONISCHES NIERENVERSAGEN – EINE GLOBALE PERSPEKTIVE

Die Zahl der Patienten mit chronischem Nierenversagen (End-Stage-Renal Disease, kurz ESRD) ist 2001 um zirka 7% gestiegen. ESRD kann durch Nierentransplantation oder

Dialyse behandelt werden. Von den derzeit 1,5 Mio. erfassten ESRD-Patienten nutzen mehr als 1,1 Mio. auf regelmäßiger Basis Hämo- oder Peritonealdialyse. Vor einem Vierteljahrhundert erhielten nur ungefähr 60.000 Patienten diese lebenserhaltende Dialysetherapie. Wir gehen davon aus, dass die weltweite Zahl der Dialysepatienten jährlich auch weiterhin um



Bestmögliche Betreuung für jeden einzelnen Patienten.

6-7% anwachsen wird. Dieser Trend stützt sich auf eine alternde Bevölkerung, das zunehmende Auftreten von Krankheitsfällen in Verbindung mit Nierenversagen, verbesserten Technologien und einem besseren Zugang zu Behandlungsmöglichkeiten.

Die Prävalenz der behandelten ESRD-Patienten zeigt mit einer Schwankungsbreite von unter 100 bis über 1.000 Patienten pro Million Einwohner weltweit starke Unterschiede auf. Der weltweite Durchschnitt von 225 Patienten mit chronischem Nierenversagen legt den Schluss nahe, dass - global gesehen - der Zugang zu den Behandlungsmöglichkeiten noch immer begrenzt ist und eine Vielzahl von Patienten mit chronischem Nierenversagen keine Behandlung erhält.

Teilweise werden diese Unterschiede von der jeweiligen nationalen Wirtschaftskraft beeinflusst. Wie jedoch das Beispiel der Europäischen Union zeigt, spielen andere Faktoren ab einem gewissen Lebensstandard als Ursache der Varianz eine größere Rolle. Hierzu gehören die Altersstruktur der Bevölkerung, die relative Häufigkeit von Krankheitsfällen in Verbindung mit Nierenversagen sowie unterschiedliche Ernährungsgewohnheiten.

Durch verbesserte Zugangsmöglichkeiten zu Dialysetherapien in Ländern mit begrenzten ökonomischen Ressourcen könnten sich die Patientenzahlen erhöhen und die derzeit erwarteten Wachstumsraten deutlich übertreffen.

Ungefähr 60% der weltweiten Dialysepatienten werden in nur fünf Ländern behandelt – USA, Japan, Deutschland, Brasilien und Italien – die zusammen weniger als 12% der weltweiten Bevölkerungszahl ausmachen. Die verbleibenden 40% der Dialysepatienten können in 2 Gruppen aufgeteilt werden:

- die folgenden 10 Länder, nach der Größe ihrer Dialysepatientenpopulation geordnet, repräsentieren 29% der Weltbevölkerung und auf sie entfallen 20% der weltweiten Dialysepatienten
- die verbleibenden 20% der weltweiten Dialysepatienten werden in ca. 100 verschiedenen Ländern behandelt, die ca. 50% der Weltbevölkerung ausmachen.

Auch innerhalb dieser einzelnen Kategorien können signifikante Unterschiede bei der Anzahl der Dialysebehandlungen festgestellt werden. Zum Beispiel erhalten in Brasilien ungefähr 280 Patienten pro Million Einwohner Dialysetherapien, während in Japan ungefähr 1.650 Patienten pro Million Einwohner betreut werden.

Wenn man die Zahl der Patienten aufgrund der gegenwärtigen Wachstumsraten hochrechnet, so ist eine veränderte Patientenverteilung über die Regionen in den nächsten fünf Jahren zu erwarten. Asien, Lateinamerika, der Nahe Osten und Afrika werden einen signifikant höheren Anteil an potentiellen Patientenbehandlungen aufweisen.

Eine weitere globale Analyse der Dialysezentren zeigt, dass 46% der Dialysezentren dem öffentlichen Sektor angehören und

54% dem Privatsektor. Diese Zahlen schwanken allerdings stark nach Regionen. So gehören zum Beispiel in den USA 95% der Dialysezentren dem Privatsektor an (nephrologische Praxen und privatwirtschaftlich organisierte Zentren), während in Europa über 65% dem öffentlichen Sektor und der Organisation des Gesundheitswesens zuzurechnen sind.

Die Hämodialyse stellt mit 89% aller Dialysebehandlungen die weitaus häufigere Behandlungsmethode dar, im Vergleich zur Peritonealdialyse mit 11% der Dialysebehandlungen.

Die meisten Hämodialysepatienten werden weltweit in ca. 19.000 Dialysezentren behandelt – das sind durchschnittlich 50 Patienten pro Dialysezentrum. Die Wachstumsraten der Hämodialyse-Behandlungsarten zeigen, dass hocheffektive Behandlungen und die Zubereitung der Substitutionsflüssigkeit während der Behandlung (online) den herkömmlichen Hämodialyseverfahren vorgezogen werden.

Weltweit lagen die Wachstumsraten der Peritonealdialyse im Jahr 2001 unter denen der Hämodialyse, wobei die höchsten Wachstumsraten in Asien, Lateinamerika, dem Nahen Osten und in Afrika beobachtet wurden. Das Wachstum der Peritonealdialyse wurde vor allem durch die automatisierte Peritonealdialyse (Automated Peritoneal Dialyse, APD) unterstützt. Obwohl nur rund ein Viertel der Peritonealdialysepatienten diese Behandlung erhielten, ist die jährliche Wachstumsrate dennoch doppelt so hoch wie die der Patienten, die mit der kontinuierlichen ambulanten Peritonealdialyse (CAPD) behandelt wurden.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

AUSWIRKUNGEN DER SONDERAUFWENDUNGEN IN 2001

In 2001 wurde der Jahresüberschuss durch Sonderaufwendungen für U.S. Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 (Sonderaufwendungen) in Höhe von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) belastet. Diese wurden im vierten Quartal gebucht, um möglichen Ansprüchen und Rechtskosten zu begegnen, die Fresenius Medical Care im Zusammenhang mit dem laufenden Insolvenzverfahren von W.R. Grace und für die

Beilegung der Auseinandersetzungen mit privaten amerikanischen Krankenversicherungen entstehen könnten.

Auswirkungen der Sonderaufwendungen

in Mio. \$ (mit Ausnahme der Beträge je Aktie)		2001	2000	Veränderung
EBITDA	mit Sonderaufwendungen	968	914	6%
	ohne Sonderaufwendungen	703	914	-23%
EBIT	mit Sonderaufwendungen	644	621	4%
	ohne Sonderaufwendungen	379	621	-39%
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	mit Sonderaufwendungen	245	212	15%
	ohne Sonderaufwendungen	63	212	-70%
Gewinn/Verlust je Aktie	mit Sonderaufwendungen	2,53	2,37	7%
	ohne Sonderaufwendungen	0,65	2,37	-73%

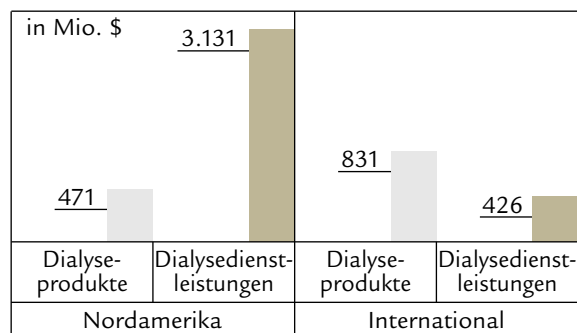
Damit verbundene, in Vorquartalen angefallene Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. \$ (4 Mio. \$ nach Steuern) werden als Teil der Sonderaufwendungen betrachtet. Die Gesamtsumme der Sonderaufwendungen für 2001 belief sich auf 265 Mio. \$ (181 Mio. \$ nach Steuern). Nach Sonderaufwendungen und damit verbundenen Vorquartalsaufwendungen beträgt der Jahresüberschuss 63 Mio. \$.

ERREICHTER UMSATZ UND ERGEBNISZIELE FÜR DAS JAHR 2001¹

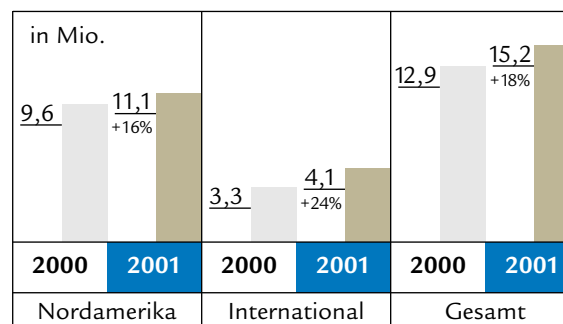
Unser Umsatz stieg um nahezu 16% auf 4.859 Mio. \$ in 2001. Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 17%. Damit wurden unsere Ziele und die von uns abgegebenen Schätzungen für das Jahr 2001 erreicht. Der Anstieg basiert hauptsächlich auf einem organischen Wachstum von 9% und einem Beitrag

aus Akquisitionen von 8%. Das Umsatzwachstum im Bereich Dialysedienstleistungen von 21% auf 3.557 Mio. \$ (21% währungsbereinigt) basiert auf einem organischen Wachstum von 10% und einem Beitrag aus Akquisitionen von 11%. Die Umsätze mit Dialyseprodukten nahmen um 4% auf 1.302 Mio. \$ zu. Währungsbereinigt lag die Zunahme des Produktumsatzes bei fast 7% und damit über dem Marktwachstum. Einschließlich der Umsätze mit Produkten in unseren eigenen Dialysekliniken betrugen die Produktumsätze 1.671 Mio. \$, was eine 7%-ige Steigerung (10% währungsbereinigt) im Vergleich zu 2000 bedeutet.

Umsatz nach Segmenten



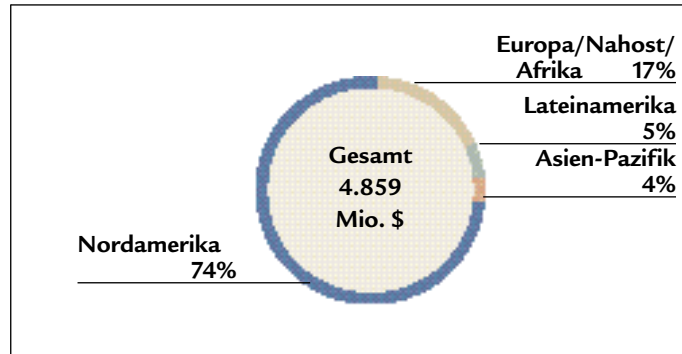
Durchgeführte Dialysebehandlungen



Die regionale Umsatzaufteilung blieb unverändert: 74% der getätigten Umsätze wurden in den USA generiert, 26% im Internationalen Bereich.

¹Im folgenden Abschnitt zeigen die Zahlen für das laufende Jahr das operative Ergebnis vor Sonderaufwendungen für US-Rechtsangelegenheiten aus der NMC Transaktion von 1996 und damit verbundenen Vorquartalsaufwendungen.

Umsatz nach Regionen



Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg um 6% (7% währungsbereinigt) auf 968 Mio. \$. Die EBITDA-Marge betrug 19,9% im Vergleich zu 21,7% in 2000. Die EBITDA-Marge wurde hauptsächlich durch strategische Entscheidungen wie die Einführung von Einwegdialysatoren in den Kliniken von Fresenius Medical Care Nordamerika sowie durch negative Wechselkurseinflüsse, höhere Wertberichtigungen auf Forderungen und höhere Personalaufwendungen beeinflusst.

Das operative Ergebnis (EBIT) haben wir um 4% (5% währungsbereinigt) auf 644 Mio. \$ gesteigert. Die EBIT-Marge ging von 14,8% in 2000 auf 13,3% in 2001 zurück.

Die Bruttogewinnmarge sank von 34,9% in 2000 auf 33,7% in 2001. Dies ist vorwiegend auf strategische Entscheidungen

wie die Einführung des Einwegdialysators in unseren nordamerikanischen Kliniken sowie auf höhere Personalaufwendungen zurückzuführen.

Nach Berücksichtigung des Zinsergebnisses von 223 Mio. \$ und eines geringeren effektiven Steuersatzes von 41,5% (2000: 46,9%) stieg das Ergebnis nach Steuern (EAT) um 15% auf 245 Mio. \$.

Der niedrigere Steuersatz ist hauptsächlich auf die Aktivierung von Verlustvorträgen und die Senkung des deutschen Körperschaftsteuersatzes von 40% auf einbehaltene Gewinne und 30% auf ausgeschüttete Gewinne auf einen einheitlichen Steuersatz von 25% mit Wirkung vom 1. Januar 2001 zurückzuführen.

Auf währungsbereinigter Basis wäre das Ergebnis nach Steuern um 18% auf 249 Mio. \$ gestiegen. Auf Basis der höheren durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien stieg der Gewinn pro Aktie (EPS) um 7% von 2,37 \$ in 2000 auf 2,53 \$ in 2001.

CASH-FLOW

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit stieg um 8% auf 424 Mio. \$ (2000: 391 Mio. \$). Der Mittelabfluss für Akquisitionen und Investitionen betrug 468 Mio. \$ in 2001 (2000: 482 Mio. \$). Davon entfielen 64% auf Nordamerika und 36% auf den Internationalen Bereich.

Die Investitionen für 2001 betrugen 251 Mio. \$, dies entspricht einer Steigerung von 21% (2000: 207 Mio. \$). Diese

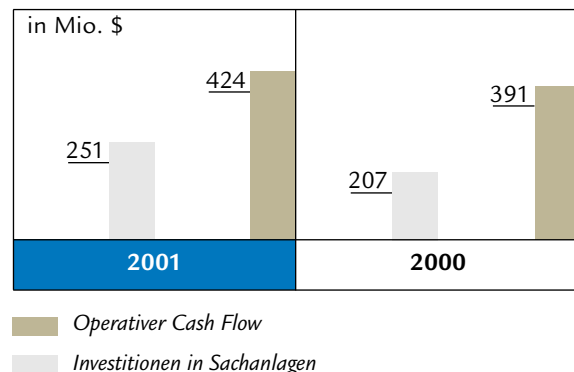
Gekürzte Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. \$	2001 ¹	2000	Veränderung
Umsatzerlöse	4.859	4.201	16%
Aufwendungen zur Erzielung des Umsatzes	3.220	2.734	18%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.639	1.467	12%
in % vom Umsatz	33,7	34,9	
Operatives Ergebnis	644	621	4%
Zinsen (Netto)	223	216	3%
Ergebnis vor Steuern	421	405	4%
Jahresüberschuss	245	212	15%

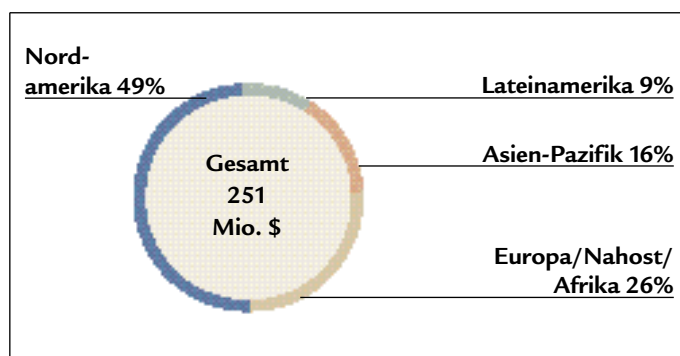
¹ Ohne Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit US-Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) und damit verbundene Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. \$ (4 Mio. \$ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind.

Mittel wurden in 2001 hauptsächlich für die Erweiterung von Produktionsstätten für Einwegdialysatoren in Nordamerika

Cash Flow und Investitionen in Sachanlagen



Investitionen in Sachanlagen nach Regionen



und für den Aufbau des Peritonealdialysegeschäfts in Japan verwendet. Aufgrund dieser strategischen Investitionen betrug der Anteil der Investitionen am Umsatz 5,2%. Für das Jahr 2002 erwarten wir Investitionen von zirka 4% des Umsatzes. Wir werden unsere Produktionskapazitäten für Peritonealdialyseprodukte in Lateinamerika, insbesondere in Mexiko, sowie für unsere FX-Serie-Dialysatoren in unserem Werk in St. Wendel (Deutschland) weiter ausbauen. In Nordamerika werden wir

die Modernisierung bestehender Kliniken fortsetzen und durch Eröffnung neuer Kliniken unseren Marktanteil erweitern.

Die Gesamtsumme der Akquisitionen betrug 461 Mio. \$ in 2001, wovon 217 Mio. \$ in bar gezahlt wurden. Mit 365 Mio. \$ entfiel der Hauptanteil der Akquisitionen auf die Everest Healthcare Services Corporation. Der verbleibende Betrag wurde für andere Akquisitionen in Nordamerika, Spanien, Frankreich, der Türkei, Polen, Südafrika und Marokko verwendet. Der frei verfügbare Cash-Flow (Free Cash-Flow), definiert als Cash-Flow aus dem operativen Geschäft abzüglich der Investitionen, sank aufgrund höherer Investitionen um 6% auf 173 Mio. \$ (2000: 184 Mio. \$). 66 Mio. \$ des Free Cash-Flows wurden zur Zahlung von Dividenden verwendet. Davon wurden 42 Mio. \$ an unsere Aktionäre und 24 Mio. \$ an unsere Muttergesellschaft, die Fresenius AG, ausgeschüttet. Mit 50,8% der Stammaktien ist die Fresenius AG Mehrheitsaktionärin. Der verbleibende Free Cash-Flow wurde für die anteilige Finanzierung unserer Akquisitionen aufgewendet.

Im Juni 2001 wurden zwei neue Tranchen von genusscheinähnlichen Wertpapieren, sog. Trust Preferred Securities, mit dem Nettoerlös von 471 Mio. \$ emittiert. Die erste Tranche in Höhe von 225 Mio. \$ wurde durch den Fresenius Medical Care Capital Trust IV, die zweite Tranche in Höhe von 300 Mio. € durch den Fresenius Medical Care Capital Trust V ausgegeben.

Inhaber von Trust Preferred Securities erhalten vierteljährliche Ausschüttungen in Höhe von 7 7/8% bei der auf Dollar lautenden Tranche und in Höhe von 7 3/8% bei der auf Euro lautenden Tranche. Die Rückzahlung des Kapitalbetrags zum Nennwert erfolgt im Jahr 2011. Die Erlöse wurden zur teilweisen Rückführung von Darlehen verwandt, die im Rahmen unserer NMC-Kreditvereinbarung aufgenommen waren.

AKQUISITIONEN

Im ersten Quartal 2001 übernahmen wir Everest Healthcare Service Corporation, mit Sitz in Oak Park, Illinois für 365 Mio. \$, einschließlich Everests Finanzverbindlich-

keiten in Höhe von 135 Mio. \$. Etwa ein Drittel des Kaufpreises (99 Mio. \$) wurde durch die Ausgabe von 2,25 Mio. Vorzugsaktien finanziert. Seit dem 10. Januar 2001 werden diese Aktien an der Frankfurter Börse gehandelt. Die verbleibende Kaufpreissumme in Höhe von 131 Mio. \$ wurde in bar bezahlt. Die verbleibende Kaufpreissumme in Höhe von 131 Mio. \$ wurde in bar bezahlt. Mit 70 Kliniken versorgt Everest etwa 6.800 Patienten im Osten und im mittleren Westen der USA. Ferner zählen extrakorporale Blutdienstleistungen, Akutdialyse, Apherese und Hämo-perfusionsleistungen für zirka 100 Krankenhäuser zum Serviceangebot von Everest.

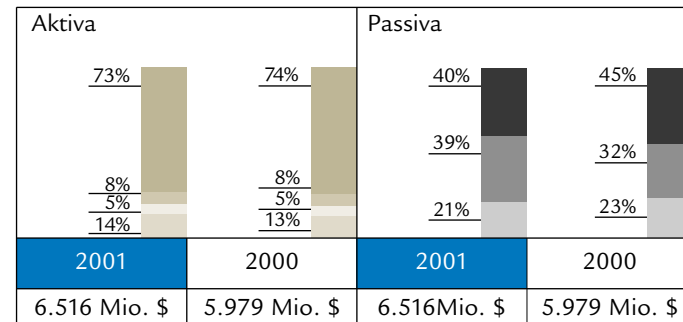
Dieser Erwerb stimmt mit unserer Strategie überein, unser Geschäft auf dem nordamerikanischen Markt zu erweitern. Zusätzlich haben wir einige kleinere Akquisitionen in den USA, Spanien, Frankreich, der Türkei, Polen, Südafrika und Marokko getätigt. Insgesamt beliefen sich die Akquisitionen auf 461 Mio. \$ (2000: 288 Mio. \$).

SOLIDE BILANZSTRUKTUR

Die Aktiva betrugen 6,52 Mrd. \$ (2000: 5,98 Mrd. \$) und beinhalten 3,10 Mrd. \$ Goodwill, von denen ungefähr 2,14 Mrd. \$ auf die Gründung der Fresenius Medical Care AG entfallen.

Das Nettoumlaufvermögen stieg von 770 Mio. \$ in 2000 auf 897 Mio. \$ in 2001. Dies ist hauptsächlich auf den Anstieg

Bilanzstruktur 31.12.2001



der Forderungen um 131 Mio. \$ zurückzuführen. Von dem Anstieg entfielen über 50% auf die Akquisition von Everest. Außerdem nahmen die Forderungen aufgrund steigender Umsätze in Regionen mit längeren Zahlungszielen zu.

Die Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2001 betrugen 3,90 Mrd. \$ gegenüber 3.30 Mrd. \$ Ende 2000. Der Free Cash-Flow in Höhe von 173 Mio. \$ wurde für die Dividendenausschüttung in Höhe von 66 Mio. \$ sowie die anteilige Finanzierung unserer Akquisitionen vollständig ausgeschöpft. Der verbleibende Finanzierungsbedarf für Akquisitionen wurde

Gekürzte Kapitalflussrechnung

in Mio. \$	2001	2000	Veränderung
Flüssige Mittel am Jahresanfang	65	35	86%
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	424	391	8%
Mittelzufluss aus Investitionstätigkeiten	-468	-482	-3%
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeiten	43	156	-72%
Wechselkursbedingte Veränderungen	-3	-35	-91%
Flüssige Mittel am Jahresende	62	65	-5%
Free cash flow	173	184	-6%

Wertschöpfungsrechnung

in Mio. \$		2001 ¹		2000	
Entstehung	Unternehmensleistung	4.878	100%	4.179	100%
	Vorleistungen	(2.633)	54%	(2.197)	53%
	Brutto-Wertschöpfung	2.245	46%	1.982	47%
	Abschreibungen	(324)	7%	(293)	7%
	Netto-Wertschöpfung	1.921	39%	1.689	40%
Verwendung²	Mitarbeiter	1.263	66%	1.059	63%
	Öffentliche Hand	175	9%	190	11%
	Darlehensgeber	237	12%	226	13%
	Aktionäre und andere Gesellschafter	74	4%	74	4%
	Unternehmen	172	9%	140	9%
	Netto-Wertschöpfung	1921	100%	1.689	100%

¹ Ohne Sonder- und damit verbundenen Vorquartalsaufwendungen

² Unter Annahme der Zustimmung zur Gewinnverwendung 2001

durch die Erhöhung der Finanzverbindlichkeiten von 2.190 Mio. \$ in 2000 auf 2.438 Mio. \$ gedeckt. Des weiteren wurden mit den Sonderaufwendungen Rückstellungen in Höhe von 222 Mio. \$ gebildet.

Letztendlich führte die Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften für Derivate zur Erhöhung unserer langfristigen Verbindlichkeiten, da erstmals der Marktwert unserer Zins-Sicherungen in unserer Bilanz ausgewiesen werden musste.

Das Eigenkapital sank um 62 Mio. \$ auf 2.617 Mio. \$, insbesondere durch die Sonderaufwendungen sowie aufgrund von Effekten aus der Umrechnung der argentinischen Abschlüsse. Diese Einflüsse konnten durch die Ausgabe von 2,25 Mio. Vorzugsaktien in Verbindung mit der Übernahme von Everest nur teilweise ausgeglichen werden. Daher sank die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2001 auf 40% gegenüber 45% am Ende des Vorjahres. Ohne die Sonderaufwendungen und die Einflüsse der Währungsumrechnung der argentinischen Abschlüsse hätte der Eigenkapitalanteil 44% betragen.

BESCHAFFUNG**WELTWEITE KOORDINATION VON VORRÄTEN**

Unsere Beschaffungspolitik verbindet den weltweiten Erwerb von qualitativ hochwertigen Materialien und den Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen zu unseren Lieferanten. Ferner bewerten wir umfassend die Zuverlässigkeit aller eingekauften Materialien, um sicherzustellen, dass sie den strengen Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen für unsere Dialyseprodukte entsprechen.

Unser International Purchasing Consulting Center (PCC) stellt durch den Abschluss von weltweit gültigen Qualitätsvereinbarungen sicher, dass wir den qualitativ hochwertigen Standard kontinuierlich beibehalten. Benchmarking und die systematische Analyse von Markt- und Preisdaten bilden dabei die Grundlage für ein erfolgreiches Beschaffungsprogramm. Ein interaktives Informationssystem verknüpft sämtliche weltweiten Projekte miteinander und sorgt somit für Vereinheitlichung und ständige Überwachung.

Im Laufe des Jahres 2001 bedingte die verstärkte Nachfrage nach Polykarbonat in der Dialyseproduktion den Aufbau neuer Lieferantenverbindungen. Höhere Ölpreise im ersten Quartal 2001 wirkten sich auf die Herstellungskosten einiger Produkte aus. Dennoch konnten wir durch die Vereinbarungen mit unseren Lieferanten den Preisanstieg in allen Bereichen kompensieren. Dadurch entstanden erhebliche Preissenkungen für Halbfertigwaren und Rohstoffe.

Für 2002 wird sich das PCC auf die weitere Optimierung der Einkaufslogistik und den, mit den Einkaufsaktivitäten verbundenen Kostenabbau, konzentrieren. Auch potentielle Reduzierungen der Energieaufwendungen, die sich durch die Liberalisierung des Erdgasmarktes ergeben, sind ein Schwerpunkt für das laufende Geschäftsjahr. Der Abschluss von zusätzlichen Rohmaterialverträgen mit allen Herstellern von Halbfertigwaren erbringt verbesserte Einkaufsbedingungen für das gesamte Netzwerk. Gleichzeitig werden wir den Einsatz von e-procurement Tools verstärken, indem wir Rohmaterialien über spezielle Online-Auktionen einkaufen.

Innerhalb der US-amerikanischen Division Dialyseprodukte zeichnet unsere Materialwirtschaft (MMD) unter Anwendung modernster Transportmanagementsoftware verantwortlich für die Versorgung der Fertigungsstätten mit Produktionsplänen sowie die Wiederbelieferung unserer Distributionszentren mit Produkten. Sie ist ebenfalls zuständig für den jährlichen Bezug von Materialien im Wert von 210 Mio. \$ von 135 Lieferanten sowie die Verwaltung von Beständen im Distributionsnetzwerk. Im dritten Quartal 2001 führte MMD Kommissionslagerprogramme mit strategisch wichtigen Fertigwarenherstellern ein. Im Laufe des Jahres 2001 konnte MMD den Fertigwarenbestand um 18% bei einem weiteren 2%-igen Abbau der Warenbeschaffungskosten durch die Konsolidierung von Lagerbeständen reduzieren.

Die Distributionsabteilung in den USA betreibt ein nationales Netzwerk von strategisch gelegenen Distributionszentren, um firmeneigene Kliniken, externe Kunden, Heimpatienten und Krankenhäuser fristgerecht und zuverlässig zu beliefern. Unsere technisch hochentwickelte

Routingsoftware ermöglicht es uns, die Vorräte optimal zu vertreiben und somit den Kundenanforderungen bei einer gleichbleibenden Betriebseffizienz bestens zu genügen.

PRODUKTION

In unserem Werk in Schweinfurt werden sowohl Hämodialyse- und Peritonealdialysegeräte für den internationalen Markt als auch Kernbestandteile von Dialysegeräten für den nordamerikanischen Markt hergestellt. Das Berichtsjahr war erneut von einem starken Volumenzuwachs geprägt. Das Auftragsvolumen für die Geräte vom Typ 4008 stieg um 20%. Im Einklang mit unserer Qualitätspolitik wird das Qualitäts- und Umweltmanagementsystem im Werk stets verbessert. Das Werk wird von nationalen und internationalen Aufsichtsämtern in regelmäßigen Abständen inspiziert.

Im Jahr 2001 bestand es je eine Überprüfung des TÜV Produktservice und der US-Regulierungsbehörde „Food and Drug Administration (FDA)“. Wie bereits im Vorjahr berichtet, wurde das Werk in Schweinfurt mit dem Deutschen GEO Award „Global Excellence in Operations“ im Jahr 2000 ausgezeichnet. Im Folgewettbewerb erreichte das Werk die Runde der Finalteilnehmer.

100 MILLIONEN POLYSULFONDIALYSATOREN IN ST. WENDEL GEFERTIGT

Unser Werk in St. Wendel erreichte am 21. Juni 2001 mit der Produktion des 100-millionsten Polysulfondialysators einen Meilenstein in der Firmengeschichte. Beim 100-millionsten Polysulfondialysatoren handelte es sich um den Typ FX 60, der zur neuen Generation unserer Dialysatoren gehört. In St. Wendel fertigen wir seit 1983 Polysulfondialysatoren.

Die neue FX-Serie hat bereits das Qualitätsniveau für High-flux-Dialysatoren und für hocheffiziente Hämofiltration (HF)/Hämodiafiltration (HDF) neu definiert. Im Berichtsjahr konnten wir unsere Position als führender Hersteller von Dialysatoren weiterhin ausbauen.

Der Erfolg und die klinische Effizienz der FX-Serie ist auf

das neue Designkonzept und die technischen Verbesserungen zurückzuführen. Im Gegensatz zu ähnlichen Dialysatoren unserer Mitbewerber wurden diverse moderne Technologien integriert, um die einmaligen funktionellen Merkmale der FX-Serie zu schaffen: Eine definierte fasergebündelte Geometrie sowie ein innovatives Gehäusematerial stellen alle wettbewerbsfähigen Vorteile in Bezug auf die Hämodynamik, verbesserten Dialysefluss sowie Sicherheit- und Umweltaspekte dar.

Ferner wurde im Zuge des Erfolgs der Fresenius Polysulfon®-Membran die fortschrittliche Polysulfonmembran Helixone® der FX-Serie hinzugefügt. Sie wurde speziell für die gezielte Entfernung von großflächigen urämischen Toxinen während der Dialysebehandlung entwickelt, ohne den starken Verlust von wichtigen Proteinen zu verursachen. Basierend auf unserer Nano Spinning Controlled Technology (NCS®) bietet Helixone® eine hochdefinierte Porenstruktur der Fasern und erhöht daher die Effizienz entscheidend.

Patienten erhalten eine hochwertigere Behandlung, welche die benötigte Dialyseflüssigkeit bei gleicher Dialysezeit und Effizienz um 30% reduziert.

Anfang 2001 haben wir mit der erfolgreichen Produktion von Blutschlauchsystemen in Antalya (Türkei) begonnen. Im Rahmen unserer Strategie, das Blutschlauchsystem-Geschäft auszubauen, hat das Werk durch stetige Effizienzverbesserungen in Verbindung mit einer hervorragenden Qualität und erheblichen Kostenvorteilen neue Maßstäbe gesetzt. Im Jahr 2002 gehen wir von einer Produktion von 6 Millionen Blutschlauchsystemen in diesem Werk aus.

In Nordamerika konnten wir die Fertigungskapazität erheblich erweitern. Im ersten Quartal 2001 begannen wir mit dem Ausbau unserer Produktionsstätte in Ogden, Utah. Die Produktionskapazität der Dialysatoren wird innerhalb von 24 Monaten um 200% erhöht, um dem stetigen Trend in Richtung Einwegdialysatoren in Nordamerika gerecht zu werden. Im Jahre 2001 wurde die Einwegdialysatorenproduktgruppe Optiflux™ eingeführt. Die Optiflux™ Polysulfonfasern wurden entwickelt, um Klein- und Mittelmolekül-Reinigung

durch Verwendung der Microcrimp™-Technologie - ein Teil der NCS® - zusammen mit der hervorragenden Membranzusammensetzung und Biokompatibilität zu bieten. Die Nachfrage nach diesem Dialysator war rege im Jahr 2001. Im 4. Quartal 2001 erreichte er bereits einen Anteil von 18% der in den Vereinigten Staaten verkauften Dialysatoren. Die Errichtung des Werkes in Irving, Texas, für die Herstellung von Flüssigkonzentrat wurde 2001 abgeschlossen. Zusammen mit der erweiterten Produktionskapazität für Trockenkonzentrat in unserem Werk in Perrysburg, Ohio, erreichen wir damit eine effizientere Distribution unserer Konzentratprodukte in Nordamerika.

Im Dezember 2001 wurde das Werk in Reynosa, Mexiko, in dem Blutschlauchsysteme gefertigt werden, mit dem State Secretary of Health Recognition Award für seine hervorragende Unterstützung des Krankenhauses in Reynosa, das 1 Million Einwohner im mexikanischen Bundesstaat Tamaulipas betreut, ausgezeichnet.

QUALITÄTSMANAGEMENT

Im Laufe des Jahres 2001 wurde das im Jahr 2000 eingeführte elektronische Reklamationsbearbeitungssystem innerhalb des Unternehmens ausgeweitet. Nachdem das System bereits in der Vergangenheit bei nicht-aktiven medizinischen Geräten angewendet wurde, wird es nun auf Dialysemaschinen und sonstige aktive medizinische Geräte erweitert.

Ziel dieses Systems ist es, die Qualität der im Markt eingeführten Produkte so schnell wie möglich zu erfassen, zu messen und zu bewerten. Somit sind wir in der Lage, auf kritische Abweichungen sofort zu reagieren und korrigierende bzw. vorbeugende Maßnahmen zu ergreifen. Dafür wurde in ausgewählten europäischen Dialysezentren ein Früherfassungssystem für kürzlich auf den Markt gebrachte medizinische Einmalartikel eingeführt, wobei die wichtigsten Bereiche der Produktqualität von speziell geschultem Personal systematisch überwacht werden. Die Ergebnisse werden einer zentralen Stelle übermittelt, die für die Datenerhebung und Bereitstellung dieser Information zuständig ist. Diese Abläufe

stellen sicher, dass wir die Kundenzufriedenheit erhöhen und die Effizienz aller unserer Aktivitäten ständig verbessern können.

Im Produktbereich wurde ein neues Werk in der Türkei für die Herstellung von Blutschlauchsystemen in das Qualitätsmanagementsystem einbezogen und für die Zertifizierung nach der europäischen Richtlinie für medizinische Geräte vorbereitet. Außerdem hat unsere Produktionsstätte in Reynosa, Mexiko, wo Blutschlauchsysteme gefertigt werden, eine Zertifizierungsinspektion durch eine europäische Prüfungsbehörde mit Erfolg bestanden. Diese zertifizierten Blutschlauchsysteme können nun jederzeit nach unserem Ermessen und der Markterfordernis auf dem europäischen Markt eingeführt werden.

Zusätzlich zu den Zertifizierungen in England, Portugal, Spanien und Italien wurde die erste Fresenius Medical Care Dialyseklinik in Frankreich nach ISO 9002 zertifiziert. Für das erste Halbjahr 2002 ist die Zertifizierung von Zentren in Ungarn und der Türkei vorgesehen. Mit 63 nach ISO 9002 zer-

tifizierten Kliniken Ende 2001 gegenüber 44 Kliniken im Jahr 2000 konnten wir unsere Marktführerschaft weiter ausbauen. Die Leistungsfähigkeit unseres Qualitätsmanagementsystems wurde einer von unabhängigen Überwachungsinstitutionen durchgeführten Inspektion nach europäischen Richtlinien und nach den Bestimmungen der US-amerikanischen Behörden unterzogen. Es waren bei 10 Fremdinspektionen keinerlei Abweichungen bei den überprüften Produktionsstätten und Verkaufsorganisationen festzustellen. Wir arbeiten auch weiterhin an der Verbesserung unserer gesamten Qualitätssysteme.

Wie bereits im Jahr 2000 vorhergesagt, erlangte unser Werk für die Herstellung von HD-Maschinen in Walnut Creek die Zertifizierung nach ISO 9001. Ferner wurde die Zertifizierung unserer Dialyseproduktionsstätte in Ogden und unseres in Reynosa ansässigen Werks für die Fertigung von Blutschlauchsystemen nach ISO 9001 / EN 46001 jeweils erneut bestätigt.

Diesem Trend folgend haben wir für 2002 die Erstellung und Pflege eines integrierten Managementsystems vorgesehen, das gegenwärtig von Experten von Fresenius Medical Care erarbeitet wird. Das System wird die Anforderung der neuen ISO-Norm 9001:2000 beinhalten, ist streng prozessorientiert und genügt den Anforderungen weiterer einschlägiger Qualitätsmanagement- und Umweltmanagementsysteme.

Durch eine spezielle Struktur dieses Systems wird das Unternehmen in die Lage versetzt, auch Anforderungen anderer Verwaltungssysteme, wie z.B. Finanzen, Personalwesen oder Sicherheits- und Gesundheitsmanagement zukünftig zu integrieren und dabei die gleichen Methoden und Arbeitsmittel zu nutzen.

Umweltmanagement

Die Vision von Fresenius Medical Care, Innovationen für eine bessere Lebensqualität zu entwickeln, gilt gleichermaßen für unsere tagtäglichen Bemühungen, die Natur und die natürlichen Ressourcen für die Gegenwart und für zukünftige Generationen zu bewahren und zu erhalten.

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.

In unseren europäischen Einrichtungen haben wir begonnen, die Anforderungen der Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001:2000 und der Umweltmanagement-Norm ISO 14001 miteinander zu kombinieren und vollständig in unsere Geschäftsabläufe zu integrieren. Dieses Konzept führt zu einer stärkeren Konzentration auf Optimierungsmöglichkeiten im Umweltschutz und Einsparungspotentialen. Im Rahmen dieses Konzepts haben wir die erste Dialyseklinik in Portugal in das sogenannte „Integrated Management System“ gemäß ISO 9001:2000 und ISO 14001 integriert. Durch die Einführung eines „Öko-Ranking“ können wir nun die Kosten jeder Behandlung nach Energie- und Wasserverbrauch und nach anfallendem Abfall aufschlüsseln. Im Vergleich zu den Verbrauchsdaten des vergangenen Jahres haben wir den Ressourcenverbrauch pro Behandlung reduziert und insgesamt etwa 255.000 € eingespart.

Eine regelmäßige Überprüfung unserer Kosteneinsparungsmaßnahmen liegt in unserem wirtschaftlichen Interesse wie auch unserer Umweltziele.

An unserem Produktionsstandort in St. Wendel (Deutschland) haben wir allein durch Wiederverwendung und Aufarbeitung eine kumulierte Einsparung von 150 Tonnen bei Kartonagen erreicht und reduzierten im Jahr 2000 unseren Materialverbrauch um 26 LKW-Ladungen. Wir haben auf diese Weise im Berichtsjahr zirka 50.000 € eingespart und sehen ein zusätzliches Einsparungspotenzial von 85.000 € im Jahr 2002. Die Optimierung des Herstellungsprozesses für unsere BIOfine®-Kunststofffolien hat zu einer Reduktion des Kunststoffabfalls um 50 Tonnen geführt.

Fresenius Medical Care hat sein Bekenntnis zum Umweltschutz mit enormen Transporteinsparungen unter Beweis gestellt. Durch die Optimierung unserer Logistik und des Direktversands haben wir die Transporte zwischen den Zulieferern und unserem Joint-Venture in Weißrussland um ungefähr 37.000 km – das entspricht etwa Kosten von 54.000 € – reduziert und haben außerdem den Direktversand von unserem Produktionsstandort in Barcelona (Spanien) in die Absatzregionen um über 50% ausgeweitet. Unsere Öko-

bilanz hat sich durch die Verringerung des Kohlendioxids bei der atmosphärischen Belastung verbessert. Nur ein Jahr nach dem Start dieser Sparmaßnahmen haben wir bereits etwa 254.000 € eingespart und gehen davon aus, dieses Ergebnis im Jahr 2002 auf 335.000 € verbessern zu können.

Unser Multi Box System, d.h. das Recycling von Transportbehältern, wurde weiter ausgebaut und umfasst nun auch die in den Dialysekliniken in Deutschland anfallenden Einwegprodukte. Außerdem wurde unser Rücknahmesystem für Umverpackungen und Kunststoffbehälter weiter umweltfreundlich und verantwortungsbewusst ausgebaut. Zur Verhütung von Umweltstörfällen haben wir unsere Notfall-Planungs- und Berichtsprozesse optimiert. Gleichzeitig haben wir auch ein Warnsystem für jenen Fall aufgebaut, dass ein solcher Umweltvorfall trotz unserer Vorkehrungen eintreten sollte.

Wir arbeiten auf die Umweltzertifizierung für Fresenius Medical Care Nordamerika hin. Mit diesem Ziel vor Augen werden wir unser Abfallminimierungsprogramm für Feststoffabfall, medizinische Abfälle und Gefahrenstoffe kontinuierlich verbessern. Überwacht wird dies durch ein Quartals-Monitoring aller in unseren Dialysekliniken anfallenden Kosten für medizinischen Abfall.

