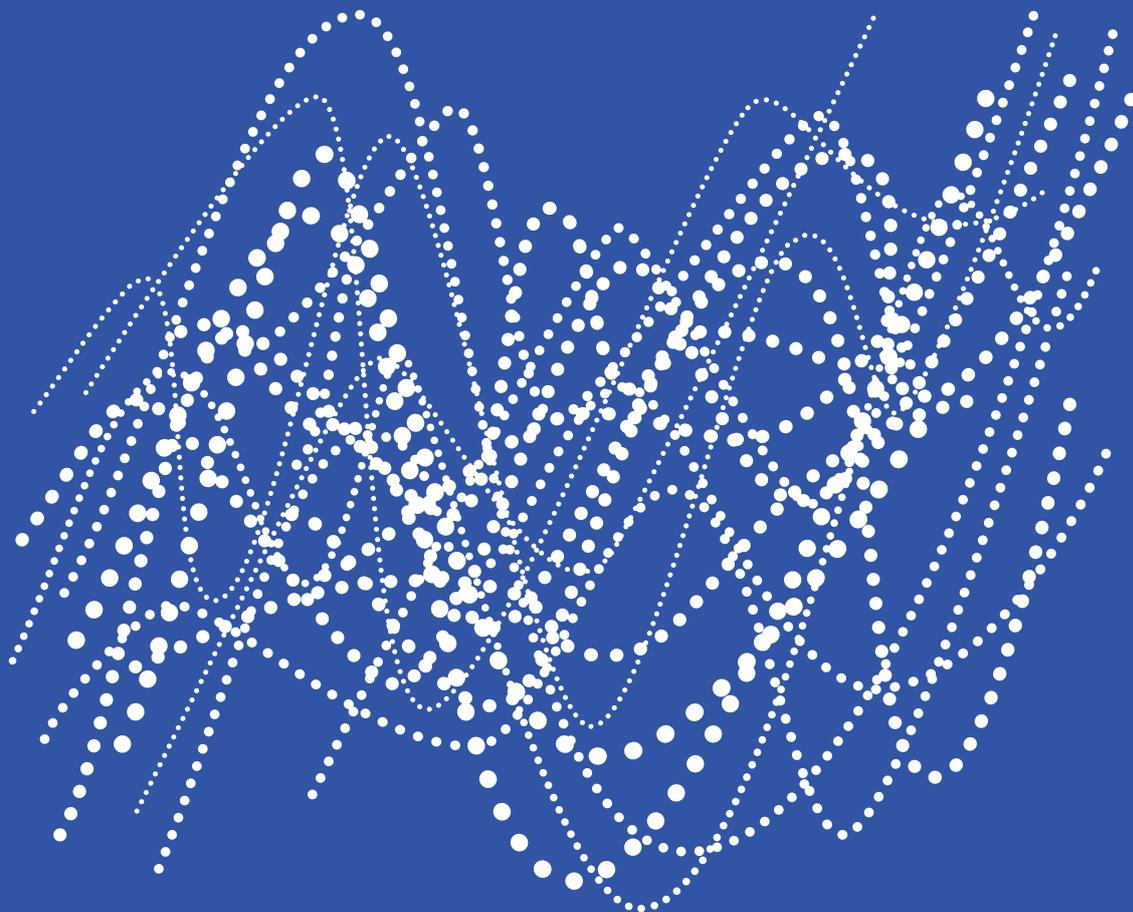


ZWISCHENBERICHT  
2018

# ZWEITES QUARTAL

*Zwischenbericht nach IFRS*

FRESENIUS MEDICAL CARE AG & CO. KGAA,  
HOF AN DER SAALE, DEUTSCHLAND



## INHALT

<b>Zwischenlagebericht</b> .....	<b>2</b>
Wirtschaftsbericht .....	5
Nachtragsbericht .....	48
Prognosebericht .....	49
Risiko- und Chancenbericht .....	51
<b>Konzernabschluss</b> .....	<b>52</b>
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung .....	52
Konzern-Gesamtergebnisrechnung .....	53
Konzern-Bilanz .....	54
Konzern-Kapitalflussrechnung .....	55
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung .....	56
Konzernanhang .....	57
1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung .....	57
2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung .....	64
3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen ....	66
4. Flüssige Mittel .....	69
5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ..	69
6. Vorräte .....	70
7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen .....	71
8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen .....	72
9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement .....	73
10. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen .....	74
11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten .....	74
12. Finanzinstrumente .....	82
13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen .....	88
14. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung .....	90
15. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2018 .....	91
<b>Corporate Governance</b> .....	<b>92</b>
<b>Prüferische Durchsicht</b> .....	<b>93</b>
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b> .....	<b>94</b>

## Zwischenlagebericht

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

## Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen. In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „Ausblick“, „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl wir davon überzeugt sind, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen widerspiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche Ergebnisse, finanzieller und anderer Art, können wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen, die an anderer Stelle in diesem Bericht dargestellt oder in Betracht gezogen werden, abweichen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von aktuellen Annahmen und Einschätzungen formuliert, die wir nach bestem Wissen getroffen haben. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich unserer Finanzlage und unserer Profitabilität wesentlich sowohl positiv als auch negativ von denjenigen Ergebnissen abweichen können, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Des Weiteren können sich in die Zukunft gerichtete Schätzungen und Voraussagen, die auf Gutachten oder Informationen Dritter basieren, als unrichtig herausstellen. Daher können wir keine Zusicherungen hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen machen. Auch sind unsere zukünftigen Ergebnisse, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen

sollten, nicht notwendigerweise indikativ für unsere Leistung in zukünftigen Geschäftsjahren.

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

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für unser gesamtes Produkt- und Dienstleistungsangebot, einschließlich des Medicare-Erstattungssystems für Dialyседienstleistungen und andere Gesundheitsdienstleistungen in den USA. Dies umfasst auch potenziell signifikante Gesetzesänderungen, die sich aufgrund der Ankündigung der Trump-Regierung, das „Patient Protection and Affordable Care Act – Gesetz“ weiterhin abschaffen und ersetzen zu wollen sowie aufgrund von Volksabstimmung und sonstigen Gesetzgebungsaktivitäten, die zu neuen Vorschriften mit Auswirkungen auf unsere Erstattungen seitens privater Versicherer, den erforderlichen Personalstand und weitere Bereiche des Klinikbetriebs führen würde, ergeben können;
- das Ergebnis staatlicher und interner Ermittlungen sowie Rechtsstreitigkeiten;
- Risiken im Zusammenhang mit der Einhaltung der gegenwärtigen und zukünftigen staatlichen Gesetze und Regelungen, die auf unser Geschäft Anwendung finden; diese Regelungen schließen in den USA den Anti-Kickback Statute, den False Claims Act, das Stark Law, den Health Insurance Portability and Accountability Act, den Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act, den Foreign Corrupt Practices Act sowie den Food, Drug and Cosmetic Act und außerhalb der USA diverse Anti-Korruptions- und Kartellgesetze in Europa, Asien und Südamerika, darunter den UK Bribery Act und Wettbewerbsgesetze diverser Länder wie China, Brasilien und europäische Länder, sowie die EU-Richtlinie über Medizinprodukte, die EU-Datenschutz-Grundverordnung, das Zwei-Rechnungen-System sowie das Ausschreibungs- und Bieterverfahrensgesetz (Tendering and Bidding Law) in China und entsprechende Landesgesetzgebung, u.a. einschlägige Gesetze gegen Geldwäsche, sowie vergleichbare gesetzliche und aufsichtsrechtliche Regelwerke in vielen der Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein;
- der Einfluss von privaten Versicherern und Integrated Care-Organisationen, einschließlich der Bemühungen dieser Organisationen, Kosten durch die Beschränkung von Gesundheitsleistungen, die Reduzierung der Erstattung an die Anbieter bzw. die Einschränkung von Optionen für Patienten zur Finanzierung von Krankenversicherungsprämien zu steuern;
- die Auswirkungen von Gesundheits-, Steuer- und Handelsrechtreformen und -vorschriften, einschließlich solcher, die in den USA von der Trump-Regierung vorgeschlagen und beschlossen wurden;
- Produkthaftungsrisiken;
- Risiken bezüglich unserer Fähigkeit, weiterhin Akquisitionen zu tätigen;
- Risiken bezüglich unserer Fähigkeit qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig zu binden, einschließlich eines Mangels an qualifiziertem Klinikpersonal;
- die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
- möglicher Wertminderungsaufwand auf Vermögenswerte im Segment Lateinamerika aufgrund von Verringerungen des erzielbaren Betrags dieser Vermögenswerte gegenüber ihrem Buchwert inklusive Inflationseffekte;