Der Schwerpunkt liegt dabei auf der sachgemäßen Trennung und Entsorgung von medizinischen Abfällen. Recyclingprogramme für Pappe, Kunststoff und Metallschrott an unserem Produktionsstandort in Nordamerika wurden bereits initiiert. Wir unterstützen außerdem weitere kommunale Umweltschutzprogramme durch die Nutzung von hoch wirksamen Heizungs-, Belüftungs- und Klimaanlage. Dadurch haben wir beim Energieverbrauch Einsparungen erzielt. Zusätzlich erwarten wir von unseren Zulieferern, dass sie bestimmte Umweltanforderungen einhalten und die ökologische Beeinträchtigung ihrer Umgebung vermeiden.

Im Jahr 2002 werden wir unsere Umweltpolitik weiter verfolgen und wollen Abfallerzeugung und -kosten weiter reduzieren. Besonders in Europa konzentrieren wir uns auf die Reduzierung der Emissionen, die durch den LKW-Transport

von Rohmaterial und Endprodukten verursacht werden. Spezielle LKWs mit zwei Beladungsebenen werden über 650.000 km pro Jahr und damit über 225.000 Liter Dieselmotorkraftstoff einsparen.

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Für die Positionierung von Fresenius Medical Care als „global player“ und Marktführer können die Erfolgsfaktoren im wesentlichen auf drei Elemente reduziert werden: Mitarbeiter, Produkte & Dienstleistungen und Ergebnisse. Dabei stehen die Mitarbeiter an erster Stelle. Wenn wir davon sprechen, dass die Mitarbeiter im Mittelpunkt stehen, liegt dieser Aussage die Erkenntnis zu Grunde, dass sie mit ihrer Kreativität und ihrem Engagement die zentralen Erfolgsfaktoren für Entwicklung, Produktion und Verkauf unserer Produkte und Dienstleistungen sowie für die weiterhin positiven Ergebnisse von Fresenius Medical Care darstellen.

PERSONALKENNZAHLEN

Die Entwicklung der Mitarbeiterzahl im Jahr 2001 war im wesentlichen geprägt durch:

- die Gründung und den Aufbau von produzierenden Standorten zur Steigerung der Produktionskapazitäten aufgrund der steigenden Nachfrage
- die Zunahme der Mitarbeiter im Klinikgeschäft durch Akquisitionen und Neugründungen aufgrund wachsender Patientenzahl
- den Anstieg der Personalzahlen durch Konsolidierung und Akquisitionen im Produktgeschäft

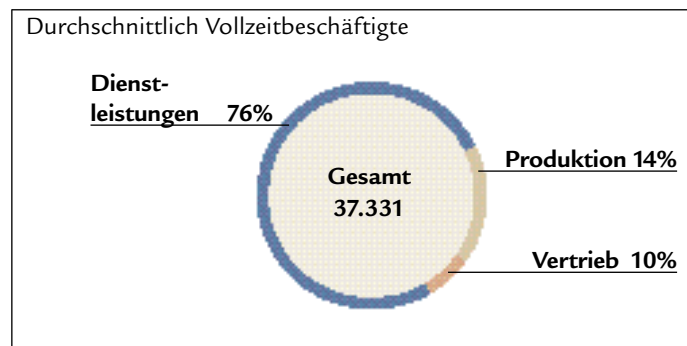
Mitarbeiter nach Regionen

Durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte	2001	2000	Veränderung
Nordamerika	26.352	23.217	14%
Europa	7.185	7.009	3%
Übrige Regionen	3.794	3.090	23%
Gesamt	37.331	33.316	12%

PERSONALENTWICKLUNG UND FORTBILDUNG

Unsere Mitarbeiter werden kontinuierlich geschult und in individuell zugeschnittenen Programmen weitergebildet. Spezielle Seminare für Führungskräfte sind nach wie vor wesentlicher Bestandteil unseres Managementtrainings. Neben weiteren Maßnahmen haben wir unser Programm in Kooperation mit der INSEAD Business School in Fontainebleau (Frankreich) fortgesetzt.

Mitarbeiter nach Bereichen



Ein weiterer neuer Baustein unserer Personalentwicklung ist das „Global Executive Exchange Program“, das wir im Berichtsjahr begonnen haben. Dieses Internationale Austauschprogramm ist darauf ausgerichtet, Manager zu entwickeln und sie mit jenen Fähigkeiten auszustatten, die sie für die Managementaufgaben im Rahmen ihres internationalen Umfeldes benötigen.

PERSONALMARKETING

Der Wettbewerb um talentierte zukünftige Mitarbeiter ist heute härter als jemals zuvor. Im Berichtsjahr haben wir unser Online-Recruiting auf unserer Homepage weiter optimiert, um von der zunehmenden Bedeutung des Internets zu profitieren. Unser „Graduate Development Program“ für Hochschulabgänger haben wir 2001 erfolgreich fortgesetzt. Die Hochschulabgänger erhalten auf Rotationsbasis jeweils einige Monate einen Einblick in verschiedene Unternehmens-

bereiche, die für ihre zukünftigen Aufgaben relevant sind, und gewinnen so ein vertieftes Verständnis der Geschäftsprozesse des Unternehmens. Außerdem haben wir im Jahr 2001 unsere Aktivitäten im Bereich des Hochschulmarketings weiter fortgesetzt.

GEWINNBETEILIGUNG FÜR MANAGEMENT UND MITARBEITER

Im Berichtsjahr wurde das bisherige internationale Aktienoptionsprogramm durch einen neuen „Stock Incentive Plan“ mit Vergabe von Wandelschuldverschreibungen ersetzt. Dadurch haben wir die Programme für unsere Manager in Nordamerika und in den internationalen Märkten vereinheitlicht. Dieser Plan soll die Identifikation unserer Mitarbeiter mit Fresenius Medical Care fördern und vertiefen und den Fokus des Managements auf unsere Unternehmensziele verstärken.

Als Ergebnis der positiven Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens haben die nicht zu den Leitenden Angestellten gehörigen Mitarbeiter in Deutschland im vierten Jahr in Folge eine Erfolgsbeteiligung erhalten, in 2001 in Höhe von 869 €. Zwei Drittel dieses Betrags wurden in Vorzugsaktien ausgeschüttet. Das verbleibende Drittel kann zur Finanzierung von weiteren Vorzugsaktien zuzüglich Eigenmitteln verwendet werden.

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 geschäftsbezogenen Risiken. Zweimal im Jahr werden dem Vorstand Statusberichte von den verantwortlichen Risikomanagern vorgelegt. Zusätzlich wird der Vorstand über neu entstandene Risiken sofort informiert.

Die Einhaltung von Produkt- und Produktionsvorschriften wird durch unsere Qualitätsmanagementsysteme gemäß den Qualitätsnormen ISO 9001, ISO 9002 und ähnlichen

Standards sichergestellt. In regelmäßigen Abständen werden vor Ort Prüfungen durchgeführt, die die Einhaltung aller Vorschriften von der Leitung und Verwaltung über klinische Dienstleistungen bis hin zur Patientenzufriedenheit beinhalten. Zudem sorgt das Corporate Compliance Program in den USA mit schriftlich niedergelegten Vorschriften dafür, dass wir unsere Geschäfte im Einklang mit hohen ethischen Standards führen. Das Programm wird von unserer Abteilung Corporate Compliance Audit überwacht.

In unserem streng regulierten Geschäftsumfeld können Gesetzesänderungen, auch in bezug auf Kostenerstattungen, einschneidende Wirkung auf das Unternehmen haben. Daher werden gesetzgeberische Aktivitäten nicht nur ständig beobachtet sondern es wird auch proaktiv mit den staatlichen Gesundheitseinrichtungen zusammengearbeitet. Darüber hinaus sind wir durch die enge Kooperation mit Medizinern und Wissenschaftlern in der Lage, wichtige technologische Innovationen aufzugreifen und zu fördern. Diese Kooperation führt dazu, dass wir stets über die aktuellen Entwicklungen im Bereich alternativer Behandlungsmethoden informiert sind, um auf dieser Basis unsere unternehmerische Strategie zu bewerten und anzupassen. Die Entwicklung neuer und innovativer Produkte wird auch in Zukunft ein entscheidender Wettbewerbsfaktor im Dialyseproduktgeschäft bleiben.

Unser international ausgerichtetes Geschäft ist Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Aufgrund instabiler Währungssituationen in verschiedenen, von uns versorgten Ländern war das Risikomanagement damit befasst, negative Einflüsse zu identifizieren und zu minimieren. Die Abhängigkeit von unseren wichtigsten Lieferanten und Kunden wird ebenfalls genau beobachtet.

Risiken, die sich im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten ergeben, werden innerhalb unseres Unternehmens fortlaufend bewertet und kommuniziert. Unser Risikomanagement wird von einem konzernweiten Risikocontrolling und dem Managementinformationssystem unterstützt. Detaillierte Finanzberichte liefern monatliche und vierteljährliche Informationen sowie Analysen der Ertrags- und Vermögenslage

und zeigen Abweichungen von Budgets oder Prognosen auf. Das Risikomanagementsystem wird kontinuierlich weiterentwickelt, um Risiken weiterhin frühzeitig zu erkennen und auf veränderte Bedingungen am Markt angemessen reagieren zu können.

Das Risikomanagementsystem war im Rahmen der gesetzlichen Anforderungen Teil der Prüfung des Jahresabschlusses 2001. Zum Jahresende wurden keine besonderen Risiken in Bezug auf das Geschäft allgemein, die interne Organisation oder das äußere 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. Es bestehen Richtlinien für die verschiedenen Stufen des Risikomanagementprozesses, welche jeweils 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 bonitätsmäßig einwandfreien Finanzinstituten, deren Auswahl vom Vorstand genehmigt ist.

Für einen erheblichen Teil unserer Verbindlichkeiten zahlen wir Zinsen auf variabler Basis. Das heißt, dass wir dem Risiko steigender Zinssätze am kurzfristigen Dollar-Geldmarkt ausgesetzt sind. Diesem Risiko wird aktiv durch den Einsatz verschiedener Zinssicherungsinstrumente begegnet. Der Nominalwert der entsprechenden Zinsswapgeschäfte belief sich zum 31. Dezember 2001 auf 1,05 Mrd. \$. Mit diesen Swapvereinbarungen haben wir die Dollar-Zinssätze für zinsvariable Verbindlichkeiten auf 6,52% festgeschrieben. Die Swapvereinbarungen laufen zu verschiedenen Terminen bis November 2007 aus.

Kurssicherungsgeschäfte werden vornehmlich im Zusammenhang mit konzerninternen Finanzierungen sowie zur Vermeidung von Kursrisiken aus Verkäufen und Käufen zwi-

schen Unternehmen des Konzerns abgeschlossen, 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 aller Kurssicherungsgeschäfte – vorwiegend für den Kauf von Euro gegen US-Dollar und gegen verschiedene andere Währungen – belief sich am 31. Dezember 2001 auf 947 Mio. \$.

GESCHÄFTSVERLAUF SEIT JANUAR 2002 AUSBLICK

Die positiven Grundtendenzen des Dialysemarkts im Jahre 2001 dauern auch 2002 weiter an. Fresenius Medical Care geht für 2002 davon aus, erneut starke operative Ergebnisse vorweisen zu können. Die Gesellschaft wird ihre weltweit führende Position bei den derzeitigen Kerntherapien und -produkten weiter ausbauen. Im Bereich der Nierenersatztherapie wird das Unternehmen weiterhin neue und innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten. In der fünfjährigen Geschichte der Gesellschaft konnte Fresenius Medical Care Umsatz und Gewinn kontinuierlich steigern. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen, in vielen Bereichen Standards gesetzt und wird hart dafür arbeiten, dies auch in den nächsten Jahren zu tun. Die Gesellschaft wird auch Bereiche wie die extrakorporale Therapie weiter ausbauen, die sich auf ihre Kernkompetenzen gründen und diese weiter festigen.

Allgemein geht Fresenius Medical Care davon aus, dass die weltweite Population des Dialysemarkts weiterhin um jährlich etwa 6 – 7% wachsen wird, gestützt von einem stabilen Dialysemarkt in Nordamerika. Das US Renal Data System (USRDS) prognostiziert, dass sich die Zahl der Patienten in Nordamerika in den nächsten zehn Jahren von etwa 260.000 Patienten auf 520.000 Patienten verdoppeln wird. Die Erstattungssituation dürfte in den USA stabil bleiben. Für die Zukunft können Unternehmen, die eine integrierte Versorgung (Disease Management) anbieten, davon ausgehen, dass ihr Ertragswachstum sogar über der Zunahme der Patientenzahlen liegen wird. Fresenius Medical Care hat sich

in dieser Richtung weiter entwickelt und wird in der Lage sein, diese Chance zu nutzen.

Falls es nicht zu signifikanten Veränderungen kommt, geht die Gesellschaft davon aus, dass die Umsätze 2002 im mittleren bis hohen einstelligen Bereich wachsen werden. Werden die Wechselkurseffekte ausgeklammert, wird der Umsatzzuwachs sogar noch höher liegen. Beim Wachstum des Nachsteuerergebnis 2002 werden 10 bis 15% avisiert. Diese Schätzung beinhaltet nicht die außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von etwa 12 Mio. \$ für die vorzeitige Tilgung unserer 9%-Trust Preferred Securities. Diese wären 2006 fällig geworden. Nach den neuen Bilanzierungsregeln nach US-GAAP (SFAS 142), nach der Goodwill nicht mehr abgeschrieben wird, wird das Nachsteuerergebnis deutlich über 350 Mio. \$ liegen, was eine Verbesserung um 40% zum Vorjahr darstellt.

WIRTSCHAFTS- UND GESCHÄFTSUMFELD

Seit Anfang 2002 hat es keine wesentlichen Veränderungen des Wirtschafts- und Geschäftsumfeldes in unserem Tätigkeitsbereich gegeben. Unser Wachstum wird voraussichtlich weiter durch günstige Tendenzen unterstützt, zu denen sowohl die allgemeine Zunahme der Patienten mit Dialysebedarf, wie auch die zunehmende globale Konsolidierung unserer Branche gehören. Unsere gegenwärtige Geschäftsentwicklung stimmt in vollem Umfang mit unseren Erwartungen überein. Es sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung und Rechtsform unserer Gesellschaft oder im Personalbereich geplant. Bezüglich der politischen und wirtschaftlichen Situation in Argentinien seit Dezember 2001 gehen wir davon aus, dass sich diese Entwicklungen auf unsere Ergebnisse in Lateinamerika auswirken werden.

VORZEITIGER RÜCKKAUF VON TRUST PREFERRED SECURITIES

Am 16.01.2002 hat die Gesellschaft mitgeteilt, dass sie den Rückkauf des im Jahr 2006 fälligen kumulierten Gesamtbetrags von 360 Mio. \$ an 9%-Trust Preferred Securities beschlossen

hat. Die Bedingungen der 1996 ausgegebenen Wertpapiere sehen ab 01.12.2001 einen Rückkauf als Option vor, und zwar zu einem Rückkaufpreis von 104,5 % des Liquidationsbetrags, zuzüglich der bis zum Rückkaufdatum akkumulierten Ausschüttung.

Am 15.01.2002 hat die State Street Bank and Trust Company als Treuhänderin eine Rückkaufmitteilung an die Eigentümer der Wertpapiere gemacht und diesen mitgeteilt, dass Fresenius Medical Care AG ihre Rückkafoption ausgeübt hat und die Wertpapiere am 14.02.2002 zu einem Preis von 1.045 \$ pro 1.000 \$ Liquidationsbetrag, zuzüglich akkumulierter Ausschüttung von 18,25 \$ pro 1.000 \$, also zu einem Gesamtrückkaufpreis von 1.063,25 \$ auf 1.000 \$ zurückkaufen wird. Fresenius Medical Care AG finanziert den Rückkauf mit ihrer wichtigsten Kreditfazilität und erwartet sich von dem Rückkauf Zinseinsparungen über die nächsten Jahre.

SONDERAUFWENDUNGEN ALS VORSORGE FÜR RECHTSSTREITIGKEITEN AUS DER FUSION VON 1996

Am 13.02.2002 teilte die Gesellschaft mit, dass sie im vierten Quartal 2001 Sonderaufwendungen von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) gebucht hat, um möglichen Ansprüchen und Rechtskosten zu begegnen, die Fresenius Medical Care im Zusammenhang mit dem laufenden Insolvenzverfahren von W.R. Grace und für die Beilegung der Auseinandersetzungen mit privaten Krankenversicherungen entstehen könnten. Fresenius Medical Care AG teilte außerdem mit, dass sie eine grundsätzliche Einigung erzielt hat, mit der die Bedingungen für die Beilegung des anhängigen Prozesses mit der Aetna Life Insurance Company und ihren Tochtergesellschaften (Aetna), einer der führenden privaten Versicherungsgesellschaften in den USA, festgelegt wurden. Die Gesellschaft konnte damit für die aus ihrer National Medical Care Transaktion von 1996 stammenden noch offenen Rechtsfragen vorsorgen und finanziell beilegen. Wir glauben, dass wir mit diesem wichtigen Schritt diese Angelegenheiten in finanzieller Hinsicht hinter uns gebracht haben.



SCHÖN, DASS
GESUNDHEIT
AUCH FÜR ANDERE
WICHTIG IST.

DIALYSE IST KEINE
EINFACHE SACHE, ABER
WIR VERSUCHEN,
SIE SO EINFACH WIE
MÖGLICH ZU MACHEN.



FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

WELTWEITE VERMARKTUNG NEUER DIALYSEPRODUKTE

2001 haben wir unsere führende Position in der Behandlung von Patienten mit chronischem Nierenversagen behauptet, indem wir unseren technologischen Vorteil in der Entwicklung innovativer Produkte und Therapien beibehalten und gleichzeitig die Qualität und Sicherheit unserer Dialysesysteme weiter verbessert haben. Zusätzliche technologische Verbesserungen und neuartige, klinisch erprobte Therapiekonzepte werden in Zukunft zu erheblichen Vorteilen für Patienten und Personal führen. Der enge Kontakt zwischen



Wir sind dankbar dafür, dass wir unser Leben aktiv gestalten können.

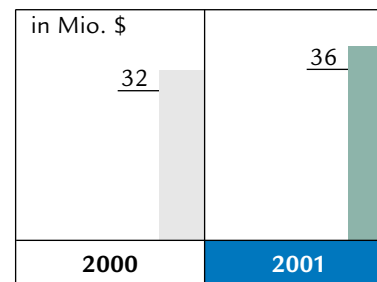
unserem Forschungs- und Entwicklungsteam (F&E), dem Vertrieb und den Kliniken ermöglicht die regelmäßige Entwicklung neuer Ideen und Konzepte. Die vielversprechendsten Projekte werden dann forciert und in die Produktentwicklung integriert.

ENTWICKLUNG FORTSCHRITTLICHER PRODUKTE FÜR DIE DIALYSE

In unserem Geschäftsbericht zum Jahr 2000 haben wir die Einführung des Online Clearance Monitor (OCM) präsentiert. Im Jahr 2001 haben klinische Studien bewiesen, dass der OCM die wichtigsten vom Klinikpersonal benötigten Parameter auf Echtzeitbasis effektiv bestimmt, um die Qualität von Behandlungen auszuwerten. Der OCM hat sich als ein äußerst wertvolles Werkzeug für den Nephrologen erwiesen, da er angibt, wann eine ausreichende Dosis an Dialyse – eine Vorbedingung für das Wohlergehen des Patienten – erreicht wurde. Der immense Markterfolg unseres OCM ist das Ergebnis einer langfristigen Erforschung der Verteilung von urämischen Toxinen im Körper und der erforderlichen Methoden zur effizienten Beseitigung.

Unsere Forschung und Entwicklung hat 2001 eine Lösung für ein noch komplexeres Problem entwickelt: die Bestimmung des Trockengewichts von Dialysepatienten. Bisher stand den Ärzten keine technische Unterstützung für die Bestimmung des optimalen Zielgewichtes eines überhydrierten Patienten zur Verfügung. Die Konsequenzen eines nicht erreichten Trockengewichts sind vielfältig und führen zu Hypertonie und ernsthaften kardiovaskulären Beeinträchtigungen. Zusammen mit Xitron Technologies Inc., San Diego, Kalifornien haben wir das Fluid Management Tool entwickelt, einen nicht-invasiven Prozess, um zuverlässig das Trockengewicht von Dialyse-

F&E Aufwendungen



patienten zu bestimmen. Zur einfachen Handhabung ist das Know-How in ein Softwaretool integriert.

Das neue System wird einen substanziellen Beitrag zur Vorbeugung chronischer Hypervolämie für Patienten liefern und somit die Lebensqualität und -erwartung für Patienten mit ESRD deutlich verbessern. Zusätzlich zur Bereitstellung von Informationen über den gegenwärtigen Flüssigkeitsstatus bietet das System auch klinisch relevante Daten zum Ernährungsstatus der Patienten. Die Verringerung kardiovaskulärer Krankheiten durch Nierenversagen sollte somit auch zu einer Kostenverbesserung im Gesundheitssystem führen.

Mit der Entwicklung unseres Bioimpedanz-basierenden Fluid Management Tools wurde eine der größten Herausforderungen in der Dialyse zum Vorteil des Patienten gelöst. Die Auswertung erfolgte in klinischen Studien, wobei höchst zufriedenstellende Ergebnisse erreicht wurden, verglichen mit anderen zeitaufwendigeren Methoden zur Trockengewichtbestimmung. Fresenius Medical Care ist Eigentümer der exklusiven Vermarktungsrechte für dieses neue Verfahren. Wir haben uns in Kombination mit dem erforderlichen Know-How somit einen technologischen Vorsprung für die kommenden Jahre erarbeitet. Hierbei handelt es sich um das Ergebnis höchst gezielter F&E-Aktivitäten über mehrere Jahre, ein weiterer Meilenstein unserer Technologieführerschaft. Die Vermarktung der Geräte und der Software wird im Jahr 2002 beginnen.

Der vaskuläre Zugang eines typischen ESRD-Patienten ist ein weiterer Bereich der täglichen Dialyseversorgung, da das immer wieder auftretende Problem des Zuwachsens des Gefäßzugangs oft zur Einweisung ins Krankenhaus führen kann. Fresenius Medical Care hat verschiedene Studien durchgeführt, um Methoden für eine routinemäßige Auswertung der Bedingungen des vaskulären Zugangs mittels Bluttemperaturmonitor™ (BTM™) und Standarddrucksensoren des Geräts zu erkunden. Diese klinisch bestätigten Methoden erhöhen die Funktionen unserer zukünftigen Dialysegeräte im Bereich der vorbeugenden Behandlung von Gefäßzugangsproblemen. Ein weiteres Beispiel der F&E auf dem Gebiet innovativer Geräte ist die Einführung des MultiFiltrate-Geräts. 2001 wurde dieses

moderne, ergonomische und benutzerfreundliche Gerät in Deutschland eingeführt. Die europaweite Einführung erfolgt 2002. Dieses neue Dialysegerät ermöglicht jeden bekannten Therapiemodus der Akutdialyse innerhalb eines Geräts – ein deutlicher Vorteil in der nephrologischen Intensivversorgung.



Das klare Ziel – die Verbesserung der Lebensqualität.

Konstruktion und Verwendung erfüllen alle fundamentalen Anforderungen an ein modernes und multifunktionales Therapiesystem für akute Anwendungen in der Nierenersatz- und Plasmatherapie.

Des weiteren erwarten wir Anfang 2002 die Zulassung für den Akuttherapieeinsatz der Bikarbonat-gepufferten Blutfiltrationsersatzlösung. Diese Lösung kann Intensivpflegepatienten mit Multiorganversagen verabreicht werden. Es wurde ein Dialysegerät speziell für hochvolumige Therapien bei akutem Nierenversagen entwickelt, das in Fachkreisen starke Zustimmung findet und die medizinischen Erwartungen erfüllt.

Die wichtigsten Entwicklungen:

FX-Serie 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
4008 3mix™	Individuell dosierbare Natrium-Konzentration Glukose als Standard Bikarbonat Dialyseflüssigkeit ohne Acetatpuffer Hohe Standards bezüglich der Patientensicherheit
Online Clearance Monitor (OCM)	Online Überwachung für effektive Clearanceleistung Intradialytische Anpassung der Therapie Messung des effektiven Blutflusses ohne zusätzliche Laboranalytik und speziell ausgebildetes Personal
2008K Hämodialyse-Gerät	Verbesserte Benutzerschnittstelle Übersichtliche grafische Darstellung von Behandlungsdaten Flexible Behandlungsmöglichkeiten
Optiflux™ Dialysator	Klein- und Mittelmolekülclearance durch Verwendung der Microcrimp™- Technologie Innovative Membrantechnologie und Biokompatibilität
Newton IQ™	Entwickelt, um höhere Flussraten gegenüber der Befüllung und Entleerung über Schwerkraft zu nutzen Cycler Software beinhaltet die automatische Übernahme der vom Arzt auf der Patienten IQ-Card™ gespeicherten Behandlungsvorgaben
Premier™ Plus Double Bag	Doppelbeutelssystem mit Lösungsbeutel und Schlauchsystem Benutzt Safe-Lock™ Verbindungstechnik und Snap™ Trennungstechnik Weniger Verbindungsschritte für den Patienten mindern das Infektionsrisiko

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

Klinische Studien begleiten die neuen Produkte in ihrem Einführungsjahr 2002. Zum Beispiel wird sowohl die Optimierung der Dialysebehandlung mit kontinuierlicher Echtzeitüberwachung mittels Online Clearance Monitor (OCM) als auch die neue biokompatible, Bikarbonat-gepufferte PD-Lösung untersucht. Diese Erfahrungen, zusammen mit den durchgeführten Studien und klinischen Untersuchungen, bilden die Plattform für neue und weitere Entwicklungen unserer Produkte und Therapieverfahren zur Erhöhung der Dialysequalität.

GENIUS®, eine unserer Produktreihen für Dialysegeräte, wurde 2001 für die internationale Einführung 2002 vorbereitet. Nach einer sehr erfolgreichen und vielbeachteten Marketingkampagne in Zentraleuropa wurde das System neu konstruiert und verbessert, um eine weltweite Vermarktung zu ermöglichen. Pilotinstallationen sind in Lateinamerika erfolgreich im Einsatz. Dabei ist die Akzeptanz durch Personal und Patienten ähnlich überwältigend wie in Europa.

Für den asiatischen Markt wurde ein Spezial-Akutsystem basierend auf unserer Standardproduktreihe entwickelt. Obwohl das breite Therapiespektrum des kürzlich vorgestellten Gerätesystems MultiFiltrate nicht erfüllt wird, kann das System als Speziallösung für regionale Bedürfnisse eingesetzt werden.

Continuous Flow Peritoneal Dialysis (CFPD) ist unter Experten der Peritonealdialyse eines der am meisten diskutierten Themen. Dabei handelt es sich, nach der erfolgreichen Einführung von sleep-safe™, um den nächsten bedeutenden Schritt in der Peritonealdialysetherapie. Als Therapiekonzept zwischen Peritonealdialyse und Hämodialyse vereinigt es die Vorteile beider Behandlungsarten. Basierend auf der Entgiftung des Patienten über das Peritoneum (Bauchfell), wird der Bauchraum dabei ständig mit wiederaufbereiteter Lösung durchspült, so dass das Blut ähnlich wie bei einer Standard-Hämodialyse gereinigt wird. Auf diese Art und Weise kann die Konzentration der vergifteten Flüssigkeit im Vergleich zur Standard-Peritonealdialyse reduziert werden. Der höhere Entgiftungseffekt dieser Therapie führt zu

kürzeren Behandlungszeiten oder höherer Dosierung. CFPD verwendet die gut entwickelte Hämodialysetechnologie, macht aber den Bedarf an einem vaskulären Zugang unnötig. Dadurch wird die Lücke in Bezug auf Effizienz und Verträglichkeit zwischen Hämo- und Peritonealdialyse verringert. CFPD stellt somit insbesondere für unsere älteren Patienten eine interessante Therapiealternative dar.

INVESTITIONEN IN EXTRAKORPORALE THERAPIEN

THERAPIE BEI LEBERVERSAGEN

Akutes Leberversagen ist äußerst gefährlich und lebensbedrohlich. Jedes Jahr sterben Tausende von Patienten aufgrund einer Leberfunktionsstörung. Die Folgen sind entweder eine nachfolgende Vergiftung des Körpers oder ein Multiorganversagen. Als Therapieansatz zur Lebenserhaltung gilt zunächst eine Entgiftung wie bei der Dialyse oder eine Lebertransplantation. Wegen des großen Mangels an Spenderorganen könnte aber auch, ein mit Leberzellen gefüllter Bioreaktor, einen Patienten am Leben erhalten, zumindest so lange, bis ein geeignetes Organ gefunden ist.

Im Jahr 2001 haben wir die neue Abteilung „BioScience“ ins Leben gerufen. Das Ziel dieser Abteilung ist die Entwicklung eines Lebertherapie-Systems in Kooperation mit namhaften internationalen Wissenschaftlern. In einem dualen Ansatz soll ein Entgiftungsverfahren mit einem stoffwechselaktiven Verfahren gekoppelt und so dem Patienten optimal geholfen werden können. Das adsorptionsgestützte Prometheus® Detoxifikationssystem und ein mit Leberzellen gefüllter Bioreaktor werden hier in einem extrakorporalen Blutkreislauf gemeinsam eingesetzt. Diese Vorgehensweise basiert auf den praktisch-technischen Erfahrungen, die Fresenius Medical Care auf dem Gebiet der Dialysetherapie hat, denn Filter, Sensoren und Dialysegeräte können nach Modifikation auch für die extrakorporale Lebertherapie eingesetzt werden.

Nach vielen Jahren intensiver wissenschaftlicher Forschung und Entwicklung in enger Kooperation mit der Donau-Universität in Krems (Österreich), haben wir erste klinische Anwendungen mit unseren Lebertherapiesystemen durchgeführt. Der strategische Schritt, neben der Dialyse weitere Blutreinigungssysteme zu erforschen, wurde sorgfältig geplant und lange vorbereitet. Das sogenannte Prometheus®-Gerät basiert auf unserer bewährten 4008H-Serie von Dialysegärten. Es wurde um ein Plasmaseparations-/Adsorptionsmodul erweitert. Auch Komponenten des neu entwickelten sleep-safe® Geräts des PD-Produktsortiments konnten verwendet werden. Das Herz des Prometheus®-Systems bildet die speziell aus Polysulfon entwickelte Hohlfasermembran „Albuflow“. Diese extrem permeable Membran ermöglicht den Durchlass von Albumin und Albumin-gebundenen Toxinen in den Sekundärkreislauf, in dem Toxine mittels Adsorption entfernt werden können.

Therapeutische Behandlungsverfahren für Leberversagen sollten:

- den Organismus entgiften können, um die Wiederherstellung der Leber zu fördern, und
- wichtige Organfunktionen unterstützen, d.h. Synthese von Proteinen, Hormonen und Gerinnungsfaktoren, in dem die versagende Funktion des Organs übernommen wird. Ohne diese Funktion ist ein Überleben von Patienten langfristig nicht möglich.

Prometheus® kann durch ein zweites System, den Bioreaktor, ergänzt werden. Dieses Hybridsystem besteht aus einem dreidimensionalen Geflecht aus Kapillarmembranen und dazwischen suspendierten Leberzellen (Hepatozyten). Hierbei übernehmen die Spenderleberzellen die Funktion des versagenden Organs. Ein solcher Bioreaktor kann sowohl alleine als auch in Kombination mit dem Prometheus®-System eingesetzt werden.

Alle Einwegteile des Prometheus®-Systems wurden auf Grundlage unserer Erfahrungen mit unseren Nierendialyseprodukten konstruiert. Diese Bemühungen führten im November schließlich zur erfolgreichen Behandlung von

5 Patienten im Rahmen eines Pilotversuchs in Tübingen (Deutschland). Zwischenzeitlich wurde das System in Wien (Österreich) und in verschiedenen Kliniken in Deutschland als Teil einer Pilotstudie eingeführt.

Wir werden unsere Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung auf therapeutische Verbesserungen, Sicherheitsfunktionen, Handhabung und Erfüllung regionaler Marktanforderungen weiterhin fokussieren. Gleichzeitig werden wir die Möglichkeiten neuer Basistechnologien in unserem Bereich erkunden und unsere Technologieführerschaft weiter ausbauen.

PATENTE

Zur Absicherung der Ergebnisse unserer F&E-Aktivitäten halten und beantragen wir fortwährend zahlreiche Schutzrechte bzw. Patentrechte auf alle wichtigen Erfindungen in den für uns wichtigen Ländern. Infolgedessen halten wir als Inhaber oder Lizenznehmer von Patenten und Warenzeichen weltweit die Rechte auf 1.019 Patente und Patentanmeldungen in Verbindung mit der Dialysetechnik.

SYMPOSIEN UND VERÖFFENTLICHUNGEN

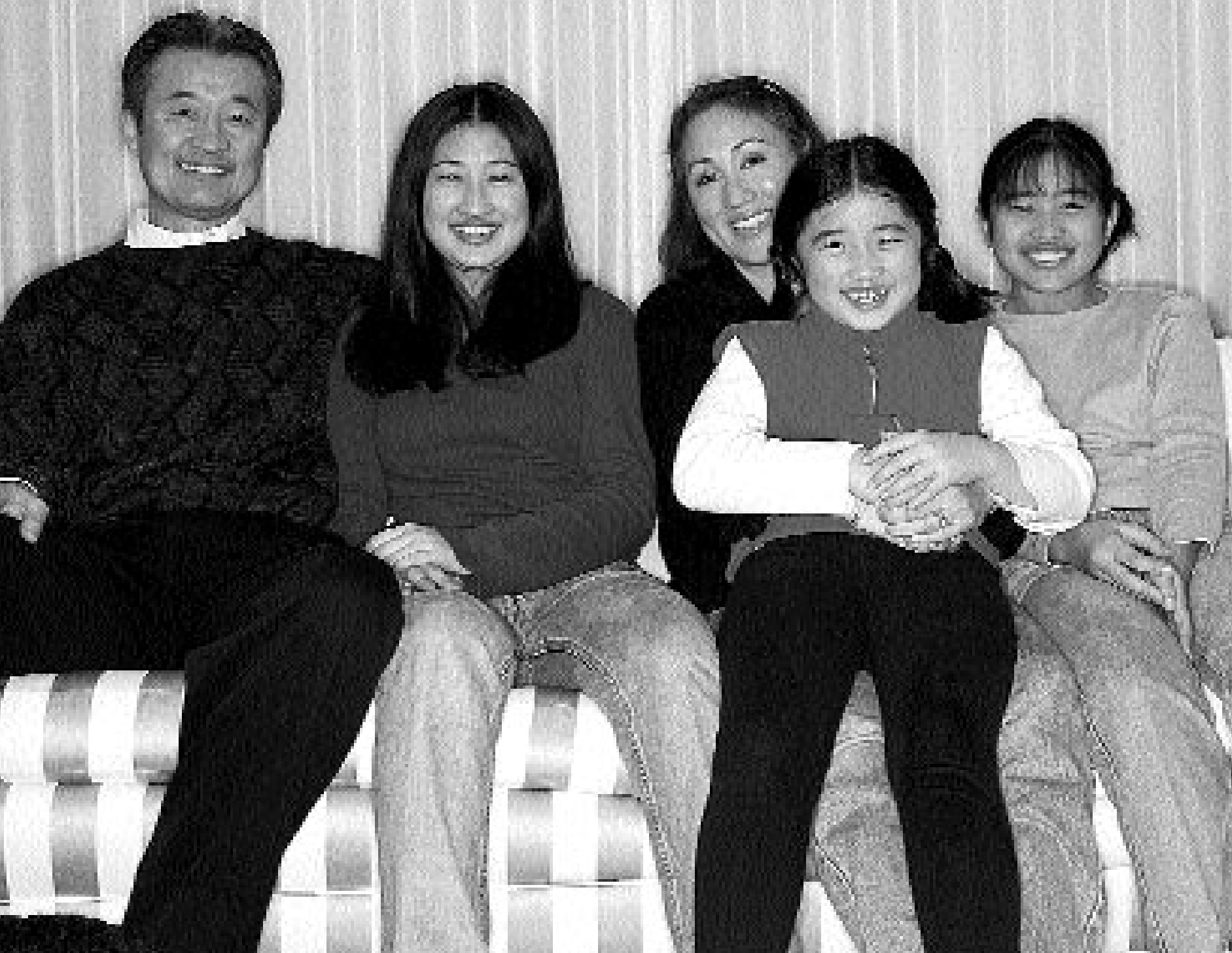
Unsere medizinisch-wissenschaftliche Abteilung versorgt die internationalen Nephrologenkreise sowie alle unsere Geschäftsbereiche mit den neuesten Entwicklungen im wissenschaftlichen und medizinischen Bereich der Nephrologie und Dialyse. Sichergestellt wird dieses durch periodische Veröffentlichungen wie z.B. Dialysis Update, Congress Service, „Aktuelle Nephrologie“ wie auch andere Medien unter Verwendung modernster Informationstechnologie, einschließlich des Internets. Die Ergebnisse der von Fresenius Medical Care durchgeführten klinischen Studien zu wichtigen Themenbereichen wie Anämie, renale Osteodystrophie und kardiovaskuläre Risikofaktoren wurden bereits in der renommierten Fachzeitschrift „Nephrology, Dialysis, and Transplantation“ veröffentlicht. Gleichzeitig unterstützen wir tatkräftig die im Rahmen der EDTA/ERA European Best Practise Guideline tätige Arbeitsgruppe für Hämodialyse, deren Ergebnisse 2002 erscheinen werden.

Die neuesten technologischen Entwicklungen zur Verbesserung der Dialysebehandlung der Patienten wurden anlässlich mehrerer internationaler Kongresse wie z.B. der Annual Meeting of the European Dialysis and Transplantation Association (EDTA) in Wien (Österreich) sowie des European Dialysis and Transplant Nurses Association (EDTNA) in Nizza (Frankreich) vorgestellt. Die ersten Ergebnisse klinischer Untersuchungen der neuen PD-Lösung stay-safe®balance wurden anlässlich der Kongresse „Meeting of the International Society of Peritoneal Dialysis (ISPD)“ in Montreal (Kanada), „American Society of Nephrology (ASN)“ in San Francisco (USA), „International Society of Blood Purification (ISBP)“ in Tokio (Japan) sowie „Congress of Nephrology“ in Münster (Deutschland) veröffentlicht.

NEPHROCORE

Im Berichtsjahr haben wir ein internationales Austauschprogramm für junge Nephrologen „Nephrocore“ mit Erfolg etabliert. Das Programm ermöglicht es jungen Wissenschaftlern aus der ganzen Welt, an anerkannten europäischen Forschungsinstituten zu arbeiten sowie mit Wissenschaftlern von Fresenius Medical Care eng zusammen zu arbeiten. Gleichzeitig wird das Austauschprogramm von der EU in Form von Beihilfen gefördert. Wissenschaftler aus sieben Ländern haben von dieser Möglichkeit profitiert, weitere angehende Wissenschaftler nehmen 2002 ihre Arbeit auf. Mit diesem Programm baut Fresenius Medical Care auf einen regen wissenschaftlichen Meinungsaustausch und die Förderung einer engen internationalen Kooperation zwischen jungen Wissenschaftlern und unserem Unternehmen.

EINE FAMILIE VERBINDET.





DIE WELT WIRD KLEIN
DURCH EINE GEMEINSAME
IDEE UND DURCH
GEMEINSAMES HANDELN.

WELTWEITE AKTIVITÄTEN

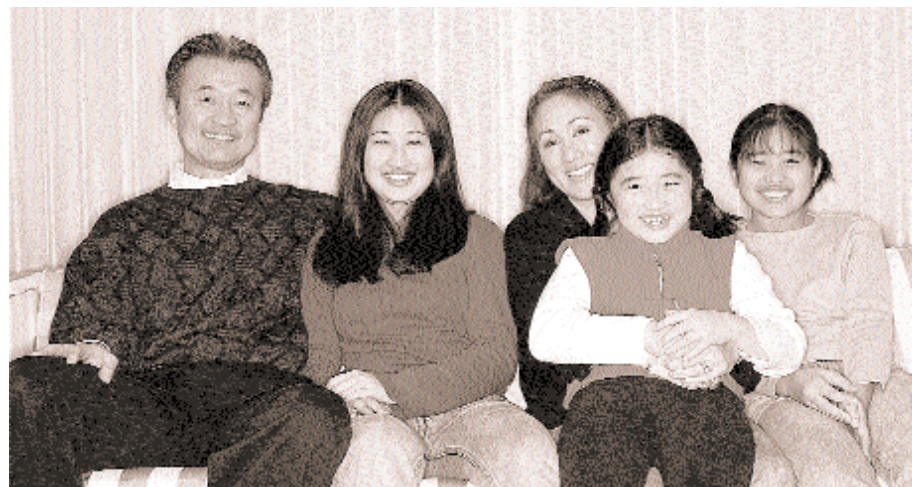
NORDAMERIKA

DIALYSEDIENSTLEISTUNGEN

Im Jahr 2001 haben wir uns weiterhin darauf konzentriert, erstklassige Patientenbehandlungen zu bieten und unser Service-Netzwerk in Nordamerika flächendeckend auszubauen. Mit der Eröffnung unserer eintausendsten Dialyseklinik im März 2001 haben wir einen wesentlichen Meilenstein im Bereich der Patientenbetreuung erreicht. In den 1.030 Kliniken, die zum Ende des Berichtsjahres 2001 entweder in unserem direkten Besitz oder unter unserem Management standen, wurden mehr als 76.600 Patienten versorgt und somit 9,6 Millionen Dialysebehandlungen durchgeführt. Die Behandlungszuwachsrate in unseren bestehenden Kliniken betrug 6% und übertraf somit den allgemeinen Marktzuwachs von 5,3% im Jahr 2000. Daraus ist deutlich zu erkennen, dass wir zunehmend mehr Patienten von der Qualität unserer eigenen Kliniken überzeugen können. Inzwischen ist der Marktanteil von Fresenius Medical Care auf 27% (24% im Vorjahr) angewachsen. Der Zuwachs ist vorwiegend auf die Akquisition von Everest Healthcare Corporation zurückzuführen, mit der wir weitere 70 Kliniken und etwa 6.800 Patienten in unser Netzwerk aufnehmen konnten. Bereits Anfang 2001 haben wir angekündigt, dass wir unsere Patientendienstleistungen weiter entwickeln werden. Dieses Ziel ist uns mit der Einführung eines differenzierten Patienten-Dienstleistungsprogramms unter dem Markennamen UltraCare™ gelungen.