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

- unsere Fähigkeit, Informationstechnologie-Systeme gegen Cyber-Attacken zu schützen und andere Verletzungen von Datenschutz oder -sicherheit zu verhindern;
- Änderungen der Beschaffungskosten und des Verordnungsumfelds für Medikamente;
- die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit unseren Produkten oder Dienstleistungen konkurrieren, oder die Entwicklung von Medikamenten, die das Fortschreiten von chronischem Nierenversagen stark reduzieren;
- die Einführung neuer Technologien, die mit unserem Geschäft mit medizinischer Ausrüstung und medizinischen Geräten konkurrieren,
- Entwicklung der Rohmaterial- und Energiekosten oder mangelnde Beschaffungsmöglichkeiten für Rohmaterialien;
- die Einbringlichkeit unserer Forderungen, die hauptsächlich von der Wirksamkeit unserer Abrechnungspraxis und der finanziellen Stabilität und Liquidität staatlicher und privater Versicherungsträger abhängt;
- unsere Fähigkeit, im Rahmen verschiedener Gesundheitsrisikomanagementprogramme, an denen wir teilnehmen oder beabsichtigen teilzunehmen, Kosteneinsparungen zu erzielen; und
- die Größe, Marktmacht, Erfahrung und das Produktangebot von bestimmten Wettbewerbern in bestimmten geographischen Regionen und Geschäftsfeldern.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im nachstehenden Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und in Anmerkung 11 im Konzernanhang sowie im Geschäftsbericht 2017 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ des Konzernlageberichts beschrieben.

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

Die in unserem Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die unserem Konzernabschluss zu Grunde liegen. Die tatsächlich angewandten Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Auswahl und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernabschluss und die im Folgenden unter „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind.

Als Folge der Implementierung von IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers, und IFRS 9, Financial Instruments, hat die Gesellschaft ihre Rechnungslegungsgrundsätze entsprechend angepasst. Für weitere Informationen zu den aktualisierten Rechnungslegungsgrundsätzen wird auf Anmerkung 1 im Konzernanhang in diesem Bericht verwiesen. Mit Ausnahme der Änderungen durch IFRS 15 und IFRS 9 ergeben sich gegenüber den „Wesentlichen Grundsätzen der Rechnungslegung“ und den „Wesentlichen Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten“ in Anmerkung 1 und 2 im Konzernanhang des Geschäftsberichts 2017 keine wesentlichen Änderungen im 1. Halbjahr 2018.

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

## Wirtschaftsbericht

### I. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### Überblick

Wir sind weltweit führender Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Wir bieten Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Wir entwickeln und produzieren zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Unsere Dialyseprodukte umfassen Dialysegeräte, Wasseraufbereitungsanlagen und Einwegprodukte, während unsere nichtdialysebezogenen Produkte Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie beinhalten. Wir verkaufen unsere Gesundheitsprodukte an Kunden in rund 150 Länder und setzen sie auch bei unseren eigenen Gesundheitsdienstleistungen ein. Unser Dialysegeschäft ist folglich vertikal integriert. Wir bezeichnen bestimmte andere Gesundheitsdienstleistungen, die wir in den Segmenten Nordamerika und Asien-Pazifik anbieten, als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie sowie Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung und ambulante Behandlungen. Zudem beinhaltet das Versorgungsmanagement die im Folgenden bis zur Veräußerung von Sound Inpatient Physicians, Inc. („Sound“) am 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang) unter dem Begriff „krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen“ zusammengefassten Gesundheitsdienstleistungen, die die koordinierte Erbringung von Notfallversorgung, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal sowie Unterstützungsleistungen beim Wechsel aus dem Krankenhaus umfassen. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst. Wir schätzen, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten einen weltweiten Markt von etwa 70 MRD € in 2017 darstellte. Das weltweite Volumen des Marktes für das Versorgungsmanagement können wir zurzeit aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen und sich zudem in einem ständigen Wandel befindlichen Dienstleistungen nicht schätzen. Der Zuwachs von Dialysepatienten wird durch Faktoren wie die demographischen Veränderungen und die steigende Lebenserwartung sowie den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen verursacht. Darüber hinaus tragen ein steigendes Aufkommen von Niereninsuffizienz und Diabetes, Bluthochdruck und anderen Krankheiten, welche häufig zu einem chronischen Nierenversagen führen, zu einem steigenden Patientenaufkommen bei. Auch eine höhere Überlebensrate der von diesen Erkrankungen betroffenen Patienten, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, neue Medikamente und Produkttechnologien, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, durch die lebensrettende Dialysebehandlungen verfügbar werden,

haben einen Einfluss auf das Patientenwachstum. Zudem engagieren wir uns in verschiedenen Bereichen der Gesundheitsforschung.

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

### **Prämien-Hilfsprogramm**

Am 18. August 2016 haben die Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS) ein Auskunftersuchen („Request for Information“) veröffentlicht, mit dem die Öffentlichkeit um Stellungnahme zu Bedenken bezüglich der Praxis von Anbietern gebeten wird, Patienten in unangemessener Weise zum Abschluss im Rahmen des „Patient Protection and Affordable Care Act“ im Markt für private Krankenversicherungen angebotener privater Krankenversicherungspläne zu bewegen. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) und weitere Dialyseanbieter, private Versicherer und andere Branchenbeteiligte sind dem Auskunftersuchen gefolgt und haben in unserer Stellungnahme berichtet, dass wir eine solche Steuerung nicht vornehmen. Am 14. Dezember 2016 veröffentlichten die CMS eine vorübergehend abschließende Regelung („Interim Final Rule“ – IFR) mit der Bezeichnung „Medicare Program; Conditions for Coverage for End-Stage Renal Disease Facilities-Third Party Payment“, die zu einer Änderung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsdeckung gegenüber Dialyseanbietern wie FMCH geführt hätte. Die IFR hätte Versicherer in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von Patienten, die Zuschüsse vom American Kidney Fund (AKF) für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen. Dies hätte dazu führen können, dass diese Patienten ihren privaten Versicherungsschutz verloren hätten. Der Verlust des privaten Versicherungsschutzes dieser Patienten hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft gehabt. Am 25. Januar 2017 hat ein Bundesbezirksgericht in Texas, das für eine von einer Interessengruppe von Patienten und Dialyседienstleistern (darunter FMCH) angestrebte Klage zuständig ist, CMS untersagt, die IFR umzusetzen (Dialysis Patient Citizens v. Burwell (E.D. Texas, Sherman Div.)). Die einstweilige Verfügung basierte auf dem Versäumnis der CMS, bei der Verabschiedung der IFR ein angemessenes Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren befolgt zu haben. Die Verfügung blieb solange in Kraft und das Gericht behält die Zuständigkeit über den Streit. Am 22. Juni 2017 beantragten die CMS eine Aussetzung des Verfahrens in dem Rechtsstreit vor dem Hintergrund ausstehender weiterer Gesetzgebung in Bezug auf die IFR. Die CMS ergänzten ihren Antrag dahingehend, dass sie beabsichtigen, im Herbst 2017 einen Vermerk über einen Regulierungsvorschlag („Notice of Proposed Rulemaking“) im Bundesregister („Federal Register“) zu veröffentlichen und ansonsten ein Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren zu initiieren. Bislang wurde kein Vorschlag veröffentlicht. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht erlassen wurde.

Das Betreiben wohlthätiger Unterstützungsprogramme wie das des AKF erhält zudem zunehmende Aufmerksamkeit der Versicherungsaufsicht und Gesetzgeber auf Bundesstaatenebene. Das Ergebnis dessen könnte ein regulatorischer Rechtsrahmen sein, der sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheidet. Auch ohne die IFR oder vergleichbare Verwaltungsmaßnahmen könnten Versicherer versuchen Prämienzahlung an unsere Patienten für individuelle Versicherungen oder andere Versicherungsdienstleistungen einzuschränken. Sollte dies gelingen, hätte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertragslage.