Das Herzstück von UltraCare™ ist unser UltraCare™ OnLine-Therapiekonzept, das innovative Technologien mit den Merkmalen des On-line Clearance Monitoring (OLC) verknüpft. Dadurch können wir die Therapie für jeden Patienten maßgeschneidert gestalten und die Behandlungseffizienz in Echtzeit messen. Sowohl die 2008H als auch die 2008K HD-Maschinen können mit unserem OLC Urea Kinetic Modeling (UKM) sowie Proton, DiaSafe™ (ultrareines Dialysat), Optiflux™-Einwegdialysatoren, dem Adequacy Monitoring Program (AMP) und UltraCare™ kombiniert werden. Neben diesen Technologien setzen wir eigene Software zur Analyse einer Vielzahl patientenbezogener medizinischer Daten ein.

Durch die Kombination dieser Elemente erreichen wir qualitativ hochwertige Patientenbehandlungen bei kürzeren Behandlungszeiten und dadurch eine gesteigerte Effizienz. Die in unse-



Wo auch immer wir sind ...

Nordamerika

Marktdaten ¹	
Anzahl der Patienten	~305.000
Patientenwachstum p.a.	5-6%

¹ Interne Schätzungen

Unternehmensdaten	2001
Anzahl der Patienten (31.12.)	76.600
Anzahl der Kliniken (31.12.)	1.030
Anzahl der Behandlungen (Mio.)	11,1

ren Pilot-Einrichtungen gesammelten Daten bekräftigen den positiven Effekt der neuen Therapieform, so dass wir davon ausgehen, innerhalb der nächsten zwei Jahre UltraCare™ OnLine auf das gesamte Netzwerk unserer Dialysekliniken zu erweitern.

Wir glauben, dass sich Fresenius Medical Care mit dieser differenzierten Patientendienstleistung noch stärker als bisher von anderen Anbietern unterscheiden wird.

AKQUISITION UND AUSBAU DER EXTRACORPOREAL ALLIANCE

Anfang 2001 haben wir das Geschäftssegment Extracorporeal Alliance von der Everest Healthcare Corporation und Edwards Lifesciences, Inc. übernommen und dieses in unseren nordamerikanischen Geschäftsbereich integriert. Durch diese Akquisition haben wir die notwendige kritische Größe erreicht, um auf dem Markt der extrakorporalen Krankenhausdienste konkurrieren zu können. Fresenius Medical Care ist der führende Anbieter von kardiovaskulärer Perfusion, Autotransfusion und therapeutischer Apherese bei



... Fresenius Medical Care ist immer für Sie da.

annähernd 1.000 Krankenhäusern, unter anderem in Bereichen wie der Hämatologie, der Onkologie, der Neurologie und der Rheumatologie. Für uns erschließen sich damit neue Wachstumsmöglichkeiten außerhalb des Geschäftsbereichs der Dialyседienstleistungen. Bereits heute liefern wir diese neuen Therapieformen insbesondere an solche Krankenhäuser, die

ansonsten nicht in der Lage wären, solche Dienste eigenständig rentabel anbieten zu können. Mit einem geschätzten Marktvolumen von mehr als einer Milliarde Dollar versprechen diese Servicedienstleistungen gute Wachstumsaussichten für 2002 und darüber hinaus.

CHRONIC KIDNEY DISEASE SERVICES (CKD)

Um die klinischen Behandlungsergebnisse der wachsenden Zahl der CKD- und ESRD-Patienten zu verbessern und zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen, haben wir ein neues multidisziplinäres Teammodell entwickelt. Mit diesem Modell erhalten Arztpraxen bereits klinische Unterstützung von Fresenius Medical Care noch bevor eine Dialyse notwendig wird. Das CKD Services Teammodell wird von lokalen Nephrologen und engagiertem CKD-Fachpflegepersonal geleitet. Unterstützt werden sie durch ein Team von spezialisierten Pflegepersonalausbildern, Diätassistenten, Pharmazeutikern, Sozialarbeitern, Transplantationskoordinatoren und Spezialisten in der Gefäßzugangschirurgie. In Zusammenarbeit mit den jeweiligen Hausärzten sowie staatlichen und privaten Krankenversicherern bieten sie:

- prä-ESRD Ausbildungsprogramme für CKD-Patienten und deren Familien mittels eines eigenen Kidney Options Education Program™
- umfassende Vorausplanung für die Patientenversorgung durch den Hausarzt
- rechtzeitige Ein- und Durchführung von therapeutischen Maßnahmen
- Case Management Services.

Seit dem 1. Januar 2002 unterstützt Medicare, die staatliche US-amerikanische Krankenversicherung, die medizinisch-ernährungswissenschaftliche Beratung von Patienten, die an Diabetes oder Nierenversagen leiden und bisher noch keine Dialysebehandlung erhalten haben. Somit wird anerkannten Diätassistenten und Ernährungswissenschaftlern erstmals die Möglichkeit der direkten Kostenerstattung über Medicare eingeräumt. Wir wollen an dieser veränderten Entwicklung partizipieren und diese Wachstumsmöglichkeiten auch für uns optimal gestalten.

DISEASE STATE MANAGEMENT (DSM)

Wir beschäftigen uns seit einigen Jahren mit DSM und sind davon überzeugt, dass wir durch unsere Erfahrung auf diesem Gebiet über das notwendige Know-How verfügen, um nach der vollständigen Umstellung auf das System einer Vergütung-pro-Patient erfolgreich und effizient im Markt agieren zu können.

Private und staatliche Krankenversicherungen sehen sich zunehmend der Herausforderung ausgesetzt, ein kosteneffektiveres Erstattungssystem zu entwickeln und nicht mehr nach dem Prinzip der traditionellen Vergütung-pro-Behandlung zu verfahren. DSM umfasst die Betreuung von Patienten während des gesamten Krankheitsverlaufs der chronischen Nierensuffizienz sowie die Bereitstellung integraler Behandlungsmethoden, Therapien und Technologien, die für die Behandlung der Krankheit und auftretender Komplikationen benötigt werden. Zusätzlich werden die wichtigsten klinischen Behandlungsergebnisse gemessen, um die stets steigenden Kosten für die Dialysepatienten effektiver zu verwalten. Dienstleistungen wie prä-ESRD-Betreuung, vaskulärer Gefäßzugang und Anämiemanagement sind feste Bestandteile eines effektiven DSM-Programms. Im Jahr 2001 haben wir unser DSM-Programm erfolgreich ausgebaut und verzeichneten mit über 4.500 teilnehmenden Patienten einen Zuwachs von mehr als 50%. Mit unserem DSM-Programm sind wir für die Herausforderungen des sich wandelnden Gesundheitssystems gut positioniert und in der Lage, den Übergang von dem traditionellen System auf die Vergütung-pro-Patient anzugehen. Die wichtigsten Anbieter solcher DSM-Leistungen sind dabei Optimal Renal Care (ORC) und Renaissance Health Care.

OPTIMAL RENAL CARE (ORC) ist ein Joint Venture von Fresenius Medical Care mit Kaiser Permanente, eine der größten Gesundheitsorganisationen in den USA. Bereits im vergangenen Jahr hat ORC erhebliche Fortschritte in der Betreuung von nierenkranken Patienten erreicht. ORC verwendet ein hochmodernes, webbasiertes Informationssystem für Kliniken, den sogenannten ORC-Analyst. Mit diesem computerisierten Betreuungssystem werden sämtliche Behandlungsergebnisse festgehalten. Die umfassende Neugestaltung des Gesundheits-

systems und eine Reduzierung der Behandlungskosten, einhergehend mit einer effizienteren und qualitativ hochwertigen Betreuung der Patienten mit chronischem Nierenversagen, stehen im Mittelpunkt von ORC. Zur Verbesserung der medizinischen Betreuung auf allen Ebenen wurde das Medical Advisory Board des ORC, unter Vorsitz von Dr. Nathan W. Levin, erweitert. Das Gremium wird sich mit der Festlegung der globalen Qualitätsziele für ORC sowie dessen langfristiger Zielsetzung befassen. Etwa 2.000 Patienten mit chronischem Nierenversagen werden derzeit von ORC betreut. Aufgrund laufender Vertragsverhandlungen geht ORC davon aus, die Zahl der betreuten Patienten auch im Jahr 2002 weiter steigern zu können. ORC hat sich bereits heute erfolgreich als Anbieter von qualitativ hochwertigen Betreuungsprogrammen für nierenkranke Patienten positioniert.

RENAISSANCE HEALTH CARE, Inc. ist eine Kooperation von führenden US-amerikanischen Nephrologen und Fresenius Medical Care - Nordamerika. Renaissance wurde 1996 gegründet, um Krankenversicherungen kostengünstigere Möglichkeiten für die Behandlungen ihrer ESRD- und CKD-Patienten anzubieten. Diese einzigartige Zusammenarbeit verbindet bestehende medizintechnische Ressourcen und Innovationen zugunsten solcher Patienten, die bisher von Gesundheitsdienstleistungen nicht erreicht wurden. Durch den neuen Ansatz entstehen Kostenersparnisse, verbesserte Behandlungsergebnisse und eine erhöhte Patientenzufriedenheit. Gegenwärtig hat Renaissance mit 16 Anbietern von Gesundheitsprogrammen in 13 US-Bundesstaaten Verträge geschlossen. Insgesamt nehmen mehr als 3.000 ESRD- und CKD-Patienten diese Behandlungen in Anspruch. Als Spezialist für DSM mit Schwerpunkt ESRD- und CKD-Behandlungen ist Renaissance Health Care in der Lage, die Anforderungen unserer Patienten zielstrebig und umfassend zu erfüllen.

ERÖFFNUNG DES VASCULAR ACCESS CENTER (USVAC)

Im Rahmen eines Pilotprojekts betreiben wir ein erstes ambulantes Dialysezentrum in Dallas, Texas. Dieses Dialysezentrum befasst sich mit allen Facetten und möglichen Komplikationen, die bei vaskulären Gefäßzugängen für Dialysepatienten entstehen können. Damit eröffnen sich für Fresenius Medical Care

neue Marktchancen durch eine verringerte Anzahl von notwendigen Krankenhausaufenthalten und eine längere Verweildauer der Patienten in unserem Service-Netzwerk. Die Ausweitung dieses Programms auf weitere Teile der USA ist mittel- bis langfristig vorgesehen.

Das **RENAL RESEARCH INSTITUTE (RRI)** wurde 1996 in Partnerschaft mit dem Beth Israel Medical Center in New York gegründet. RRI führt gemeinschaftliche Forschungen zusammen mit den Universitäten von Michigan, Albany, North Carolina und Rochester durch. Die in 2001 mitfinanzierten Studien befassten sich hauptsächlich mit der Rehabilitation, pädiatrischen Dialyse, der Wirkung von Vitamin E, Erfassung von arzneimittelbezogenen Nebenwirkungen, der chronischen Niereninsuffizienz (prä-ESRD), dem langfristigen vaskulären Gefäßzugang sowie andauernder Nierenersatztherapie. Im Laufe des Jahres 2001 veröffentlichten das RRI und seine beteiligten Einrichtungen etwa 35 Publikationen sowie eine Vielzahl von forschungsbezogenen Thesen. 31 ASN (American Society of Nephrology) Thesen handelten von Hämodialyse, vaskulärem Gefäßzugang, Therapiedauer, Herz- und Kreislauferkrankungen, Amyloidose, Ernährung, Dauer des Krankenhausaufenthaltes und sonstigen langfristigen Nebenwirkungen der Dialysetherapie. Zusätzlich haben leitende Forscher der RRI-Projekte im Jahr 2001 über 20 Präsentationen gehalten. Das RRI veröffentlicht alle zwei Monate eine Zeitung, die „Dialysis Times“, die mit einer Auflage von 8.000 Exemplaren an Nephrologen und Dialyseeinrichtungen in Nordamerika und Europa versandt wird.

RRI unterhält administrative Dienstleistungsverträge mit über 70 Dialyseeinrichtungen, die mehr als 6.300 Patienten in sechs US-Bundesstaaten betreuen.

Viele dieser Einrichtungen fungieren gleichzeitig als Forschungseinrichtungen im Rahmen von verschiedenen Projekten. An der dritten jährlichen „International Conference on Dialysis“ in Miami Beach im Januar 2001 nahmen mehr als 800 Besucher, vorwiegend Nephrologen aus aller Welt, teil.

Der Bereich **LABORATORY SERVICES** blieb auch 2001 ein grundlegender Bestandteil unserer Dialyseaktivitäten in

Nordamerika. Spectra Renal Management (SRM) hat im Jahr 2001 über 34 Millionen Labortests in Kalifornien und New Jersey durchgeführt, das entspricht einem Marktanteil von 40% aller ESRD-bezogenen Labordienstleistungen. Für eine Rekordzahl von mehr als 100.000 Patienten in über 1.590 Dialysekliniken hat SRM landesweit qualitativ hochwertige Labordienstleistungen durchgeführt. Des weiteren bemühte sich SRM weiterhin um eine Standardisierung und Automatisierung in den eigenen Laboratorien. Im Jahr 2001 schloss SRM die Einführung von Visual LabWorks für Fremdlabore ab. Visual LabWorks ist ein Fernauftragseingabesystem für Labortestbestellungen, das Kunden ermöglicht, neueste Innovationen und Technologien einzusetzen, um Labortests schneller und genauer durchführen zu lassen, die Rechnungslegung effizienter zu erfassen und gleichzeitig die einzelnen Vorschriften der USA bzw. Bundesstaaten einzuhalten.

Weiterhin verstärkte SRM seine Unterstützung für Lia®, das laboreigene Ergebniserfassungssystem. Zusätzliche Systemverbesserungen führten zu pünktlicher und exakter Ergebniserfassung und ermöglichten die Optimierung des Patientenmanagements durch neue Erfassungsoptionen.

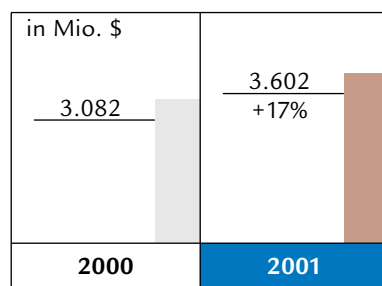
Bedeutende Qualitätsinitiativen des Jahres 2001 waren „Best Medical Practices“ und die Facility Report Card. Diese werden auch im Jahr 2002 fortgesetzt. Mit „Best Medical Practices“ können Nierenfachärzte ihr Labortestverfahren mit den Testverfahren von Fresenius Medical Care sowie einem weiteren Referenzverfahren vergleichen, das von einem Expertengremium empfohlen wird. Mit dem Facility Report Card Programm werden fünf spezifische Bereiche des Laborverfahrens vollständig untersucht und, wenn nötig, Optimierungspläne für die betroffenen Laboratorien entwickelt und umgesetzt.

DIALYSEPRODUKTE

Entsprechend der Tradition, kontinuierlich innovative Produkte zu entwickeln, hat Fresenius Medical Care auch 2001 die Dialysetherapie und Patientenbehandlung weiter verbessert. Im Berichtsjahr hat das Unternehmen die 2008K HD-Maschine, den On-line Clearance Monitor (OLC) und weitere

innovative Elemente kombiniert, um die operative Schnittstelle und die Leistung der Patientenbehandlung zu optimieren.

Umsatz Nordamerika



In den Displays der Maschinen werden Daten im vereinfachten Format, darunter auch bedienerfreundliche graphische Darstellungen, angezeigt. Die 2008K bietet flexiblere Behandlungsmöglichkeiten während der Therapie und ermöglicht damit individuelle patientenbezogene Anpassungen.

In der Vergangenheit war die Therapieform der Hämodialyse im Bereich des chronischen Nierenversagens der Maßstab. Das 2008K-HD-System konnte durch die Zusammenarbeit unserer technischen und medizinischen Experten jedoch weiter optimiert werden. Das Ergebnis dieser Optimierung ist die Continuous Renal Replacement Therapy, kurz CRRT. CRRT bietet neben einer deutlich verbesserten hämodynamischen Stabilität einen optimalen Flüssigkeitshaushalt für Patienten mit chronischem Nierenversagen, die der intensiven stationären Betreuung bedürfen. Sowohl Marktakzeptanz als auch die Reaktionen von Ärzten und Patienten waren diesbezüglich positiv.

Der neue Optiflux™-Dialysator wurde 2001 eingeführt. Der Dialysator verfügt über eine wesentlich höhere Durchlauf-frequenz im Vergleich zu Standarddialysatoren. Die Kombination von Biokompatibilität und Qualität in Verbindung mit einer verbesserten Leistung wird durch neu entwickelte Membranfasern ermöglicht, die einen technologischen Meilenstein markieren. Infolgedessen konnte Fresenius Medical Care bei noch mehr Patienten optimale Therapieergebnisse erzielen. In 2001 haben wir eine ansteigende Nachfrage nach unseren

Optiflux™-Dialysatoren verzeichnet, so dass der Optiflux™ Anteil unserer gesamten Dialysatorproduktion im vierten Quartal 2001 bei 18% lag.

Die Behandlungsmethoden im Bereich der Peritonealdialyse garantierten uns auch im Jahr 2001 entscheidende Wettbewerbsvorteile auf dem nordamerikanischen Markt. Die Einführung des Premier™ Plus Double-Bag im Verlauf des Jahres 2000 wurde vom Markt rasch akzeptiert und führte zu einer Umsatzsteigerung von etwa 300%. Diese herausragende Wachstumsrate stabilisierte sich im Jahr 2001. Die Safe-lock™- und Snap™-Verbindungstechnik, die eine Halbierung der Schlauch-Verbindungen und somit ein geringeres Infektionsrisiko darstellt, konnte darüber hinaus in das System integriert werden. Das Premier™ Transferset, das gemeinsam mit dem Premier™ Plus Double-Bag eingesetzt wird, erleichtert außerdem das Befestigen der Katheterverlängerung beim PD-Patienten. Die Marktakzeptanz ist ebenso stark wie bei unserem Optiflux™-Dialysator.

Im Bereich der Automated Peritoneal Dialysis (APD) Kreislauf-Therapie wurde der Freedom™ Cyclor PD+ mit der IQcard™ aufgerüstet, die den gesamten Ablauf einer automatisierten Peritonealdialyse dokumentiert. Das Programm wurde auf ein Windows™-Format angepasst. Somit kann der Nutzer die verabreichte Dosierung im Rahmen der APD-Therapie überwachen und alle Vorgänge erfassen. Es wird vermutet, dass zwischen 11% und 80% der verschriebenen PD-Behandlungen von den Patienten nicht durchgeführt werden, obwohl diese ärztlich empfohlen worden sind. Diese Nichteinhaltung ist wahrscheinlich die häufigste Ursache einer nicht ausreichenden Dialyse und mangelhafter Behandlungsergebnisse. Durch den Einsatz des IQcard™-Programms werden die Therapie und die selbstständige Einhaltung der Behandlungsvorgaben durch den Patienten verbessert.

INTERNATIONAL KLINISCHE QUALITÄT IN EUROPA

Im Internationalen Bereich hat Fresenius Medical Care für alle Dialysezentren ein eigenes Qualitätsmanagementsystem

eingeführt, um die Behandlungsqualität für unsere Patienten kontinuierlich zu überwachen und sicherzustellen. Dieses Prinzip der kontinuierlichen Qualitätssteigerung (CQI) ist als ein integraler Bestandteil in unser Qualitätsmanagementsystem eingegliedert. CQI ist ein weithin bekanntes und anerkanntes Qualitätssicherungssystem, mit dem die Therapien stetig weiterentwickelt werden können. Dabei werden sämtliche Daten analysiert und die Gründe für Datenabweichungen untersucht, um den Therapieverlaufentsprechend anzupassen. Daher ist der erste Schritt zu CQI ein umfassendes System zur Datenerfassung und Datenkontrolle. Im Einklang mit diesem Konzept hat Fresenius Medical Care die European Clinical Database (EuCliD®) entwickelt und realisiert.

Diese wird eingesetzt, um patienten- und dialysebezogene Daten zu erfassen. Gleichzeitig werden die heterogenen Bedingungen in den unterschiedlichen europäischen Ländern berücksichtigt. EuCliD® ermöglicht es der Clinical Management Europe Abteilung, mit Sitz in Bad Homburg (Deutschland), kritische Aspekte der Patientenbetreuung in unseren Kliniken zu überwachen. Die erfassten klinischen Daten und Labordaten werden für den Vergleich und die Verifizierung der Ergebnisse in unseren Dialysekliniken mit internen und externen Bezugsgrößen genutzt und mit den Ergebnissen anderer nationaler und internationaler Datenbanken verglichen.

International-Europa/Nahost/Afrika

Marktdaten ¹	
Anzahl der Patienten	~335.000
Patientenwachstum p.a.	5%

¹ Interne Schätzungen

Unternehmensdaten	2001
Anzahl der Patienten (31.12.)	13.850
Anzahl der Kliniken (31.12.)	185
Anzahl der Behandlungen (Mio.)	2,0

Ende Dezember 2001 waren annähernd 16.000 Patienten aus 150 Behandlungszentren in sieben Ländern an EuCliD® angeschlossen. Fresenius Medical Care plant, die klinischen Daten aller Patienten, die in unseren europäischen Dialysezentren behandelt werden, zu integrieren. Bei einem ähnlichen Datensystem in Lateinamerika können wir mittlerweile auf die Daten von über 12.000 Patienten aus 150 Behandlungszentren in vier lateinamerikanischen Ländern zurückgreifen.

EUROPA / NAHER OSTEN / AFRIKA

Aufbauend auf der Entwicklung der vergangenen Jahre ist unser Unternehmen in Mitteleuropa kontinuierlich gewachsen. Wir haben unsere führende Marktposition im Bereich der Dialyseprodukte kontinuierlich ausgeweitet. Durch die Umsatzsteigerungen in Belgien, den Niederlanden und der Schweiz konnten wir unseren Marktanteil trotz des allgemeinen Klimas, das von Kosteneinsparungen, Preisdruck und einer zögernden Haltung bei Investitionen geprägt ist, aufrechterhalten.

Mit der erfolgreichen Einführung unserer neuen Dialysatorengeneration der FX-Serie bedienen wir erfolgreich die Bedürfnisse des Marktes nach innovativen, qualitativ hochwertigen Produkten. Die neue Helixone®-Membran setzt dabei Maßstäbe für High-flux-Dialysatoren und hat unseren Vorsprung in diesem Marktbereich weiter vergrößert. Der Online Clearance Monitor (OCM) als Sonderausstattung unserer Hämodialysemaschinen der Serie 4008 hat sich als allgemein anerkanntes Verfahren durchgesetzt. Die Einführung dieses hochinnovativen Produkts hat dazu beigetragen, dass wir unsere Umsatzzahlen in einem gegenwärtig schwachen Markt für Hämodialysatoren erhöhen konnten.

Darüber hinaus hat sich das GENIUS®-Behandlungssystem zu einer allgemein anerkannten Behandlungsmethode für chronische und akute Niereninsuffizienz entwickelt. Mehr als 1.000 Patienten werden mit diesem System behandelt. Das erste GENIUS®-Dialysezentrum außerhalb Deutschlands wurde in Belgien eingerichtet. Die neu geschaffene Vertriebsorganisation für Produkte zur Akutdialyse, die sich auf Intensivstationen konzentriert, konnte neue Marktanteile gewinnen. Die Phase der kli-

nischen Erprobung des neuen MultiFiltrate-Geräts zur Akutdialyse wurde plangemäß abgeschlossen. Aufgrund der äußerst positiven Reaktion der Kunden auf diese Innovation erwarten wir von diesem Produkt im Jahr 2002 einen positiven Umsatzbeitrag.

Das neue Gerät zur Unterstützung der Leberfunktion mit dem Markennamen Prometheus® wurde erfolgreich bei ersten klinischen Versuchen getestet. Erste Umsatzerlöse werden nach dem erfolgreichen Abschluss der gegenwärtig durchgeführten klinischen Studien erwartet.

Im Jahr 2001 haben wir ein elektronisches Bestellsystem entwickelt und eingeführt, um der weiter steigenden Kundennachfrage Rechnung zu tragen. Dieses System ermöglicht es sowohl Kunden als auch Mitarbeitern, sich einen Überblick über das gesamte Sortiment, den angefragten Bedarf, die Verfügbarkeit und Lieferquoten zu verschaffen. Zur Zeit ist die elektronische Geschäftsabwicklung nur in Deutschland implementiert; andere Länder werden jedoch so bald wie möglich folgen. Obwohl wir nicht mit einer Verbesserung der allgemeinen Absatzlage für 2002 rechnen, erwarten wir dennoch eine Fortsetzung unserer eigenen positiven Entwicklungen in diesem Bereich.

Die stetige Erweiterung unserer Palette von Dialyseprodukten und die Erweiterung unserer Dialyседienstleistungen bilden weiterhin die Schwerpunkte unserer Geschäftsentwicklungen in Westeuropa.

Mit einem Marktanteil von über 50% ist Fresenius Medical Care in Spanien Marktführer im Bereich Hämodialyse. Ende 2001 betrieben wir 48 Dialysekliniken mit rund 3.800 Patienten. Die vollständige Eingliederung der neuen Akquisitionen und die Implementierung unseres sleep-safe®-Geräts für PD-Patienten waren im Berichtsjahr unsere Schwerpunkte. Die Dialysatoren der FX-Serie wurden erfolgreich eingeführt und werden heute bei annähernd 50% aller Behandlungen eingesetzt. Trotz des starken Wettbewerbs auf dem portugiesischen Markt konnten wir unsere Patientenzahl um etwa 8% auf zirka 2.840 steigern. Bei 80% aller Behandlungen wurden Dialysatoren der neuen FX-Serie eingesetzt. In

Großbritannien haben wir unsere Position als Marktführer bei Dialyседienstleistungen und im Dialyseproduktgeschäft weiter gestärkt. Die Umstellung aller Kliniken auf FX 60-Dialysatoren hat zu einem weiteren Erfolg auf dem britischen Markt geführt, der durch die Einführung der HD-Maschine vom Typ 4008S noch verstärkt wurde. Unser Marktanteil im Bereich Peritonealdialyse betrug im vergangenen Jahr rund 18%.

Zu den weiteren Zielen für 2002 gehören neben der Einführung unseres MultiFiltrate-Geräts für die Akutdialyse und unseres Peritonealdialysegeräts in Irland auch die Implementierung unseres neuen elektronischen Bestellsystems.

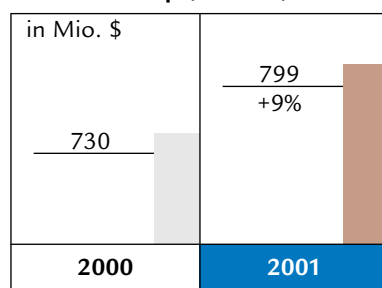
Obwohl das allgemeine Geschäftsklima zu Preissenkungen tendiert, haben wir innerhalb der vergangenen drei Jahre in Italien im Hämodialysebereich einen Umsatzzuwachs für unsere Produkte und Dienstleistungen von 10% realisiert. Die Zahl der Patienten ist im Berichtsjahr ebenfalls angestiegen und wird 2002 die Marke von 1.000 durchbrechen. Die Zahl der Patienten, die mittels einer Peritonealdialyse behandelt werden, erreichte ebenfalls eine neue Rekordzahl. Wir sind davon überzeugt, dass wir unser Wachstum im kommenden Jahr fortsetzen können.

Aufgrund von drei neu erworbenen Kliniken und einem leichten Anstieg der Vergütung für Behandlungen ist der Umsatz in Frankreich im Bereich der Dialyседienstleistungen gestiegen. Mittlerweile bieten wir für zirka 830 Patienten Hämodialyседienstleistungen an. Die Einführung unserer Produkte für Peritonealdialyse wird dazu beitragen, dass wir unser Wachstum fortsetzen. Überdies beabsichtigen wir, die Zahl der Kliniken durch weitere Akquisitionen zu vergrößern.

Auf dem osteuropäischen Markt erwarten wir im Jahr 2002 aufgrund der politischen Übergangsprozesse vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten. Die meisten dieser Länder betrachten die EU-Mitgliedschaft als mittel- bis langfristiges Ziel, was zu einer stärkeren Privatisierung des Gesundheitssektors führen wird. Diese Entwicklung ermöglicht es uns, höhere Marktanteile zu gewinnen. Mit der Akquisition von 11 Dialysekliniken konnten wir unsere Marktposition in der Türkei deutlich stärken.

Zusätzlich haben wir unsere Dialysatoren der FX-Serie sowie OCM-Module in unsere regionale Produktpalette aufgenommen und in unseren osteuropäischen Dialysezentren die Software EuCliD® implementiert. Es ist unser Ziel für 2002, unsere Position als Marktführer zu verteidigen und Synergieeffekte zwischen unseren osteuropäischen Tochtergesellschaften bei den Dialysedienstleistungen zu nutzen, um Verwaltungs-, Marketing- und Dienstleistungskosten einzusparen und Absatz- und Marketingabläufe zu optimieren.

Umsatz Europa/Nahost/Afrika



Im Nahen Osten und in Afrika war der Markt durch eine Zunahme der Patientenzahlen für Hämo- und Peritonealdialyse gekennzeichnet. Insbesondere Südafrika ist dabei ein vielversprechender Markt, auf den wir uns konzentrieren, um unsere führende Marktposition auszubauen.

HOLIDAY DIALYSIS INTERNATIONAL (HDI) ist ein kostenloser Dienst für alle Patienten weltweit, die für ihren Urlaub Dialysebehandlungen buchen und nicht auf die erstklassige Behandlungsqualität der Fresenius Medical Care verzichten möchten. HDI besteht nunmehr seit drei Jahren und konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr die Anzahl der Urlaubsdialysebuchungen mehr als verdoppeln. Über die Website www.hdi-travel.com ermöglicht HDI Online-Buchungen bei mehr als 1.000 Kliniken auf der ganzen Welt und vereinbart Fahrten, Transporte und medizinische Leistungen vor Ort, die individuell auf die Bedürfnisse der Patienten abgestimmt sind. Mehr als 50.000 Informationsbroschüren, die das Leistungs-

spektrum von HDI umfangreich beschreiben, wurden mittlerweile an Krankenhäuser, Dialysekliniken und Patienten in Europa, den USA und Japan versandt. Im Verlauf des Jahres 2001 hat HDI die internen IT-Prozesse weiter optimiert, um den Buchungsservice für die Patienten noch reibungsloser und effizienter zu gestalten.

ASIEN-PAZIFIK DIENSTLEISTUNGSORIENTIERTE STRUKTUR UND BETRÄCHTLICHES WACHSTUM IM ASIATISCH-PAZIFISCHEN RAUM

Das Ziel unserer Aktivitäten in der asiatisch-pazifischen Region ist weiterhin eine stärker dienstleistungsorientierte Struktur mit den Schwerpunkten Absatzvorbereitung und Kundendienst, klinische Ausbildung und Dialysedienstleistungen zu etablieren. In allen vier Geschäftsregionen - Japan, Großchina, Mittel- und Südasien - haben wir starkes Wachstum erzielt und konnten Marktanteile in fast jedem Bereich dazugewinnen. Aufgrund der unterschiedlichen Entwicklungsphasen in den einzelnen Märkten verfolgen wir eine länderspezifische, beziehungsweise lokale Wachstumsstrategie, um besser und schneller auf die jeweiligen Marktanforderungen und neue Entwicklungen reagieren zu können.

Ein besonderer Schwerpunkt im Jahr 2001 lag auf der Erweiterung unserer Aktivitäten im Bereich der Dialysedienstleistungen von NephroCare Asia Pacific (www.nephrocarea-sia.com). Diese Organisation ist auf hochmoderne Dialysetherapien und auf ein umfassendes Angebot an maßgeschneiderten Managementdiensten für Dialyseanbieter spezialisiert. Die Anzahl der im gesamten asiatisch-pazifischen Raum betriebenen und verwalteten Dialysezentren konnte im Laufe des Jahres 2001 deutlich erhöht werden.

Des Weiteren wurden mehrere wichtige Schritte zur Steigerung der Produktionskapazität unternommen. Unser Produktionsstandort für Hohlfasermembrane in Japan wurde ausgebaut und die Produktionskapazität somit verdoppelt.

Mit der Errichtung einer Fabrik in Buzen (Japan) sind wir nun in der Lage, das gesamte Produktsortiment für die

Continuous Ambulatory Peritoneal Dialysis (CAPD) auf der Grundlage des stay-safe®-Systems herzustellen. Um den Geschäftsbereich Peritonealdialyse weiter zu stärken, haben wir mit der Produktion des neu entwickelten A.N.D.Y.®-Disc-Systems in Thailand begonnen.

In Japan, dem für uns profitabelsten Markt Asiens, sind wir mit zwei Unternehmen vertreten: Fresenius Medical Care Japan, unserer eigenen Tochtergesellschaft, und Fresenius Kawasumi, einem Gemeinschaftsunternehmen mit Kawasumi Laboratories. Beide Unternehmen bieten ein komplettes Sortiment an Fresenius Polysulfone®-Dialysatoren, die entweder in Japan hergestellt oder aus Deutschland importiert werden. Trotz der inländischen Konkurrenz ist unser Gesamtanteil am Markt für Dialysatoren im Jahr 2001 um etwa 15% gestiegen. Der Umsatz, den wir mit unserem Hämodialysesystem 4008 seit dessen Einführung im Jahr 2001 erzielt haben, hat das allgemeine Marktwachstum deutlich übertroffen. Teil unserer Strategie ist es, uns mit einem vollständigen Produkt- und Dienstleistungs-Portfolio für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse als Komplettanbieter für Dialysetherapien auf dem japanischen Markt zu etablieren.

Im neu eröffneten Werk für Peritonealdialyseprodukte in Japan stellen wir seit Juli 2001 stay-safe® und seit Dezember sleep-safe™-Lösungen her. Zur Vervollständigung unseres Sortiments haben wir im Herbst 2001 unser sleep-safe™-APD System eingeführt. Anfang 2001 wurde mit NephroCare Japan ein drittes Unternehmen gegründet, um den Bereich des Klinik-Managements abzudecken und Fresenius Medical Care auf mögliche regulative Änderungen vorzubereiten, die es uns ermöglichen würden, neben Dialyseprodukten auch Dialysebehandlungen anzubieten. Mit einer Reihe von fortlaufenden Schulungs- und Ausbildungsprogrammen, die wir 2001 einge-

International - Asien-Pazifik

Marktdaten ¹	
Anzahl der Patienten	~366.000
Patientenwachstum p.a.	7-8%

¹ Interne Schätzungen

Unternehmensdaten	2001
Anzahl der Patienten (31.12.)	1.930
Anzahl der Kliniken (31.12.)	25
Anzahl der Behandlungen	200.000

führt haben, werden wir unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt mit dem weltweit höchsten Anteil an Patienten mit chronischem Nierenversagen weiter verbessern.

Im Großraum China blieb der Produktabsatz im Jahr 2001 der vorherrschende Teil unserer wirtschaftlichen Tätigkeit. Dabei konnten wir sowohl die Menge der abgesetzten Produkte steigern als auch den Marktanteil in Taiwan, China und Hongkong weiter ausbauen. Die erreichte Wachstumsrate übertrifft das allgemeine Wachstum um das Doppelte. Gleichzeitig konnte die Rentabilität merklich erhöht werden. Taiwan trägt als wichtigster Markt die Hälfte zum Gesamtumsatz in der Region bei; hier konnte Fresenius Medical Care einen größeren Marktanteil bei den Hämodialyseprodukten gewinnen. NephroCare Taiwan hat das Dienstleistungsspektrum erweitert und bietet jetzt wie in China Verwaltungsdienstleistungen für Kliniken an, die insgesamt rund 650 Dialysepatienten behandeln. Um Verwaltungsdienstleistungen und Produktlieferungen optimal aufeinander abzustimmen, wurde die Kooperation zwischen den Krankenhäusern verstärkt. In Hongkong haben wir unsere führende Marktposition im Bereich Hämodialyse beibehalten und unsere Position im Bereich der Peritonealdialyse ausgebaut. Im Jahr 2002 und in den folgenden Jahren werden wir unser Engagement in der Hämodialyse und im Bereich der Peritonealdialyse verstärken und die Aktivitäten von NephroCare im Großraum China ausbauen. Regelmäßige Schulungs- und Ausbildungsprogramme für unsere Mitarbeiter und Lieferanten werden zum Erreichen dieser Ziele beitragen. Anfang 2002 planen wir die Gründung eines Schwesterunternehmens in China, das unsere bisherige Repräsentanz ersetzt, um die zukünftigen Wachstumspotenziale des chinesischen Marktes optimal nutzen zu können. Unser Ziel ist, uns zu einem

Anbieter zu entwickeln, der sowohl den Produkt- als auch den Dienstleistungsbereich für die beiden Dialysemethoden abdeckt. Dies wollen wir durch eine Erweiterung unseres Produktportfolios und eine engere Zusammenarbeit mit den Dialysezentren der Krankenhäuser erreichen. In Taiwan zielt unsere Wachstumsstrategie darauf ab, unsere NephroCare-Leistungen durch ausgewählte Akquisitionen zu erweitern, den Verwaltungsdienst auszuweiten und unsere Produktpalette für die Hämodialyse und Peritonealdialyse zu vergrößern. In Hongkong werden wir unsere Organisation weiter stärken, um unsere Dialyseleistungen im Produktbereich und bei NephroCare zu erweitern.

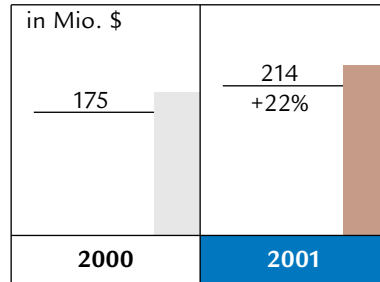
Bezogen auf die Steigerungen von Umsatz und Gewinn war das Geschäftsjahr 2001 im asiatisch-pazifischen Raum überaus erfolgreich, da das durchschnittliche Marktwachstum von 10% pro Jahr deutlich übertroffen werden konnte. In der asiatisch-pazifischen Region gibt es Niederlassungen in den Hauptmärkten Südkorea, Thailand und Philippinen. Die übrigen 14 Märkte werden über ein gut ausgebautes Vertriebsnetz betreut. Gegenwärtig werden in diesen Märkten die Kosten für Dialyседienstleistungen nicht oder nur eingeschränkt von Krankenversicherern erstattet, die Wiederverwendung von Dialysatoren ist üblich. Die Dialyseprävalenz schwankt zwischen über 500 pro eine Million Einwohner in Korea und 10 pro eine Million Einwohner in Indien. Im Verlauf des Jahres 2001 wurde ein neues Verbindungsbüro in Neu-Delhi (Indien) eröffnet. Unser Serviceteam unterstützt unsere drei örtlichen Vertragshändler und unsere Kunden in den Bereichen Marketing und Kundendienst. Wir haben langfristige Lieferantenvereinbarungen mit den meisten wichtigen Anbietern von Dialyseleistungen getroffen und erwarten, im Laufe des Jahres 2002 zum führenden Unternehmen für Hämodialyseprodukte auf dem diversifizierten indischen Markt zu werden. Ein weiterer Meilenstein für 2002 wird die Einführung unserer neuen Produktlinie für Peritonealdialyse A.N.D.Y.[®]-Disc sein. Bereits drei Jahre nach der Gründung unserer Tochtergesellschaft in Südkorea können wir im Geschäftsbereich Hämodialyse ein stabiles Wachstum verzeichnen.

Gleichzeitig haben wir unser ehrgeiziges Ziel erreicht, auf diesem wichtigen Markt Dienstleistungen für mehr als 1.000 Peritonealdialysepatienten zu erbringen. Das neu eingeführte stay-safe[®]balance- und sleep-safe[™]-System für die Peritonealdialyse wird es uns ermöglichen, unser kräftiges Wachstum fortzusetzen.

Unsere Dienstleistungsorganisation wird mit der Einführung des Servicekonzepts „PD-Serve[™]“ die Aktivitäten im Bereich der Peritonealdialyse weiter verstärken. Bei der Hämodialyse ist es unsere Strategie, unsere Marktführerschaft durch die von unserem regionalen und örtlichen NephroCare-Team erbrachten Dienstleistungen zu festigen und den High-flux-Markt zu erweitern. Im dritten Quartal 2001 wurde Fresenius Medical Care Philippines gegründet. Zu Beginn wird das Unternehmen das neue A.N.D.Y.[®]-Disc-System einführen und unseren Vertragshändlern weiter dabei helfen, unsere gegenwärtig bestehende starke Position bei den Hämodialyseprodukten auszubauen. Wie auch auf anderen Märkten im asiatisch-pazifischen Raum sind wir bestrebt, das neue Unternehmen als Serviceanbieter für die gesamte Produkt- und Dienstleistungspalette der Hämo- und Peritonealdialyse zu etablieren. Wir sind zuversichtlich, dass Fresenius Medical Care Thailand in naher Zukunft einen Marktanteil von 50% bei Produkten für die Hämodialyse erreicht. Gleichzeitig sind wir davon überzeugt, dass durch das neue in Thailand produzierte A.N.D.Y.[®]-Disc-System, ein ähnliches Ziel im Geschäftsbereich der Peritonealdialyse erreicht werden kann.

In den Ländern des südasiatisch-pazifischen Raums haben wir im Laufe des Jahres 2001 unsere Marktpräsenz erfolgreich verstärkt. Wie im vergangenen Jahr bereits erwartet, haben die Kliniken, die sich im Besitz unseres Unternehmensbereichs NephroCare befinden oder von diesem verwaltet werden, beträchtliche Fortschritte erzielt. In Australien haben wir drei neue Zentren eröffnet, zwei weitere werden nach Abschluss der Bauphase Anfang 2002 eröffnet. In Singapur haben wir einen Managementauftrag für ein Dialysezentrum erhalten und im Verlauf des Jahres 2001 mit dem Bau von zwei weiteren Kliniken begonnen. In Singapur, Australien und Malaysia hat sich die

Umsatz Asien-Pazifik



Zahl der von uns behandelten Patienten im Bereich der Peritonealdialyse weiter vergrößert. In Australien konnte Fresenius Medical Care den ersten größeren Auftrag als Anbieter für Peritonealdialyse gewinnen. Wie geplant haben wir in allen Ländern bei der Einführung der neuen A.N.D.Y.[®]-Disc erste Erfolge erzielt und in den meisten dieser Länder bereits die gesundheitsbehördlichen Genehmigungen erhalten. Innerhalb unseres bereits etablierten Geschäftsbereichs der Hämodialyse sind wir stärker als der allgemeine Markt gewachsen. Die Verwendung von High-flux-Dialysatoren auf der Grundlage von Fresenius Polysulfone[®] wurde in Neuseeland, Malaysia und Indonesien erfolgreich in die Dialysetherapien integriert. Dem besonders großen Bedarf an Hämodialysegeräten in Indonesien können wir aufgrund unserer langjährigen Marktpresenz gerecht werden.

In Zusammenarbeit mit der Australian und Indonesian Society of Nephrology (ANZSN und Yagina) haben wir das Programm Cross Regional Education and Exchange in Dialysis (CREED) gegründet und begleiten es seither. Das Ziel dieses Ausbildungsprogrammes ist die ständige Schulung und das Training von Ärzten, Krankenschwestern und weiterem Fachpersonal, um die Behandlungsqualität zu erhöhen und gleichzeitig durch den Bau von neuen Dialysekliniken mehr Menschen Zugang zur hochqualitativen Dialysebehandlung zu ermöglichen. Für 2002 erwarten wir durch die in 2001 eröffneten Dialysekliniken positive Wachstumseffekte. Durch eine verbesserte Ausnutzung bestehender Kapazitäten in den Dialysezentren rechnen wir dabei gleichzeitig mit einer

Steigerung der Rentabilität. Durch verstärkte Anstrengungen und Investitionen in Australien und Singapur werden wir unsere Aktivitäten im Bereich NephroCare weiter ausbauen und stärken. In Indonesien wollen wir durch eine Erweiterung der Angebotspalette um klinische Leistungen und verstärkte Ausbildungsangebote unsere Marktpresenz erweitern. Die Optimierung der Dienstleistungen im Bereich der Peritonealdialyse steht im Mittelpunkt unserer Anstrengungen. Dabei werden wir als kompletter Anbieter für häusliche und klinikbasierte Dialyседienstleistungen alle Länder des südostasiatischen und des pazifischen Raums miteinbeziehen.

LATEINAMERIKA

DEUTLICHES WACHSTUM AUF DEN LATEINAMERIKANISCHEN MÄRKTEN

In Lateinamerika verlief das Jahr 2001 für Fresenius Medical Care positiv. Wir konnten die Zahl der Dialysepatienten, die wir in eigenen Kliniken versorgen, von 11.400 um 11,7% auf nunmehr 13.400 steigern. Der Gesamtumsatz stieg um eindrucksvolle 16% auf 248 Millionen Dollar.

Durch die Eingliederung der im Jahr 2000 von Da Vita Inc. übernommenen Dialysekliniken haben wir unsere Dialyседienstleistungen in Argentinien annähernd verdoppelt. Heute bietet das Unternehmen seine Dienstleistungen mehr als

International - Lateinamerika

Marktdaten ¹	
Anzahl der Patienten	~130.000
Patientenwachstum p. a.	11%

¹ Interne Schätzungen

Unternehmensdaten	2001
Anzahl der Patienten (31.12.)	13.450
Anzahl der Kliniken (31.12.)	160
Anzahl der Behandlungen (Mio.)	1,9

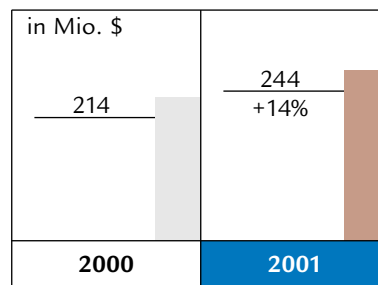
6.000 Patienten in 78 Dialysekliniken im ganzen Land an. Dies entspricht einem Marktanteil von 35%. Dieses umfassende Netz wird durch eine lokale Produktionsstätte für Konzentrate und Blutschlauchsysteme unterstützt. Im Mittelpunkt des Jahres 2001 stand die Therapiequalität, die unter Berücksichtigung unserer allgemeinen Standards und Qualitätsprogramm unseren Patienten eine bestmögliche Behandlungsqualität garantiert. Unter diesem Aspekt wurde eine Patientendatenbank entwickelt, die Daten zur besseren Kontrolle und Auswertung für eine optimierte medizinische Behandlung liefert. Die politische und wirtschaftliche Situation seit Dezember 2001 wird sich insbesondere wegen der negativen Währungseffekte in 2002 auf unser Ergebnis in Lateinamerika auswirken. Dennoch sind wir optimistisch, dass wir unseren Marktanteil weiter vergrößern können.

Ebenfalls bedeutende Fortschritte konnte Fresenius Medical Care in Brasilien erzielen. Dort stieg die Zahl der behandelten Patienten um 31%. Trotz der hohen Abwertung der Landeswährung haben wir mehr als 1.000 Dialysegeräte verkauft und dadurch unseren Marktanteil von mehr als 50% in diesem Bereich gestärkt. Anfang Januar 2002 werden in unserer neuen Produktionsstätte in Jaguariúna (Brasilien) die ersten Peritonealdialysebeutel des Typs A.N.D.Y. Plus® hergestellt. Außerdem wird die Pilotfertigung unseres A.N.D.Y.®-Disc-Systems im März beginnen.

In Kolumbien ist die Zahl der behandelten Patienten um 30% gestiegen. Aufgrund dieser überaus erfolgreichen Entwicklungen haben wir unsere Infrastruktur verstärkt und die Anzahl der Mitarbeiter auf insgesamt 620 erhöht. Zu Beginn des Jahres 2001 haben wir mit dem Bau eines neuen Werks zur Herstellung des neuen A.N.D.Y.®-Disc-Systems begonnen und konnten bereits im Dezember die erste Testproduktion aufnehmen. Inzwischen wurde die GMP-Zulassung (Good Manufacturing Practice) erteilt. Mit diesen zusätzlichen Produktionskapazitäten sind wir nun in der Lage, weitere neue Produkte auf dem kolumbianischen Markt einzuführen und uns als einer der Hauptlieferanten für Dialyseprodukte für den gesamten Markt in den Anden zu positionieren. In Mexiko hat das Unternehmen

seine starke Position in dem ständig wachsenden Markt für Hämodialyseprodukte aufrechterhalten und mehr als 50% der Marktnachfrage bedient. In dem abgelaufenen Geschäftsjahr hat Fresenius Medical Care begonnen, Dialysekliniken entweder über langfristige Verträge oder als hundertprozentige Unternehmen zu betreiben, und versorgte bereits zum Jahresende 2001 380 Patienten. Der Aufbau von neuen Kliniken ist für 2002 ebenso geplant wie der Bau einer Produktionseinrichtung in Guadalajara für Peritonealdialyseprodukte sowie für sterile Blut-Schlauchsysteme und -Beutel. Dieses Engagement wird unsere Chancen auf dem weltweit zweitgrößten Markt für Peritonealdialyseprodukte weiter erhöhen. Mit annähernd 6.000 Patienten in Venezuela betreuen wir nahezu 22% des gesamten Patientenaufkommens, dies entspricht im Vergleich zum Jahr 2000 einem Zuwachs von 19%. Durch weitere Umsatzsteigerungen, die Erhöhung der inländischen Produktion von Konzentraten, die Einführung von Produkten zur Peritonealdialyse und den mittelfristigen Erwerb von eigenen Kliniken, beabsichtigen wir unsere führende Rolle in Peru weiter auszubauen. Insgesamt gesehen zeigt der Dialysemarkt in Lateinamerika weiterhin sehr gute Wachstumsaussichten, da die durchschnittliche Zahl der Dialysepatienten pro eine Million Einwohner im Vergleich zu anderen Ländern noch sehr niedrig liegt. Wir rechnen damit, dass aufgrund der anerkannten Qualität unserer Dialyseprodukte und Dienstleistungen unser Geschäft stärker wächst als der allgemeine Markt. Auch im Jahr 2002 werden wir gemäß unserer Wachstumsstrategie neue Kliniken bauen und Akquisitionen tätigen.

Umsatz Lateinamerika







JAHRESABSCHLUSS

INHALT	SEITE
DARSTELLUNG UND ANALYSE DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG UND FINANZLAGE	69
BERICHT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER	85
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	86
KONZERNBILANZ	87
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	88
DARSTELLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS	89
ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS	90

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

Nach den öffentlich zugänglichen Angaben über Umsätze und Anzahl behandelter Patienten sind wir das weltweit größte Unternehmen, das sowohl im Bereich der Dialyseprodukte als auch im Bereich Dialyседienstleistungen tätig ist. In unseren in 20 Ländern gelegenen 1.400 Zentren erbringen wir Dialysebehandlungen für über 105.000 Patienten. In den USA umfasst unser Dienstleistungsangebot außerdem Apherese- und Hämo-perfusionsdienste für Krankenhäuser. Wir entwickeln und produzieren eine vollständige Bandbreite von Dialyse-Geräten, Systemen und Einwegprodukten für Dialyse, 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 geographische Gebiete es uns ermöglicht, kosteneffektiver zu arbeiten als viele unserer Wettbewerber. Im Geschäftsjahr 2001 erzielten wir Umsatzerlöse in Höhe von 4,9 Mrd. \$, was einer Steigerung von 15,7% gegenüber 2000 entspricht. Von den Umsätzen in 2001 entfielen 74% auf unsere nordamerikanischen Aktivitäten und 26 % auf unsere internationalen Aktivitäten.

FINANZ – UND ERTRAGSLAGE

Die folgende Erörterung unserer 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 in der finanziellen Lage. 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 „Fresenius Medical Care 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.

ÜBERBLICK

Wir haben drei operative Segmente identifiziert, Nordamerika, International und Asien-Pazifik, die danach festgelegt wurden, wie wir unser Geschäft betreiben. Für Berichtszwecke haben wir die Segmente International und Asien-Pazifik aufgrund ihrer ähnlichen Struktur zusammengefasst. Diese Strukturen beziehen sich auf vergleichbare Dienstleistungen, eine übereinstimmende Produktpalette, gleiche Patientenzusammensetzung, ähnliche Vertriebswege und ein vergleichbares wirtschaftliches Umfeld.

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 darüberhinaus die Durchführung klinischer Labortests und dialysebezogener Diagnostikleistungen. Das für die Rentabilität und den Cash-Flow aller Bereiche eines jeden Segments zuständige Vorstandsmitglied beaufsichtigt das Management jedes Segments. Die Rechnungslegungsgrundsätze der operativen Segmente sind die gleichen wie für unsere nach US-GAAP aufgestellten Konzernabschlüsse.

Der Vorstand bewertet die Segmente auf der Grundlage des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA – Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) und des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before Interest and Taxes), die nicht als Alternative zum Jahresüberschuss oder als Maß für den Cash-Flow betrachtet werden sollten. Weil EBITDA und EBIT nicht von allen Unternehmen einheitlich ermittelt werden, ist die hier vorliegende Darstellung möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kenngrößen anderer Gesellschaften vergleichbar. Die vorliegende Erörterung unserer konsolidierten Finanzlage und des operativen Ergebnisses für das Jahr 2001 spiegelt die Auswirkungen der im 4. Quartal 2001 ausgewiesenen Sonderaufwendungen wider. Die folgende Darstellung der aufgegliederten operativen Ergebnisse des Segments Nordamerika erfolgt ohne Berücksichtigung dieser Sonderaufwendungen.

OPERATIVES ERGEBNIS

Die folgende Tabelle fasst die finanziellen Leistungen und operativen Ergebnisse 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.

2001 IM VERGLEICH ZU 2000

Die Umsätze stiegen im Geschäftsjahr 2001 um 16% (17% zu konstanten Wechselkursen) auf 4.859 Mio. \$ gegenüber 4.201 Mio. \$ im Geschäftsjahr 2000. Der Jahresüberschuss im Jahr 2001 betrug 63 Mio. \$ im Vergleich zu 212 Mio. für das Jahr 2000. Ohne die Auswirkungen der Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in Höhe von 258 Mio. \$, die im 4. Quartal 2001 gebucht wurden, und ohne die damit verbundenen Aufwendungen in Vorquartalen, die unter den Aufwendungen der Zentralbereiche ausgewiesen sind (7 Mio. \$), wäre der Jahresüberschuss für das Jahr 2001 um 15% (18% zu konstanten Wechselkursen) auf 245 Mio. \$ gestiegen. Der

Gewinn je Stammaktie betrug 2001 0,65 \$ im Vergleich zu 2,37 \$ im Jahr davor. Ohne Berücksichtigung der Sonderaufwendungen von 258 Mio. \$ und ohne die damit verbundenen Aufwendungen aus Vorquartalen in Höhe von 7 Mio. \$ wäre der Gewinn je Stammaktie um 7% auf 2,53 \$ im Jahre 2001 gestiegen.

Segmentdaten

in Mio. \$	2001	2000
Umsatzerlöse		
Nordamerika	3.604	3.084
International	1.281	1.156
Gesamt	4.885	4.240
Transfer zwischen den Segmenten		
Nordamerika	2	2
International	24	37
Gesamt	26	39
Umsätze mit Dritten		
Nordamerika	3.602	3.082
International	1.257	1.119
Gesamt	4.859	4.201
EBITDA		
Nordamerika	693	652
International	292	264
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	(258)	-
Zentralbereiche	(24)	(2)
Gesamt	703	914
Abschreibungen		
Nordamerika	247	223
International	76	69
Zentralbereiche	1	1
Gesamt	324	293
EBIT		
Nordamerika	446	429
International	216	195
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	(258)	-
Zentralbereiche	(25)	(3)
Gesamt	379	621
Zinserträge	14	9
Zinsaufwendungen	(237)	(225)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(91)	(190)
Anteile von Minderheiten am Ergebnis	(2)	(3)
Jahresüberschuss/- fehlbetrag	63	212

Zum 31. Dezember 2001 besaßen, betrieben oder leiteten wir 1.400 Kliniken im Vergleich zu 1.270 Kliniken zum Jahresende 2000. Im Laufe des Jahres 2001 übernahmen wir 88 Kliniken mit insgesamt 8.671 Patienten, eröffneten 74 Kliniken und veräußerten oder schlossen 23 Kliniken.

Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, stieg von etwa 91.900 Ende 2000 auf 105.830 Ende 2001. Etwa 15.200.000 Behandlungen wurden in 2001 durchgeführt, dies entspricht einem Zuwachs um 18% gegenüber 12.900.000 Behandlungen im Vergleichszeitraum 2000. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg von 228 \$ auf 233 \$.

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

SEGMENT NORDAMERIKA

UMSATZ

Der Umsatz des Segments Nordamerika stieg um 17% von 3.082 Mio. \$ im Jahr 2000 auf 3.602 Mio. \$ im Geschäftsjahr 2001. Die Umsatzerlöse im Geschäftszweig Dialysedienstleistungen stiegen um 20% auf 3.131 Mio. \$, wobei 10% auf das organische Umsatzwachstum und 10% auf Akquisitionen entfielen. Der Umsatzzuwachs aus Dialysedienstleistungen ergab sich vor allem auf Grund einer Steigerung der Anzahl der Dialysebehandlungen (Umsatzzuwachs etwa 404 Mio. \$, 15%), die sowohl das organische Wachstum als auch die Akquisitionen in 2001 und 2000 widerspiegelt. Die Umsätze waren ebenfalls positiv beeinflusst durch die Zunahme der Umsatzerlöse pro Behandlung (Umsatzsteigerung etwa 118 Mio. \$, 5%), die sich aus einer Erhöhung der Medicare-Erstattungssätze, verbesserten Dienstleistungen und der Einführung von Perfusionsdiensten gegenüber 2000 ergaben. Die Umsätze mit EPO betrugen in 2001 etwa 27% des Umsatzes für Dialysedienstleistungen beziehungsweise etwa 24% des Gesamtumsatzes.

Die Medicare-Erstattungssätze stiegen ab 1. Januar 2001 um 1,2% aufgrund von gesetzlichen Regelungen, die im Januar 2000 beschlossen worden waren. Zusätzliche gesetzliche Regelungen für einen Anstieg der Erstattungssätze um weitere 1,2% wurden im 4. Quartal 2000 verabschiedet. Die zweite Erhöhung verzögerte sich allerdings bis zum 1. April 2001; zu diesem Zeitpunkt wurden die Sätze dann um 1,6% erhöht, um die Verzögerung auszugleichen.

Ende 2001 wurden in den 1.030 Kliniken, die wir im Segment Nordamerika besitzen, betreiben oder leiten, etwa 76.600 Patienten behandelt im Vergleich zu etwa 67.900 Patienten in 920 Kliniken zum Jahresende 2000. Der Durchschnittserlös je Behandlung stieg ohne den Umsatz aus Laboruntersuchungen von 261 \$ in 2000 auf 272 \$ in 2001. Inklusive der Laborumsätze stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 272 \$ in 2000 auf 282 \$ in 2001. Der Umsatz von Dialyseprodukten verringerte sich leicht von 473 Mio. \$ auf 471 Mio. \$. Dies ist auf das anhaltende, über dem normalen Markt liegende Wachstum der großen vertikal integrierten Dialyseanbieter und die damit verbundene Konsolidierung des verfügbaren externen Markts zurückzuführen.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment Nordamerika stieg um 6% als Folge einer Zunahme der Behandlungen, höherer Erstattungssätze, gestiegener Zusatzdienstleistungen und verbesserter Ergebnisse im Bereich Labortests. Die EBITDA-Marge verringerte sich um 2% von 21,2% in 2000 auf 19,2% in 2001. Dies war im Wesentlichen eine Folge des verspäteten EBITDA-Beitrags aus der Everest-Akquisition, der Kosten aus der Umstellung von Mehrfach- auf Einwegdialysatoren, eines Anstiegs der Personalkosten, der nicht in voller Höhe durch die Erhöhung der Erstattungssätze kompensiert wurde, höheren Aufwands für Wertberichtigungen auf Forderungen aufgrund Veränderungen in der Zusammensetzung der Debitoren und veränderter Altersstruktur der Forderungen, sowie der höheren Kosten für die Zertifizierung neuer Kliniken. Der

geringere EBITDA-Beitrag von Everest wurde durch Übergangs- und Integrationskosten verursacht, die in der ersten Hälfte des Jahres entstanden.

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen im Verhältnis zum Umsatz sanken gegenüber dem Vorjahr auf leicht unter 7%. Dies ergab sich im Wesentlichen durch die Auswirkungen des organischen Umsatzwachstums, wobei die Abschreibungen auf 247 Mio. \$ zunahmen.

EBIT

Der EBIT für das Segment Nordamerika stieg um 4% als Folge der Zunahme des EBITDA. Die EBIT-Marge sank von 13,9% in 2000 auf 12,4% in 2001 aus den gleichen Gründen, die zu einem Rückgang der EBITDA-Marge führten.

SEGMENT INTERNATIONAL

UMSATZ

Der Umsatz im Segment International stieg um 12% (18% bei konstanten Wechselkursen) von 1.119 Mio. \$ in 2000 auf 1.257 Mio. \$ in 2001. Akquisitionen trugen mit 89 Mio. \$ (8%) zur Umsatzsteigerung bei, davon etwa 42 Mio. \$ in der Region Europa, 21 Mio. \$ in Lateinamerika und 26 Mio. \$ im asiatisch-pazifischen Raum. Das organische Wachstum betrug in diesem Zeitraum 4% (10% zu konstanten Wechselkursen). Der Umsatz im asiatisch-pazifischen Raum stieg um 22% auf 214 Mio. \$ (35% zu konstanten Wechselkursen) und in der Region Lateinamerika um 14% auf 244 Mio. (20% zu konstanten Wechselkursen). Der Umsatz in der Region Europa stieg um 9% von 730 Mio. \$ in 2000 auf 799 Mio. \$ in 2001 (13% Anstieg zu konstanten Wechselkursen).

Die Umsätze aus Dialyседienstleistungen stiegen insgesamt um 27% (31% zu konstanten Wechselkursen) von 336 Mio. \$ in 2000 auf 426 Mio. \$ in 2001. Diese Zunahme ist ein Ergebnis des organischen Umsatzwachstums um etwa 37 Mio. \$ (13%) zusammen mit einem Umsatzanstieg als Folge von Akquisitionen um etwa 67 Mio. \$ (18%), die aufgrund

von Wechselkursschwankungen um etwa 14 Mio. \$ (4%) kompensiert wurden.

Ende 2001 wurden etwa 29.230 Patienten in 370 eigenen, betriebenen oder geleiteten Kliniken im Segment International behandelt im Vergleich zu 24.000 Patienten, die Ende 2000 in 350 Kliniken behandelt wurden.

Der Gesamtumsatz bei Dialyseprodukten nahm 2001 um 6% (12% zu konstanten Wechselkursen) auf 831 Mio. \$ zu. Der organische Umsatzanstieg betrug etwa 70 Mio. \$ (9%) und Akquisitionen trugen weitere 22 Mio. \$ (3%) bei. Die Zunahme des Umsatzes bei Dialyseprodukten wurde durch Wechselkursschwankungen um etwa 45 Mio. \$ (6%) vermindert.

EBITDA

Der EBITDA für das Segment International stieg für das Jahr 2001 um 11% (15% zu konstanten Wechselkursen) von 264 Mio. \$ auf 292 Mio. \$ in erster Linie als Ergebnis des oben erwähnten Umsatzzuwachses. Die EBITDA-Marge blieb relativ konstant bei 23%, wobei der negative Effekt der Finanzkrise in Argentinien und Währungsprobleme in Kolumbien und Brasilien zu höheren Wertberichtigungen auf Forderungen und zu höherem Materialaufwand führten, die durch eine Zunahme beim Absatz von Dialysatoren und Hämodialysegeräten kompensiert wurden.

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen blieben 2001 und 2000 konstant bei 6% des Umsatzes.

EBIT

Der EBIT für das Segment International für das Jahr 2001 stieg um 11% (15% zu konstanten Wechselkursen) von 195 Mio. \$ auf 216 Mio. \$ als Folge der erwähnten EBITDA-Zunahme sowie durch das stabile Niveau der Abschreibungen im Vergleich zum Umsatz. Die EBIT-Marge blieb aus den gleichen Gründen wie die EBITDA-Marge vergleichsweise konstant bei 17%.

ARGENTINIEN

Unser Geschäft in Argentinien trug zu etwa 2,2% zum EBIT und 2,6% zum Konzern-Jahresüberschuss in 2001 (jeweils vor Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten und damit verbundenen Vorquartalsaufwendungen) bei. Im Januar 2002 gab die argentinische Regierung ihren festen Wechselkurs auf. Am 11. Januar 2002 wurde der Devisenhandel wieder aufgenommen und der freie Wechselkurs schwankte zwischen 1,6 und 1,7 Peso je US-Dollar. In Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen verwendeten wir den Wechselkurs von 1,7 Peso für 1,0 US-Dollar bei der Umrechnung der in argentinischen Peso vorliegenden Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 2001. Es gab keine Auswirkungen auf den Gewinn, da die Verluste aus der Währungsumrechnung erfolgsneutral im Eigenkapital unter Währungskursdifferenzen erfasst wurden.

In Argentinien erreichte Fresenius Medical Care eine Umsatzsteigerung von 19% und eine Zunahme des Gewinns nach Steuern von 30% im Geschäftsjahr 2001. Für 2002 erwarten wir einen leicht negativen Effekt für den Gesamtumsatz und für den EBIT im Wesentlichen aufgrund der Abwertung des Peso. Ausgehend von den Anfang März 2002 verfügbaren Informationen erwarten wir keine außerplanmäßigen Abschreibungen im Konzernjahresabschluss bezogen auf unsere Investitionen in Argentinien.

SONDERAUFWENDUNGEN FÜR RECHTSANGELEGENHEITEN

Im 4. Quartal 2001 buchten wir Sonderaufwendungen in Höhe von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) für U.S. Rechtsangelegenheiten aus der NMC Transaktion von 1996, erwartete Verbindlichkeiten und Rechtskosten im Zusammenhang mit dem Chapter 11-Verfahren von W.R. Grace sowie für Kosten zur Regelung anhängiger Rechtsstreitigkeiten und sonstiger Auseinandersetzungen mit bestimmten privaten Versicherungen. Diese Sonderaufwendungen von 258 Mio. \$ sind nicht unserem Geschäftssegment Nordamerika zugeordnet worden.

Die Sonderaufwendungen umfassen in erster Linie drei Hauptkomponenten:

(1) Wir haben den Umfang der potentiellen Verbindlichkeiten als Ergebnis des W.R. Grace Chapter 11-Verfahrens geprüft. Wir haben eine Rückstellung von 172 Mio. \$ gebildet, die prinzipiell eine Rückstellung für Einkommensteuerverpflichtungen für die Jahre vor dem Zusammenschluss im Jahr 1996 darstellt, für die wir zwar durch W.R. Grace frei gestellt worden sind, die wir aber wegen des Konkursverfahrens der W.R. Grace schließlich doch zu zahlen genötigt sein könnten. Außerdem beinhaltet der Betrag auch die Kosten für unsere Verteidigung in Rechtsverfahren, die sich aus dem Chapter 11-Verfahren von W.R. Grace ergeben können.

(2) Wir sind eine grundsätzliche Vereinbarung mit der Aetna Life Insurance Company („Aetna“) darüber eingegangen, ein Verfahren für die Regelung der mit dieser Gesellschaft schwebenden Rechtsstreitigkeiten festzulegen. Wir haben in den Sonderaufwendungen einen Betrag von 55 Mio. \$ für Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und strittige Forderungen für Aetna und andere Prozessparteien einbezogen. Für den Fall, dass wir nicht in der Lage sein sollten, die schwebenden Angelegenheiten mit den verbleibenden privaten Versicherern entweder auf der Basis der grundsätzlichen Aetna-Vereinbarung oder anderweitig zu regeln, sind wir davon überzeugt, dass dieser Betrag eine angemessene Schätzung der mit einem solchen Rechtsstreit verbundenen Kosten darstellt.

(3) Der verbleibende Betrag von 31 Mio. \$ repräsentiert hauptsächlich Vermögensgegenstände, deren Wert als Folge der Rechtsstreitigkeiten gemindert wurde.

Siehe auch Anmerkung 18 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“ im Konzern-Jahresabschluss.

ZENTRALBEREICHE

Kosten der Zentralbereiche werden nicht in der Berechnung von EBIT und EBITDA der operativen Segmente berücksichtigt, da es sich unseres Erachtens um Kosten handelt, die sich nicht

unter der Kontrolle der einzelnen Segmente befinden. Diese Kosten der Zentralbereiche beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale aus den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen, Beratungsleistungen, Rechtskosten etc.

Der EBIT der Zentralbereiche betrug in 2001 (25) Mio. \$ im Vergleich zu (3) Mio. \$ in 2000. In 2001 wurde der EBIT wesentlich durch Kosten in Höhe 7 Mio. \$ beeinflusst, die sich auf Rechtsangelegenheiten im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss von 1996 beziehen und in den Quartalen vor der Erfassung der Sonderaufwendungen gebucht worden waren. Außerdem waren die Wechselkursgewinne, die 2000 einen positiven Effekt von 12 Mio. \$ aufwiesen, in diesem Jahr geringer.

ZINSEN

Der Zinsaufwand ist im Jahr 2001 im Vergleich zu 2000 aufgrund höherer Finanzverbindlichkeiten als Folge von Akquisitionsausgaben um 3% von 216 Mio. \$ auf 223 Mio. \$ angestiegen.

STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Der effektive Steuersatz erhöhte sich von 46,9% in 2000 auf 58,4% in 2001, weil ein Teil der Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten steuerlich nicht abzugsfähig war. Dies wurde zum Teil durch den wesentlich geringeren deutschen Steuersatz kompensiert.

LIQUIDITÄT UND MITTELHERKUNFT

CASH FLOW

LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Wir haben aus der laufenden Geschäftstätigkeit einen Mittelzufluss in Höhe von 424 Mio. \$ für 2001 im Vergleich zu 391 Mio. \$ für 2000 erwirtschaftet. Dies entspricht einem Zuwachs von etwa 8% gegenüber dem Vorjahr.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit wurde nicht von den Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten betroffen, da der größte Teil der Sonderaufwendungen nicht ausgabewirksam war.

INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Die für Investitionstätigkeiten eingesetzten flüssigen Mittel

gingen von 482 Mio. \$ auf 468 Mio. \$ leicht zurück, hauptsächlich durch geringere Barzahlungen für Akquisitionen, die zum Teil durch höhere Nettoinvestitionen ins Sachanlagevermögen kompensiert wurden. In 2001 zahlten wir etwa 217 Mio. \$ in bar (178 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 39 Mio. \$ für das Segment International) für Akquisitionen, die vornehmlich Dialysekliniken betrafen, einschließlich des Baranteils des Kaufpreises für Everest. Im Vergleichszeitraum 2000 lagen die Akquisitionen bei 275 Mio. \$, 116 Mio. \$ für das Segment Nordamerika und 159 Mio. \$ für das Segment International ohne Berücksichtigung von nicht-zahlungswirksamen Akquisitionen in Höhe von 14 Mio. \$ im Segment International.

Außerdem wurden im Jahre 2001 251 Mio. \$ und in 2000 207 Mio. \$ in das Sachanlagevermögen investiert. In 2001 wurden für Investitionen in das Sachanlagevermögen 123 Mio. \$ im Segment Nordamerika und 128 Mio. \$ im Segment International aufgewendet im Vergleich zu 99 Mio. \$ in Nordamerika und 109 Mio. \$ im Segment International in 2000. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausstattung neuer Kliniken, für die Modernisierung bestehender Kliniken und für die Erweiterung der Produktionskapazitäten verwendet. Investitionsausgaben machten etwa 5% des Gesamtumsatzes aus. Für 2002 erwarten wir Investitionsausgaben von 4 – 5% des Gesamtumsatzes.

FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit verringerte sich 2001 auf 43 Mio. \$ von 156 Mio. \$ in 2000, hauptsächlich als Folge verstärkter Rückzahlung von kurzfristigen Krediten sowohl an nahestehende Gläubiger wie auch an Dritte. Die liquiden Mittel betrugen am 31. Dezember 2001 62 Mio. \$ im Vergleich zu 65 Mio. \$ am Jahresende 2000.

In 2000 erreichten wir eine abschließende Vergleichsvereinbarung in Bezug auf die Ermittlungsverfahren der US-Regierungsbehörden. In diesem Vergleich wurden Nettozahlungen in Höhe von insgesamt etwa 387 Mio. \$ in 2000 und etwa 86 Mio. \$ in 2001 vereinbart.

Im Januar 2001 vollendeten wir den Erwerb von Everest.

Etwa ein Drittel des Kaufpreises (365 Mio. \$) wurde durch die Ausgabe von 2,25 Mio. Vorzugsaktien (99 Mio. \$) an Everest-Aktionäre finanziert. Der verbleibende Teil des Kaufpreises wurde mit 131 Mio. \$ in bar und durch Schuldenübernahme (135 Mio. \$) finanziert. Diese Schulden wurden nach der Übernahme mit Hilfe unseres NMC-Darlehensvertrages, wie weiter unten beschrieben, zurück gezahlt.

Im Juni 2001 vollzogen wir in Übereinstimmung mit Rule 144A und Regulation S des Securities Act von 1933 die Emission von 7 7/8% US-Dollar Trust Preferred Securities (genussscheinähnliche Wertpapiere) im Gesamtliquidationswert von 225 Mio. \$, fällig 2011, und von 7 3/8% Euro Trust Preferred Securities im Gesamtliquidationswert von 300 Mio. €, fällig 2011. Der Netto-Emissionserlös betrug etwa 471 Mio. \$; er wurde für die Rückzahlung ausstehender Verpflichtungen aus der revolving Kreditfazilität im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages, für die Rückzahlung von kurzfristigen Krediten einschließlich etwa 120 Mio. \$ an die Fresenius AG sowie für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Zwischen dem 13. Juli 2001 und dem 5. Dezember 2001 nahmen wir vier Tranchen von Schuldscheindarlehen in Höhe von insgesamt 128,5 Mio. € auf. Die ersten beiden Tranchen wurden am 13. Juli 2001 aufgenommen, wobei die erste über 80 Mio. € zu einem festen Zinssatz von 6,16% und die zweite über 28,5 Mio. € zu einem variablen Zinssatz, der 5,837% zum Zeitpunkt der Aufnahme betrug, verzinst wird. Die dritte Tranche über 15 Mio. € wird zu einem variablen Zinssatz, der 5,077% zum Zeitpunkt der Aufnahme am 15. September 2001 betrug, verzinst. Die letzte Tranche über 5 Mio. € zu einem Festzins von 5,33% wurde am 5. Dezember 2001 aufgenommen. Alle vier Tranchen sind am 13. Juli 2005 fällig. Beide variablen Zinssätze sind an den LIBOR gebunden.

Die langfristigen Gesamtverbindlichkeiten ohne den kurzfristigen Anteil erhöhten sich zum 31. Dezember 2001 auf 736 Mio. \$ im Vergleich zu 658 Mio. \$ am Jahresende 2000. Diese Zunahme ergab sich im Wesentlichen durch die höhere Inanspruchnahme von Krediten im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages. Die kurzfristigen Darlehen von verbunde-

nen Unternehmen gingen von 218 Mio. \$ zum 31. Dezember 2000 auf 15 Mio. \$ zum 31. Dezember 2001 zurück. Kurzfristige Kredite von Dritten gingen im gleichen Zeitraum von 107 Mio. \$ auf 93 Mio. \$ zurück.

DIVIDENDEN

Wie in früheren Jahren werden wir weiterhin eine gewinnorientierte Dividendenpolitik betreiben. Der Dividendenvorschlag wird auf der Grundlage des Gewinns vor Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten kalkuliert. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat eine Dividende von 0,85 € je Stammaktie (2000: 0,78 €) und von 0,91 € je Vorzugsaktie (2000: 0,84 €) zur Zustimmung durch die Hauptversammlung am 22. Mai 2002 vorschlagen. Die erwartete Dividendenzahlung insgesamt liegt bei etwa 83 Mio. €.

LIQUIDITÄT

Wesentliche Quellen der Liquidität waren in der Vergangenheit Mittelzuflüsse aus der Geschäftstätigkeit, aus kurzfristigen Krediten und aus langfristigen Darlehen sowohl von Dritten als auch von nahestehenden Unternehmen sowie aus der Ausgabe von Vorzugsaktien. Wir erwarten, dass unsere Hauptliquiditätsquelle im Jahre 2002 die Mittelzuflüsse aus der Geschäftstätigkeit sein werden. Die Mittelzuflüsse aus der Geschäftstätigkeit werden beeinflusst durch die Rentabilität unseres Geschäfts und durch unser Nettoumlaufvermögen, insbesondere durch den Forderungsbestand. Wir gehen davon aus, dass die Mittelzuflüsse aus der Geschäftstätigkeit ausreichen werden, um unsere Investitionsausgaben und einen höheren Bedarf an Nettoumlaufvermögen zu decken, der sich aus dem organischen Wachstum und aus Akquisitionen in Ländern ergibt, in denen wir länger zum Forderungseinzug benötigen. Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt von den Erstattungssätzen ab. 73% unserer Umsätze entstehen aus der Durchführung von Dialysebehandlungen, wobei der größte Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im Geschäftsjahr 2001 resultierten etwa 42% des Konzernumsatzes aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid.

Gesetzesänderungen können alle Medicare-Erstattungssätze für die von uns erbrachten Dienstleistungen wie auch den gesamten Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und damit auf unsere Fähigkeit, Barmittelzuflüsse zu erzeugen. Außerdem hängen die Mittelzuflüsse aus der Geschäftstätigkeit von dem Inkasso der Forderungen ab. Wir könnten bei der Durchsetzung und Eintreibung unserer Forderungen auf Schwierigkeiten mit den Rechtssystemen einiger Länder stoßen. Einige Kunden und staatliche Einrichtungen könnten längere Zahlungszyklen haben. Dies könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit zur Erzeugung von Mittelzuflüssen haben.

Mittelzuflüsse aus kurzfristigen Krediten können durch die Nutzung des revolvingenden Teils des NMC-Darlehensvertrages, durch Forderungsverkauf im Rahmen der Forderungsverkaufsfazilität und durch Kredite der Muttergesellschaft Fresenius AG erzeugt werden. Langfristige Finanzierungen werden durch das langfristige Darlehen im Rahmen des NMC-Darlehensvertrages bereit gestellt und sind durch die Ausgabe unserer genusscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities) gewonnen worden. Wir sind davon überzeugt, dass unsere bestehenden Kreditfazilitäten, die Mittelzuflüsse aus Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung unseres vorhersehbaren Liquiditätsbedarf ausreichen. Der NMC-Darlehensvertrag und die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit unseren Trust Preferred Securities enthalten Verpflichtungen, die uns die Einhaltung bestimmter finanzieller Kennzahlen und anderer finanzieller Kriterien vorschreiben. Unser NMC-Darlehensvertrag verpflichtet uns, einen Mindestwert für das Konzern-Reinvermögen und für eine konzernbezogene Fixkostenrate (Verhältnis EBITDA zu den festen Belastungen des Konzerns) aufrecht zu erhalten, und wir müssen eine bestimmte Konzern-Leverage-Kennziffer einhalten (Verhältnis der funded debts (zinstragende Verpflichtungen) zu EBITDA). Der NMC-Darlehensvertrag und unsere Schuldverschreibun-

gen enthalten weitere Klauseln, die unter anderem unsere Möglichkeiten einschränken, Vermögensgegenstände abzugeben, Darlehen aufzunehmen, Dividenden zu zahlen, Pfandrechte einzugehen oder Investitionen ins Anlagevermögen (inklusive Akquisitionen) zu tätigen. Diese Vertragsklauseln können unsere Aktivitäten einschränken. Die Missachtung irgend einer der Klauseln könnte zu einer sofortigen Fälligkeit der Mittel unter dem NMC-Darlehensvertrag oder anderen Finanzverbindlichkeiten führen, was wiederum weitere Vertragsverletzungen und sofortige Fälligkeiten bei den Vereinbarungen im Zusammenhang mit anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten nach sich ziehen könnte.

Zum 31. Dezember 2001 standen uns noch ungefähr 697 Mio. \$ an ungenutzten Kreditmöglichkeiten aus dem revolvingenden Teil des NMC-Darlehensvertrages zur Verfügung. Nach der Rückzahlung der in 2006 fälligen 9% Trust Preferred Securities am 14. Februar 2002 standen uns noch 320 Mio. \$ an Kreditmöglichkeiten aus dieser Quelle zur Verfügung. Da der NMC-Darlehensvertrag am 30. September 2003 ausläuft, ist es unsere Absicht, eine ähnliche Vereinbarung auf der Grundlage unseres Mittelbedarfs auszuhandeln. Falls es nicht gelingen sollte, eine neue Darlehensvereinbarung einzugehen, hätte dies wesentliche negative Auswirkungen auf unsere Finanzlage.

Nach Rückzahlung der 9% Trust Preferred Securities mit einem Gesamtliquidationswert von 360 Mio. \$ am 14. Februar 2002 beginnt im Jahre 2008 unsere langfristige Finanzierung mit den verbleibenden Trust Preferred Securities fällig zu werden.