Am 3. Januar 2017 erhielt die Gesellschaft eine Vorlageverfügung der US-Bundesadvokatur für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen der Gesellschaft mit dem AKF hinterfragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt.

Für weiterführende Informationen bezüglich dieses und weiterer Rechtsverfahren siehe Anmerkung 11 im Konzernanhang.

### **Volksabstimmung**

Künftig könnten weitere staatliche Gesetze oder Regulierungen verabschiedet werden, mit denen die Erstattungen für von uns oder unseren Tochtergesellschaften angebotene Leistungen und Produkte wesentlich verändert oder herabgesetzt bzw. neue oder alternative Dialyse-Erstattungsmodelle eingeführt werden, die eine höhere Risikoverteilung für Dialysekliniken bedeuten könnten. Die aktive Teilnahme an der öffentlichen Diskussion auf bundesstaatlicher Ebene initiiert Volksabstimmungen erfordert den Einsatz wesentlicher Ressourcen. Weitere Regulierungen der Personalanforderungen für Kliniken, staatliche Inspektionsanforderungen sowie eine Kappung der Margen privater Versicherer könnten die Folge sein. Derartige Regulierungen auf bundesstaatlicher Ebene würde den Aufwand zum Managen der Kliniken erhöhen und zusätzliche Kosten verursachen, was wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft in den betroffenen Bundesstaaten nach sich ziehen könnte. Obgleich Ungewissheiten bezüglich des Erfolgs und der Reichweite dieser Volksabstimmung bestehen, könnte eine erfolgreiche Volksabstimmung wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben. Zudem ist es möglich, dass künftig Gesetze verabschiedet oder Regelungen veröffentlicht werden, die die Berechtigungsvoraussetzungen für die Teilnahme an US-Bundes- oder -Bundesstaats-Gesundheitsversorgungsprogrammen verschärfen. Je nach Ausgestaltung der enthaltenen Vorschriften könnten derartige neue Gesetze oder Regelungen positive oder negative Auswirkungen, möglicherweise wesentlicher Natur, auf unser Geschäft und unser operatives Ergebnis haben.

### **Wesentliche Erstattungsentwicklungen in den USA**

Ein Großteil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 33% der Umsatzerlöse des Konzerns im 1. Halbjahr 2018 resultieren aus den Erstattungen von staatlich finanzierten US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid, deren Erstattungssätze durch die CMS festgelegt werden. Gesetzesänderungen können die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen betreffen. Beeinflusst wurde die Stabilität der Erstattungssätze in den USA bis dato durch (i) die Einführung eines Pauschalvergütungssystems für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz (PVS) im Januar 2011, (ii) die pauschalen Ausgabenkürzungen des US-Haushalts bezüglich der Zahlungen an Medicare-Dienstleister, im Folgenden die „Kürzungen des US-Haushalts“, (iii) die stufenweise Kürzung des PVS-Erstattungssatzes zur Berücksichtigung der gesunkenen Verordnungen bestimmter Medikamente und Biopharmazeutika für Dialysebehandlungen durch das „American Taxpayer Relief Act of 2012-Gesetz“ (ATRA) einschließlich der späteren Änderungen durch das „Protecting Access to Medicare Act of 2014-Gesetz“ (PAMA) und (iv) die 2017 von den CMS finalisierte Regelung zur ärztlichen Gebührenordnung („Physician Fee Schedule“), mit der zuvor wesentlich zu niedrig angesetzte Erstattungen für bestimmte Eingriffe teilweise korrigiert wurden. Nachstehend werden diese und weitere Entwicklungen im Bereich der Gesetzgebung ausführlicher dargestellt:

- Nach dem „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008-Gesetz“ (MIPPA) werden für Medicare-Patienten alle Dialysebehandlungen aufgrund von terminaler Niereninsuffizienz mit einem einzigen festen, pauschalen Vergütungssatz, dem PVS, vergütet, der im Wesentlichen sämtliche während der Dialysebehandlung verwendeten Produkte und erbrachten Dienstleistungen

abdeckt. Zusätzlich wurde mit dem MIPPA auch das Qualitätsverbesserungsprogramm (QVP) eingeführt, das für Dialysekliniken, die die von den CMS festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, jährlich zu ermittelnde Erstattungskürzungen um bis zu 2% nach sich ziehen kann.

- Des Weiteren sieht das MIPPA eine jährliche Anpassung des PVS-Vergütungssatzes auf der Grundlage von Änderungen der Kosten eines „Warenkorbs“ an bestimmten Produkten und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors vor.
- Zusätzlich sind aufgrund des „Budget Control Act of 2011-Gesetzes“ (BCA) und nachfolgender Aktivitäten im US-amerikanischen Kongress zum 1. März 2013 Kürzungen des US-Haushalts (pauschale Ausgabenkürzungen bei diskretionären Programmen in Höhe von 1,2 BIO US\$) in Kraft getreten, die erwartungsgemäß bis Mitte 2024 gelten werden. Insbesondere trat am 1. April 2013 eine Kürzung der Medicare-Zahlungen um 2% in Kraft, die weiterhin fortbesteht. Die Ausgabenkürzungen im Rahmen der Kürzungen des US-Haushalts haben sich negativ auf unsere Ertragslage ausgewirkt und werden dies auch weiterhin tun.
- 2014 haben die CMS nach Maßgabe des ATRA eine endgültige Regelung zum PVS-Vergütungssatz veröffentlicht, mit der dieser stufenweise herabgesetzt wird, um Änderungen der Verabreichung bestimmter vom PVS abgedeckter Medikamente und Biopharmazeutika Rechnung zu tragen. Diese Kürzungen, die in der Folge durch das PAMA modifiziert wurden, reduzierten die warenkorb-basierte Inflationsanpassung für die Gesellschaft für 2016 und 2017 um jeweils 1,25% und für 2018 um 1%.
- Am 27. Oktober 2017 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz für 2018. Nach dieser Regelung werden die Zahlungen an uns und andere große Dialyseorganisationen um 0,4% ansteigen. Der Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt 232,37 US\$ je Behandlung und liegt damit um 0,3% über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2017, inklusive einer Anpassung für den Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex. Die endgültige Regelung für 2018 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 0,3% (Warenkorberhöhung von 1,9% abzüglich der PAMA-Kürzung von 1% und einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung von 0,6%) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 1,000531 wider. Der PVS-Erstattungssatz für 2018 enthält keine Änderungen der vorherigen Lohnkostenindexuntergrenze von 0,4000.
- Am 11. Juli 2018 haben die CMS einen Regelungsentwurf zum PVS-Vergütungssatz für 2019 veröffentlicht. Wir und andere große Dialyseorganisationen erwarten nach diesem Regelungsentwurf einen Anstieg der Zahlungen um 1,7%. Der vorgeschlagene Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt \$235,82 je Behandlung und liegt damit um 1,5% über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2018, inklusive einer Anpassung für den Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex. Der Regelungsentwurf für 2019 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 1,5% (Warenkorberhöhung von 2,2% abzüglich einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung von 0,7%) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 0,9998333 wider. Der PVS-Erstattungssatz für 2019 enthält eine Anhebung der Lohnkostenindexuntergrenze um 0,1 auf 0,5000.
- Der Regelungsentwurf zum PVS-Erstattungssatz vom 11. Juli 2018 sieht zudem Änderungen des QVPs, für die Zahlungsjahre 2019bis 2022 vor. Im Rahmen des QVP können Zahlungen an Dialysekliniken auf der Grundlage bestimmter klinischer Maßstäbe reduziert werden. Der Regelungsentwurf enthält weitere Anpassungen im Rahmen der „CMS Meaningful Measures Initiative“ für das Zahlungsjahr 2021. Eine Verschiebung des Meldetermins für die QVP-Daten auf einen Zeitpunkt vier Monate nach Beginn der Gültigkeit der CMS Zertifizierungsnummer soll den Kliniken ausreichend Zeit zur Erhebung und Meldung der notwendigen Daten geben. Zusätzlich würde der Regelungsentwurf

die Anzahl der Kliniken für die Datenvalidierungsstudie im Rahmen des „National Healthcare Safety Networks“ von 35 auf 150 erhöhen. Zudem würde die Anforderung einer Datenvalidierungsstudie der „Consolidated Renal Operations“ in einem webbasierten Netzwerk als dauerhafte Anforderung eingeführt. Mit der „Percentage of Prevalent Patients Waitlisted“ Kennzahl wird der Anteil an Patienten für eine mögliche Transplantation erfasst. Für das Erstattungsjahr 2022 sieht der Entwurf die Integration dieser Kennzahl in den Bereich „Versorgungsmanagement“ sowie die Aufnahme einer Kennzahl für die Versorgung von Dialysepatienten mit Medikamenten in den Kennzahlenbereich „Sicherheit“ vor.