National Medical Care, Inc., („NMC“), eine Tochtergesellschaft der FMC, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (die „Forderungsverkaufsfazilität“), 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. Das Volumen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe wurde letztmals am 21. Dezember 2001 angepasst, als wir die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe auf 560 Mio. \$ erhöhten

und ihre Fälligkeit auf den 24. Oktober 2002 verlängerten.

Unsere Möglichkeiten, mit Hilfe der Forderungsverkaufsfazilität Barmittelzuflüsse zu erzeugen, hängt von einem ausreichenden Bestand an Forderungen ab, die bestimmte Kriterien erfüllen, die in der Vereinbarung mit der externen Funding Corporation festgelegt sind. Ein Mangel an verfügbaren Forderungen könnte wesentliche Auswirkungen auf unsere Fähigkeit haben, die Forderungsverkaufsfazilität für unsere finanziellen Bedürfnisse zu nutzen.

VERPFLICHTUNGEN

KRITISCHE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Vertragliche Barmittelverpflichtungen

in Tsd. \$	Zahlungen fällig in			
	Insgesamt	1 Jahr	2-5 Jahren	Über 5 Jahren
Trust Preferred Securities	1.428.768	360.000	-	1.068.768
Langfristige Schulden	888.316	159.627	690.625	38.064
Finanzleasing Verpflichtungen	12.412	5.332	5.244	1.836
Mietverträge	743.716	145.808	448.921	148.987
Unwiderrufbare Kaufverpflichtungen	338.314	99.206	239.108	-
Sonstige langfristige Verpflichtungen	8.173	8.173	-	-
	3.419.699	778.146	1.383.898	1.257.655

Sonstige kommerzielle Verpflichtungen

in Tsd. \$	Erlöschen nach			
	Insgesamt	1 Jahr	2-5 Jahre	Über 5 Jahren
Nicht genutzte Kreditlinien unter dem NMC-Darlehnsvertrag	481.900	-	481.900	-
Sonstige nicht genutzte Kreditlinien	63.462	61.186	2.276	-
Standby Letters of Credit	215.554	-	215.554	-
	760.916	61.186	699.730	-

Der Betrag an Garantien und anderen kommerziellen Verpflichtungen zum 31. Dezember 2001 ist nicht wesentlich.

Wir haben die folgenden Rechnungslegungsgrundsätze und -themen ausgewählt, die nach unserer Meinung kritisch für das Verständnis des Konzernabschlusses im gegenwärtigen ökonomischen Umfeld sind. Die Einflüsse und Beurteilungen sowie die Ungewissheiten, die auf sie einwirken, sind ebenfalls wesentlich für das Verständnis unsere jetzigen und künftigen operativen Ergebnisse. Siehe auch Anmerkung 1 zu unserem Konzernabschluss

AUßERPLANMÄßIGE ABSCHREIBUNG VON FIRMENWERTEN UND IMMATERIELLEN VERMÖGENSGEGENSTÄNDEN

Das Wachstum unseres Unternehmens durch Akquisitionen hat zu einem erheblichen Umfang an immateriellen Vermögensgegenständen geführt – einschließlich Firmenwerten, Patientenbeziehungen, Markennamen und Sonstigem. Zum 31. Dezember 2001 belief sich der Buchwert der immateriellen Vermögensgegenstände auf 3.682 Mio. \$, das entspricht etwa 57% unserer Bilanzsumme. In Übereinstimmung mit dem Statement of Financial Accounting Standards Nr. 121 (*Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed Of*) prüfen wir die Buchwerte der Firmenwerte und immateriellen Vermögensgegenständen auf außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf, wenn Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögensgegenstände nicht mehr realisiert werden kann. Wie in der Anmerkung 1 zum Konzernabschluss dargelegt, wird die Werthaltigkeit der Vermögensgegenstände durch einen Vergleich zwischen dem Buchwert und dem künftigen nicht diskontierten Cash Flow ermittelt, der voraussichtlich durch den jeweiligen Vermögensgegenstand erzeugt wird. Falls für die Vermögensgegenstände Abwertungsbedarf besteht, wird eine Abwertung in der Höhe vorgenommen, in der der Bilanzwert des jeweiligen Vermögensgegenstandes seinen Marktwert übersteigt.

Ein länger anhaltender Abschwung im Gesundheitswesen

mit einem geringer als erwarteten Anstieg der Erstattungsätze und/oder höher als erwarteten Kosten für die Erbringung der Gesundheitsdienstleistungen könnte unsere Schätzungen der zukünftigen Cash Flows bestimmter Länder oder Segmente negativ beeinflussen. Die Folge wäre, dass unsere künftigen operativen Ergebnisse in wesentlichem Umfang negativ durch zusätzliche außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte beeinflusst werden.

RECHTLICHE EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Wir sind in verschiedene Rechtsstreitigkeiten verwickelt, unter anderem in die Zivilrechtsstreitigkeiten mit privaten Versicherungen, OBRA 93, die Rechtsstreitigkeiten über die Entschädigung durch W.R. Grace & Co. und Sealed Air Corporation sowie in andere Rechtsstreitigkeiten, die sich aus unserem normalen Geschäftsbetrieb ergeben, wie in der Anmerkung 18 „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten“ zu unserem Konzernabschluss beschrieben. Der negative Ausgang dieser Rechtsangelegenheiten könnte einen wesentlichen Einfluss auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Wir prüfen regelmäßig die entsprechenden Informationen sowie unsere Rechts- und Versicherungsdeckung, und nehmen die erforderlichen Rückstellungen für wahrscheinliche aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten vor, einschließlich der geschätzten Rechtskosten für eine Regelung der Angelegenheiten. Wir nutzen unsere interne Rechtsabteilung wie auch externe Anwälte für die Beurteilung der Rechtsangelegenheiten. Wir bilden Rückstellungen, soweit ein für uns negativer Ausgang des Rechtsstreits wahrscheinlich ist und soweit wir eine zuverlässige Schätzung der Aufwendungen vornehmen können.

Soweit ein negativer Ausgang des Rechtsstreits wahrscheinlich ist, die Höhe des Verlusts aber nicht abgeschätzt werden kann, wird der Sachverhalt in den Anmerkungen zum Konzernabschluss offengelegt, jedoch keine Rückstellung gebildet. Die bloße Einleitung eines Gerichtsverfahrens oder die

formelle Behauptung eines Anspruchs führt aber nicht automatisch zur Bildung einer Rückstellung.

WERTBERICHTIGUNG AUF ZWEIFELHAFTE FORDERUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind ein wesentlicher Bilanzposten, und die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen ist eine bedeutsame Schätzung und Beurteilung des Managements. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigung und nach dem Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen 884,7 Mio. \$ bzw. 753,7 Mio. \$ in 2001 bzw. 2000. Die Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen betrugen 138,1 Mio. \$ bzw. 111,2 Mio. \$ für 2001 bzw. 2000. Der größte Teil der Forderungen stammt aus dem Bereich der Dialyse-Dienstleistungen in Nordamerika.

Die Umsätze aus den Dialyse-Dienstleistungen werden in Höhe der erwarteten Erstattungsbeträge, in Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen mit Dritten, fakturiert. Im Rahmen der Medicare- und Medicaid-Programme werden die staatlich verordneten Netto-Erstattungssätze je Behandlung in Rechnung gestellt. Die Berechnung an die Mehrzahl der nicht-staatlichen Versicherungen erfolgt auf Basis von Standardsätzen, wobei bestimmte Abzüge berücksichtigt werden, um zu erwartende Zahlungseingänge realistisch abzuschätzen.

Die Schätzung der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen im Dialyse-Dienstleistungsgeschäft basieren hauptsächlich auf den Ergebnissen der Forderungseintreibung in der Vergangenheit. Insbesondere die Wertberichtigungen für das nordamerikanische Geschäft basieren hierauf, einschließlich der Berücksichtigung der Altersstruktur und der Vertragspartner. Wir glauben, dass diese Analysen zu einer sachlichen Schätzung für die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen führen. In gewissen zeitlichen Abständen überprüfen wir die Forderungen auf Abweichungen von der historischen Eintreibungserfahrung, um die Angemessenheit der Wertberichtigungen sicher zu stellen. Der Wertberichti-

gungsbedarf im internationalen Segment und für das Produktgeschäft basieren ebenfalls auf unserer Einschätzung, die unter anderem auch die Altersstruktur und die bisherige Erfahrung bei der Forderungseintreibung berücksichtigt.

Eine wesentliche Änderung in der Eintreibung der Forderungen, wie etwa das Entstehen eines Rückstands bei den unbezahlten Forderungen und Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen, kann unsere Einschätzung des Wertberichtigungsbedarfs auf zweifelhafte Forderungen negativ beeinflussen. Daher ist es möglich, dass unsere künftigen operativen Ergebnisse in wesentlichem Umfang und negativ durch eine Zunahme der Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen beeinflusst werden könnten.

NEUE BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

NEUE VERLAUTBARUNGEN

Im Juli 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 141 (*Business Combinations*) und SFAS Nr. 142 (*Goodwill and Other Intangible Assets*). SFAS Nr. 141 schreibt vor, dass für alle Unternehmenszusammenschlüsse, die nach dem 30. Juni 2001 eingeleitet wurden, sowie für alle nach dem 30. Juni 2001 nach der Erwerbsmethode vollzogenen Unternehmenszusammenschlüsse, die Erwerbsmethode anzuwenden ist. SFAS Nr. 141 legt ebenfalls Kriterien fest, die von den im Rahmen eines nach der Erwerbsmethode bilanzierten Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände erfüllt werden müssen, wenn diese erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände neben dem Firmenwert gesondert angesetzt und ausgewiesen werden sollen. Dabei ist anzumerken, dass eine Kaufpreiskomponente, die auf einen vorhandenen Mitarbeiterstamm zurückzuführen ist, nicht gesondert angesetzt und ausgewiesen werden kann.

SFAS Nr. 142 schreibt vor, dass Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Lebensdauer nicht mehr abgeschrieben werden, sondern statt dessen mindestens einmal jährlich von der Gesellschaft auf ihren Wertberichtigungsbedarf hin zu überprüfen sind. Immaterielle Vermögensgegenstände mit einer bestimmbaren

Nutzungsdauer sind wie bisher über ihre jeweilige erwartete Nutzungsdauer abzuschreiben.

Die Gesellschaft hat die Vorschriften des SFAS Nr. 141 am 1. Juli 2001 übernommen und wird SFAS Nr. 142 mit Wirkung vom 1. Januar 2002 anwenden. Darüber hinaus werden sämtliche Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer, die im Rahmen eines nach dem 30. Juni 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschlusses nach der Erwerbsmethode erworben wurden, nicht abgeschrieben, sondern auf den Wertberichtigungsbedarf hin überprüft. Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte aus vor dem 1. Juli 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen werden bis zur Einführung des SFAS Nr. 142 weiterhin abgeschrieben.

Aufgrund des großen Arbeitsaufwands, der mit der Einführung der SFAS Nr. 141 und 142 verbunden ist, ist es im Augenblick nicht möglich, alle Auswirkungen dieser Einführung auf den Jahresabschluss der Gesellschaft zuverlässig abzuschätzen. Dies gilt auch für die Frage, ob Übergangsverluste aus Wertberichtigungen entstehen, die dann kumuliert als Änderung der Bilanzierungsgrundsätze auszuweisen wären. Auf Grundlage der gegenwärtigen Annahmen und vorbehaltlich weiterer Untersuchungen schätzt die Gesellschaft, dass die Einführung des SFAS Nr. 142 bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2001 eine positive Auswirkung auf den Gewinn nach Steuern in Höhe von etwa 99 Mio. \$ gehabt hätte.

Im August 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 143 (*Accounting for Asset Retirement Obligations*). SFAS Nr. 143 schreibt vor, dass eine Verpflichtung im Zusammenhang mit einem Anlagenabgang zum Zeitpunkt des Eingangs der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Dieser Betrag wird als Teil des Buchwerts des jeweiligen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Abgängen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des Vermögensgegenstandes ergeben. Die Gesellschaft ist ver-

pflichtet, SFAS 143 erstmalig für das Geschäftsjahr 2003 anzuwenden. Die Gesellschaft prüft gegenwärtig die Auswirkungen dieser Vorschrift.

Im Oktober 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 144 (*Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*). SFAS 144 hält an der Verpflichtung fest, eine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen, wenn der Buchwert des Anlagegegenstandes seinen nicht diskontierten Cash-Flow übersteigt und dass die Höhe der außerplanmäßigen Abschreibung sich aus dem Unterschied zwischen Bilanzwert und Marktwert des Anlagegegenstandes ergibt. Die neue Vorschrift hebt die Verpflichtung auf, Firmenwerte dem Anlagenvermögen, das auf Wertberichtigungsbedarf hin untersucht wird zuzuordnen. Weiterhin sind Anlagegegenstände, die entweder aufgegeben, gegen eine vergleichbare Anlage ausgetauscht oder im Wege der Ausgliederung an die Eigentümer gegeben werden sollen, bis zum tatsächlichen Abgang als vorhanden und genutzt zu betrachten sind. SFAS 144 verlangt, dass die Nutzungsdauer von Anlagen, die aufgegeben werden sollen, anzupassen sind.

Außerdem sind Anlagegegenstände, die verkauft werden sollen, zum niedrigeren Marktwert abzüglich etwaiger Verkaufskosten zu erfassen und Abschreibungen sind nicht mehr vorzunehmen. Aufgegebene Geschäftseinheiten werden nicht mehr zum Nettoveräußerungswert bewertet und künftige Betriebsverluste werden erst in der Periode, in der sie entstehen, erfasst. Die Vorschriften des SFAS Nr. 144 sind erstmals wirksam für den Jahresabschluss 2002. Die Gesellschaft ermittelt zur Zeit die Auswirkungen einer Anwendung dieser Vorschrift.

QUANTITATIVE UND QUALITATIVE OFFENLEGUNG VON MARKTRISIKEN MARKTRISIKEN

Wir betreiben unser Geschäft auf Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität und unterliegen laufenden Veränderungen in den maßgebenden Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbsbedingungen. Unser Ge-

schäft wird insbesondere von folgenden Faktoren beeinflusst:

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

ERSTATTUNGSSÄTZE

Wir erwirtschafteten etwa 42% unserer weltweiten Umsatzerlöse in 2001 aus Quellen, die den Regulierungen von staatlichen US-amerikanischen Gesundheitsprogrammen unterliegen. In der Vergangenheit haben sich die Erstattungssätze dieser Programme als Ergebnis von Kosteneinsparungen zum Abbau des US-Haushaltsdefizits und von Maßnahmen der Gesundheitsreform geändert. Dies betrifft insbesondere den Medicare-Pauschalsatz, den Erstattungssatz für EPO, die Erstattungssätze für andere Dialyse- und sonstige Leistungen und Erzeugnisse, sowie andere wesentliche Aspekte dieser Programme. Die Erstattungssätze können sich auch in der Zukunft ändern.

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.

INFLATION

Die Auswirkungen der Inflation für die im Konzernabschluss dargestellten Zeiträume auf das operative Ergebnis 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 operative Ergebnis der Fresenius Medical Care AG. Amgen Inc., unser alleiniger EPO-Lieferant, gab eine Erhöhung des Großhandelseinkaufspreises für EPO in Höhe von 3,9% mit Wirkung vom 9. Mai 2001 bekannt. Unsere Einkaufsvereinbarung mit Amgen enthält eine Preisschutzklausel, sodass unser Einkaufspreis für EPO von den Preiserhöhungen bis zum 31. Dezember 2001 nicht betroffen war. Wir verhandeln zurzeit mit Amgen über einen neuen Kaufvertrag für EPO mit einer Laufzeit von zwei Jahren.

MANAGEMENT VON WÄHRUNGS- UND ZINSSATZRISIKEN

Wir sind Marktrisiken aus der Veränderung von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Veränderungen von Zinssätzen und Wechselkursen treten wir im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Wir gehen

keine Kontrakte über Finanzinstrumente für Handels- oder Spekulationszwecke ein.

Wir führen unsere Aktivitäten auf dem Gebiet der Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Wir haben Richtlinien für Risikobewertungsverfahren und für die Kontrolle über den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

FREMDWÄHRUNGSRisiken

Wir betreiben unser Geschäft weltweit in mehreren gängigen Hauptwährungen. Für Zwecke der Rechnungslegung haben wir uns für den US-Dollar als Berichtswährung entschieden. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse unserer internationalen Tochtergesellschaften geführt werden, das im Konzern-Jahresabschluss ausgewiesene Geschäftsergebnis und unsere finanzielle Lage. Wir haben bei der Konsolidierung der Bilanzen unserer nicht auf Dollarbasis geführten Geschäftseinheiten die Umrechnung in US-Dollar zum Wechselkurs am Bilanzstichtag vorgenommen. Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet.

Unsere Marktrisiken in Bezug auf Wechselkursänderungen ergeben sich aus Transaktionen wie Verkäufe und Einkäufe, Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Wir verkaufen in erheblichem Umfang Produkte unserer Produktionsstätten in Deutschland an unsere anderen internationalen Geschäftseinheiten. Im Allgemeinen werden deutsche Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Wir setzen in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte ein, um unsere Währungsrisiken abzusichern. Es ist unsere konsequent verfolgte Unternehmenspolitik, Devisentermin-

Fremdwährungsrisiko

31. Dezember 2001 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Durchschnittskurse		2002	2003	2004	Gesamt	Marktwert zum 31.12.2001
Devisentermingeschäfte						
Währungskäufe gegen US-Dollar						
Euro	Nominalbetrag	566.245	245.914		812.159	(18.043)
	Durchschnittskurs	0,9079	0,8974			
Mexikanischer Peso	Nominalbetrag	8.401			8.401	492
	Durchschnittskurs	9,9992				
Gesamt		574.646	245.914	0	820.560	(17.551)
Währungsverkäufe gegen US-Dollar						
Kanadischer Dollar	Nominalbetrag	9.000			9.000	178
	Durchschnittskurs	1,5656				
Euro	Nominalbetrag	8.300			8.300	133
	Durchschnittskurs	0,8923				
Gesamt		17.300	0	0	17.300	311
Sonstige Währungsverkäufe gegen Euro						
Australischer Dollar	Nominalbetrag	4.254			4.254	8
	Durchschnittskurs	1,7276				
Britisches Pfund	Nominalbetrag	15.231			15.231	(87)
	Durchschnittskurs	0,6140				
Tschechische Kronen	Nominalbetrag	5.023			5.023	(348)
	Durchschnittskurs	34,3764				
Ungarische Forint	Nominalbetrag	4.583			4.583	(125)
	Durchschnittskurs	259,01				
Japanischer Yen	Nominalbetrag	35.143			35.143	2.039
	Durchschnittskurs	107,79				
Koreanische Won	Nominalbetrag	16.269			16.269	78
	Durchschnittskurs	1.168,91				
Neuseeländischer Dollar	Nominalbetrag	1.630			1.630	(22)
	Durchschnittskurs	2,1571				
Singapur Dollar	Nominalbetrag	1.334			1.334	(18)
	Durchschnittskurs	1,6355				
Südafrikanischer Rand	Nominalbetrag	451			451	91
	Durchschnittskurs	8,7910				
Schweizer Franken	Nominalbetrag	7.425	617		8.042	70
	Durchschnittskurs	1,4608	1,4503			
Gesamt		91.343	617	0	91.960	1.686
Sonstige Währungskäufe gegen Euro						
Australischer Dollar	Nominalbetrag	3.435			3.435	53
	Durchschnittskurs	1,7563				
Britisches Pfund	Nominalbetrag	4.631			4.631	74
	Durchschnittskurs	0,6185				
Ungarische Forint	Nominalbetrag	1.140			1.140	1
	Durchschnittskurs	245,92				
Japanischer Yen	Nominalbetrag	1.692			1.692	6
	Durchschnittskurs	115,61				
Neuseeländischer Dollar	Nominalbetrag	681			681	32
	Durchschnittskurs	2,2311				
Schweizer Franken	Nominalbetrag	3.626			3.626	(20)
	Durchschnittskurs	1,4730				
Gesamt		15.205	0	0	15.205	146
Sonstige		1.689			1.689	(90)

kontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen. Wir haben solche Instrumente ausschließlich zu Sicherungszwecken abgeschlossen.

Die vorhergehende Tabelle liefert Informationen über unsere Devisenterminkontrakte zum 31. Dezember 2001. Die Werte sind in den entsprechenden US-Dollar-Beträgen angegeben. Die Tabelle zeigt die Nominalbeträge, die gewichteten Devisendurchschnittskurse und die Marktwerte der Kontrakte, die die unrealisierten Nettogewinne (-verluste) aus den zum 31. Dezember 2001 bestehenden Kontrakten zeigen. Alle Kon-

	Jahres- höchst- kurs	Jahres- tiefst- kurs	Jahres- durch- schnitts- kurs	Jahres- end kurs
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
2001 \$ je DM	0,4880	0,4287	0,4579	0,4506
2001 \$ je €	0,9545	0,8384	0,8956	0,8813

Zinsänderungsrisiko

31. Dezember 2001 in Mio. \$	2002	2003	2004	2005	2006	danach	Ins- gesamt	Marktpreis 31.12.2001
Tilgung des NMC-Darlehensvertrages	150	546	0	0		0	696	696
Variabler Zins = 3,21%								
Zins-Swaps								
Nominalbetrag		600	250			200	1.050	(67)
Durchschnittlich gezahlter Festzins = 6,52%		6,58%	6,32%			6,61%		
Empfangener Zins = 3-Monats-\$-LIBOR								
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts (Tochtergesellschaften der FMC AG)								
Festzins = 9% emittiert 1996	360						360	369
Festzins = 7,875% emittiert 1998						450	450	448
Festzins = 7,375% emittiert 1998 (DM-Basis)						135	135	133
Festzins = 7,875% emittiert 2001						225	225	222
Festzins = 7,375% emittiert 2001 (€-Basis)						264	264	262

traktelaufen innerhalb 36 Monaten nach dem Bilanzstichtag aus.

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 entsprechenden Deutsche Mark/Dollar-Relationen für 1999, 2000 und 2001 angewendet wurden, wobei der feste Wechselkurs von DM 1,95583 = € 1,0 zu Grunde gelegt wurde.

ZINSÄNDERUNGSRISIKEN

Wir sind Zinsänderungsrisiken ausgesetzt, die unsere 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-Swaps mit verschiedenen Geschäftsbanken mit einem Nominalbetrag von insgesamt 1.050 Mio. \$ zum 31.

Dezember 2001 abgeschlossen. National Medical Care ist diese Vereinbarungen nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken eingegangen.

Die US-Dollar Zins-Swaps ändern das Zinsrisiko für den Großteil der variabel verzinsten Darlehen im Rahmen der NMC-Kreditvereinbarung (696 Mio. \$ ausstehende Darlehen zum 31. Dezember 2001), für die von der Fresenius AG gewährten Darlehen (15 Mio. \$ zum 31. Dezember 2001) und für die Inanspruchnahme des Forderungsverkaufsprogramms (442 Mio. \$ zum 31. Dezember 2001) auf eine fixe Verzinsung von 6,52%. Die Forderungsverkaufsfazilität hat sich im Konzernabschluss als Verringerung der Forderungen niedergeschlagen.

Die US-Dollar Zins-Swaps laufen zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen dem 29. November 2003 und dem 29. November 2007 aus. Zum 31. Dezember 2001 lag der Marktwert der Kontrakte bei (66,60) Mio. \$.

Die vorhergehende Tabelle enthält Nominalbeträge sowie die entsprechend gewichteten durchschnittlichen Zinssätze nach dem Jahr der Fälligkeit für die verschiedenen US-Dollar Zins-Swap-Vereinbarungen und für die wesentlichen festverzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Unsere Tochtergesellschaft FMC Japan hat einen Yen Zins-Swap mit einer Geschäftsbank mit einem Nominalbetrag von 1.249 Mio. JPY zum 31. Dezember 2001 abgeschlossen. Dieser Swap ändert FMC Japans Zinsrisiko für ein variabel verzinstes Bankdarlehen (1.249 Mio. JPY zum 31. Dezember 2001) auf einen fixen Zinssatz von 3,10%. Die Yen Zins-Swap-Vereinbarung läuft am 13. März 2009 aus. Zum 31. Dezember 2001 betrug der Marktwert dieser Vereinbarung (0,63) 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 aus-

läuft, immer entsprechen.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Für das Geschäftsjahr 2001 betrug die an Mitglieder des Vorstands geleistete Gesamtvergütung 2.597.570 €. Die Gesamtvergütung an alle Mitglieder der Aufsichtsrats betrug 426.000 € einschließlich der Vergütung von Dr. Krick für seine Tätigkeit als Vorsitzender des Aufsichtsrats. Wir zahlen jedem Mitglied des Aufsichtsrats eine jährliche Festvergütung, wobei der Vorsitzende den doppelten Betrag und der Stellvertretende Vorsitzende 150 % dieses Betrags erhält. Diese jährliche Festvergütung wurde im 3. Quartal 2001 von 40.000 \$ auf 60.000 \$ erhöht. Allen Aufsichtsratsmitgliedern wird eine Auslagenerstattung für die ihnen im Zusammenhang mit ihrer Aufsichtsrats Tätigkeit entstandenen angemessenen Reise- und Unterbringungskosten geleistet. Die oben aufgeführte Gesamtvergütung enthält keine Honorare für Dienstleistungen, die von Gesellschaften erbracht wurden, mit denen einzelne Aufsichtsratsmitglieder verbunden sind.

Im Jahre 2001 wurden 16.712 Optionen nach dem FMC 98 Plan 1 zu einem Ausübungskurs von 52,30 € an Mitglieder des Vorstands gewährt, von denen keine ausübbar sind. Am 31. Dezember 2001 hielten Vorstandsmitglieder Optionen für den Erwerb von 182.600 Vorzugsaktien, wovon Optionen für den Erwerb von 55.333 Vorzugsaktien zu einem durchschnittlichen Ausübungskurs von 39,76 € unter dem FMC 98 Plan 2 ausübbar waren. Außerdem wurden 44.300 Optionen ohne Erfolgsziel zu einem Ausübungskurs von 58,98 € und 38.180 Optionen mit Erfolgsziel zu einem Ausübungskurs von 73,72 € nach dem neuen FMC International 2001 Plan ausgegeben. Keine dieser Optionen war zum 31. Dezember 2001 ausübbar.

Zum 31. Dezember 2001 war ein an ein Mitglied des Vorstands gewährter Kredit über 2.000.000 \$ zu einem Zinssatz von 6% ausstehend.

BERICHT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER

AN DIE AKTIONÄRE DER FRESENIUS MEDICAL CARE AKTIEGESELLSCHAFT HOF AN DER SAALE, DEUTSCHLAND

Wir haben die beigefügten Konzernbilanzen der Fresenius Medial Care Aktiengesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften („die Gesellschaft“) zum 31. Dezember 2001 bzw. 2000 und die dazugehörigen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen, Konzern-Kapitalflussrechnungen und die Darstellung des Konzerneigenkapitals für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 bzw. 2000 geprüft. Der Vorstand der Gesellschaft ist für die Erstellung der Konzernabschlüsse verantwortlich. Unsere Verantwortung besteht darin, auf Basis unserer Prüfung einen Bestätigungsvermerk zu diesen Konzernabschlüssen zu erteilen.

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

Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfungen eine angemessene Grundlage für unseren Bestätigungsvermerk darstellen.

Nach unserer Auffassung geben die beigefügten Konzernabschlüsse die finanzielle Lage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2001 und 2000 und die Ergebnisse ihrer Geschäftstätigkeit und den Kapitalfluss für die zwei Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2001 bzw. 2000 in Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen („generally accepted accounting principles“) in allen wesentlichen Belangen zutreffend wieder.

05. März 2002

Frankfurt am Main, Deutschland

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

KONZERN-GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember 2001 und 2000 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	Ziffer	2001	2000
Umsatzerlöse			
Dialysedienstleistungen	1i)	3.557.234	2.944.625
Dialyseprodukte		1.302.084	1.256.713
		4.859.318	4.201.338
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse			
Dialysedienstleistungen		2.521.075	2.040.627
Dialyseprodukte		699.123	693.966
		3.220.198	2.734.593
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.639.120	1.466.745
Betriebliche Aufwendungen			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		966.044	813.997
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	1j)	35.700	31.935
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten		258.159	-
Operatives Ergebnis		379.217	620.813
Sonstige (Erträge) Aufwendungen			
Zinserträge		(14.305)	(9.411)
Zinsaufwendungen		237.234	195.569
Zinsaufwendungen in Verbindung mit dem Vergleich 1999		-	29.947
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Minderheitenanteilen		156.288	404.708
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1l)	91.202	189.772
Anteile von Minderheiten am Ergebnis		1.732	2.861
Jahresüberschuss		63.354	212.075
Gewinn je Stammaktie		0,65	2,37
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung		0,64	2,36
Gewinn je Vorzugsaktie		0,70	2,43
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		0,69	2,42

Siehe die beigefügten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

KONZERNBILANZ

Zum 31. Dezember 2001 und 2000 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	Ziffer	2001	2000
Aktiva			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	1c), 21	61.572	64.577
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen (138.128 \$ in 2001 und 111.185 \$ in 2000)	6	884.727	753.674
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4	37.092	46.117
Vorräte	7	346.389	320.234
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen		222.135	219.715
Latente Steuern	1l), 12	227.214	177.094
Summe Umlaufvermögen		1.779.129	1.581.411
Sachanlagen	1e), 8	838.583	738.993
Immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich Geschäftswert	1f), 9	3.682.023	3.475.056
Latente Steuern	1l), 12	35.192	27.205
Sonstige Aktiva		181.083	156.288
Summe Aktiva		6.516.010	5.978.953
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		198.287	203.374
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	4	80.454	77.823
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	10	409.047	391.640
Kurzfristige Rückstellung in Verbindung mit Rechtsangelegenheiten	3	221.812	-
Wechselverbindlichkeiten in Verbindung mit dem Vergleich 1999	2	-	85.920
Kurzfristige Darlehen	11	93.411	106.592
Kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen	4b)	15.005	218.333
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	11	164.959	168.231
Rückstellungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1l), 12	176.249	117.572
Latente Steuern	1l), 12	17.999	20.967
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		1.377.223	1.390.452
Langfristige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		735.769	657.832
Sonstige Verbindlichkeiten		123.845	31.464
Pensionsrückstellungen	13	70.582	69.970
Latente Steuern	1l), 12	142.846	176.487
Genussscheinähnliche Wertpapiere der Fresenius Medical Care Capital Trusts	14	1.428.768	952.727
Minderheitenanteile	15	20.233	21.271
Summe Verbindlichkeiten		3.899.266	3.300.203
Eigenkapital			
Vorzugsaktien, ohne Nennwert, 53.597.700 Aktien genehmigt, 26.176.508 ausgegeben und in Umlauf		69.512	63.644
Stammaktien, ohne Nennwert, 70.000.000 Aktien genehmigt, ausgegeben und in Umlauf		229.494	229.494
Kapitalrücklage		2.735.265	2.634.606
Bilanzgewinn (-verlust)		(58.452)	(56.024)
Währungsumrechnungsdifferenzen		(359.075)	(192.970)
Summe Eigenkapital	16	2.616.744	2.678.750
Summe Passiva		6.516.010	5.978.953

Siehe die beigelegten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember 2001 und 2000 in Tsd. \$	Ziffer	2001	2000
Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit			
Jahresüberschuss		63.354	212.075
Überleitung vom Jahresüberschuss auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit			
Abschreibungen		323.503	292.854
Veränderung der latenten Steuern		(46.401)	76.934
Verlust (Gewinn) aus Anlagenabgängen		1.010	(289)
Personalkosten aus Aktienoptionen	1s), 17	1.153	3.980
Veränderung bei Aktiva und Passiva, ohne Auswirkungen aus der Veränderung des Konsolidierungskreises			
Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	6	(117.093)	(174.333)
Anstieg der Vorräte	7	(30.201)	(23.007)
Anstieg der Rechnungsabgrenzungsposten und der übrigen Vermögensgegenstände des Umlauf- sowie des Anlagevermögens		(28.462)	(8.285)
Forderungen /Verbindlichkeiten an/gegenüber verbundenen Unternehmen		8.854	(18.801)
Anstieg (Rückgang) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Rückstellungen und der sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten		183.992	(20.689)
Anstieg der Steuerrückstellungen	1l), 12	64.539	50.827
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit		424.248	391.266
Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen	1e), 8	(275.225)	(228.037)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	1e), 8	24.195	20.724
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	5, 21	(216.711)	(274.530)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		(467.741)	(481.843)
Mittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen	11	117.896	38.416
Tilgung kurzfristiger Darlehen	11	(140.420)	(32.609)
Einzahlungen aus kurzfristigen Darlehen von verbundenen Unternehmen	4b)	20.588	26.000
Tilgung kurzfristiger Darlehen von verbundenen Unternehmen	4b)	(223.566)	(141.000)
Einzahlungen aus langfristigen Verbindlichkeiten	11	465.906	255.224
Tilgung von langfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	11	(517.877)	(221.739)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus dem Vergleich 1999	2	(85.920)	(386.815)
Einzahlungen aus der Emission von Genussscheinen	14	470.598	-
Einzahlungen aus der Emission von Vorzugsaktien	16	-	556.958
Veränderungen des Forderungsverkaufsprogramms	6	(3.464)	111.402
Einzahlungen aus Optionsausübung	17	6.391	885
Ausgeschüttete Dividenden	16	(65.782)	(51.229)
Veränderung der Minderheitenanteile		(853)	139
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit		43.497	155.632
Wechselkursbedingte Veränderungen der flüssigen Mittel		(3.009)	(35.238)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		(3.005)	29.817
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		64.577	34.760
Flüssige Mittel am Ende des Jahres		61.572	64.577

Siehe die beigelegten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

DARSTELLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

		Stammaktien		Vorzugsaktien	
zum 31. Dezember 2001 und 2000 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	16			14.724.359	35.980
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	17			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
Ausgabe von Vorzugsaktien	16			2.250.000	5.498
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	17			161.415	371
Personalaufwand aus Aktienoptionen					
Ausgeschüttete Dividenden					
Gesamtergebnis (comprehensive income):					
Jahresüberschuss					
Sonstige Verluste aus Cash Flow Hedges					
Währungsumrechnungsdifferenzen					
Gesamtergebnis					
Stand am 31. Dezember 2001		70.000.000	229.494	26.176.508	69.512

zum 31. Dezember 2001 und 2000 in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie				Gesamtergebnis (Accumulated other comprehensive loss)		Summe
	Ziffer	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Währungs- umrechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges	
Stand am 31. Dezember 1999		2.097.480	(216.870)	(135.410)		2.002.317
Ausgabe von Vorzugsaktien	16	532.302				568.282
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	17	844				885
Personalaufwand aus Aktienoptionen		3.980				3.980
Ausgeschüttete Dividenden			(51.229)			(51.229)
Gesamtergebnis (comprehensive income):						
Jahresüberschuss			212.075			212.075
Währungsumrechnungsdifferenzen				(57.560)		(57.560)
Gesamtergebnis						154.515
Stand am 31. Dezember 2000		2.634.606	(56.024)	(192.970)	-	2.678.750
Ausgabe von Vorzugsaktien	16	93.485				98.983
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	17	6.020				6.391
Personalaufwand aus Aktienoptionen		1.153				1.153
Ausgeschüttete Dividenden			(65.782)			(65.782)
Gesamtergebnis (comprehensive income):						
Jahresüberschuss			63.354			63.354
Sonstige Verluste aus Cash Flow Hedges					(50.683)	(50.683)
Währungsumrechnungsdifferenzen				(115.422)		(115.422)
Gesamtergebnis						(102.751)
Stand am 31. Dezember 2001		2.735.265	(58.452)	(308.392)	(50.683)	2.616.744

Siehe die beigegeführten Anmerkungen zum Konzern-Jahresabschluss.

ANMERKUNGEN ZUM KONZERNABSCHLUSS

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

1. DIE GESELLSCHAFT UND ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN GRUNDSÄTZE DER RECH- NUNGSLEGUNG

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 U.S.-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, 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.

Alle erworbenen Vermögensgegenstände und übernommenen Verbindlichkeiten werden zum Marktwert erfasst. Für Unternehmenszusammenschlüsse, die vor dem 30. Juni 2001 nach der Erwerbsmethode bilanziert wurden, wird ein Überschuss des Kaufpreises über den Marktwert des erworbenen Reinvermögens als Firmenwert aktiviert und linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Gemäß „Statement of Financial Accounting Standards“ (SFAS) Nr. 141 (*Business Combinations*), in Verbindung mit SFAS Nr. 142 (*Goodwill and Intangible Assets*), wird der Firmenwert aus einem nach der Erwerbsmethode bilanzierten und nach dem 30. Juni 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschluss nicht mehr abgeschrieben.

b) Ausweis

Der Ausweis einzelner Posten des Vorjahres wurde im Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2001 dem Ausweis dieser Posten im laufenden Jahr angepasst.

c) Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen Barmittel und kurzfristige, liquide Anlagen mit einer ursprünglichen Fälligkeit von 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 Verbindlichkeiten, die während der Bauphase zur Finanzierung aufgenommen werden. Die in den Jahren 2001 und 2000 aktivierten Zinsen beliefen sich auf 3.532 \$ bzw. 1.205 \$.

f) Immaterielle Vermögensgegenstände

In Übereinstimmung mit SFAS Nr. 141 (*Business Combinations*) und SFAS 142 (*Goodwill and other Intangibles*), werden Firmenwerte sowie einzeln abgrenzbare immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Lebensdauer, die bei nach dem 30. Juni 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen entstanden sind, nicht abgeschrieben. Dagegen werden die übrigen einzeln abgrenzbaren immateriellen Vermögensgegenstände mit bestimmter Nutzungsdauer abgeschrieben (siehe „Neue Verlautbarungen“).

Firmenwerte und einzeln abgrenzbare immaterielle Vermögensgegenstände aus vor dem oder am 30. Juni 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen werden abgeschrieben. Die Gesellschaft legt bei der Abschreibung der immateriellen Vermögensgegenstände folgende Nutzungs-

dauern zugrunde: Firmenwerte 20 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 36 Jahre), Markennamen und Patente 6 bis 40 Jahre (im gewogenen Durchschnitt 37 Jahre), Patientenbeziehungen, Vertriebsrechte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände über die geschätzte Nutzungsdauer die im Allgemeinen zwischen 5 bis 40 Jahren liegt (im gewogenen Durchschnitt 9 Jahre). Die Abschreibung erfolgt linear.

g) Derivative Finanzinstrumente

Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 133 (*Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*) seit dem 1. Januar 2001 an. Die Gesellschaft nutzt derivative Finanzinstrumente einschließlich Devisenterminkontrakten und Zins-Swaps. SFAS Nr. 133 schreibt vor, dass alle Finanzinstrumente als Aktiva oder Passiva zum Marktwert auszuweisen sind.

Devisenterminkontrakte, die zur Sicherung von Lieferungs- und Leistungsverpflichtungen dienen, werden abgegrenzt und in dem Zeitpunkt realisiert, in dem 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.

Veränderungen im Marktwert von Zins-Swaps, die zur Absicherung von Zinsrisiken eingesetzt werden und effektiv variable Zinssätze in feste Zinssätze umwandeln, werden erfolgsneutral unter dem Gesamtergebnis 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. In dem Zeitpunkt, in dem ein gesicherter Vermögensgegenstand ausläuft, verkauft bzw. verbraucht wird oder in dem eine gesicherte Verbindlichkeit zurückgezahlt wird, wird der Gewinn oder Verlust aus dem Zins-Swap in derselben Periode berücksichtigt, in der das gegenläufige Ergebnis aus dem Grundgeschäft erfasst wird.

h) Fremdwährungsumrechnung

Die Fremdwährungsumrechnung der Gesellschaft erfolgt in Übereinstimmung mit den Vorschriften des 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 unter der Währungsdifferenz im Eigenkapital gebucht.

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 3.892 \$ bzw. 18.370 \$ in den Jahren 2001 und 2000.

i) Grundsätze der Umsatzrealisierung

Umsätze aus Dialyседienstleistungen werden in Höhe derjenigen Beträge realisiert, mit deren Erzielung auf Grund bestehender Erstattungsvereinbarungen gerechnet werden kann. Die Realisierung erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu 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 im Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand erfasst.

k) Rechtskosten

Die Gesellschaft bildet Rückstellungen für Verluste aus Rechtsstreitigkeiten, soweit deren Eintritt wahrscheinlich ist und deren Höhe bestimmbar ist. Die Rückstellungen schließen Aufwendungen für Rechts- und Beratungsleistungen im Zusammenhang mit diesen Rechtsstreitigkeiten ein.

l) 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 mit den gesetzlichen Steuersätzen ermittelt, 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 12).

m) Außerplanmäßige Abschreibungen

In Übereinstimmung mit den Vorschriften des SFAS 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 Vermögensgegenstände auf außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf, wenn Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögensgegenstände 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 für die Vermögensgegenstände Abwertungsbedarf besteht, wird eine Abwertung in der Höhe vorgenommen, in der 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.

n) 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 Verbindlichkeiten abgeschrieben.

o) Selbstversicherungsprogramme

Alle bedeutenden Tochtergesellschaften der Fresenius Medical Care Gruppe unterhalten bis zu einer festgelegten Schadenshöhe einen eigenen Versicherungsschutz gegen Berufs-, Produkt- und allgemeine Haftpflichtrisiken sowie gegen PKW-Schäden und Arbeitnehmer-Entschädigungsansprüche. Übersteigt der Schaden die festgesetzte Höhe des eigenen Versicherungsschutzes, treten externe Versicherungen ein. Es werden Kostenschätzungen für die gemeldeten sowie für

die bereits entstandenen, aber noch nicht gemeldeten Schadensfälle vorgenommen.

p) 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 sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen während des Geschäftsjahres beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

q) Konzentration von Kreditrisiken

Die Gesellschaft produziert und vertreibt Erzeugnisse für alle Arten von Dialyse für Gesundheitseinrichtungen in der ganzen Welt. Die Gesellschaft betreibt weiter Dialysekliniken, führt klinische Laboruntersuchungen durch und stellt ergänzende medizinische Dienstleistungen bereit. Die Gesellschaft führt laufende Überprüfungen der finanziellen Lage ihrer Kunden durch und verlangt von den Kunden üblicherweise keine Sicherheiten.