- Am 25. Juli 2018 veröffentlichten die CMS den Regelungsentwurf für die Erstattung ambulanter Kliniken und Operationszentren für das Kalenderjahr 2019. Diese Regelung sieht eine Änderung von im Geschäftsjahr 2018 durch die CMS eingeführten Grundsätzen, in Form einer Senkung des Schwellenwerts für den Zahlungsanteil für eingesetzte Medizinprodukte von 40 Prozent auf 30 Prozent vor. Dem gegenüber sollen operative Eingriffe, die davon betroffene Einmalprodukte verwenden, entsprechend höher qualifiziert werden. Diese Änderung wirkt sich für einige Eingriffe bei Gefäßzugängen von Dialysepatienten aus. Bestimmte andere Arten von Eingriffen bei Dialyse-Gefäßzugängen sollen jedoch von der CMS als Arztpraxis-basiert eingeordnet werden, wodurch die Erstattung für diese Codes auf den in der ärztlichen Gebührenordnung von Medicare („Medicare Physician Fee Schedule“) vorgesehenen Satz begrenzt wird. Durch diese Einordnung als Arztpraxis-basiert werden sich die Erstattungen der ambulanten Kliniken und Operationszentren für Dialyse-Gefäßzugangseingriffe insgesamt verringern.

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

Eine am 6. November 2015 veröffentlichte Regelung der CMS sieht die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente vor. Die CMS stellen klar, dass eine bis dahin als nur oral zu verabreichend betrachtete Kategorie an Medikamenten für terminale Niereninsuffizienz ab der Genehmigung einer nicht-oralen Version eines Medikaments dieser Kategorie durch die amerikanische Bundesaufsichtsbehörde für Lebens- und Arzneimittel („Food and Drug Administration“ – FDA) nicht mehr als rein oral betrachtet wird. Die CMS werden jedoch für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments erstatten. Dieser Erstattung liegt ein Übergangs-Medikamentenzuschlag auf Basis des durchschnittlichen Veräußerungspreises plus 6% (4,3% nach Einbeziehung der Kürzungen des US-Haushalts) oder ein sonstiger nach Absatz 1847A des „Social Security Act-Gesetzes“ festgelegter Mechanismus zugrunde. Während dieses Übergangszeitraums werden die CMS keine Vergütungen für Sonderfälle für diese Medikamente leisten; die Behörde wird jedoch Daten bezüglich der Verordnung sowohl oraler als auch injizierbarer bzw. intravenöser Formen der Medikamente sowie bezüglich des Vergütungsverhaltens sammeln, um bei Aufnahme dieser Medikamente in die Gruppe der vom PVS-Vergütungssatz abgedeckten Medikamente eine angemessene Anpassung des PVS-Vergütungssatzes ermitteln zu können. Am Ende des Übergangszeitraums werden die CMS die Vergütung für die oralen und nicht-oralen Versionen des Medikaments im Rahmen eines öffentlichen Regelungsprozesses in den PVS-Satz einbeziehen.

Am 7. Februar 2017 hat Amgen, Inc. die Genehmigung von Parsabiv™, einem intravenösen Kalzिमimetikum für die Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus bei erwachsenen Dialysepatienten mit chronischen Nierenerkrankungen, durch die FDA bekanntgegeben. Zum 1. Januar 2018 haben die CMS den Übergangs-Medikamentenzuschlag eingeführt und auf Kalzिमimetika angewandt. Zur Berücksichtigung der Aufnahme der Kalzिमimetika in die Gruppe der vom PVS-Vergütungssatz abgedeckten Medikamente haben die CMS den PVS-Erstattungssatz angepasst. Wir erwarten, dass aufgrund dieser Änderungen die

Verordnungen von und Umsatzerlöse aus Kalziummimetika in unserem Dialysegeschäft in den USA gegenüber der Vergangenheit zurückgehen. Gemäß dem PAMA werden die CMS während des Übergangszeitraums Daten bezüglich der Verordnung sowohl intravenöser als auch oraler Kalziummimetika sowie bezüglich des Vergütungsverhaltens sammeln und auswerten und am Ende des Übergangszeitraums den PVS-Erstattungssatz entsprechend der Erkenntnisse der CMS anpassen.

Die Einführung von Parsabiv wirkt sich auch auf die Art und Weise aus, in der einige Versicherer, nicht jedoch Medicare, die Abgabe von Kalziummimetika an ihre Patienten gestalten. Während einige Patienten Kalziummimetika weiterhin als Apothekenleistung von ihrer Apotheke beziehen, erhalten andere Patienten Kalziummimetika von ihrem Dialyседienstleister als medizinische Leistung. Wir gehen davon aus, von Versicherern für von unseren Dialysekliniken verabreichte Kalziummimetika zusätzliche Erstattungen zu erhalten. Gleichwohl stellt dies den ersten derartigen Übergang weg von einem ausschließlich oral zu verabreichenden Medikament dar, und entsprechend befindet sich die Erstattungslandschaft für Versicherer außerhalb von Medicare noch in der Entwicklung.

Gelingt es uns nicht, angemessene Erstattungsvereinbarungen für von unseren Dialysekliniken verabreichte Kalziummimetika sicherzustellen, können sich wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Ertrags- sowie unsere Finanzlage ergeben.

### **Teilnahme an neuen Medicare-Zahlungskonzepten**

Im Rahmen des umfassenden Versorgungsmodells der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz („Comprehensive ESRD Care Model“ – UV-Modell), einem neuen Erstattungs- und Versorgungsmodell mit dem Ziel, die Gesundheit von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu verbessern und gleichzeitig die Kosten der CMS zu senken, können Dialyседienstleister und Ärzte sogenannte „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) bilden. Nach unserer ursprünglichen Teilnahme an sechs ESCOs nehmen wir gegenwärtig mit 24 an unseren Dialysekliniken gebildeten ESCOs an dem Modell teil. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen, angepasst auf Basis der Leistung der ESCO bezüglich bestimmter Qualitätskennzahlen. ESCOs, an denen Dialyseketten mit über 200 Kliniken beteiligt sind, müssen sich am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Zum 1. Januar 2018 wurden die bestehenden 24 ESCOs durch Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter ausgeweitet, was zu einem Anstieg der Anzahl der teilnehmenden Patienten von etwa 26.000 im Geschäftsjahr 2017 auf 40.000 im 1. Halbjahr 2018 führt.

Im November 2017 haben wir die Ergebnisse des ersten Betriebsjahres unserer ESCOs veröffentlicht. Im untersuchten Zeitraum von Oktober 2015 bis Dezember 2016 erreichten die ESCOs durch eine umfassende Versorgung der betreuten Dialysepatienten verbesserte Behandlungsergebnisse. Dies bestätigt ein Bericht der unabhängigen Lewin Group, wonach die Zahl der Krankenhaustage der Patienten in diesem Zeitraum um fast neun Prozent zurückging. Daraus erzielten die ESCOs von Fresenius Medical Care Einsparungen von insgesamt mehr als 43 MIO US\$. Damit sanken die Behandlungskosten pro Patient um durchschnittlich 5,47%. Alle sechs zum Start des Modells angemeldeten ESCOs von Fresenius Medical Care übertrafen damit die zuvor gesetzten Ziele für Kosteneinsparungen.