Ein wesentlicher Teil der Umsätze im Dienstleistungsbereich wird durch staatliche „Medicare und Medicaid“ Programme finanziert; im Rahmen dieser Programme werden in den U.S.A. die Kosten im staatlichen Gesundheitswesen unter Verwaltung der amerikanischen Regierung erstattet.

r) 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 Ansprüche im Rahmen der FMC-Mitarbeiterbeteiligung (siehe Anmerkung 17) können das Eigenkapital grundsätzlich verwässern.

s) Aktienoptionspläne

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

t) Neue Verlautbarungen

Im Juli 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 141 (*Business Combinations*) und SFAS Nr. 142 (*Goodwill and Other Intangible Assets*). SFAS Nr. 141 schreibt vor, dass für alle Unternehmenszusammenschlüsse, die nach dem 30. Juni 2001 eingeleitet wurden, sowie für alle nach dem 30. Juni 2001 nach der Erwerbsmethode vollzogenen Unternehmenszusammenschlüsse, die Erwerbsmethode anzuwenden ist.

SFAS Nr. 141 legt ebenfalls Kriterien fest, die von den im Rahmen eines nach der Erwerbsmethode bilanzierten Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände erfüllt werden müssen, wenn diese erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände neben dem Firmenwert gesondert angesetzt und ausgewiesen werden sollen. Dabei ist anzumerken, dass eine Kaufpreiskomponente, die auf einen vorhandenen Mitarbeiterstamm zurückzuführen ist,

nicht gesondert angesetzt und ausgewiesen werden kann.

SFAS Nr. 142 schreibt vor, dass Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Lebensdauer nicht mehr abgeschrieben werden, sondern statt dessen mindestens einmal jährlich von der Gesellschaft auf ihren Wertberichtigungsbedarf hin zu überprüfen sind. Immaterielle Vermögensgegenstände mit einer bestimmbaren Nutzungsdauer sind wie bisher über ihre jeweilige erwartete Nutzungsdauer abzuschreiben.

Die Gesellschaft hat die Vorschriften des SFAS Nr. 141 am 1. Juli 2001 übernommen und wird SFAS Nr. 142 mit Wirkung vom 1. Januar 2002 anwenden. Darüber hinaus werden sämtliche Firmenwerte und immateriellen Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer Nutzungsdauer, die im Rahmen eines nach dem 30. Juni 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschlusses nach der Erwerbsmethode erworben wurden, nicht abgeschrieben, sondern auf den Wertberichtigungsbedarf hin überprüft. Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte aus vor dem 1. Juli 2001 vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen werden bis zur Einführung des SFAS Nr. 142 weiterhin abgeschrieben.

Aufgrund des großen Arbeitsaufwands, der mit der Einführung der SFAS Nr. 141 und 142 verbunden ist, ist es im Augenblick nicht möglich, alle Auswirkungen dieser Einführung auf den Jahresabschluss der Gesellschaft zuverlässig abzuschätzen. Dies gilt auch für die Frage, ob Übergangsverluste aus Wertberichtigungen entstehen, die dann kumuliert als Änderung der Bilanzierungsgrundsätze auszuweisen wären. Auf Grundlage der gegenwärtigen Annahmen und vorbehaltlich weiterer Untersuchungen schätzt die Gesellschaft, dass die Einführung des SFAS Nr. 142 bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2001 eine positive Auswirkung auf den Gewinn nach Steuern in Höhe von etwa 99 Mio. \$ gehabt hätte.

Im August 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 143 (*Accounting for Asset Retirement Obligations*). SFAS Nr. 143 schreibt vor, dass eine Verpflichtung im Zusammenhang mit einem Anlagenabgang zum Zeitpunkt des Eingangs der Verpflichtung mit dem Zeitwert angesetzt

wird, sofern eine vernünftige Schätzung des Zeitwerts möglich ist. Dieser Betrag wird als Teil des Buchwerts des jeweiligen Vermögensgegenstandes aktiviert. Die Vorschrift bezieht sich auf rechtliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit Abgängen von Sachanlagevermögen, die sich aus dem Erwerb, dem Bau, der Entwicklung und/oder dem normalen Betrieb des Vermögensgegenstandes ergeben. Die Gesellschaft ist verpflichtet, SFAS 143 erstmalig für das Geschäftsjahr 2003 anzuwenden. Die Gesellschaft prüft gegenwärtig die Auswirkungen dieser Vorschrift.

Im Oktober 2001 verabschiedete der Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 144 (*Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*). SFAS 144 hält an der Verpflichtung fest, außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen, wenn der Buchwert des Anlagegegenstandes seinen nicht diskontierten Cash-Flow übersteigt und dass die Höhe der außerplanmäßigen Abschreibung sich aus dem Unterschied zwischen Bilanzwert und Marktwert des Anlagegegenstandes ergibt. Die neue Vorschrift hebt die Verpflichtung auf, Firmenwerte dem Anlagenvermögen, das auf Wertberichtigungsbedarf hin untersucht wird, zuzuordnen. Weiterhin sind Anlagegegenstände, die entweder aufgegeben, gegen eine vergleichbare Anlage ausgetauscht oder im Wege der Ausgliederung an die Eigentümer gegeben werden sollen, bis zum tatsächlichen Abgang als vorhanden und genutzt zu betrachten sind. SFAS 144 verlangt, dass die Nutzungsdauer von Anlagen, die aufgegeben werden sollen, anzupassen sind. Außerdem sind Anlagegegenstände, die verkauft werden sollen, zum niedrigeren Marktwert abzüglich etwaiger Verkaufskosten zu erfassen und Abschreibungen sind nicht mehr vorzunehmen. Aufgegebene Geschäftseinheiten werden nicht mehr zum Nettoveräußerungswerts bewertet und künftige Betriebsverluste werden erst in der Periode, in der sie entstehen, erfasst. Die Vorschriften des SFAS Nr. 144 sind erstmals wirksam für den Jahresabschluss 2002. Die Gesellschaft ermittelt zur Zeit die Auswirkungen einer Anwendung dieser Vorschrift.

2. SONDERAUFWENDUNGEN FÜR DEN VERGLEICH 1999

Am 18. Januar 2000 haben die Fresenius Medical Care Holdings, Inc. („FMCH“), National Medical Care, Inc. („NMC“) und einige andere Tochtergesellschaften eine abschließende Vergleichsvereinbarung mit den US-Regierungsbehörden abgeschlossen. In diesem Vergleich werden (i) die von den damaligen Ermittlungen wegen möglicher Verstöße gegen Bundesgesetze betroffenen Vorgänge sowie (ii) die Ansprüche der National Medical Care, Inc. hinsichtlich ausstehender Forderungen für intradialytische parenterale Ernährung (IDPN) (im Folgenden der „Vergleich“) geregelt. Unter Vorwegnahme der Vergleichsvereinbarung buchte die Gesellschaft im Jahre 1999 Sonderaufwendungen zu Lasten des Konzerngewinns in Höhe von insgesamt 601.000 \$ vor Steuern (419.000 \$ nach Steuern).

In 2001 leistete die FMCH in Übereinstimmung mit den Vergleichsvereinbarungen die Schlusszahlung an die US-Behörden in Höhe von 85.900 \$. Außerdem erhielt FMCH im ersten Quartal 2001 eine Schlusszahlung von den US-Behörden in Höhe von 5.200 \$ im Zusammenhang mit den ausstehenden Medicare-Forderungen der FMCH.

Der Letter of Credit, der erworben wurde, um die Verbindlichkeit in Verbindung mit dem Vergleich 1999 abzusichern, wurde mit der letzten Zahlung zurückgeführt.

3. SONDERAUFWENDUNGEN FÜR RECHTSANGELEGENHEITEN

Im vierten Quartal 2001 hat die Gesellschaft Sonderaufwendungen in Höhe von 258.159 \$ (177.159 \$ nach Steuern) gebucht. Dies geschah im Hinblick auf mit dem Zusammenschluss von 1996 verbundene Rechtsangelegenheiten, geschätzten Verpflichtungen und Rechtskosten, die sich im Zusammenhang mit dem W.R. Grace-Verfahren nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts ergeben sowie Kosten für die Regulierung schwebender Rechtsstreitigkeiten mit bestimmten privaten Versicherungen (siehe Anmerkung 18). Im Januar 2002 hat die Gesellschaft eine

grundsätzliche Vereinbarung zur Regelung des schwebenden Rechtsstreits mit der Aetna Life Insurance Company (Aetna) abgeschlossen.

Die Sonderaufwendungen betreffen folgende drei Hauptsachverhalte, nämlich die Insolvenz von W.R. Grace, die Rechtsstreitigkeiten mit privaten Versicherungen und andere Rechtsangelegenheiten:

Die Gesellschaft hat den Umfang potentieller Verpflichtungen als Folge des W.R. Grace-Verfahrens nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts geprüft (siehe Anmerkung 18). Die Gesellschaft hat Rückstellungen in Höhe von 172.034 \$ gebildet, die prinzipiell eine Rückstellung für zu zahlende Einkommen- und Ertragsteuern für die Jahre vor dem Zusammenschluss 1996 darstellen. Für diesen Fall hat die Gesellschaft zwar einen Entschädigungsanspruch gegen W.R. Grace, sie könnte aber wegen des Chapter 11-Konkursverfahrens von W.R. Grace schließlich zur Zahlung genötigt sein. Außerdem umfassen die 172.034 \$ die Kosten für die Verteidigung der Gesellschaft in Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Chapter 11-Verfahren der W.R. Grace entstehen könnten.

Die Gesellschaft hat eine prinzipielle Vereinbarung mit Aetna getroffen, um den anhängigen Rechtsstreit zu regeln (siehe Anmerkung 18). Die Gesellschaft hat in die Sonderaufwendungen einen Betrag in Höhe von 55.489 \$ einbezogen, der mögliche Vergleichsverpflichtungen, Rechtskosten und die Abwicklung strittiger Forderungen bzgl. Aetna und den anderen privaten Versicherungen abdecken soll. Falls die Gesellschaft nicht in der Lage ist, die schwebenden Angelegenheiten mit den verbleibenden privaten Versicherungen zu regeln, sei es auf der Grundlage der prinzipiellen Aetna-Vereinbarung oder anderweitig, geht die Gesellschaft davon aus, dass diese Sonderaufwendungen eine vernünftige Schätzung der aus solchen Rechtsstreitigkeiten zu erwartenden Kosten darstellen.

Der verbleibende Betrag von 30.636 \$ wurde im Wesentlichen für in Verbindung mit den Rechtsstreitigkeiten im Wert verminderte Vermögenswerte und Forderungen sowie erwartete Kosten für die Verteidigung und den Abschluss der

Rechtsstreitigkeiten zurückgestellt (siehe außerdem Anmerkung 18: Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten).

4. GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN

a) Gemeinsam genutzte Dienste

Die Fresenius AG, die eine Mehrheitsbeteiligung an der Fresenius Medical Care („FMC“) hält, hat für die gesamte Gesellschaft schon immer Dienstleistungen erbracht. Die Gesellschaft hat mit der Fresenius AG und einigen 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. 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 2001 und 2000 stellte die Fresenius AG der FMC auf der Grundlage der Dienstleistungsvereinbarungen 19.117 \$ bzw. 19.947 \$ 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 2001 und 2000 6.134 \$ bzw. 9.984 \$ in Rechnung.

Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen werden als Forderungen oder Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2001 und 2000 weist FMC Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 37.092 \$ bzw. 46.117 \$ und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 80.454 \$ bzw. 77.823 \$ aus.

Entsprechend den Mietverträgen, die mit der Fresenius AG abgeschlossen wurden, zahlte die Gesellschaft in den Jahren

2001 und 2000 in etwa 9.239 \$ und 9.472 \$. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft in 2005 aus und enthält Verlängerungsoptionen.

b) Von der Fresenius AG erhaltene Darlehen

Zum 31. Dezember 2001 wies die Gesellschaft kurzfristige Darlehen in Höhe von 15.000 \$ gegenüber der Fresenius AG aus, die zum LIBOR-Zinssatz plus eines Aufschlags (Gesamtzinssatz zum Jahresende betrug 2,73%) verzinst wurden. Zum 31. Dezember 2000 hatte die Gesellschaft ausstehende kurzfristige Darlehensverbindlichkeiten in Höhe von 215.934 \$. Davon wurden 209.000 \$ mit variablen Zinssätzen zwischen 7,35% und 7,38% verzinst. Auf den Restbetrag entfallen Zinsen in Höhe von etwa 4%. Die Zinsaufwendungen für diese Kredite betrugen 6.887 \$ und 18.571 \$ für die Jahre 2001 und 2000.

c) Produkte

Die Umsätze mit den nicht zum FMC-Konzern gehörenden Gesellschaften der Fresenius AG beliefen sich in den Jahren 2001 und 2000 auf 24.063 \$ bzw. 28.076 \$. In den Jahren 2001 und 2000 tätigte die Gesellschaft Einkäufe bei der Fresenius AG und deren Tochtergesellschaften in Höhe von 19.703 \$ und 25.547 \$.

d) Sonstiges

1999 gewährte die Gesellschaft einem Mitglied des Vorstands einen ungesicherten Kredit über 2.000 \$ 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 2001 und 2000 etwa 368 \$ bzw. 580 \$ 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 in 2000 insgesamt 10.438 \$ an Abschlägen und Provisionen für ihre Tätigkeit im Emissionskonsortium gezahlt. Im Jahre 2001 wirkten Tochtergesellschaften der Bank als Co-Konsortialführer für die Dollar-Tranche und als Ersterwerber bei der Euro-Tranche eines globalen öffentlichen Zeichnungsangebots für genussscheinähnliche Wertpapiere (Trust Preferred Securities) mit, das von der Gesellschaft aufgelegt wurde. Die Gesellschaft zahlte insgesamt 6.808 \$ an Abschlägen und Provisionen an die Koordinatoren des Zeichnungsangebots. Die Bank ist außerdem Kreditgeber und einer der Managing Agents in Rahmen des NMC-Darlehensvertrags (siehe Anmerkung 11).

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.

5. AKQUISITIONEN

Die Gesellschaft hat in den Jahren 2001 und 2000 Behandlungszentren und Kliniken sowie Vertriebsgesellschaften und andere Beteiligungen für insgesamt 461.079 \$ und 288.144 \$ erworben. In 2001 wurden Kaufpreiszahlungen von 216.711 \$ in bar, 144.889 \$ durch die Übernahme von Verbindlichkeiten und 99.479 \$ durch Ausgabe von Vorzugsaktien geleistet. Im Januar 2001 erwarb die Gesellschaft die Everest Healthcare Services Corporation („Everest“) für 365.000 \$. Die erworbenen Everest-Geschäftszweige bestehen aus etwa 70 Klinikeinrichtungen, die für etwa 6.800 Patienten im Osten und Mittleren Westen der USA Dialyse-Therapieleistungen erbringen. Etwa 99.000 \$ des Kaufpreises wurden durch die Ausgabe von 2,25 Millionen Vorzugsaktien der Fresenius Medical Care AG an die Everest-Aktionäre finanziert. Der restliche Kaufpreis wurde mit 131.000 \$ in bar und mit \$ 135.000 durch die Übernahme von Verbindlichkeiten bezahlt.

Im Jahr 2000 setzten sich die Kaufpreiszahlungen aus

274.530 \$ in bar und 13.614 \$ durch Ausgabe von Schuldtiteln zusammen. Die Akquisitionen in 2000 enthalten den Kauf von praktisch allen internationalen und nicht-kontinentalen US-amerikanischen Geschäftseinheiten der Total Renal Care Holdings, Inc. („TRC“). Der Kaufpreis für diese Geschäftseinheiten betrug 145.000 \$.

Alle Akquisitionen wurden gemäß der Erwerbsmethode bilanziert und infolgedessen ab dem Erwerbszeitpunkt konsolidiert. Die gesamten Anschaffungskosten überschritten in den Jahren 2001 und 2000 die Zeitwerte des erworbenen Reinvermögens um 367.000 \$ bzw. 196.000 \$.

6. VERKAUF VON FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

National Medical Care, Inc., („NMC“), eine Tochtergesellschaft der FMC, hat eine Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe abgeschlossen (die „Forderungsverkaufsfazität“), 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 Nr. 140 erfüllt. Der nicht von der Gesellschaft übertragene Anteil der Forderungen wird in der Bilanz zum Marktwert nach Abzug der Wertberichtigungen auf Forderungen ausgewiesen. NMC hat die Verpflichtung für die NMC Funding Corporation die Forderungen einzutreiben. Das Volumen der Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe wurde letztmals am 21. Dezember 2001 angepasst, als die Gesellschaft die Rahmenvereinbarung über Forderungsverkäufe auf 560.000 \$ erhöhte und ihre Fälligkeit auf den 24. Oktober 2002 verlängerte.

Zum 31. Dezember 2001 und 2000 waren aus solchen Verkäufen 442.000 \$ bzw. 445.000 \$ 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 2001 bei etwa 2,38%. Aufgrund des Vertrags werden neue Anteile an Forderungen in der Höhe verkauft, in der Zahlungseingänge die bereits verkauften Forderungen reduzieren. Die mit solchen Verkäufen verbundenen Aufwendungen werden in der jeweiligen Periode erfasst und als Zinsaufwendungen und ähnliche Finanzierungskosten ausgewiesen. Aus diesen Transaktionen entstanden keine Gewinne oder Verluste.

7. VORRÄTE

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

Vorräte

in Tsd. \$	2001	2000
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren	67.415	73.244
Unfertige Erzeugnisse	23.744	22.231
Fertige Erzeugnisse	181.846	160.358
Verbrauchsmaterialien	73.384	64.401
Vorräte, netto	346.389	320.234

Die Gesellschaft hat sich verpflichtet, zu festgelegten Bedingungen Rohstoffe im Wert von etwa 338.000 \$ zu kaufen, von denen zum 31. Dezember 2001 99.000 \$ für Käufe im Geschäftsjahr 2002 vorgesehen sind. Die Laufzeit dieser Vereinbarungen beträgt 2 bis 5 Jahre. Die Vorräte beinhalten zum 31. Dezember 2001 einen Wert von etwa 20.234 \$ für das Produkt 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 2001 machten die Umsätze mit EPO etwa 24% der Umsätze im Segment Nordamerika aus.

8. SACHANLAGEVERMÖGEN

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

Anschaffungs- und Herstellungskosten

in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2001	Währungsum- rechnungs- differenz	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwert 31. Dezember 2001
Grundstücke und Grundstückseinrichtungen	21.477	(1.882)	176	2.053	1.476	(176)	23.124
Gebäude und Einbauten	386.568	(12.398)	37.183	64.279	13.106	(9.631)	479.107
Technische Anlagen und Mietanlagen	691.607	(33.477)	62.809	106.053	41.429	(60.877)	807.544
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	17.507	(1.279)	151	8.519	(5.281)	(2.733)	16.884
Anlagen im Bau	90.184	(6.109)	-	63.439	(52.420)	(1.950)	93.144
Sachanlagen	1.207.343	(55.145)	100.319	244.343	(1.690)	(75.367)	1.419.803

Abschreibungen

in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2001	Währungsum- rechnungs- differenz	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwert 31. Dezember 2001
Grundstücke und Grundstückseinrichtungen	529	(14)	-	55	(2)	-	568
Gebäude und Einbauten	102.708	(3.765)	16.194	40.309	(13)	(9.100)	146.333
Technische Anlagen und Mietanlagen	353.539	(22.532)	44.255	103.803	4.098	(57.563)	425.600
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	10.238	(714)	107	3.778	(3.631)	(2.306)	7.472
Anlagen im Bau	1.336	-	-	-	-	(89)	1.247
Sachanlagen	468.350	(27.025)	60.556	147.945	452	(69.058)	581.220

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen für die Jahre 2001 und 2000 147.945 \$, und 130.278 \$.

Im Sachanlagevermögen sind zum 31. Dezember 2001 und 2000 Beträge in Höhe von 70.496 \$ und 53.921 \$ für Cycler für die Peritonealdialyse enthalten, die die Gesellschaft auf monatlicher Basis an Kunden mit terminaler Niereninsuffizienz vermietet, sowie für Hämodialyse-Maschinen, die die Gesellschaft im Rahmen von Operate-Leasingverträgen an Ärzte vermietet. Die Mieteinnahmen sind nicht eindeutig zu quantifizieren, 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, maschi- nelle Anlagen und Mietgeräte aus Finanzierungs-

Buchwert

in Tsd. \$	Buchwerte 31. Dezember 2001	Buchwerte 31. Dezember 2000
Grundstücke und Grundstücks- einrichtungen	22.556	20.948
Gebäude und Einbauten	332.774	283.860
Technische Anlagen und Mietanlagen	381.944	338.068
Andere Anlagen und Mietanlagen aus Finanzierungsverträgen	9.412	7.269
Anlagen im Bau	91.897	88.848
Sachanlagen	838.583	738.993

leasingverträgen beliefen sich 2001 und 2000 auf 7.472 \$ bzw. 10.238 \$.

9. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

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

Anschaffungs- und Herstellungskosten

in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2001	Währungsum- rechnungs- differenz	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwert 31. Dezember 2001
Firmenwerte	3.252.335	(42.134)	290.468	31.918	(5.067)	(72)	3.527.448
Patientenbeziehungen	198.147	(3.564)	46.342	619	448	(800)	241.192
Markenname und Patente	252.336	(2.709)	-	1.582	2.313	-	253.522
Vertriebsrechte	7.619	(299)	79	998	(282)	-	8.115
Sonstige	387.589	(6.083)	43.292	11.326	4.633	(297)	440.460
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.098.026	(54.789)	380.181	46.443	2.045	(1.169)	4.470.737

Abschreibungen

in Tsd. \$	Stand 1. Januar 2001	Währungsum- rechnungs- differenz	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	Buchwert 31. Dezember 2001
Firmenwerte	336.970	(5.124)	-	94.732	(511)	(444)	425.623
Patientenbeziehungen	117.631	(770)	-	40.300	12	-	157.173
Markenname und Patente	35.091	(357)	-	6.813	-	-	41.547
Vertriebsrechte	3.459	(151)	-	978	(282)	-	4.004
Sonstige	129.819	(2.390)	103	33.437	501	(1.103)	160.367
Immaterielle Vermögensgegenstände	622.970	(8.792)	103	176.260	(280)	(1.547)	788.714

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände beliefen sich für 2001 und 2000 auf 176.260 \$ und 160.604 \$.

Buchwert

in Tsd. \$	Buchwerte 31. Dezember 2001	Balance at 31. Dezember 2000
Firmenwerte	3.101.825	2.915.365
Patientenbeziehungen	84.019	80.516
Markenname und Patente	211.975	217.245
Vertriebsrechte	4.111	4.160
Sonstige	280.093	257.770
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.682.023	3.475.056

10. RÜCKSTELLUNGEN UND SONSTIGE KURZFRI- STIGE VERBINDLICHKEITEN

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

in Tsd. \$	2001	2000
Abgrenzung für sonstigen Betriebsaufwand	29.754	49.012
Rechtskosten	5.204	3.314
Versicherungsprämien	39.308	47.074
Lohn- und Gehaltsverbindlichkeiten	99.639	87.016
Kreditorische Debitoren	57.386	38.215
Zinsabgrenzungen	31.113	26.926
Restrukturisierungskosten	2.360	3.450
Abrechnungen von Ärzten	17.481	17.649
Boni und Mitarbeiterbeteiligung	2.335	2.489
Steuerrückstellungen	21.282	24.138
Provisionen	12.839	12.231
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	6.945	6.764
Boni und Rabatte	4.610	7.331
Sonstige Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Vergleich 1999	-	4.986
Finanzinstrumente	5.910	-
Sonstige Rückstellungen	72.881	61.045
Gesamte Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	409.047	391.640

11. VERBINDLICHKEITEN AUS DARLEHEN UND AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus von Dritten gewährten Darlehen in Höhe von 93.411 \$ und 106.592 \$ zum 31. Dezember 2001 bzw. 2000 betreffen Kredite, die einzelne Tochtergesellschaften der FMC im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken aufgenommen haben. Die Darlehen wurden in den Jahren 2001 und 2000 mit durchschnittlich 6,26 % bzw. 6,0 % p.a. verzinst.

Am 31. Dezember 2001 stand der Gesellschaft ein Betrag in Höhe von 63.462 \$ im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken zur Verfügung. Diese Kreditlinien sind normalerweise durch Forderungsabtretungen besichert und enthalten verschiedene Klauseln einschließlich, aber nicht beschränkt auf Anforderungen bzgl. der Aufrechterhaltung einer bestimmten Höhe des „working capital“, des Nettovermögens, der Investitionen und verschiedener finanzwirtschaftlicher Kennzahlen.

Informationen über kurzfristige Darlehen von verbundenen Unternehmen befinden sich unter Anmerkung 4b.

Zum 31. Dezember setzten sich die langfristigen Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten

Leasingverträgen wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	2001	2000
NMC-Darlehensvertrag	695.801	732.500
Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten	12.412	6.808
Euro-Schuldscheindarlehen	113.247	-
Sonstige	79.268	86.755
	900.728	826.063
Abzüglich kurzfristig fälliger Anteile	(164.959)	(168.231)
	735.769	657.832

NMC-DARLEHENSVERTRAG

Die Gesellschaft ist Vertragspartner in 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 einigen weiteren Darlehensgebern (kollektiv die „Gläubiger“), in der die Gläubiger der Gesellschaft und bestimmten Tochtergesellschaften zwei Kreditfazilitäten bereitstellen:

- Ein revolvingender Kredit in Höhe von bis zu 1.000.000 \$, der am 30. September 2003 ausläuft. Von der Gesamtsumme des revolvingenden Kredits stehen 250.000 \$ für Letters of Credit bereit, bis zu 450.000 \$ sind für Kreditaufnahmen in bestimmten anderen Währungen als U.S.-Dollar verfügbar, bis zu 50.000 \$ stehen als Swing in U.S.-Dollar und bis zu 20.000 \$ als Swing in bestimmten anderen Währungen zur Verfügung. Am 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft ausstehende Kredite in Höhe von 302.545 \$ aus dem revolvingenden Kredit einschließlich 34.445 \$ für Letters of Credit.
- Ein mittelfristiges Darlehen in Höhe von 427.500 \$ am 31. Dezember 2001, das ebenfalls am 30. September 2003 ausläuft. In dem NMC-Darlehensvertrag sind regelmäßige Tilgungszahlungen vereinbart, so dass sich das Kreditvolumen kontinuierlich verringert. Mit der Tilgung des Darlehens wurde im vierten Quartal 1999 begonnen. Die Tilgung erfolgt in vierteljährlichen Zahlungen in Höhe von 37.500 \$ bis zur abschließenden Fälligkeit im Jahre 2003. In 2003 ist dann eine Abschlusszahlung von 202.500 \$ fällig.

Zum 31. Dezember 2001 standen der Gesellschaft noch zusätzliche nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von 697.454 \$ aus dem revolving Kredit ihres NMC-Darlehensvertrags zur Verfügung, davon etwa 215.554 \$ für zusätzliche Letters of Credit. Aus dem mittelfristigen Darlehen sind keine weiteren Inanspruchnahmen möglich. Kredite im Rahmen dieser vorrangigen Kreditvereinbarung werden mit einem der Vereinbarung entsprechenden Basiszinssatz oder mit LIBOR verzinst, jeweils zuzüglich einer Marge. Den Darlehensgebern muss zusätzlich eine Gebühr gezahlt werden. Diese Gebühr entspricht einem jährlichen Prozentsatz (anfänglich 0,375 %) bezogen auf den Teilbetrag der Kreditvereinbarung, der nicht für die Kreditaufnahme in Anspruch genommen wird.

Zusätzlich zu den verbindlich festgesetzten Tilgungsraten wird der NMC-Kreditvertrag durch Nettoerlöse aus der Veräußerung von bestimmten Vermögensgegenständen und Forderungen sowie durch die Emission von nachrangigen Schuldverschreibungen und Anteilsscheinen getilgt. Die vorzeitige Tilgung des Kredits ist jederzeit, mit Ausnahme einiger festgelegter Zeiträume, ohne die Zahlung zusätzlicher Vorfälligkeitsaufschläge möglich. 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. In diesem Darlehensvertrag ist eine Obergrenze für die in einem Kalenderjahr möglichen Ausschüttungen festgelegt. In 2001 lag diese Obergrenze für Ausschüttungen bei 83.000 \$. Die vorgenommene Dividendenausschüttung der Gesellschaft in 2001 für 2000 betrug 65.782 \$.

Die Höhe der von der 100-prozentigen Tochtergesellschaft Fresenius Medical Care Holdings, Inc. ausschüttbaren Dividenden ist auf Grund einer Beschränkung der ausschüttbaren Dividenden ihrer Tochtergesellschaft National Medical Care, Inc., begrenzt. Danach kann die National Medical Care höchstens 50% des konsolidierten Ergebnisses des Vorjahres ausschütten. 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).

Am 31. Mai 2001 wurde der NMC-Darlehensvertrag dahingehend geändert, dass die Mittelzuflüsse aus der Emission von Vorzugsaktien im Jahre 2001 (siehe Anmerkung 16) keine Rückzahlungsverpflichtungen für das Darlehen auslösen. Am 30. Juni 2001 wurde der NMC-Darlehensvertrag nochmals geändert; dabei wurde der Umfang der zulässigen sonstigen Schulden der FMCH und ihrer Tochtergesellschaften erhöht. Am 26. November 2001 änderte die Gesellschaft die Ausschüttungsbeschränkungen für ihren NMC-Darlehensvertrag, um die Rückzahlung für die 9-prozentigen genusscheinähnlichen Wertpapiere in Höhe von 360.000 \$ am 14. Februar 2002 zu ermöglichen (siehe Anmerkungen 14 und 22). Am 25. Februar 2002 änderte die Gesellschaft den NMC-Darlehensvertrag, um die Auswirkungen der Sonderaufwendungen für die Rechtsangelegenheiten auf die Berechnung der vertraglichen Finanzkennzahlen klarzustellen (siehe Anmerkung 3). Die Gesellschaft befindet sich in Übereinstimmung mit ihren diesbezüglichen Verpflichtungen.

EURO-SCHULDSCHEINDARLEHEN

Zwischen dem 13. Juli 2001 und dem 5. Dezember 2001 hat die Gesellschaft in vier Tranchen Schuldscheindarlehen zu einem Gesamtbetrag von 128.500 € aufgenommen. Die ersten beiden Tranchen wurden am 13. Juli 2001 aufgenommen. Die erste Tranche über 80.000 € wird zu einem festen Zinssatz von 6,16% verzinst. Die zweite Tranche über 28.500 € wird zu einem variablen Zinssatz verzinst, der zum Zeitpunkt der Schuldscheinausgabe 5,837% betrug. Die dritte Tranche über 15.000 € wurde am 15. September 2001 aufgenommen zu einem variablen Zinssatz von 5,077% zum Zeitpunkt der Aufnahme. Die letzte Tranche über 5.000 € wurde am 5. Dezember 2001 aufgenommen und wird mit einem fixen Zinssatz von 5,33% verzinst. Alle vier Tranchen werden am 13. Juli 2005 fällig. Die variablen Zinssätze sind an den EURIBOR gebunden.

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 2001 betragen (ohne die Verbindlichkeiten aus den genusscheinähnlichen Wertpapieren, siehe Anmerkung 14):

in Tsd. \$	
2002	164.959
2003	554.971
2004	8.541
2005	121.983
2006	10.374
Nachfolgende	39.901
	900.729

12. STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

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

in Tsd. \$	2001	2000
Deutschland	123.141	106.475
USA	(60.930)	220.176
Sonstige	94.077	78.058
	156.288	404.708

Die Steueraufwendungen (-erträge) für die Jahre 2000 und 2001 setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. \$	2001	2000
Laufende Steuern		
Deutsche Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer	30.094	66.754
US-Einkommensteuer	87.923	23.132
Sonstige Einkommensteuern	31.079	29.971
	149.097	119.857
Latente Steuern		
Deutschland	7.651	(14.902)
USA	(72.455)	81.553
Sonstige Einkommensteuern	6.909	3.264
	(57.895)	69.915
	91.202	189.772

Im Jahr 2000 wurde von der deutschen Regierung ein neues Steuergesetz verabschiedet, das unter anderem eine Herabsetzung des Körperschaftsteuersatzes für deutsche Unternehmen für Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2001 beginnen, vorsieht. Die bisher gültigen Steuersätze von 40% auf nicht ausgeschüttete Gewinne bzw. 30% auf ausgeschüttete Gewinne werden auf einheitlich 25% reduziert. Im Jahr 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 Tochterunternehmen der Gesellschaft sind im Jahr der jeweiligen Gesetzesänderung ausgewiesen und führten für 2000 und 1999 zu einer latenten Steuerersparnis von 2.227 \$ bzw. 850 \$. Als Teil der oben erwähnten Steuerreform wurde das deutsche System der Steuergutschriften für Dividendenausschüttungen aus Gewinnen, die Kalenderjahren nach 2000 zuzuordnen sind, abgeschafft. Nach dem neuen deutschen Körperschaftsteuerrecht wird die Gesellschaft für eine Übergangsperiode von 15 Jahren, die am 1. Januar 2001 begann, bei der Ausschüttung thesaurierter Gewinne, die zum 31. Dezember 2000 bestanden, weiterhin Steuerrückerstattungen erhalten oder zusätzliche Steuern zahlen. Vor der Wirksamkeit 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 unterliegen, 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.

Durch den Solidaritätszuschlag von 5,5% auf die Körperschaftsteuer lag die Steuerbelastung 2001 bei 26,375% und für 2000 bei 42,2%. Für 2000 ist der Körperschaftsteuersatz bei der Ausschüttung bestimmter in Deutschland entstandener thesaurierter Gewinne an die Aktionäre durch eine Rückerstattung früher gezahlter Steuern an die Gesellschaft auf 30% plus Solidaritätszuschlag von 5,5% auf insgesamt 31,65% für jedes Jahr geändert worden. Der Aufwand für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Jahr 2000 spiegelt die tatsächliche Gewinnausschüttung der deutschen Unternehmen der FMC 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 2001 und 2000 berechnet sich die Differenz zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und den Beträgen, die sich bei Anwendung eines Körperschaftsteuersatzes von 26,375% für 2001 und von 42,2 % für 2000 auf das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und vor Minderheitenanteilen ergeben hätten, wie folgt:

in Tsd. \$	2001	2000
Berechneter „erwarteter“ Körperschaftsteueraufwand (-ertrag), zum Steuersatz für nicht ausgeschüttete Gewinne	41.221	170.786
Steuerminderung für die Ausschüttung der Gewinne eines jeden Jahres	-	(9.077)
Gewerbeertragsteuer	13.663	12.688
Steuerfreie Erträge	(5.327)	-
Steuerlich nicht-abziehbarer Anteil der Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	14.908	-
Steuerrechtlich nicht ansetzbare Abschreibungen auf Goodwill	19.678	28.380
Effekt ausländischer Steuersätze	7.957	(20.811)
Sonstiges	(898)	7.805
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	91.202	189.772
Effektiver Steuersatz	58,4%	46,9%

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

in Tsd. \$	2001	2000
Aktive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie auf Grund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	27.155	28.083
Vorräte, in erster Linie auf Grund steuerlich zusätzlich zu aktivierender Kosten und unterschiedlicher Wertberichtigungen	19.287	23.479
Wertberichtigungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	133.578	119.439
Finanzierungsleasing, in erster Linie auf Grund der Aktivierung von Kosten für Steuerzwecke	1.738	955
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	104.880	-
Vergleich mit US-Behörden	-	5.302
Verlustvorträge aus Vorjahren	23.732	30.546
Zinsswaps	26.514	-
Sonstige	4.773	5.821
Aktive latente Steuern (brutto)	341.657	213.625
Abzüglich: Wertberichtigung	(6.428)	(9.292)
Aktive latente Steuern (netto)	335.230	204.333
Passive latente Steuern		
Forderungen, in erster Linie auf Grund von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen	4.019	3.526
Vorräte, vornehmlich auf Grund steuerlich zusätzlich zu aktivierender Kosten und Wertberichtigungen	4.224	5.329
Rückstellungen für Bilanzierungszwecke, steuerlich nicht absetzbar	22.416	31.037
Sachanlagen, vornehmlich auf Grund von Unterschieden bei der Abschreibung	161.936	154.605
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	36.938	-
Sonstige	4.136	2.991
Passive latente Steuern	233.669	197.488
Gesamte latente Steuern (netto)	101.561	6.845

Während des Jahres 2001 reduzierten sich die Wertberichtigungen um 2.864 \$ durch die Nutzung von Verlustvorträgen vor allem in Japan. Im Jahr 2000 erhöhten sich dagegen die Wertberichtigungen um 2.932 \$ im Wesentlichen auf Grund von Verlusten, die in erster Linie in Japan entstanden waren und teilweise durch die Nutzung von Verlustvorträgen kompensiert wurden. Zum 31. Dezember

2001 hatte die Gesellschaft steuerliche Verluste in Höhe von etwa 65.889 \$, wovon hinsichtlich der Vortragsfähigkeit 3.680 \$ in 2002, 5.544 \$ in 2003, 3.987 \$ in 2004, 11.245 \$ in 2005, 7.833 \$ in 2006, 2.895 \$ in 2007 und 2.133 \$ in 2008 auslaufen. Die gesamten verbleibenden Verluste von 28.572 \$ 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 eines steuerpflichtigen Einkommens in den Perioden ab, in denen sich die zeitlichen Unterschiede zwischen Handels- und Steuerbilanz ausgleichen. Hierbei werden die passiven latenten Steuern und das erwartete zukünftige steuerpflichtige Einkommen berücksichtigt. Ausgehend vom steuerpflichtigen Einkommen früherer Jahre und dem zukünftig erwarteten steuerpflichtigen Einkommen hält es die Gesellschaft für eher wahrscheinlich, dass die zum 31. Dezember 2001 ausgewiesenen aktiven latenten Steuern abzüglich der Wertberichtigung genutzt werden können.

Zusätzliche Steuern auf thesaurierte Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von etwa 119.000 \$ 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 Steueraufwand in Höhe von 4.218 \$ für Quellen- und Körperschaftsteuer entstehen würde.

13. VERSORGUNGSWERK FÜR ARBEITNEHMER LEISTUNGSORIENTIERTE PENSIONSPLÄNE

Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. Wie in Deutschland üblich, sind die Pensionszusagen der FMC unmittelbare Versorgungszusagen. In den USA werden die Versorgungszusagen nahezu aller

Leistungsorientierte Pensionspläne

in Tsd. \$	2001	2000
Entwicklung der Pensionsverpflichtungen		
Pensionsverpflichtungen am 1. Januar	132.451	111.753
Übertragungsgewinn	(1.482)	(1.748)
Laufender Dienstzeitaufwand	12.792	11.456
Zinsaufwand	9.397	8.148
Übertragungen	(34)	(6)
Versicherungsmathematische Verluste	5.955	5.940
Tatsächliche Rentenzahlungen	(3.388)	(3.103)
Pensionsverpflichtungen am 31. Dezember	155.691	132.451
Entwicklung des Pensionsfonds		
Marktwerte des Pensionsfonds am 1. Januar	81.948	86.794
Tatsächliche Erträge des Pensionsfonds	(4.558)	(2.098)
Mitarbeiterbeiträge	9.012	-
Auszahlung von Leistungsverpflichtungen	(3.048)	(2.748)
Verkehrswert des Vermögens des Pensionsfonds am 31. Dezember	83.354	(81.948)
Finanzierungsstatus	(72.338)	(50.503)
Ungetilgter Gewinn (netto)	7.628	(12.593)
Ungetilgter Dienstzeitaufwand früherer Jahre	(3)	(4)
Ungetilgter Übergangsfehlbetrag	143	226
Pensionsrückstellung	(64.570)	(62.875)
Gewichtete, durchschnittliche Annahmen zum 31. Dezember		
Zinssatz	7,20%	7,70%
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	10,00%	9,70%
Gehaltsdynamik	4,50%	4,50%
Bestandteile des Aufwands		
Laufender Dienstzeitaufwand	12.793	11.465
Zinsaufwand	9.398	8.148
Erwartete Erträge des Pensionsfonds	(8.430)	(8.345)
Tilgung des Übergangsfehlbetrages	73	75
Tilgung der unrealisierten Verluste	4	-
Tilgung von (Gewinnen) / Verlusten	(1.377)	(2.430)
Aufwand	12.461	8.913

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 öffentlich gehandelten 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.

Am 15. Februar 2002 informierte NMC seine Mitarbeiter über die bevorstehende Einstellung des Pensionsplans.

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.

Zusätzlich zu den normalen Zusagen werden von bestimmten Tochtergesellschaften der FMC gesonderte Zusagen auf Altersrente gewährt. Die Rückstellung betrug 2001 und 2000 6.012 \$ bzw. 7.095 \$. 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 2001 und 2000 betrug 6.506 \$ bzw. 8.786 \$.

14. GENUSSSCHEINÄHNLICHE WERTPAPIERE

Die Gesellschaft hat genussscheinähnliche Wertpapiere („Trust Preferred Securities“) über fünf Fresenius Medical Care Capital Trusts ausgegeben. Dabei handelt es sich um entsprechend den Gesetzen des Staates Delaware/USA geregelte Trusts. Die Trusts sind 100-prozentige Tochtergesellschaften der FMC. Das Vermögen des Trusts besteht ausschließlich aus einer nachrangigen Darlehensforderung („Senior Subordinated Debentures“) einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft

der FMC und wird durch Garantien von FMC, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH („D-GmbH“) und FMCH gesichert, wobei D-GmbH und FMCH die nachrangige Garantiegeber sind. Die Trust Preferred Securities werden von FMC und von den nachrangigen Garantiegebern durch eine Reihe von Verpflichtungen garantiert.

Die Trust Preferred Securities berechnen den Inhaber zu einer Ausschüttung in Höhe eines festen jährlichen Prozentsatzes des Nominalbetrags und sind nach 10 Jahren zurück zu zahlen. Rückzahlungen können auch im Falle eines Wechsels der Anteilseigner oder auch auf Grund festgelegter Tatbestände einschließlich verzögerter Zinszahlungen erfolgen. Die Inhaber der Trust Securities haben bei Liquidation des Trusts Anspruch auf Rückzahlung des Nominalbetrags der Trust Securities. Die Inhaber der Trust Securities haben kein Stimmrecht im Trust, bis auf wenige, genau bestimmte Ausnahmen.

Die zum 31. Dezember 2001 ausstehenden genussscheinähnlichen Wertpapiere zeigt die folgende Tabelle:

15. MINDERHEITENANTEILE

Zum 31. Dezember 2001 und 2000 stellten sich die Minderheitenanteile wie in der Tabelle auf Seite 107 dar.

In Zusammenhang mit der Entstehung von 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 kumulierte bereinigte

	Jahr der Ausgabe	Betrag	Zinssatz	Verbindliche Tilgungstermine	2001	2000
Fresenius Medical Care Capital Trust ¹	1996	360.000 \$	9%	01. Dez 06	360.000 \$	360.000 \$
Fresenius Medical Care Capital Trust II	1998	450.000 \$	7 7/8%	01. Feb 08	450.000 \$	450.000 \$
Fresenius Medical Care Capital Trust III	1998	300.000 DM	7 3/8%	01. Feb 08	135.180 \$	142.727 \$
Fresenius Medical Care Capital Trust IV	2001	225.000 \$	7 7/8%	15. Jun 11	221.382 \$	-
Fresenius Medical Care Capital Trust V	2001	300.000 €	7 3/8%	15. Jun 11	262.206 \$	-
					1.428.768 \$	952.727 \$

¹ Am 14. Februar 2002 zurückgezahlt

Cash-Flow für die Inhaber von Stammaktien (definiert als Jahresüberschuss der Gesellschaft zuzüglich Abschreibungen) für den Zeitraum vom 1. Januar 1997 bis 31. Dezember 2001 den Betrag von 3.700.000 \$ übersteigt. Dieser Schwellenwert des kumulierten bereinigten Cash-Flows wurde nicht erreicht. Daher wird die Gesellschaft keine Sonderdividende zahlen. Die Gesellschaft kann die Class D-Vorzugsaktie nach eigener Entscheidung jederzeit zu einem Rückkaufspreis von 0,10 \$ pro Aktie zurückkaufen.

in Tsd. \$	2001	2000
FMCH Vorzugsaktien		
Vorzugsaktien, Nennwert 100 \$ je Aktie - 6% kumulative Vorzugsaktien; 40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 36.460 ausgegeben	3.646	3.646
- 8% kumulative Vorzugsaktien Klasse A; 50.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 16.176 ausgegeben	1.618	1.618
- 8% nicht-kumulative Vorzugsaktien Klasse B; 40.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 21.483 ausgegeben	2.148	2.148
Vorzugsaktien, Nennwert 0,10 \$ je Aktie - Nicht-kumulative Vorzugsaktien Klasse D; 100.000.000 zur Ausgabe genehmigte Aktien; 89.062.316 ausgegeben	8.906	8.906
Summe FMCH Minderheitenanteile	16.318	16.318
Sonstige Minderheitenanteile	3.915	4.953
Minderheitenanteile gesamt	20.233	21.271

16. EIGENKAPITAL

FRANCONIA-TRANSAKTION

Am 2. März 2000 hat die Gesellschaft 8.974.359 stimmrechtslose Inhaber-Vorzugsaktien an eine begrenzte Anzahl institutioneller Investoren im Tausch gegen Anteile an der Franconia Acquisition LLC ausgegeben. Die Franconia Acquisition LLC ist eine Gesellschaft, die zum Erwerb von Dialysekliniken und für die damit zusammenhängenden Tätigkeiten gegründet worden ist. Die Übertragung der Vorzugsaktien, die Nettozuflüsse in Höhe von 344.000 \$ einbrachte, wurde zum Marktwert bilanziert. Die Investoren haben sich verpflichtet, in den folgenden 24 Monaten keine Veräußerungen oder Übertragungen vorzunehmen, es sei

denn, dass dies der Einbringungsvertrag unter bestimmten Bedingungen zulässt. Nach Ablauf der Sperrfrist von 24 Monaten, ab dem 3. März 2002, können die Investoren unter bestimmten Bedingungen verlangen, dass die Gesellschaft alle Anstrengungen unternimmt, um diese Vorzugsaktien nach dem US-amerikanischen Wertpapieraufsichtsgesetz (Securities Act) von 1933, in seiner jeweils gültigen Fassung, unter den im Vertrag näher spezifizierten Bedingungen zu registrieren und dass die Gesellschaft die Investoren beim Verkauf dieser Vorzugsaktien außerhalb der USA unterstützt.

ÖFFENTLICHES ZEICHNUNGSANGEBOT DER FMC IN 2000

Im Juli 2000 hat die Gesellschaft ein öffentliches Zeichnungsangebot über 5.750.000 Vorzugsaktien einschließlich der Wahrnehmung der zusätzlichen Kaufoption durch das Emissionskonsortium für einen Nettoerlös von insgesamt etwa 213.000 \$ abgeschlossen.

EVEREST-AKQUISITION

Im Januar 2001 hat die Gesellschaft 2.250.000 Vorzugsaktien im Nominalwert von 5.750 € als Teil des Kaufpreises für die Everest-Akquisition ausgegeben (siehe Anmerkung 5).

GENEHMIGTES KAPITAL

Die Gesellschaft kann gesetzliche Bezugsrechte in Verbindung mit der Ausgabe von Vorzugsaktien bei Nutzung des genehmigten Kapitals II ausschließen, wenn die Vorzugsaktien gegen eine Sacheinlage zur Akquisition eines Unternehmens oder eines Unternehmensanteils ausgegeben werden oder wenn die Aktien gegen bar ausgegeben werden und der Ausgabepreis nicht wesentlich niedriger ist als der Kurs der an der Wertpapierbörse gehandelten Aktien.

GENEHMIGTES KAPITAL DER FMC IN 2000

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Mai 2000 wurde die Autorisierung des existierenden 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 €, entsprechend 12.000.000 Vorzugsaktien, durch die Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar (neues genehmigtes Kapital I);
- 20.480 €, entsprechend 8.000.000 Vorzugsaktien, durch Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar oder gegen Sacheinlage (neues genehmigtes Kapital II). Das genehmigte Kapital II wurde anschließend für das öffentliche Zeichnungsangebot der FMC in 2000 und für die Everest Akquisition genutzt.

GENEHMIGTES KAPITAL DER FMC IN 2001

Durch Beschluss der jährlichen Hauptversammlung am 23. Mai 2001 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Aktienkapital um einen Betrag von maximal 20.480 €, entsprechend 8.000.000 Vorzugsaktien, durch die Ausgabe neuer stimmrechtsloser Vorzugsaktien gegen bar oder gegen Sacheinlagen zu erhöhen – neues genehmigtes Kapital II. Die Autorisierung des genehmigten Kapitals I und des genehmigten Kapitals II gelten bis zum 29. Mai 2005 bzw. 22. Mai 2006.

BEDINGTES KAPITAL

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2001 wurde das Grundkapital der Gesellschaft bedingt um bis zu 10.240 €, aufgeteilt auf maximal 4.000.000 neue stimmrechtslose Vorzugsaktien, erhöht. Diese bedingte Kapitalerhöhung darf nur durch die Ausübung von Bezugsrechten nach dem FMC 2001 International Stock Incentive Plan vollzogen werden.

DIVIDENDEN

Am 24. Mai 2001 sind Barausschüttungen in Höhe von insgesamt 65.782 \$ für 2000 bei einem Betrag von 0,84 € je Vorzugsaktie und von 0,78 € je Stammaktie geleistet worden.

Nach dem deutschen 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 die Bedingungen durch den NMC-Darlehensvertrag gebunden (siehe Anmerkung 11).

GEWINN JE AKTIE

In der Tabelle auf Seite 109 ist die „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 1999 (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. Am 31. Dezember 2001 waren die Performance-Kriterien für die in 2000 gewährten Aktienbezugsrechte nicht erfüllt. Daher wurden die gewährten Aktienbezugsrechte bei der Berechnung der „diluted earnings per share“ ausgeklammert.

17. AKTIENOPTIONEN

Im Zusammenhang mit der Errichtung der Fresenius Medical Care im Jahre 1996 wurden bestimmte ausstehende

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 Jahr 2001 wurden 38.167 FMC Rollover Plan Optionen von Mitarbeitern ausgeübt. Im Zusammenhang damit übertrug die Fresenius AG 12.722 Stammaktien an Mitarbeiter und führte 301 \$ an die Gesellschaft ab. Die 301 \$ wurden in die Kapitalrücklage (additional paid in capital) eingestellt. Zum 31. Dezember 2001 waren Rollover Plan Optionen auf 145.839 ADS zu einem gewichteten durchschnittlichen Ausübungskurs von 7,87 \$ verfügbar.

FMC PLAN

Unmittelbar vor dem Zusammenschluss führte FMC einen Aktienoptionsplan zur Ausgabe von Aktien an den Vorstand und an leitende Mitarbeiter („FMC Plan“) ein. Zum 31. Dezember 2001 waren 63.389 Vorzugsaktien verfügbar und konnten zu einem durchschnittlichen Preis zwischen

55,59 \$ und 78,33 \$ je Aktie erworben werden. Seit September 2001 sind keine weiteren Vorzugsaktien aus dem FMC Plan mehr gewährt worden.

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 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 durch den Verfall der Aktienoptionen vorhanden sind, werden als im Sinne des FMC 98 Plan 1 verfügbar angesehen, solange die Summe der ausgegebenen stimmrechtslosen Vorzugsaktien nach beiden

in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2001	2000
Zähler		
Jahresüberschuss	63.354	212.075
abzüglich		
Mehrdividenden auf Vorzugsaktien	1.399	1.056
Gewinn, der nur für Vorzugsaktien zur Verfügung steht	1.399	1.056
Gewinn der für alle AktionärsGattungen zur Verfügung steht	61.955	211.019
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien		
Stammaktien	70.000.000	70.000.000
Vorzugsaktien	26.035.330	19.002.118
Summe ausstehender Aktien aller Gattungen	96.035.330	89.002.118
Potentiell verwässernde Vorzugsaktien	429.245	302.824
Summe ausstehender Aktien aller Gattungen bei voller Verwässerung	96.464.575	89.304.942
Summe ausstehender Vorzugsaktien bei voller Verwässerung	26.464.575	19.304.942
Gewinn je Stammaktie	0,65	2,37
Vorzüge und Dividendenrückstände je Vorzugsaktie	0,05	0,06
Gewinn je Vorzugsaktie	0,70	2,43
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung	0,64	2,36
Vorzüge und Dividendenrückstände je Vorzugsaktie	0,05	0,06
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung	0,69	2,42

Plänen die oben angegebene Anzahl von 2.443.333 Aktien nicht übersteigt. Der FMC 98 Plan 2 gewährt den zur Teilnahme berechtigten Mitarbeitern das Recht, Vorzugsaktien („Optionen“) 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 dem Ausgabedatum der Optionen vorausgehen. Die Optionen können frühestens jeweils zu einem Drittel zwei, drei und vier Jahre nach dem Ausgabedatum der Optionen ausgeübt werden. Voraussetzung für die Ausübung der Option ist, dass bestimmte Erfolgskriterien in dem vollständigen Geschäftsjahr, das dem Ausgabedatum der Optionen folgt, im Vergleich zu den Erfolgskriterien in dem ersten vollen Geschäftsjahr, das dem Ausgabedatum der Optionen 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 1999 (siehe Anmerkung 2) bei der Beurteilung der Erreichung des Performance-Kriteriums „EBIT-Anstieg“ nicht zu berücksichtigen sind. Die nach dem FMC 98 Plan 2 eingeräumten Optionen haben eine Laufzeit von 10 Jahren. 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 nebenstehende Tabelle zeigt die Anzahl der unter dem FMC 98 Plan 1 und Plan 2 verfügbaren Vorzugsaktien und die durchschnittlichen Preisspannen (in \$ und €).

Die Zuflüsse aus der Ausübung der Bezugsrechte auf 161.415 Aktien in Höhe von 6.090 \$ nach FMC 98 Plan 1 und Plan 2 wurden als Kapitalzuführung dargestellt. Mit Wirkung vom September 2001 werden keine weiteren Bezugsrechte oder Optionen nach dem FMC Plan 98 1 oder FMC Plan 98 2 gewährt.

FMC 2001 INTERNATIONAL STOCK INCENTIVE PLAN

Am 23. Mai 2001 wurden die bestehenden FMC Pläne auf Beschluss der Jahreshauptversammlung durch einen neuen Plan ersetzt. Der Vorstand wurde ermächtigt, Wandelschuldverschreibungen in Höhe von insgesamt 10.240 € an die Mitglieder des Vorstands und an andere Angestellte der Gesellschaft auszugeben, die zu einer Zeichnung von insgesamt bis zu 4 Millionen stimmrechtslosen Vorzugsaktien berechtigen. Die Wandelschuldverschreibungen haben einen

	Aktien in Tsd.	Durchschnitt- liche Preisspanne €	Durchschnitt- liche Preisspanne \$
FMC 98 Plan 1			
Saldo 1997	-		
gewährt	1.024	42,44-56,24	37,40-49,56
Saldo 1998	1.024	42,44-56,24	37,40-49,56
gewährt	572	32,90	28,99
verfallen	140	32,90-56,24	28,99-49,56
Saldo 1999	1.456	32,90-56,24	28,99-49,56
gewährt	653	40,70-49,00	35,87-43,98
ausgeübt	13	32,90-42,44	28,99-37,40
verfallen	303	32,90-56,24	28,99-49,56
Saldo 2000	1.793	32,90-56,24	28,99-49,56
gewährt	183	48,81-52,30	43,02-46,09
ausgeübt	132	32,90-56,24	28,99-48,56
verfallen	154	32,90-56,24	28,99-49,56
Saldo 2001	1.690	32,90-56,24	28,99-49,56
Am 31. Dezember 2001 ausübbar	1.000	32,90-56,24	28,99-49,56
FMC 98 Plan 2			
Saldo 1997	-		
gewährt	258	44,66	39,36
Saldo 1998	258	44,66	39,36
gewährt	297	32,41	28,56
verfallen	5	32,41-44,66	28,56-39,36
Saldo 1999	550	32,41-44,66	28,56-39,36
gewährt	321	47,64	41,99
ausgeübt	7	44,66	39,36
verfallen	40	32,41-47,64	28,56-41,99
Saldo 2000	824	32,41-47,64	28,56-41,99
gewährt	-		
ausgeübt	26	32,41-44,66	28,56-39,36
verfallen	9	32,41-47,64	28,56-41,99
Saldo 2001	789	32,41-47,64	28,56-41,99
Am 31. Dezember 2001 ausübbar	222	32,41-44,66	28,56-39,36

Nennwert von 2,56 € und werden mit 5,5% verzinst. Der Kauf der Wertpapiere wird durch ein projektgebundenes Darlehen finanziert, das durch die Schuldverschreibung gesichert wird, auf die sich das Darlehen bezieht. 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 generell in vollem Umfang nach 3 Jahren umgewandelt werden. Die Wertpapiere können entweder als Wandelschuldverschreibung mit einem Kursziel („stock price target“) oder als Wandelschuldverschreibung ohne Kursziel ausgegeben werden.

Im Falle einer Wandelschuldverschreibung, die einem Kursziel unterliegt, ist das Umtauschrecht nur ausübbar, wenn der Kurs der Vorzugsaktien seit dem Ausgabedatum an mindestens einem Tag vor der Ausübung um 25% oder mehr gestiegen ist. Teilnehmer haben das Recht, für eine Wandelschuldverschreibung mit oder ohne Kursziel zu optieren. Um einen Anreiz zu schaffen, Wandelschuldverschreibungen mit einem Kursziel zu wählen, wird die Anzahl der Wandelschuldverschreibungen, die an Angestellte ausgegeben werden, die sich für Wandelschuldverschreibungen ohne Kursziel entscheiden, um 15% reduziert.

Jede Wandelschuldverschreibung berechtigt den Inhaber, sie nach Zahlung des Wandlungspreises in eine Vorzugsaktie umzutauschen. Der Wandlungspreis für die Wandelschuldverschreibungen, die nicht dem Kursziel unterliegen, wird durch den Durchschnittskurs der Vorzugsaktien während der letzten 30 Handelstage vor dem Ausgabedatum bestimmt. Der Wandlungspreis für Wandelschuldverschreibungen, die vom Kursziel abhängen, entspricht dem Schlusskurs der Vorzugsaktien an dem Tage, an dem das Kursziel erreicht wurde.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat sind ermächtigt, bis zum 22. Mai 2006 jährlich bis zu 20% der Gesamtanzahl der

Wandelschuldverschreibungen auszugeben. Der Plan ist gültig, bis die letzte der im Rahmen dieses Planes ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen verfallen oder umgetauscht ist.

Die folgende Tabelle zeigt für den FMC 2001 International Stock Incentive Plan die Anzahl der verfügbaren Vorzugsaktien und die durchschnittliche Preisspanne (in \$ und €). Am 31. Dezember 2001 waren 723.785 Wandelschuldverschreibungen ausgegeben, davon entfallen auf den Plan mit Erfolgsziel 126.443.

	Aktien in Tsd.	Durch- schnittliche Preisspanne (€)	Durch- schnittliche Preisspanne (\$)
FMC International Plan			
Saldo 2000	-		
gewährt	729	58,98-73,72	51,98-64,97
verfallen	5	58,98-73,72	51,98-64,97
Saldo 31. Dezember 2001	724	58,98-73,72	51,98-64,97
Am 31. Dezember 2001 ausübbar	-		

MARKTWERT DER AKTIONSOPTIONEN

Der durchschnittliche, gewichtete Marktwert der in 2001 bzw. 2000 gewährten Aktienoptionen betrug - bei Anwendung des Black-Scholes-Optionsbewertungsmodells und der unten angegebenen Annahmen - zum Ausgabedatum 19,74 \$ bzw. 16,76 \$.

Gewichtete durchschnittliche Annahmen

	2001	2000
Erwartete Dividendenrendite	1,50%	1,50%
Risikoloser Zinssatz	4,90%	5,50%
Erwartete Volatilität	40,00%	40,00%
Erwartete durchschnittliche Laufzeit der Option	5,3 Jahre	5,3 Jahre

Die Gesellschaft behandelt die Aktienbezugsrechte im Jahresabschluss gemäß der Opinion Nr. 25 des Accounting Principles Board (APB) und weist für die in 2001, 2000 und 1999 gewährten Aktienoptionen etwa 1.153 \$ an Personalaufwand aus. Der Jahresüberschuss würde sich bei Anwendung von SFAS Nr. 123, ausgehend vom Marktwert der Aktienoptionen am Ausgabedatum, pro-forma wie folgt verringern:

in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2001	2000
Jahresüberschuss (Jahresfehlbetrag)		
wie berichtet	63.354	212.075
Auswirkung des FMC Plans, Ertrag (Aufwand)	(37)	(295)
Auswirkung des FMC 98 Plans (Aufwand)	(4.311)	(3.581)
Auswirkung der Ausgabe von Optionen 1999	(1.267)	25
Auswirkung der Ausgabe von Optionen 2000	(3.409)	(4.242)
Auswirkung der Ausgabe von Optionen 2001	(3.046)	
Pro forma	51.284	203.982
Gewinn je Stammaktie		
wie berichtet	0,65	2,37
Pro forma	0,52	2,28
Gewinn je Vorzugsaktie		
wie berichtet	0,70	2,43
Pro forma	0,57	2,34
Gewinn je Stammaktie bei voller Verwässerung		
wie berichtet	0,64	2,36
Pro forma	0,52	2,27
Gewinn je Vorzugsaktie bei voller Verwässerung		
wie berichtet	0,69	2,42
Pro forma	0,57	2,33

18. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND EVENTUALVERBINDLICHKEITEN OPERATE LEASING

Die Gesellschaft mietet Betriebsstätten sowie Maschinen, Anlagen und Einrichtungen im Rahmen verschiedener Leasing-Verträge, die zu unterschiedlichen Terminen bis zum Jahr 2016 auslaufen. In den Jahren 2001, 2000 und 1999 betrugen die Aufwendungen hierfür 237.174 \$, 192.910 \$ bzw. 160.624 \$. Die zukünftigen Mindestmietzahlungen aus den nicht kündbaren Mietverträgen für die fünf Jahre nach dem 31. Dezember 2001 betragen:

Für die Geschäftsjahre

2002	145.808
2003	130.094
2004	154.531
2005	92.694
2006	71.602
Nachfolgende	148.987
	743.716

RECHTLICHE VERFAHREN ZIVILRECHTSSTREITIGKEITEN MIT PRIVATEN VERSICHERUNGEN

Seit 1997 befinden sich FMCH, NMC und einige NMC-Tochtergesellschaften in einem Rechtsstreit mit der Aetna Life Insurance Company und einigen ihrer Tochtergesellschaften („Aetna“) wegen angeblich unangemessener Abrechnungspraktiken in den Bereichen Ernährungstherapie und diagnostische und klinische Laboruntersuchungen sowie wegen weiterer unrichtiger Angaben. Im Januar 2002 schloss FMCH mit Aetna eine grundsätzliche Vereinbarung darüber ab, ein Vorgehen festzulegen, um diese Ansprüche sowie die Gegenansprüche der Gesellschaft auf Grund von überfälligen Zahlungen für von der Gesellschaft erbrachte Leistungen für Versicherte der Aetna zu regeln.

Andere Versicherungsgesellschaften haben ähnliche Ansprüche wie Aetna gegen FMCH angemeldet, in denen Schadensersatzansprüche und Ansprüche auf Kostenerstattungen 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 allen Prozessen unter Ausschöpfung aller Rechtsmittel zu verteidigen. Die Gesellschaft hat Gegenklage gegen die Kläger wegen unangemessener Ablehnung von Ansprüchen auf Versicherungsleistungen und auf Grund von Rückständen in der Auszahlung von Versicherungsansprüchen eingereicht. 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 Klagen einreichen und Ansprüche auf Rückerstattung und Schadensersatz stellen. Das endgültige Ergebnis dieses Verfahrens 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.

Vor dem Hintergrund der prinzipiellen Verständigung mit Aetna hat die Gesellschaft zum 31. Dezember 2001 eine

Rückstellung in Höhe von 55.489 \$ gebildet, um Vorkehrungen für die erwartete Regelung des Aetna-Prozesses und für die geschätzten Rechtskosten zu treffen, die sich aus der fortgesetzten Verteidigung gegen die Ansprüche anderer privater Versicherungsgesellschaften sowie aus der Abwicklung dieser Ansprüche, inklusive der überfälligen Zahlungen für erbrachte Dienstleistungen für Versicherte dieser Gesellschaften, ergeben (siehe Anmerkung 3). Es kann keine Gewähr dafür gegeben werden, dass der erwartete Aetna-Vergleich zustande kommt oder dass die Kosten eines solchen Vergleichs oder eines Gerichtsentscheids über die Aetna-Ansprüche sowie über die Ansprüche der anderen Versicherungen die Rückstellung in Höhe von 55.489 \$ nicht überschreiten.

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) von Klägern, die behaupten, Gläubiger von W.R. Grace & Co.-Conn („Grace Chemicals“) zu sein, gegen Grace Chemicals, bestimmte US-Tochterunternehmen der Gesellschaft und andere Beklagte eingereicht, in der vor allem behauptet wird, dass der Zusammenschluss (eingehender beschrieben im Abschnitt „Entschädigung durch W.R. Grace & Co. und Sealed Air Corporation“ weiter unten) eine betrügerische Übertragung war, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstieß und eine Verschwörung darstellte. In der Folge wurde eine ergänzte Beschwerde (Abner et al. v. W.R. Grace & Company, et al.) und weitere Gemeinschaftsklagen mit im Wesentlichen den gleichen Behauptungen eingereicht. Alle Fälle wurden entweder später ausgesetzt und in Zusammenhang mit dem Chapter 11-Konkursverfahren der von W.R. Grace an das Konkursgericht in Delaware überwiesen. Die Gesellschaft hat in Übereinstimmung mit den Fusionsvereinbarungen Entschädigung von Grace Chemicals verlangt (siehe „Entschädigung durch W.R. Grace & Co. und Sealed Air Corporation“). Falls entschieden wird, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung war, falls von den Klägern wesentliche Schädigungen nachgewiesen werden, und falls die Gesellschaft nicht in der Lage ist, von W.R.

Grace & Co., Sealed Air Corporation oder von ihren Tochtergesellschaften oder früheren Tochtergesellschaften oder von ihren Versicherungen Schadenersatz in voller Höhe oder zum Teil einzuklagen und falls die Gesellschaft nicht in der Lage ist, Schadenersatz von anderen einzuklagen, die Ausschüttungen von W.R. Grace & Co. erhalten haben könnten, dann könnte ein Urteil wesentliche negative Auswirkungen auf die Geschäfte, die Finanzlage und auf das Ergebnis der Gesellschaft haben. Die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass der Zusammenschluss keine betrügerische Übertragung und keine Verschwörung war und beabsichtigt ihren Standpunkt mit allen Mitteln zu verteidigen.

OBRA 93

Der Omnibus Budget Reconciliation Act von 1993 betraf die Bezahlung von Leistungen durch Medicare und durch betriebliche Krankenversicherungen an bestimmte ESRD-Patienten, die gegenüber beiden Versicherungen anspruchsberechtigt sind. Im Juli 1994 haben die „Centers for Medicare and Medicaid Services“ (CMS) (früher „Health Care Financing Administration“ oder „HCFA“) eine Anweisung an die Bearbeiter von Medicare-Ansprüchen ausgegeben, wonach 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 gab die CMS eine neue Anweisung heraus, welche die ursprüngliche Anweisung rückgängig machte mit der Folge, dass die positive Auswirkung der ursprünglichen Anweisung auf das Dialyse-Geschäft der NMC erheblich vermindert wurde. CMS hat außerdem vorgeschlagen, die neuen Anweisungen rückwirkend zum August 1993, dem Termin des Inkrafttretens von OBRA 93, wirksam werden zu lassen.

Ab dem 1. Juli 1995 konnte NMC nicht mehr die zusätz-

lichen Erlöse auf Grund der ursprünglichen Anweisung verzeichnen. 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 die 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 CMS zu verbieten, ihre Anweisung vom 24. April 1995 betreffend Patienten mit doppelem Versicherungsanspruch rückwirkend geltend zu machen. Am 9. Mai 1995 hat NMC eine einstweilige Verfügung beantragt, die der CMS 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 von CMS praktizierten rückwirkenden Anwendung der Verordnung vom April 1995 zu erlangen. Die CMS verhinderte die summarische Entscheidung unter Hinweis auf die Rechtmäßigkeit der zukünftigen Anwendung der Verordnung vom April 1995. Im Januar 1998 hat das Gericht dem Antrag von NMC auf eine summarische Teilentscheidung stattgegeben und ein Feststellungsurteil zu Gunsten von NMC gesprochen. Die rückwirkende Änderung der Verfügung vom April 1995 durch CMS wird darin für rechtlich unwirksam erklärt. Auf diesem Urteil aufbauend hat das Gericht auch verfügt, dass es der CMS auf Dauer unter-

sagt wird, die Verfügung vom April 1995 rückwirkend geltend zu machen und gegen NMC anzuwenden. Das Gericht ist nicht auf den Antrag von CMS 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 CMS-Verfügung vom April 1995 für rechtlich unwirksam erklärt und der CMS auf Dauer untersagt, künftig die Anweisung vom April 1995 durchzusetzen und anzuwenden. Das Gericht hat bisher nicht über die Anträge der Parteien entschieden. Die CMS hat bisher gegen die Gerichtsentscheidungen vom Juni 1995 und vom Januar 1998 keine Berufung eingelegt. CMS könnte jedoch bei Abschluss des Verfahrens gegen alle Entscheidungen Berufung einlegen. Sollte CMS 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 CMS-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 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Juli 2000 reichte NMC beim US-Bezirksgericht für den Eastern District of Virginia eine Beschwerde ein (National Medical Care, Inc. and Bio-Medical Applications of Virginia, Inc. v. Aetna Life Insurance Co., Inc., Aetna U.S. Healthcare, Inc. and John Does 1-10), in der Entschädigung verlangt wird von Aetna U.S. Healthcare und von Gesundheitsprogrammen, die von Aetna Healthcare verwaltet werden, für Ansprüche in Zusammenhang mit dem Zahlungsverpflichtungen als Hauptversicherung für ESRD-Patienten, die nach dem Omnibus Budget Reconciliation Act von 1993 für beide Versicherungen leistungsberechtigt sind. Am 16. Januar 2001 setzte das Gericht das Verfahren aus wegen des ausstehenden

Beschlusses des Gerichts im District of Colombia. Die grundsätzliche Vereinbarung zur Regelung des schwebenden Rechtsstreits zwischen der Gesellschaft und Aetna eröffnet die Möglichkeit für eine Regelung der Ansprüche.

SONSTIGE RECHTSSTREITIGKEITEN UND POTENZIELLE 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.

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 fördern 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 Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter 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, Behandlungsfehlern, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlichen

Ansprüchen 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 Umfange versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreicher Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgend eine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche negative Auswirkung auf die Gesellschaft und das operative Ergebnis 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 wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanzlage und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben. Zum 31. Dezember 2001 bildete die Gesellschaft eine Rückstellung, welche ihre Einschätzung der Ausgaben widerspiegelt, die im Zusammenhang mit der fortgesetzten Verteidigung und Regelung dieser Ansprüche auftreten können (siehe Anmerkung 3). Es kann keine Gewähr dafür gegeben werden, dass die tatsächlichen Kosten, die der Gesellschaft für die fortgesetzte Verteidigung und Regelung dieser Ansprüche entstehen, nicht den Rückstellungsbetrag überschreiten werden.

ENTSCHÄDIGUNG DURCH W.R. GRACE & CO. UND SEALED AIR CORPORATION

Die Gesellschaft wurde als Ergebnis einer Reihe von Transaktionen in Übereinstimmung mit der Fusionsvereinbarung und dem Reorganisationsplan (der „Zusammenschluss“) vom 4. Februar 1996 durch W.R. Grace & Co. und Fresenius AG gebildet. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses hatte und hat noch heute eine Tochtergesellschaft der Grace Chemicals erhebliche potentielle Verbindlichkeiten aus Rechtsverfahren im Zusammenhang mit Produzentenhaftung, Steuerforderungen für die Zeit vor dem Zusammenschluss und weitere Forderungen, die nicht mit NMC in Verbindung standen, welche vor dem Zusammenschluss das Dialysegeschäft von W.R. Grace & Co. betrieb. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss hat sich Grace Chemicals verpflichtet, die Gesellschaft, FMCH und NMC von allen Verpflichtungen der W.R. Grace & Co. freizustellen, die sich auf Ereignisse vor oder nach dem Zusammenschluss beziehen mit Ausnahme der Verpflichtungen, die im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der NMC stehen. Es ist Klage gegen Grace Chemicals und FMCH erhoben worden von Klägern, die sich als Gläubiger von Grace Chemicals ausgeben und im Wesentlichen behaupten, dass der Zusammenschluss eine betrügerische Übertragung war, gegen das Gesetz gegen betrügerische Transfers verstieß und eine Verschwörung darstellte (Siehe oben: Rechtliche Verfahren - Zivilrechtsstreitigkeiten mit privaten Versicherungen).

Steuerforderungen für Zeit vor dem Zusammenschluss oder Steuerforderungen, die sich ergeben würden, falls es Tatbestände gibt, welche die Steuerfreiheit des Zusammenschlusses verletzen, könnten schließlich zu einer Verpflichtung für die Gesellschaft werden. Insbesondere hat W.R. Grace & Co. in seinen bei der Security and Exchange Commission eingereichten Abschlüssen folgende Tatbestände offengelegt: die Steuererklärungen von W.R. Grace & Co. für die Steuerjahre 1993-1996 werden zur Zeit durch den Internal Revenue Service geprüft; während des genannten Zeitraums

hat W.R. Grace & Co. etwa 122.100 \$ Zinsen abgezogen, die den unternehmenseigenen Lebensversicherungsdarlehen („COLI“) zuzuordnen sind; W.R. Grace & Co. hat 21.200 \$ an Steuern und Zinsen im Zusammenhang mit COLI-Abzügen gezahlt, die in den Steuerjahren vor 1993 vorgenommen worden waren. Vorbehaltlich bestimmter Erklärungen von W.R. Grace & Co. vereinbarten die Gesellschaft, die Fresenius AG sowie W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften, die Gesellschaft von dieser Steuerverpflichtung, anderen Steuerverpflichtungen aus der Zeit vor dem Zusammenschluss und mit dem Zusammenschluss zusammenhängenden Steuerverpflichtungen freizustellen.

Nach dem Zusammenschluss waren W.R. Grace & Co. und Sealed Air Corporation (früher bekannt als Grace Holding, Inc. und die frühere Muttergesellschaft von Grace Chemicals) in einer mehrstufigen Transaktion beteiligt. Die Gesellschaft befindet sich in einem Rechtsstreit mit Sealed Air Corporation („Sealed Air“), um ihren Anspruch auf Entschädigung durch Sealed Air für alle Verluste und Aufwendungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit Steuerverpflichtungen für die Zeit vor dem Zusammenschluss und im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss geltend zu machen. Nach der Sealed Air-Transaktion beantragten W.R. Grace & Co. und einige ihrer Tochtergesellschaften die Reorganisation nach Chapter 11 des US-amerikanischen Konkursrechts. Die Gesellschaft beobachtet und analysiert laufend die Prüfung der Steuererklärungen von W.R. Grace & Co. aus der Zeit vor dem Zusammenschluss durch die amerikanische Steuerbehörde, das Sealed Air-Gerichtsverfahren und das W.R. Grace & Co.-Insolvenzverfahren. Als Ergebnis dieser Beobachtungen und auf der Grundlage ihrer gegenwärtigen Beurteilung der potentiellen Auswirkungen dieser Angelegenheiten auf die Gesellschaft hat die Gesellschaft zum 31. Dezember 2001 eine Rückstellung in Höhe von 172.034 \$ gebildet, um die von der Gesellschaft geschätzten Risiken in Bezug auf Verbindlichkeiten und Rechtskosten in Verbindung mit dem W.R. Grace & Co.-Insolvenzverfahren

(siehe Anmerkung 3) abzudecken. Die Gesellschaft beabsichtigt, ihre Rechte auf Entschädigung durch W.R. Grace & Co., W.R. Grace & Co.'s Versicherungen sowie die früheren und gegenwärtigen Tochtergesellschaften einschließlich Sealed Air für alle Kosten, die bei der Gesellschaft im Zusammenhang mit Steuern aus der Zeit vor dem Zusammenschluss und mit auf den Zusammenschluss bezogenen Ansprüchen angefallen sind, weiterhin tatkräftig zu verfolgen.

19. FINANZINSTRUMENTE

SFAS NR. 133 – IMPLEMENTIERUNG

Die Gesellschaft hat das SFAS Nr. 133 (*Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*) und die darauf bezogenen Berichtigungen und Ergänzungen des SFAS Nr. 138 mit Wirkung vom 1. Januar 2001 angewendet. Bei der Anwendung dieser Vorschrift grenzte die Gesellschaft einen Netto-Anpassungsverlust von 2.935 \$ (vor Steuern 4.974 \$) erfolgsneutral im Gesamtergebnis ab. Zusätzlich realisierte die Gesellschaft einen Anpassungsgewinn von 267 \$ (nach Steuern 194 \$) erfolgswirksam, der aber durch entsprechende Verluste aus der Bewertung der jeweiligen Grundgeschäfte neutralisiert wurde.

MARKTRISIKEN

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus der Veränderung von Zinssätzen und Wechselkursen ausgesetzt. Zur Steuerung der Risiken aus Zinssatz- und Wechselkursänderungen tritt die Gesellschaft im Rahmen der vom Vorstand festgelegten Limits in Sicherungsgeschäfte mit erstklassigen Banken ein. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für Handelszwecke. Die Gesellschaft führt ihre Aktivitäten auf dem Gebiet der derivativen Finanzinstrumente ausschließlich unter der Kontrolle einer zentralen Abteilung durch. Die Gesellschaft hat Richtlinien für Risikobewertungsverfahren und für die Kontrolle über den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare

Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen Seite und die Verwaltung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen.

MANAGEMENT DES WÄHRUNGSRISIKOS

Die Gesellschaft betreibt ihre Geschäftstätigkeit weltweit in verschiedenen Fremdwährungen, obgleich ihre Geschäftsbereiche hauptsächlich in Deutschland und in den USA sind. Für die Finanzberichtserstattung ist der US-Dollar Berichtswährung. Daher beeinflussen Wechselkursänderungen zwischen dem US-Dollar, dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Jahresabschlüsse der ausländischen Geschäftsbereiche geführt werden, das im Konzern-Jahresabschluss ausgewiesene Jahresergebnis und ihre finanzielle Lage. Die Gesellschaft setzt in begrenztem Umfang Devisenterminkontrakte ein, um ihre Währungsrisiken abzusichern. Es ist ein von der Gesellschaft konsequent verfolgter Grundsatz, Devisenterminkontrakte und Optionen ausschließlich zur Absicherung der Währungsrisiken einzusetzen.

Die Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft ergeben sich aus Transaktionen wie Ein- und Verkäufen sowie Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen einschließlich konzerninterner Kredite. Die Gesellschaft verkauft Produkte, die von ihren Produktionsstätten in Deutschland produziert wurden, an die internationalen Geschäftseinheiten von FMC. Im Allgemeinen werden diese Verkäufe in Euro fakturiert. Dadurch werden die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen dem Euro und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen.

Veränderungen des Marktwertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash-Flow Absicherung für geplante Wareneinkäufe angegeben und geeignet sind, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der geplanten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung als Umsatzkosten erfasst. Verluste nach Steuern in Höhe von 650 \$ (1.167 \$ vor Steuern) des Jahres 2001 wurden erfolgsneutral

im Gesamtergebnis abgegrenzt und werden in den Jahren 2002 und 2003 erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Im Jahre 2001 erfasste die Gesellschaft einen Gewinn vor Steuern von 1.134 \$ (nach Steuern von 748 \$) der zuvor erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt wurde. Zum 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft Devisenterminkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 15 Monaten erworben, um ihr Risiko aus Wechselkursänderungen bei Warenkäufen abzusichern.

Veränderungen des Wertes von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow-Absicherung für geplante konzerninterne Finanzierungsgeschäfte angegeben und geeignet sind, werden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Verluste nach Steuern in Höhe von 10.038 \$ (17.015 \$ vor Steuern) des Jahres 2001 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Zum 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft Devisenterminkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 24 Monaten erworben. Zum 31. Dezember 2001 betrug der Nominalwert der Devisenterminkontrakte zur Absicherung konzerninterner Darlehen und geplanter konzerninterner Finanzierungsgeschäfte 815.396 \$. Das Jahresergebnis wurde nur unwesentlich durch Ineffektivität der Sicherungsgeschäfte beeinflusst.

Kontrahentenrisiken ergeben sich daraus, 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 für feste Zeiträume mit dem Vertragspartner Ausgleichszahlungen in Höhe der Differenz zwischen fester Verzinsung und variabler Verzinsung, wobei die Berechnung auf dem vertraglichen Nominalbetrag basiert.