Die Initiative „Pauschalzahlungen zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung“ („Bundled Payments for Care Improvement“ – BPCI) der CMS, die bis zum 30. September 2018 verlängert wurde, ist ein Pilotprojekt mit Pauschalzahlungen für die während einer Erkrankung oder eines Behandlungsablaufs an Medicare-Berechtigte

erbrachten einzelnen Dienstleistungen. Dazu zählen die stationäre Versorgung, ärztliche Leistungen und Weiterbehandlungen. Seit April 2015 nahmen wir über unsere Tochtergesellschaft Sound Inpatient Physicians, Inc. (Sound), an der die Gesellschaft eine Mehrheitsbeteiligung hält, in mehreren Märkten am BPCI teil. Wir haben unseren beherrschenden Anteil an Sound im Juni 2018 veräußert (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang). Im Rahmen des BPCI konnten wir zusätzliche Erstattungsansprüche erwerben, wenn wir in der Lage waren, eine Qualitätsversorgung zu erbringen, deren Kosten bestimmte im Vorwege festgelegte Bezugsgrößen unterschritten. Gleichzeitig gingen wir jedoch auch das Risiko finanzieller Einbußen ein, wenn die Kosten des Behandlungsablaufs diese Bezugsgrößen überstiegen.

Seit 1. Januar 2017 bieten wir in fünf Bundesstaaten Produkte im Zusammenhang mit Medicare Advantage ESRD Chronic Conditions Special Needs Plänen (MA-CSNP) an. Bei MA-CSNPs handelt es sich um Medicare Advantage-Gesundheitsversorgungspläne privater Anbieter, die im Rahmen von Verträgen mit Medicare, Leistungen an Personen mit besonderem Versorgungsbedarf erbringen, die an bestimmten schweren chronischen Erkrankungen, gegebenenfalls mit Schwerbehinderung, wie terminaler Niereninsuffizienz leiden. Schwerpunkt dieser Pläne ist die Verbesserung des Versorgungsmanagements. Im Rahmen von MA-CSNPs werden wir Gesundheitsversorgungsdienstleistungen erbringen und von den CMS feste Vergütungen für die Komplettversorgung der an unserem MA-CSNP teilnehmenden Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz erhalten. Wir steuern die Kosten der medizinischen Versorgung je MA-CSNP mit Hilfe von Versicherungskriterien, Produktgestaltungsmaßnahmen, der Vereinbarung günstiger Verträge mit Versicherern sowie Programmen zur Versorgungssteuerung. Die Summe der Kosten der medizinischen Versorgung ist abhängig von der Anzahl und Art der im Einzelnen erbrachten Dienstleistungen sowie der Kosten der jeweiligen Dienstleistung. Unsere Umsatzerlöse aus Medicare Advantage-Policen basieren auf den von den CMS festgelegten Prämien für Begünstigte mit terminaler Niereninsuffizienz, die wiederum auf den durchschnittlichen Kosten vergleichbarer Begünstigter des Medicare-Programms basieren. Die Leistungen sowie die prognostizierten Kosten der medizinischen Versorgung dieser Pläne werden jeweils im Juni des dem Vertragsjahr vorausgehenden Jahres bei den CMS eingereicht („Angebot“). Ursprünglich sollte die Laufzeit der MA-CSNPs am 1. Januar 2019 enden, die Genehmigung für diese Pläne wurde jedoch im Rahmen von Paragraph 50311 des „Bipartisan Budget Act of 2018-Gesetzes“ dauerhaft verlängert. Obgleich die von uns erhobenen Prämien und unsere Angebote auf unserer Schätzung der künftigen Kosten der medizinischen Versorgung für die festgelegte Vertragslaufzeit basieren, können zahlreiche Faktoren dazu führen, dass die tatsächlichen Kosten die geschätzten und in die Prämien oder Angebote eingeflossenen Kosten übersteigen. Gelingt es uns nicht, eine angemessene Preisfindung für unsere Produkte zu erreichen und die Kosten für die Erbringung von Leistungen an unsere Begünstigten angemessen zu schätzen, sowie unsere Betriebskosten effektiv zu steuern, könnte dies wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben.

Des Weiteren haben wir Vereinbarungen über pro-Kopf-Erstattungen (sogenannte subcapitations) sowie risikobasierte und wertbasierte Vereinbarungen mit bestimmten Versicherern abgeschlossen, in deren Rahmen wir Gesundheitsversorgungsleistungen an Medicare-Advantage-Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz erbringen. Diese Vereinbarungen sehen die Festlegung eines Grundbetrags je Patient und Monat vor. Erbringen wir die Komplettversorgung zu Kosten unterhalb des Grundbetrags, behalten wir den Unterschiedsbetrag ein. Übersteigen die Kosten der Komplettversorgung jedoch den Grundbetrag, sind wir zur Zahlung der Abweichung an den Versicherer verpflichtet.

### **Konzernstruktur**

Unsere Geschäftssegmente sind das Segment Nordamerika, das Segment EMEA, das Segment Asien-Pazifik und das Segment Lateinamerika. Sie ergeben sich aus der Art, wie wir unsere Geschäfte nach geografischer Zuständigkeit steuern. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Gesundheitsdienstleistungen und dem

Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und anderer extrakorporalen Therapien. Die Zielgrößen, an denen unsere Geschäftssegmente vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist davon überzeugt, dass die dafür am besten geeigneten „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) Kennzahlen die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und die operative Marge sind. Steueraufwendungen gehen nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein, da sie nicht im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Geschäftssegmente unterliegt. Daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein. Ebenso werden bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach unserer Ansicht um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Geschäftssegmente unterliegen. Die Herstellung von Produkten, der optimale Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf für die Produktion werden zentral gesteuert. Die globale Forschung und Entwicklung wird ebenfalls zentral gesteuert. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsatzerlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Segmentberichterstattung in der Spalte „Zentralbereiche“ enthalten (siehe Anmerkung 13 im Konzernanhang). Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, wie in der folgenden Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns erläutert.

## II. Erläuterung von Kennzahlen

### Nicht-IFRS-Kennzahlen

Bestimmte der nachfolgend dargestellten Steuerungsgrößen und andere in diesem Bericht verwendete finanzielle Informationen sowie Erläuterungen und Analysen enthalten Kenngrößen, die nicht gemäß IFRS definiert sind (Nicht-IFRS-Kennzahlen). Wir halten diese Informationen, neben vergleichbaren IFRS-Kenngrößen für unsere Investoren für nützlich, da sie eine Grundlage für die Messung unserer Leistung, Zahlungsverpflichtungen im Zusammenhang mit der erfolgsabhängigen Vergütung sowie der Einhaltung von finanziellen Covenants darstellen. Diese Nicht-IFRS-Kennzahlen sollen nicht als Ersatz für nach IFRS dargestellte Finanzinformationen betrachtet oder interpretiert werden.

### Verbleibendes EBIT (Nicht-IFRS-Kennzahl)

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

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

**Überleitung des operativen Ergebnisses zum verbleibenden EBIT**

in MIO €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2018	2017	2018	2017
<b>Gesamt</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.401	583	1.898	1.235
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(61)	(69)	(112)	(138)
Verbleibendes EBIT	<u>1.340</u>	<u>514</u>	<u>1.786</u>	<u>1.097</u>
<b>Segment Nordamerika</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.286	470	1.648	995
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(58)	(66)	(106)	(132)
Verbleibendes EBIT	<u>1.228</u>	<u>404</u>	<u>1.542</u>	<u>863</u>
<b>Dialyse</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	417	461	766	987
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(52)	(58)	(97)	(117)
Verbleibendes EBIT	<u>365</u>	<u>403</u>	<u>669</u>	<u>870</u>
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	869	9	882	8
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(6)	(8)	(9)	(15)
Verbleibendes EBIT	<u>863</u>	<u>1</u>	<u>873</u>	<u>(7)</u>
<b>Segment EMEA</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	105	113	214	227
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(1)	(1)	(2)	(2)
Verbleibendes EBIT	<u>104</u>	<u>112</u>	<u>212</u>	<u>225</u>
<b>Segment Asien-Pazifik</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	78	78	152	160
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)	(4)	(4)
Verbleibendes EBIT	<u>76</u>	<u>76</u>	<u>148</u>	<u>156</u>
<b>Dialyse</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	72	75	140	154
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)	(3)	(4)
Verbleibendes EBIT	<u>70</u>	<u>73</u>	<u>137</u>	<u>150</u>
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	6	3	12	6
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	-	-	(1)	-
Verbleibendes EBIT	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>11</u>	<u>6</u>
<b>Segment Lateinamerika</b>				
Operatives Ergebnis (EBIT)	11	12	25	27
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	-	-	-	-
Verbleibendes EBIT	<u>11</u>	<u>12</u>	<u>25</u>	<u>27</u>

### Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Unsere Konzern-Kapitalflussrechnung ermöglicht einen Einblick, auf welche Weise wir Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Cash Flow) erwirtschaftet haben und wie wir diese verwendet haben. In Verbindung mit unseren übrigen Hauptbestandteilen des Konzernabschlusses liefert die Konzern-Kapitalflussrechnung Informationen, die helfen, die Änderungen unseres Nettovermögens und unserer Finanzstruktur (einschließlich Liquidität und Solvenz) bewerten zu können. Anhand des Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit kann beurteilt werden, ob ein Unternehmen die finanziellen Mittel erwirtschaften kann, die zur Finanzierung von Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen benötigt werden. Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität des Geschäfts der Gesellschaft und die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands beeinflusst. Aus der Kennzahl Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse lässt sich erkennen, wie viel Prozent der Umsatzerlöse in Form von finanziellen Mitteln zur Verfügung steht. Diese Kennzahl ist ein Indikator für die operative Finanzierungskraft unseres Konzerns.

### Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) ist der frei verfügbare Cash Flow. Der Free Cash Flow in Prozent der Umsatzerlöse ist ein Indikator, wie viel Prozent der Umsatzerlöse für Akquisitionen und Beteiligungen, für die Dividenden an die Aktionäre, für die Kredittilgung oder für Aktienrückkäufe zur Verfügung stehen.

Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Cash Flow bezogenen Steuerungsgrößen im 1. Halbjahr 2018 und 2017 und eine Überleitung des Free Cash Flows bzw. des Free Cash Flows in Prozent der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit bzw. zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse:

#### Wesentliche Cash Flow bezogene Steuerungsgrößen

in MIO €

	1. Halbjahr	
	2018	2017
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>8.189</b>	<b>9.019</b>
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>611</b>	<b>1.052</b>
Investitionen in Sachanlagen	(466)	(404)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	20	16
<b>Investitionen in Sachanlagen, netto</b>	<b>(446)</b>	<b>(388)</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>165</b>	<b>664</b>
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse</b>	<b>7%</b>	<b>12%</b>
<b>Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse</b>	<b>2%</b>	<b>7%</b>

### Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Eine weitere wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Netto-Verschuldungsgrad, der sich aus dem Net Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Finanzverbindlichkeiten bzw. Net Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA der letzten 12 Monate um in der Periode getätigte Akquisitionen

und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in unserer Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Das Verhältnis ist ein Indikator dafür, wie lange es dauert, die Netto-Finanzverbindlichkeiten aus eigenen Mitteln zu tilgen. Nach unserer Auffassung gibt der Netto-Verschuldungsgrad damit besser als die alleinige Orientierung an der absoluten Höhe unserer Finanzverbindlichkeiten Auskunft darüber, ob wir in der Lage sind, unseren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Wir haben eine starke Marktposition in globalen, wachsenden und größtenteils nichtzyklischen Märkten. Zudem verfügen die meisten Kunden über eine hohe Kreditqualität, da die Dialysebranche generell durch stabile Cash Flows gekennzeichnet ist. Wir glauben, dass dies uns im Vergleich zu Unternehmen in anderen Branchen ermöglicht, mit einem höheren Anteil an Fremdkapital zu arbeiten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des Netto-Verschuldungsgrads zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017:

#### **Überleitung Netto-Verschuldungsgrad**

in MIO €

	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten (Debt)</b>	<b>7.264</b>	<b>7.448</b>
Flüssige Mittel	1.657	978
<b>Netto-Finanzverbindlichkeiten (Net Debt)</b>	<b>5.607</b>	<b>6.470</b>
Operatives Ergebnis <sup>(1),(2),(3)</sup>	2.095	2.372
Abschreibungen <sup>(1),(2)</sup>	694	731
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen <sup>(2)</sup>	50	51
<b>EBITDA<sup>(1),(2),(3)</sup></b>	<b>2.839</b>	<b>3.154</b>
<b>Netto-Verschuldungsgrad<sup>(1),(3)</sup></b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>

(1) Beinhaltet Anpassungen für in den letzten 12 Monaten getätigten Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt.

(2) Letzte 12 Monate.

(3) 2018 ohne den Gewinn in Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang).

#### **Rendite auf das investierte Kapital (Nicht-IFRS-Kennzahl)**

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals ausgehend von der IFRS-Kennzahl „Summe Vermögenswerte“, die wir als vergleichbarste IFRS-Finanzkennzahl ansehen, sowie die Ermittlung des ROIC:

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

### Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC

in MIO €, mit Ausnahme des ROIC

2018	30. Juni 2018	31. März 2018 <sup>(2)</sup>	31. Dezember 2017 <sup>(2)</sup>	30. September 2017 <sup>(2)</sup>	30. Juni 2017 <sup>(2)</sup>
Summe Vermögenswerte	25.045	23.091	22.930	23.043	23.466
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	405	385	394	400	413
Minus: Flüssige Mittel	(1.657)	(800)	(930)	(681)	(671)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(118)	(109)	(92)	(146)	(169)
Minus: Aktive latente Steuern	(334)	(325)	(315)	(333)	(307)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(559)	(496)	(577)	(504)	(470)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(183)	(236)	(147)	(224)	(216)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten <sup>(1)</sup>	(2.689)	(2.424)	(2.583)	(2.552)	(2.604)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(330)	(239)	(194)	(251)	(234)
Investiertes Kapital	19.580	18.847	18.486	18.752	19.208
<b>Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. Juni 2018</b>	<b>18.975</b>				
Operatives Ergebnis <sup>(2), (3)</sup>	2.915				
Ertragsteuern <sup>(2), (3), (4)</sup>	(625)				
NOPAT <sup>(3)</sup>	2.290				
<b>ROIC in %</b>	<b>12,1%</b>				

2017	31. Dezember 2017	30. September 2017 <sup>(2)</sup>	30. Juni 2017 <sup>(2)</sup>	31. März 2017 <sup>(2)</sup>	31. Dezember 2016 <sup>(2)</sup>
Summe Vermögenswerte	24.025	24.156	24.617	26.016	25.825
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	394	400	413	439	444
Minus: Flüssige Mittel	(978)	(729)	(721)	(678)	(716)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(92)	(146)	(169)	(220)	(220)
Minus: Aktive latente Steuern	(315)	(334)	(308)	(311)	(292)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(590)	(518)	(484)	(505)	(584)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(147)	(224)	(216)	(271)	(264)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten <sup>(1)</sup>	(2.791)	(2.763)	(2.822)	(2.791)	(2.866)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(194)	(251)	(234)	(277)	(242)
Investiertes Kapital	19.312	19.591	20.076	21.402	21.085
<b>Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2017</b>	<b>20.293</b>				
Operatives Ergebnis <sup>(2)</sup>	2.372				
Ertragsteuern <sup>(2), (4), (5)</sup>	(617)				
NOPAT	1.755				
<b>ROIC in %</b>	<b>8,6%</b>				

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

(2) Beinhaltet Anpassungen für in der letzten 12 Monate getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt.

(3) Letzte 12 Monate.

(4) Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

(5) Enthält die Neubewertung der latenten Steuern im Zusammenhang mit der Steuerreform in den USA (US-Steuerreform) in Höhe von rund 236 MIO €.

### Information zu konstanten Wechselkursen

Manche Steuerungsgrößen und andere in diesem Bericht verwendeten finanziellen Kenngrößen, etwa die Entwicklung der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses und des Konzernergebnisses („Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt“) werden durch die Entwicklung der Wechselkurse beeinflusst. In unseren Veröffentlichungen berechnen wir diese Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu konstanten Wechselkursen, um die Entwicklung unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses und anderer Positionen ohne periodische Wechselkursschwankungen darzustellen. Gemäß IFRS werden die in lokaler (d.h. Fremd-) Währung generierten Beträge zum Durchschnittskurs der jeweiligen Berichtsperiode in Euro umgerechnet. Nach der Umrechnung zu konstanten Wechselkursen berechnen wir dann die Veränderung in Prozent aus den Beträgen der laufenden Periode zu Wechselkursen des Vorjahres im Vergleich zu den Beträgen des Vorjahres. Dieser Prozentsatz ist eine Nicht-IFRS-Finanzkennzahl, die sich auf die Änderung als einen Prozentsatz zu konstanten Wechselkursen bezieht. Die währungsbereinigten Finanzkennzahlen werden mit dem Begriff „zu konstanten Wechselkursen“ kenntlich gemacht.