Die Gesellschaft geht Zins-Swap-Vereinbarungen ein, die als Cash Flow Absicherung dienen und bestimmte, in US-Dollar zu leistende variable Zinszahlungen in fixe Zinszahlungen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 39.628 \$ (66.603 \$ vor Steuern) für das Jahr 2001 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands zu jedem Berichtsstichtag erfasst. Das Jahresergebnis wurde nur unwesentlich durch Ineffektivität der Sicherungsgeschäfte beeinflusst. Zum 31. Dezember 2001 betrug der Nominalwert der US-Dollar-Zinssicherungskontrakte 1.050.000 \$. Die Swap-Vereinbarungen, die zu verschiedenen Terminen zwischen 2003 und 2007 auslaufen, verwandeln effektiv die variablen Zinssätze der Gesellschaft aus der Mehrheit der revolvingenden US-Dollar-Kredite und aus ausstehenden Verpflichtungen im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms in einen festen Zinssatz von 6,52%. Im NMC-Darlehensvertrag hat die Gesellschaft zugestimmt, eine Zinssicherung von mindestens 500 Mio. \$ zu gewährleisten.

Die Gesellschaft geht Zins-Swaps ein, die als Cash Flow Absicherung dienen und effektiv bestimmte variable Yen-Zinsen in fixe Zinsen umwandeln. Verluste nach Steuern in Höhe von 367 \$ (632 \$ vor Steuern) für das Jahr 2001 wurden erfolgsneutral im Gesamtergebnis abgegrenzt. Das Jahresergebnis wurde nur unwesentlich durch Ineffektivität der Sicherungsgeschäfte beeinflusst. Der Nominalwert der Yen-Zinsswapvereinbarung, die in Verbindung mit einem variabel verzinsten Yen-Kredit von der japanischen Tochtergesellschaft der FMC eingegangen wurde, betrug zum 31. Dezember 2001 9.544 \$. Die Höhe des Bankkredits und der Nominalbetrag der Swap-Vereinbarung stimmen bis März 2009, dem Zeitpunkt, in dem der Bankkredit vollständig zurückgezahlt ist

und der Swap ausläuft, immer überein. FMC ist dem Risiko ausgesetzt, dass die Vertragspartner bei Finanzinstrumenten ihre Leistungen nicht erfüllen. Es wird jedoch erwartet, dass diese ihren Verpflichtungen nachkommen. Die gegenwärtigen Kreditrisiken der derivativen Finanzinstrumente werden durch den Marktwert der Kontrakte repräsentiert, die zum Berichtszeitpunkt einen positiven Marktwert aufweisen.

MARKTWERT DER FINANZINSTRUMENTE

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. Dezember 2001 und 2000 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 Beziehung stehen und in den sonstigen Aktiva ausgewiesen werden – in der Bilanz unter den jeweils angegebenen Posten erfasst.

	2001		2000	
in Tsd. \$	Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Nicht-Derivative Aktiva				
Flüssige Mittel	61.572	61.572	64.577	64.577
Forderungen	884.727	884.727	753.674	753.674
IDPN-Forderungen	-	-	5.189	5.189
Passiva				
Verbindlichkeiten	278.741	278.741	281.197	281.197
Steuerverbindlichkeiten	176.249	176.249	117.572	117.572
Sonstiges Fremdkapital	900.728	900.728	826.063	826.063
Genussscheinähnliche Wertpapiere	1.428.768	1.433.274	952.727	897.827
Schuldverschreibungen	113.247	114.144	-	-
Derivative				
Fremdwährungskontrakte	(15.498)	(15.498)	12.197	25.269
Dollar-Zins-Swaps	(66.603)	(66.603)	-	(24.619)
Yen-Zins-Swaps	(632)	(632)	-	(527)

SCHÄTZUNG DER MARKTWERTE

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen angegeben, die bei der Schätzung der Marktwerte von Finanzinstrumenten angewendet werden:

Kurzfristige Finanzinstrumente werden mit dem Buchwert angesetzt, der auf Grund 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. Die Zinssätze spiegeln die jeweils aktuellen Geldmarktbedingungen zuzüglich spezifischer Aufschläge wider, 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 Marktquotierungen. Der Marktwert der Schuldverschreibungen wird als Differenz zwischen dem Kupon der Schuldverschreibungen und der Kursnotiz am Berichtstag berechnet, die einen auf die Gesellschaft bezogenen Zuschlag enthält. Der Zuschlag wird wegen des relativ kurzen Zeitraums zwischen dem Berichtsstichtag und den Zeitpunkten der Ausgabe der Schuldverschreibungen vernünftigerweise als zum Berichtszeitpunkt unverändert eingeschätzt.

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.

20. SEGMENT-BERICHTERSTATTUNG

Die Gesellschaft hat, erstmals zum 31. März 1999, drei Segmente identifiziert: Nordamerika, International und Asien/Pazifik. Diese Segmente ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte betreibt. Alle Segmente sind im wesentlichen tätig in den Bereichen Dialyседienstleistungen, Produktion und Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Im Segment Nordamerika werden darüber hinaus noch Dienstleistungen im Bereich 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 kann, 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 genussscheinähnlichen Wertpapieren. Die Auswirkungen der Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten in 2001 wurden bei der Berechnung von EBIT und EBITDA nicht berücksichtigt.

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 operativen Ergebnisses. 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 42% 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 die folgende Tabelle:

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. In der nachfolgenden Tabelle werden Informationen zur geographischen Aufteilung der

in Tsd. \$	2001	2000
Gesamt-EBITDA der berichterstattenden Segmente	985.053	915.492
Abschreibungen	(323.503)	(292.854)
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	(258.159)	-
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(24.174)	(1.825)
Zinsaufwendungen	(237.234)	(195.569)
Zinsaufwendungen im Rahmen der Vergleichsvereinbarung 1999	-	(29.947)
Zinserträge	14.305	9.411
Gesamtergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	156.288	404.708
Gesamt-EBIT der berichterstattenden Segmente	662.415	624.264
Sonderaufwendungen für Rechtsangelegenheiten	(258.159)	-
Allgemeine Unternehmensaufwendungen	(25.039)	(3.451)
Zinsaufwendungen	(237.234)	(195.569)
Zinsaufwendungen im Rahmen der Vergleichsvereinbarung 1999	-	(29.947)
Zinserträge	14.305	9.411
Gesamtergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitenanteilen	156.288	404.708
Abschreibungen		
Abschreibungen der berichterstattenden Segmente	(322.638)	291.228
Abschreibungen der allgemeinen Unternehmensbereiche	(865)	1.626
Abschreibungen insgesamt	(323.503)	292.854

in Tsd. \$	Nord-amerika	International	Konzern	Gesamt
2001				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.602.468	1.256.851	-	4.859.319
Transfer zwischen den Segmenten	1.702	24.344	(26.046)	-
Umsatzerlöse insgesamt	3.604.170	1.281.195	(26.046)	4.859.319
EBITDA	692.906	292.147	(24.174)	960.879
Abschreibungen	(246.791)	(75.847)	(865)	(323.503)
EBIT	446.115	216.300	(25.039)	637.376
Aktiva der Segmente	5.017.131	1.444.776	52.923	6.514.830
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ¹	316.358	174.851	727	491.936
2000				
Umsatzerlöse mit Dritten	3.081.825	1.119.513	-	4.201.338
Transfer zwischen den Segmenten	2.226	36.677	(38.903)	-
Umsatzerlöse insgesamt	3.084.051	1.156.190	(38.903)	4.201.338
EBITDA	652.212	263.280	(1.825)	913.668
Abschreibungen	(222.769)	(68.459)	(1.626)	(292.854)
EBIT	429.443	194.821	(3.451)	620.813
Aktiva der Segmente	4.571.069	1.375.526	32.358	5.978.953
Investitionen in Sachanlagen und Akquisitionen ²	228.177	274.290	100	502.567

¹ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika und International sind für 2001 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 233.895 \$ bzw. 10.473 \$ nicht enthalten

² In den Akquisitionen des Segments International sind für 2000 nicht-zahlungswirksame Akquisitionen in Höhe von 13.614 \$ nicht enthalten

Geschäftstätigkeit der Gesellschaft dargestellt:

in Tsd. \$	Deutschland	USA & Kanada	Übrige Länder	Gesamt
2001				
Umsatzerlöse mit Dritten	196.022	3.602.468	1.060.828	4.859.318
Langfristige Aktiva	96.622	614.441	308.603	1.019.666
2000				
Umsatzerlöse mit Dritten	193.857	3.081.824	925.657	4.201.338
Langfristige Aktiva	79.670	520.614	294.997	895.281

21. ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KAPITALFLUSS-RECHNUNG

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

in Tsd. \$	2001	2000
Zusätzliche Angaben zum Cash-Flow		
Zinszahlungen	219.681	222.826
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	62.747	44.715
Zusätzliche Offenlegung von Cash-Flow-Informationen		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögensgegenstände	540.241	346.378
Übernommene Verbindlichkeiten	75.024	52.843
Als Teil von Kaufpreiszahlungen über- bzw. aufgenommene Schulden	144.889	13.613
Ausgabe von Vorzugsaktien in Verbindung mit Akquisitionen	99.479	-
Barzahlungen	220.849	279.922
Abzüglich erworbene Barmittel	4.138	5.392
Nettoauszahlungen für Akquisitionen	216.711	274.530

22. WESENTLICHE EREIGNISSE SEIT DEM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES

Am 14. Februar 2002 zahlte FMC den gesamten ausstehenden Betrag ihrer 9%-igen genusscheinähnlichen Wertpapiere (Trust Preferred Securities), die im Jahr 2006 fällig waren, in Höhe von 360.000 \$ unter Inanspruchnahme des NMC-

Darlehensvertrages zurück. Die Konditionen dieser Wertpapiere, die 1996 ausgegeben worden waren, beinhalten die Option einer vorzeitigen Rückzahlung ab dem 1. Dezember 2001 zu einem Rückzahlungspreis in Höhe von 104,5% des Nominalbetrages zuzüglich der abgegrenzten Ausschüttungen bis zum Rückzahlungstag. Am 15. Januar 2002 gab die State Street Bank and Trust Company als Treuhänder eine Rückzahlungsbenachrichtigung an die Inhaber der Wertpapiere heraus, in der bekannt gegeben wurde, dass FMC ihre Rückzahlungsoption ausgeübt hat und die Wertpapiere am 14. Februar 2002 zu einem Preis von 1.045 \$ je 1.000 \$ Nominalbetrag zuzüglich einer abgegrenzten Ausschüttung von 18,25 \$ je 1.000 \$ Nominalwert zu einem Gesamtrückzahlungspreis von 1.063,25 \$ je 1.000 \$ Nominalwert zurück zahlt. Die Gesellschaft operiert auf dem argentinischen Markt über Tochtergesellschaften und über direkte Verkäufe aus Deutschland.

Im Januar 2002 gab die argentinische Regierung ihre Absicht bekannt, ein duales Währungssystem mit einem amtlich festgesetzten Wechselkurs von 1,40 Peso für 1,0 \$ für Im- und Exportgeschäfte sowie einen frei schwankenden Wechselkurs für alle anderen Transaktionen einzuführen. Seit 1991 war der argentinische Peso bei einem Wechselkurs von 1,0 argentinischen Peso für 1,0 \$ fest an den \$ gebunden.

Im Dezember 2001 wurden Beschränkungen für bestimmte Transaktionen erlassen und der Devisenhandel wurde effektiv eingestellt. Am 11. Januar 2002 wurde der Devisenhandel wieder aufgenommen und der freie Wechselkurs schwankte zwischen 1,6 und 1,7 Peso je 1,0 \$. In Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen verwendete die Gesellschaft den Wechselkurs von 1,7 Peso für 1,0 \$ bei der Umrechnung der in argentinischen Peso vorliegenden Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 2001. Der Verlust aus der Währungsumrechnung wurden im Gesamtergebnis erfasst. Im Februar 2002 lag der Wechselkurs bei 2,0 Peso für 1,0 \$.

FINANZ-GLOSSAR

AMERICAN DEPOSITORY SHARE (ADS)

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

BRUTTOINLANDSPRODUKT (BIP)

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

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.

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 Ertragssteuern (EBIT), im Verhältnis zum Umsatz.

STAMM- UND VORZUGSAKTIE

Das Grundkapital der Gesellschaft ist eingeteilt in Stamm- und Vorzugsaktien. Beide sind Inhaberaktien. Vorzugsaktien sind nicht stimmrechtlich, 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 verbundener 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.

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 sechs 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 neben Akquisitionen die Finanzierung der Gruppe und einzelner Konzerngesellschaften und der neue Internationale Aktienoptionsplan. Ferner hat sich der Aufsichtsrat über die Verhandlungen zur Regelung der Ansprüche privater Krankenversicherer im Gefolge der 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, berichten lassen. Im Detail hat der Aufsichtsrat mit dem Vorstand ferner die Entwicklung des operativen Geschäfts, sowohl in den USA wie international, beraten, darunter die Umstellung auf die Einmalnutzung der Dialysatoren in den USA. Wie jedes Jahr wurde die geschäftliche Entwicklung der Akquisitionen der Vorjahre sowie die Profitabilität der einzelnen Landesgesellschaften erörtert.

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 2001, geprüft. An den Verhandlungen des Aufsichtsrats über diese Vorlagen hat ein Vertreter des Abschlussprüfers teilgenom-

men. 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 2001 wurden durch die durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Mai 2001 zum Abschlussprüfer gewählte und vom Aufsichtsrat beauftragte KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main geprüft; sie sind mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen dem Aufsichtsrat vor. Von dem Prüfungsergebnis nahm der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis. Auch nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen den Jahresabschluss der Fresenius Medical Care AG keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat billigte in seiner Sitzung am 08. April 2002 den vom Vorstand vorgelegten Abschluss der Fresenius Medical Care AG für das Jahr 2001, der damit festgestellt ist.

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG für das Geschäftsjahr 2001 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Der Bericht enthält die Schlusserklärung 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 Schlussklärung des Vorstands keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und für die im Jahre 2001 geleistete Arbeit.

Bad Homburg v.d.H., den 08. April 2002

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, Grand Cayman
(Board of Directors)
- Donau Universität Krems (Kuratorium)

STEPHEN M. PECK

Partner, Torrey Funds LLC.

New York (USA)

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- Advance Auto Parts, Inc.
- Banyan Strategic Realty Trust
- Boston Life Sciences, Inc.
- Canarc Resource, Inc.
- OFFIT Investment Funds

Beirat

- Brown Simpson Asset Management

Kuratorium

- Mount Sinai Medical Center (Vorsitzender)
- Mount Sinai Hospital (Vorsitzender)
- Mount Sinai School of Medicine (Vorsitzender)
- Mount Sinai /NYU Health
- Jewish Theological Seminary

DR. DIETER SCHENK

Stellvertretender Vorsitzender

Rechtsanwalt und Steuerberater

München

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- Deutsche BA Luftfahrtgesellschaft mbH
- Fresenius AG
- Gabor Schuhe AG
- Greiffenberger AG (stellv. Vorsitzender)
- TOPTICA Photonics AG (stellv. Vorsitzender)

DR. BERND FAHRHOLZ

Vorstandsvorsitzender Dresdner Bank

Frankfurt am Main

Sonstige Mandate

Aufsichtsrat

- BMW AG
- BNP - Paribas S.A.
- Heidelberger Zement AG
- Reuschel & Co. bis 31. Dezember 2001
- Dresdner Kleinwort Benson North America, Inc.

- Advance Holding AG
- Banco General de Negocios S.A.

WALTER L. WEISMAN

*Ehemaliger Vorstandsvorsitzender und Hauptgeschäftsführer von
American Medical International, Inc.
Los Angeles (USA)*

Sonstige Mandate

Vorstand

- Community Care Health Network, Inc.

Kuratorium

- California Institute of Technology
(stellv. Vorsitzender)
- Los Angeles County Museum of Art (Vorsitzender)
- Sundance Institute (Vorsitzender)
- Public Broadcasting Service
- Samuel H. Kress Foundation

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 bis 18. Juli 2001
- Schöller Holding GmbH & Co. KG
- Saint Louis Sucre S.A. (Vorsitzender)

VORSTAND

DR. BEN LIPPS

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

DR. EMANUELE GATTI

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

Konzernmandate

Aufsichtsrat

- Fresenius Medical Care France S.A.
(stellv. Vorsitzender)
- Centre d'Hémodialyse du Languedoc
Méditerranéen S.A.S.
- Centre Néphrologique d'Occitanie S.A.S.
- NephroCare France S.A.
- Fresenius Medical Care Magyárország
Egészségügyi Kft.
- Fresenius Medical Care Dialysis Center
Egészségügyi Kft.

ROBERTO FUSTÉ

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

DR. ULF M. SCHNEIDER

*Vorstand für Finanzen seit 01. November 2001
Bad Homburg v.d.H.*

GLOSSAR

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN VON FRESENIUS MEDICAL CARE

A.N.D.Y.[®] disc

Neues Klammersystem für A.N.D.Y. PLUS[®]; bietet mehr Sicherheit und eine benutzerfreundlichere Handhabung für Patient und Arzt.

A.N.D.Y. PLUS[®]

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

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.

Bluttemperatur-Monitor™ (BTM™)

Modul für Hämodialysegeräte zur Messung der Bluttemperatur, die z.B. dazu dient, die Körpertemperatur des Dialysepatienten aktiv zu kontrollieren.

Blutvolumen-Monitor™ (BVM™)

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

DiaSafe™

Filter zur Erzeugung ultrareiner Dialysierflüssigkeit während der Hämodialyse.

Freedom™ Cyclor PD+

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

Fresenius Polysulfone[®]-Dialysator

Dialysator mit Kapillaren aus Fresenius Polysulfon[®].

FX-Serie

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 Hämodialysetherapie-System, basierend auf einem geschlossenen Tank-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.

IQcard™

Die IQcard™ wird in Verbindung mit dem Freedom™ Cyclor 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.

Laboratory Information Access (Lia[®])

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

MultiFiltrate

Multifunktionales Akutdialysegerät für Therapieverfahren im Intensivbereich sowie für intermittierende Kurzzeitdialysen (HF).

Nano Controlled Spinning Technology (NCS[®])/ Microcrimp™

Spezielles Produktionsverfahren zur Herstellung der Helixone[®]-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.

Premier™ Plus Double Bag

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

Prometheus[®]

Neuartiges extrakorporales Blutreinigungsverfahren bei Patienten mit Leberversagen, damit die Leber in ihrer Funktion entlastet werden kann.

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 Patient, Arzt und Pflegepersonal.

Snap™

Innovatives System für die Peritonealdialyse.

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 erheblich reduzierten Anteil an Glukose-Abbauprodukten.

BEGRIFFE AUS DEM GESUNDHEITSWESEN UND DER DIALYSE

Albumin

Albumin ist ein Eiweiß (Protein). Anhand des Albuminwertes kann der allgemeine Ernährungszustand festgestellt werden.

Anämie

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

Apherese

Verfahren der Blutentnahme von einem Spender oder auch Patienten, bei der nach Abtrennung und Entfernung bestimmter Bestandteile (Thrombozyten, Plasma) das restliche Blut wieder zurückinfundiert wird.

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.

Bioimpedanz

Verfahren, das Rückschlüsse auf den Wassergehalt des Körpers erlaubt. Am Körper ein- und ausleitende Wechselstromelektroden messen den Zusammenhang zwischen elektrischem Wechselstrom und Wechselspannung, die durch einen Körper fließen.

Biokompatibilität

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

Blutschlachsystem

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.

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.

End-Stage Renal Disease (ESRD)

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

Erythropoietin (EPO)

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

FDA

US-Behörde für Lebens- und Arzneimittel.

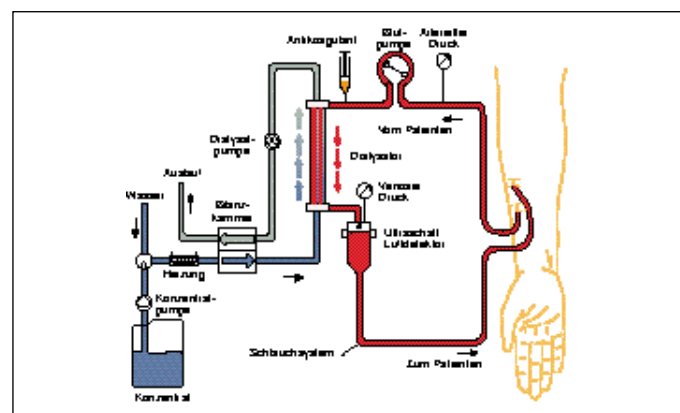
Health Maintenance Organization (HMO)

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

Hämodiafiltration (HDF)

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

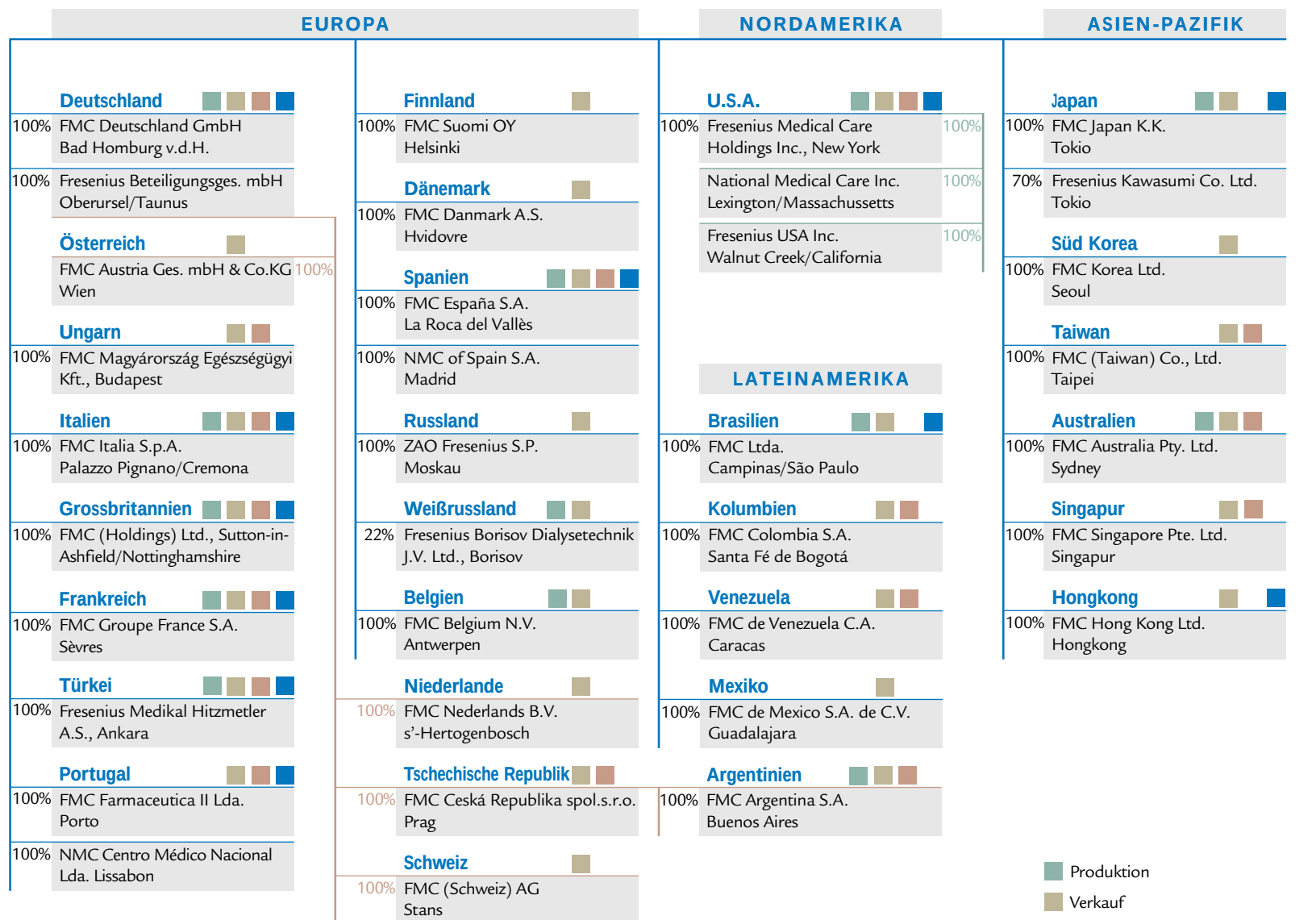
Hämodialyse (HD)



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 Stoffwechselendprodukte und der Flüssigkeitsüberschuss aus dem Blut in die Dialyselösung.

REGIONALE ORGANISATION

FRESENIUS MEDICAL CARE AG



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

WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Name und Sitz der Gesellschaft in Mio. \$, mit Ausnahme der Angaben zu den Mitarbeitern		Beteili- gungen ¹	Umsatz	Jahresüber- schuss/ (-verlust)	Eigen- kapital	Mitarbeiter (durchschnittl. Vollzeitbe- schäftigte)
		in %	2001 ²	2001 ²	31.12.2001 ³	31.12.2001
Europa						
Deutschland	FMC Deutschland GmbH, Bad Homburg	100	625,3	0	112,4	2.291
Österreich	FMC Austria GmbH & Co KG, Wien	100	10,1	0,3	0,1	17
Ungarn	FMC Magyarország Egészségügyi Kft. Budapest	100	13,4	2,4	14,7	31
Italien	FMC Italia S.p.A., Palazzo Pignano/ Cremona	100	55,6	-0,7	12	102
	SIS-TER S.p.A. Palazzo Pignano/Cremona	100	33,5	0,4	3	188
Grossbritannien	FMC (UK) Ltd., Sutton - Huthwaite/ Nottinghamshire	100	45,9	5,1	15	149
Frankreich	FMC France S.A., Sèvres	100	50,5	3	12,5	95
	SMAD S.A., L'Arbresle	100	45,0	2,9	13,3	308
Türkei	Fresenius Medikal Hitzmetler A.S., Ankara	100	15,2	0,2	1,3	76
Portugal	FMC Portugal Lda., Porto	100	23,0	0,4	0,6	43
	NMC Centro Medico Nacional Lda., Lissabon	100	41,0	2,5	-3	458
Finnland	FMC Suomi OY, Helsinki	100	5,6	1	2,3	13
Dänemark	FMC Danmark A.S., Kopenhagen	100	5,1	0,5	1,2	13
Spanien	FMC España S.A., La Roca del Vallès	100	45,7	1,8	8,8	149
	NMC of Spain S.A., Madrid	100	46,0	-1,2	58,5	699
Russland	ZAO Fresenius S.P., Moskau	100	17,3	1,7	2,2	70
Niederlande	FMC Nederland B.V., s'-Hertogenbosch	100	12,2	0,7	4,7	24
Belgien	FMC Belgium N.V., Antwerpen	100	16,6	1,2	6,3	49
Tschech. Republik	FMC Ceska Republika spol. s.r.o., Prag	100	10,1	0,7	2,5	28
Schweiz	FMC Schweiz AG, Stans	100	17,0	3,2	4,8	37

¹ Direkte und indirekte Beteiligungen

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

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

Name und Sitz der Gesellschaft in Mio. \$, mit Ausnahme der Angaben zu den Mitarbeitern		Beteili- gungen ¹	Umsatz	Jahresüber- schuss/ (-verlust)	Eigen- kapital	Mitarbeiter (durchschnittl. Vollzeitbe- schäftigte)
		in %	2001 ²	2001 ²	31.12.2001 ³	31.12.2001
Nordamerika						
USA	FMC Holdings Inc. ³	100	3.609,60	-79,3	1.597,80	26.351
Lateinamerika						
Brasilien	FMC do Brazil Ltda., Campinas/ São Paulo	100	28,4	-2,4	23,8	150
Kolumbien	FMC Colombia Ltda., Santa Fé de Bogota	100	39,3	0,3	28,1	628
Venezuela	FMC de Venezuela C.A., Caracas	100	9,6	0,9	8,3	308
Argentinien	FMC Argentina S.A., Buenos Aires	100	83,3	-14,7	6,2	767
	RTC Argentina, Buenos Aires	100	66,5	3,1	59,2	767
Mexiko	FMC de Mexico S.A. de C.V., Mexiko	100	12,9	1,1	14,8	106
Asien-Pazifik						
Japan	FMC Japan K.K., Tokio	100	15,4	1,7	1,1	460
	Fresenius-Kawasumi Co. Ltd., Tokio	70	75,6	4,5	10,5	131
Korea	FMC Korea Inc., Seoul	100	30,5	2	20,9	83
Taiwan	FMC Taiwan Inc., Taipei	100	4,7	-0,7	-1,7	32
Australien	FMC Australia Pty. Ltd., Sydney	100	19,5	0,7	5,5	87
Singapur	FMC Singapore Pte. Ltd., Singapur	100	5,8	0,8	2,4	47
Hongkong	FMC Hong Kong Ltd., Hongkong	100	15,7	0,5	4,4	41

¹ Direkte und indirekte Beteiligungen

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

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

5-JAHRESÜBERSICHT

in Tsd. \$, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2001	2000	1999	1998	1997
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	4.859.318	4.201.338	3.840.429	3.505.676	2.974.369
Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse	3.220.198	2.734.593	2.463.155	2.242.938	1.886.486
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.639.120	1.466.745	1.377.274	1.262.738	1.087.883
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	966.044	813.997	784.572	742.610	674.811
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	35.700	31.935	32.488	31.150	22.136
Sonderaufwendungen	258.159	-	601.000	-	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	379.217	620.813	(40.786)	488.978	390.936
Nettozinsergebnis	222.929	216.105	218.124	219.541	183.548
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag,					
Minderheitenanteilen und Ergebnis aus Bilanzierungsänderungen	156.288	404.708	(258.910)	269.437	207.388
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	91.202	189.772	(12.744)	135.366	101.472
Ergebnis aus dem Kerngeschäft vor dem Effekt der Bilanzierungsänderungen	63.354	212.075	(248.544)	131.617	103.945
Verlust aus veräußerten Geschäftseinheiten und kumulierter					
Effekt der Bilanzierungsänderungen	-	-	-	(112.486)	(13.783)
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)	63.354	212.075	(248.544)	19.131	90.162
Gewinn/(Verlust) aus den fortgeführten Geschäftseinheiten vor kumuliertem					
Effekt der Bilanzierungsänderungen					
je Stammaktie	0,65	2,37	(3,15)	1,62	1,34
je Vorzugsaktie	0,70	2,43	(3,15)	1,78	1,39
Gewinn/(Verlust) je Stammaktie	0,65	2,37	(3,15)	0,20	1,16
Gewinn/(Verlust) je Vorzugsaktie	0,70	2,43	(3,15)	0,36	1,21
Personalaufwand	1.262.565	1.058.642	956.609	865.156	719.086
Abschreibungen auf materielle Vermögensgegenstände	147.945	130.278	131.623	130.628	120.540
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	175.558	162.576	152.585	148.356	129.848
davon Abschreibungen auf Firmenwert	94.732	84.983	80.807	79.665	64.703
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	702.720	913.667	243.422	767.961	641.324
EBITDA vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ¹	967.564	913.667	844.422	767.961	641.324
EBIT vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ¹	644.061	620.813	560.214	488.978	390.936
Jahresüberschuss vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ¹	244.524	212.075	170.456	19.131	90.162
Gewinn je Stammaktie vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ¹	2,53	2,37	2,15	0,20	1,16
Bilanz					
Umlaufvermögen	1.779.129	1.581.411	1.541.209	1.424.094	1.418.908
Anlagevermögen	4.736.881	4.397.542	4.211.174	4.255.325	4.122.125
Summe Aktiva	6.516.010	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Kurzfristige Verschuldung	273.375	579.076	573.867	214.758	169.771
Sonstiges kurzfristiges Fremdkapital	1.103.848	811.376	1.196.325	760.872	700.257
Kurzfristiges Fremdkapital	1.377.223	1.390.452	1.770.192	975.630	870.028
Langfristige Verschuldung	2.164.537	1.610.559	1.617.879	2.069.984	2.000.991
Sonstiges langfristiges Fremdkapital	357.506	299.192	361.995	276.839	224.049
Langfristiges Fremdkapital	2.522.043	1.909.751	1.979.874	2.346.823	2.225.040
Summe Fremdkapital	3.899.266	3.300.203	3.750.066	3.322.453	3.095.068
Eigenkapital	2.616.744	2.678.750	2.002.317	2.356.966	2.445.965
Summe Passiva	6.516.010	5.978.953	5.752.383	5.679.419	5.541.033
Verschuldung einschl. Forderungsverkaufsprogramm	2.883.609	2.639.009	2.529.945	2.590.342	2.370.762
Working capital ²	897.093	770.035	731.544	663.222	718.651

¹ Sonderaufwendungen in 2001 für U.S.-Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) und damit verbundenen Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. \$ (4 Mio. \$ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind und Sonderaufwendungen für den Vergleich 1999 in Höhe von 601 Mio. \$ (419 Mio. \$ nach Steuern)

² Umlaufvermögen abzüglich kurzfristigem Fremdkapital (ohne Berücksichtigung kurzfristiger Verschuldung)

	2001	2000	1999	1998	1997
Rating					
Standard & Poor's					
Unternehmensrating	BB	BB	BB	BB	BB
Nachrangige Schuldverschreibungen	B+	B+	B+	B+	B+
Moody's					
Unternehmensrating	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
Nachrangige Schuldverschreibungen	Ba2	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
Cash-Flow (in Tsd. \$)					
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit ³	424.248	391.266	354.757	268.257	215.888
Nettoinvestitionen in Sachanlagen	(251.030)	(207.313)	(153.146)	(132.516)	(208.079)
Operativer Cash-Flow nach Nettoinvestitionen in Sachanlagen	173.218	183.953	201.611	135.741	7.809
Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	(216.711)	(274.530)	(101.326)	(222.935)	(424.599)
Aktien-Kennzahlen					
Schlusskurse Frankfurt, Xetra (€)					
Stammaktien	69,50	87,00	84,90	60,08	61,10
Vorzugsaktien	51,80	50,50	41,30	39,63	49,59
Schlusskurse New-York (\$) (\$)					
ADS-Stammaktien	20,10	27,00	28,38	23,50	21,75
ADS-Vorzugsaktien	14,60	15,80	14,00	16,13	18,00
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Stammaktien	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Durchschnittlich ausstehende Anzahl an Vorzugsaktien	26.035.330	19.002.118	9.023.341	9.023.341	6.506.917
Dividendensumme (in Tsd. €)	83.321	76.435	55.068	46.911	40.855
Dividende je Stammaktie (€)	0,85	0,78	0,69	0,59	0,51
Dividende je Vorzugsaktie (€)	0,91	0,84	0,75	0,64	0,56
Mitarbeiter (durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte), 31.12.	37.331	33.316	29.318	27.423	n.a.
Operative Kennzahlen					
ohne veräußerte Geschäftseinheiten vor kumuliertem Effekt der Bilanzierungsänderung und vor Sonder- und damit verbundenen Aufwendungen ¹ (in %)					
EBITDA-Rendite	19,9	21,7	22,0	21,9	21,6
EBIT-Rendite	13,3	14,8	14,6	13,9	13,1
Anstieg Gewinn je Aktie	6,8	10,2	32,7	20,9	163,0
Organisches Wachstum (wechsellkursbereinigt)	8,8	8,0	9,6	11,4	n.a.
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)	7,8	7,9	7,6	6,8	5,9
Rendite auf das betriebsnotwendige Kapital (ROOA)	11,2	11,6	10,7	9,4	7,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern	16,1	15,1	17,1	11,4	8,5
Eigenkapitalrendite nach Steuern	9,3	7,9	8,5	5,6	4,2
Cash-Flow Rendite auf das investierte Kapital (CFROIC)	15,4	15,9	15,6	14,8	13,9
Leverage ratio (Gesamtverschuldung/ EBITDA) ⁴	3,0	2,9	3,0	3,3	3,6
Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital					
[(Gesamtverschuldung - flüssige Mittel)/Eigenkapital]	1,1	1,0	1,2	1,1	1,0
EBITDA/Zinsaufwendungen	4,3	4,2	3,9	3,5	3,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz	8,7	9,3	9,2	7,6	7,3
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtvermögen)	40,2	44,8	34,8	41,5	44,1
Dialysedienstleistungen					
Durchgeführte Behandlungen (Mio.)	15,2	12,9	11,4	10,5	9,1
Patienten (31.12.)	105.830	91.900	80.000	74.200	68.000
Dialyse-Kliniken (31.12.)	1.400	1.270	1.090	1.000	908

¹ Sonderaufwendungen in 2001 für U.S.-Rechtsangelegenheiten aus der NMC-Transaktion von 1996 in Höhe von 258 Mio. \$ (177 Mio. \$ nach Steuern) und damit verbundenen Aufwendungen in Höhe von 7 Mio. \$ (4 Mio. \$ nach Steuern), die in Vorquartalen angefallen sind und Sonderaufwendungen für den Vergleich 1999 in Höhe von 601 Mio. \$ (419 Mio. \$ nach Steuern)

² Umlaufvermögen abzüglich kurzfristigem Fremdkapital (ohne Berücksichtigung kurzfristiger Verschuldung)

³ Kerngeschäft (continuing operations), ohne veräußerte Geschäftseinheiten

⁴ Korrektur um 2,5 Millionen US-\$ zahlungsunwirksamen Aufwand pro Quartal

INDEX

Abschreibungen

7, 31, 70, 72, 73, 77, 78, 79, 88, 91, 93, 95, 99, 100, 104, 107, 120, 121, 134

Akquisitionen

4, 5, 6, 27, 28, 29, 30, 36, 54, 55, 60, 63, 64, 71, 72, 74, 75, 76, 77, 97, 98, 107, 108, 121, 134

Aktienkurs

13, 14, 15, 19, 135

Aufsichtsrat

4, 16, 75, 84, 97, 108, 111

Bilanz

30, 31, 81, 83, 85, 87, 90, 108, 135

Dividende

4, 16, 29, 30, 75, 76, 88, 89, 102, 103, 106, 107, 108, 109, 111, 135

EBIT

27, 28, 70, 72, 73, 74, 108, 110, 120, 121, 134, 135

EBITDA

27, 28, 70, 71, 72, 73, 76, 120, 121, 134, 135

Eigenkapital

16, 30, 31, 73, 87, 89, 92, 107, 134

Firmenwert/Goodwill

30, 39, 77, 78, 79, 80, 90, 91, 93, 94, 95, 104

Fremdwährungsumrechnung

31, 37, 38, 65, 92, 118, 119

Genussscheinähnliche Wertpapiere

29, 39, 76, 83, 87, 88, 96, 102, 103, 106, 119, 120, 122

Gewinn pro Aktie

27, 28, 70, 86, 93, 94, 108, 109, 134, 135

Jahresüberschuss/Nettogewinn

4, 7, 16, 26, 27, 28, 70, 73, 83, 88, 89, 107, 109, 111, 112, 121

Kapitalstruktur

15, 16, 17

Kapitalflussrechnung/Cash Flow

17, 28, 29, 30, 69, 77, 78, 80, 88, 89, 95, 103, 104, 106, 107, 118, 119, 121, 122, 135

Minderheitenanteile

70, 86, 87, 90, 104, 106, 107, 121

Marktrisiko

80, 117

Nettoumlaufvermögen

30, 75

Rating

135

Risikomanagement

37, 38

Rückstellungen

31, 73, 78, 87, 88, 92, 96, 100, 101, 104, 105, 106, 113, 115, 116, 117

Steuern

70, 73, 74, 79, 86, 88, 92, 94, 95, 96, 103, 104, 105, 117, 118, 119, 120, 121, 122

Umsatz

4, 5, 7, 18, 27, 28, 29, 39, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 69, 70, 86, 121, 122

Verbindlichkeiten

29, 30, 31, 38, 73, 78, 84, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 95, 96, 97, 100, 101, 103, 112, 115, 116, 117, 119, 120, 122

Vorräte

30, 32, 87, 88, 90, 98, 104

Vorstand

4, 16, 17, 19, 37, 38, 69, 70, 75, 81, 84, 96, 97, 108, 110, 111, 117, 118, 120

Zinsen/Zinsrisiko

12, 28, 31, 38, 39, 70, 74, 81, 84, 93, 97, 98, 117, 119, 120

KONTAKTE

FRESENIUS MEDICAL CARE AG

D - 61346 Bad Homburg v.d.H.

Tel. +49 6172 609 0

<http://www.fmc-ag.com>

INVESTOR RELATIONS

Oliver Maier

Tel. +49 6172 609 25 25

Fax +49 6172 609 23 01

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

NORDAMERIKA

INVESTOR RELATIONS

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

J.P. Morgan Chase Bank

P.O. Box 842006

Boston, MA 02284-2006

USA

Tel. (800) 428 42 37 (gebührenfrei in den USA)

Tel. +1 781 575 43 28

FINANZKALENDER 2002

Veröffentlichung 1. Quartal 2002

Analysten Meeting, New York

30. April 2002

Hauptversammlung

Frankfurt a.M. (Deutschland)

22. Mai 2002

Dividendenzahlung

23. Mai 2002

Veröffentlichung 2. Quartal 2002

Analysten Meeting, Bad Homburg

30. Juli 2002

Analysten Meeting, New York

01. August 2002

Veröffentlichung 3. Quartal 2002

Analysten Meeting, Bad Homburg

29. Oktober 2002

Analysten Meeting, New York

31. Oktober 2002

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

This annual report is also available in English.

Die Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie weitere Informationen zum Unternehmen sind ebenfalls im Internet abrufbar.
Fresenius Medical Care AG on-line: www.fmc-ag.com

Für gedruckte Exemplare wenden Sie sich bitte an Investor Relations.

Herausgeber:

Fresenius Medical Care AG

Investor Relations

Konzeption/Gestaltung/Produktion colours-ec gmbh, Osnabrück,
www.colours-ec.de

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Sollten die den Angaben zugrundegelegten 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.