Wir sind der Ansicht, dass Kennzahlen zu konstanten Wechselkursen (Nicht-IFRS-Kennzahlen) für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen sind, da diese Informationen ihnen ermöglichen, den Einfluss von Wechselkurseffekten auf unsere Umsatzerlöse, unser operatives Ergebnis, Konzernergebnis und auf andere Positionen im Periodenvergleich zu beurteilen. Wir verwenden die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen im Periodenvergleich dennoch nur als Maß für den Einfluss von Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung fremder Währung in Euro. Wir bewerten unsere Ergebnisse und Leistungen immer sowohl anhand der Entwicklung der Nicht-IFRS-Werte für die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis, das Konzernergebnis und andere Positionen zu konstanten Wechselkursen als auch anhand der Entwicklung der entsprechend ermittelten Werte gemäß IFRS. Wir empfehlen den Lesern des Berichts eine ähnliche Herangehensweise, indem das Wachstum der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses, des Konzernergebnisses und anderer Positionen zu konstanten Wechselkursen im Periodenvergleich nur zusätzlich und nicht ersatzweise herangezogen und nicht mehr Wert beigemessen wird als dem korrespondierenden gemäß IFRS ermittelten Wachstum. Wir stellen die Wachstumsrate von IFRS-Kennzahlen wie Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen der Wachstumsrate der entsprechenden Nicht-IFRS-Kennzahlen gegenüber. Da sich die Überleitung der Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu den gemäß IFRS ermittelten Finanzkennzahlen aus der Darstellung und den Angaben ergibt, sind wir der Meinung, dass eine separate Überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

### Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die folgenden Kennzahlen für die Segmente Nordamerika und Asien-Pazifik betreffen Programme im Gesundheitswesen, an denen wir aktuell teilnehmen oder in Zukunft teilnehmen werden; die Kennzahlen sind Teil der Berichterstattung über unser Geschäft. Im Segment Nordamerika sind derzeit bei den im Folgenden dargestellten Berechnungen der Kennzahlen „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ und „Verwaltete Patientenkosten“ die sogenannten Subcapitation-Programme (pro-Kopf-Erstattungsprogramme im Bereich der Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte), das BPCI-Programm (bis zum 28. Juni 2018 - siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang), das ESCO-Programm, MA-CSNPs und andere Shared-Savings-Programme enthalten. Künftig könnten weitere Programme hinzukommen, die ebenfalls in diese Kennzahlen einfließen würden. Um diese Geschäftskennzahlen zeitnah berichten zu können, mussten wir Schätzungen vornehmen, da die Prüfung der von uns zur Verfügung gestellten BPCI- und ESCO-Programm-Daten

durch die CMS eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt. Im Segment Asien-Pazifik wird derzeit die Kennzahl „Patientenkontakte“ für das Versorgungsmanagement erläutert.

Die Kennzahlen können künftig noch weiterentwickelt werden. Diese Kennzahlen sind weder IFRS-Kennzahlen noch Nicht-IFRS-Kennzahlen und werden daher nicht IFRS-Kennzahlen gegenübergestellt oder zu diesen übergeleitet.

#### ***Summe der Mitgliedschaftsmonate***

In unserem Segment Nordamerika wird die Kennzahl „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) berechnet, indem die Anzahl der Patienten, die in den USA an wertbasierten Erstattungsprogrammen wie Medicare Advantage oder an anderen wertbasierten Programmen teilnehmen, mit der Anzahl der Monate der Teilnahme der Mitglieder an diesen Programmen multipliziert wird (Mitgliedschaftsmonate). In diesen Programmen übernehmen wir das mit der Erzielung von Einsparungen verbundene Risiko. Die finanziellen Ergebnisse werden ergebniswirksam erfasst, wenn unsere Leistung bezüglich der Einsparungen ermittelt wird. Die in unserem Versorgungsmanagement enthaltenen mitgliedschaftsbasierten Angebote umfassen Subcapitation-Arrangements, MA-CSNPs, ESCO- und BPCI (bis zum 28. Juni 2018 - siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang)- sowie andere Shared-Savings-Programme. Je nach unseren im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistungen, kann eine höhere Zahl teilnehmender Patienten einen künftigen Ertrag, aber auch einen entsprechenden Verlust für uns bedeuten.

#### ***Verwaltete Patientenkosten***

In unserem Segment Nordamerika ist die Kennzahl „Verwaltete Patientenkosten“ im Zusammenhang mit der Steuerung der medizinischen Kosten innerhalb der wertbasierten Programme zu sehen, an denen unsere Patienten teilnehmen. Im Falle von ESCO-, BPCI (bis zum 28. Juni 2018 - siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang)- und anderen Shared-Savings-Programmen berechnet sich diese Kennzahl, indem die Summe der Mitgliedschaftsmonate im jeweiligen Programm mit einem Vergleichswert (Benchmark) der erwarteten monatlichen medizinischen Kosten pro Mitglied multipliziert wird. Bei der Berechnung der verwalteten Patientenkosten für Subcapitation-Arrangements und MA-CSNPs wird die monatliche Prämie pro Mitglied des Programms mit der Summe der vorstehend erläuterten Mitgliedschaftsmonate multipliziert.

#### ***Patientenkontakte***

Die Kennzahl „Patientenkontakte“ bezeichnet die Gesamtzahl der Patientenkontakte und der durchgeführten Eingriffe bestimmter Teilbereiche unseres Versorgungsmanagements. Wir sehen diese Kennzahl als Indikator für die generierten Umsatzerlöse an. Im Segment Nordamerika ergibt sich diese Kennzahl durch die Summe aller Kontakte und Eingriffe während des Berichtszeitraums von Sound bis zum 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang), MedSpring Urgent Care Centers, Azura Vascular Care und National Cardiovascular Partners (der Markenname von Laurus Healthcare L.P.); hinzu kommen die entsprechenden Zahlen in Bezug auf Patienten, die an unserem Fresenius Medical Care Rx Bone Mineral Metabolism-Programm (Rx BMM-Programm) teilnehmen.

Patientenkontakte im Segment Asien-Pazifik umfasst die Summe aller Kontakte für die folgenden Dienstleistungen: ambulante Behandlungen in Tageskliniken, umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen, Gefäßzugangsvorsorge und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

### III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die folgenden Abschnitte fassen unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie Steuerungsgrößen nach wesentlichen Segmenten und Zentralbereichen für die angegebenen Zeiträume zusammen. Wir haben die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, das heißt in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, wie unser Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung operativer Entscheidungen und zur Beurteilung der Leistung der Unternehmensführung verarbeitet.

#### Ertragslage

##### Segmentdaten und Zentralbereiche

in MIO €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2018	2017	2018	2017
<b>Umsatzerlöse</b>				
Nordamerika	2.971	3.225	5.746	6.600
EMEA	652	642	1.288	1.255
Asien-Pazifik	422	417	814	795
Lateinamerika	164	183	334	360
Zentralbereiche	5	4	7	9
<b>Gesamt</b>	<b>4.214</b>	<b>4.471</b>	<b>8.189</b>	<b>9.019</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>				
Nordamerika	1.286	470	1.648	995
EMEA	105	113	214	227
Asien-Pazifik	78	78	152	160
Lateinamerika	11	12	25	27
Zentralbereiche	(79)	(90)	(141)	(174)
<b>Gesamt</b>	<b>1.401</b>	<b>583</b>	<b>1.898</b>	<b>1.235</b>
Zinserträge	(4)	(6)	20	23
Zinsaufwendungen	(80)	(89)	(184)	(211)
Ertragsteuern	(262)	(150)	(349)	(332)
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>	<b>1.055</b>	<b>338</b>	<b>1.385</b>	<b>715</b>
<b>Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis</b>	<b>(61)</b>	<b>(69)</b>	<b>(112)</b>	<b>(138)</b>
<b>Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC - AG &amp; Co. KGaA entfällt)</b>	<b>994</b>	<b>269</b>	<b>1.273</b>	<b>577</b>

Der Anteil der Umsatzerlöse und des operativen Ergebnisses, der in Ländern außerhalb der Euro-Zone erwirtschaftet wird, unterliegt Währungsschwankungen. Das 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr 2018 und 2017 wurden durch die Entwicklung des Euros gegenüber dem US-Dollar negativ beeinflusst: Im 2. Quartal bzw. im 1. Halbjahr 2018 wurden circa 71% bzw. 70% der Umsatzerlöse und etwa 92% bzw. 87% des operativen Ergebnisses im US-Dollar-Raum generiert.

**2. Quartal 2018 im Vergleich zum 2. Quartal 2017**

**Konzernabschluss**

**Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss**

	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	4.214	4.471	(6%)	2%
Gesundheitsdienstleistungen	3.385	3.649	(7%)	1%
Gesundheitsprodukte	829	822	1%	6%
Anzahl der Dialysebehandlungen	12.410.835	12.011.177	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8%	2,8%		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	31,0%	33,4%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	17,0%	20,2%		
Operatives Ergebnis in MIO €	1.401	583	140%	162%
Operative Marge in %	33,3%	13,0%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	1.340	514	161%	184%
Konzernergebnis in MIO € <sup>(3)</sup>	994	269	270%	303%
Ergebnis je Aktie in €	3,24	0,88	270%	303%

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen verringerten sich um 7%; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 1%. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (1%) bei. Dieser Effekt wurde teilweise durch die Berücksichtigung impliziter Preiszugeständnisse im Zusammenhang mit der IFRS 15 Implementierung („IFRS 15 Implementierung“) (3%) ausgeglichen. Für weitere Informationen zur IFRS 15 Implementierung siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang. Bereinigt um (i) den Effekt aus der IFRS 15 Implementierung in Höhe von rund 131 MIO € und (ii) den negativen Effekt aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 2 MIO € sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 4% von 3.520 MIO € auf 3.385 MIO €, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 8%. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte ein Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 4%.

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (1%) bei. Gegenläufig wirkte auch hier der Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (1%).

Am 30. Juni 2018 besaßen, betrieben oder leiteten wir (ohne die von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA) 3.815 Dialysekliniken im Vergleich zu 3.690 Dialysekliniken am 30. Juni 2017. Im 2. Quartal 2018 übernahmen wir 6 Dialysekliniken, eröffneten 28 Kliniken und schlossen oder verkauften 9 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten

(ohne Patienten aus von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA), stieg um 3% von 315.305 am 30. Juni 2017 auf 325.188 am 30. Juni 2018.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 1% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 6%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 1%, ebenfalls einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 6% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen und Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten verringerten sich um 8% von 21 MIO € auf 18 MIO €, wobei dieser Rückgang keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 2,4 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen spiegelt hauptsächlich verringerte Margen im Segment Nordamerika wider. Diese Verringerung beruhte im Wesentlichen auf der IFRS 15 Implementierung, geringeren Umsatzerlösen je Behandlung mit privaten Versicherern, höheren impliziten Preiszugeständnissen und anderen Kostenanstiegen. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungssätze, geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien und geringeren Personalkosten ausgeglichen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne Berücksichtigung des negativen Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung, sank die Bruttoergebnismarge um 0,4 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Zu konstanten Wechselkursen sank die Bruttoergebnismarge ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 0,7 Prozentpunkte.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 3,2 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen negativen Effekt von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich der Rückgang im Wesentlichen aus dem Rückgang im Segment Nordamerika, der hauptsächlich auf die IFRS 15 Implementierung, die im Vorjahr vorgenommene Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften und einen Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement zurückzuführen ist. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne Berücksichtigung des negativen Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung, sanken die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse um 0,6 Prozentpunkte. Hierin war ein negativer Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten enthalten. Somit sanken die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse zu konstanten Wechselkursen ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 0,7 Prozentpunkte.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 7% von 35 MIO € auf 38 MIO €. In Prozent der Umsatzerlöse ergab sich ein Anstieg von 0,1 Prozentpunkten.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen sank um 28% von 23 MIO € auf 17 MIO €. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf ein geringeres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45% beteiligt sind, aufgrund gestiegener Kosten für die Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte sowie der erstmaligen Konsolidierung eines zuvor als assoziiertes Unternehmen einbezogenen Unternehmens im Versorgungsmanagement aufgrund des Erwerbs weiterer Anteile, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 20,3 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Rückgang von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist weitestgehend auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement von rund 833 MIO € (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang) zurückzuführen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne (i) den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von etwa 833 MIO € und ohne (ii) Berücksichtigung des negativen Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 8 MIO € sank die operative Marge um 0,1 Prozentpunkte von 13,6% auf 13,5%. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Zu konstanten Wechselkursen sank das operative Ergebnis ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 0,3 Prozentpunkte.

Das verbleibende EBIT stieg um 161%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 23%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 184% aufgrund der Steigerung des operativen Ergebnisses, welche im Wesentlichen auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 833 MIO € zurückzuführen war.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 11% von 95 MIO € auf 84 MIO €, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen sank der Netto-Zinsaufwand um 6%. Hierzu führten im Wesentlichen die Ersetzung von im Geschäftsjahr 2017 abgelösten Anleihen durch geringer verzinsten Schultitel sowie ein gesunkenes Schuldenniveau.

Die Ertragsteuern stiegen um 74% von 150 MIO € auf 262 MIO €. Der effektive Steuersatz sank von 30,8% für den entsprechenden Zeitraum 2017 auf 19,9%, größtenteils aufgrund der US-Steuerreform und des Gewinns im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement. Bereinigt um (i) den Gewinn und den Steuereffekt im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von etwa 147 MIO €, (ii) den positiven Effekt für 2018 aus der US-Steuerreform in Höhe von etwa 35 MIO € und (iii) den negativen Steuereffekt des Vorjahres aus der KV-Einigung in Höhe von rund 3 MIO €, blieb der effektive Steuersatz unverändert stabil bei 30,9%.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis sank um 12% von 69 MIO € auf 61 MIO € einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen sank das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 4% aufgrund der schwächeren Entwicklung von Unternehmen in den USA, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) stieg um 270% von 269 MIO € auf 994 MIO € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 33%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhte sich das Konzernergebnis aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten um 303%. Bereinigt um (i) den Gewinn nach Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von etwa 686 MIO €, (ii) den positiven Effekt für 2018 aus der US-Steuerreform in Höhe von etwa 35 MIO € und (iii) den negativen Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 5 MIO € nach Steuern, blieb das Konzernergebnis stabil. Hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 6%. Somit stieg das Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 6%. Bereinigt um den Gewinn nach Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von etwa 686 MIO €, stieg das Konzernergebnis um 15%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 7%. Somit ergab sich ohne diesen Effekt ein Anstieg des Konzernergebnisses zu konstanten Wechselkursen von 22%.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 270%; hier waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 33% enthalten. Damit hat sich das Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen um 303% erhöht. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 2. Quartal 2018 etwa 306,4 MIO (306,5 MIO im 2. Quartal 2017).

Wir beschäftigten zum 30. Juni 2018 111.263 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 112.163 Personen zum 30. Juni 2017, ein Rückgang von 1%, der hauptsächlich aus Veräußerungen im Versorgungsmanagement resultiert.

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika, EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen.

## Segment Nordamerika

### Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika

	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Segment Nordamerika gesamt</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	2.971	3.225	(8%)	0%
Gesundheitsdienstleistungen	2.761	3.017	(8%)	(1%)
Gesundheitsprodukte	210	208	1%	10%
Operatives Ergebnis in MIO €	1.286	470	174%	200%
Operative Marge in %	43,3%	14,6%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	1.228	404	204%	234%
<b>Dialyse</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	2.442	2.527	(3%)	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	7.660.624	7.413.871	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,3%	2,7%		
Operatives Ergebnis in MIO €	417	461	(9%)	(2%)
Operative Marge in %	17,1%	18,2%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	365	403	(9%)	(2%)
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	529	698	(24%)	(18%)
Operatives Ergebnis in MIO €	869	9	nicht anwendbar	
Operative Marge in %	164,1%	1,2%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	863	1	nicht anwendbar	
Summe der Mitgliedschaftsmonate <sup>(3),(4)</sup>	171.828	146.184	18%	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € <sup>(3),(4)</sup>	1.244	994	25%	36%
Patientenkontakte <sup>(3),(4)</sup>	1.956.331	1.674.833	17%	

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

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

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

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

## Dialyse

### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen reduzierten sich um 4% von 2.319 MIO € auf 2.232 MIO €, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 4%, hauptsächlich aufgrund eines organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (4%), eines organischen Behandlungswachstums (2%) und von Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte dem teilweise der Effekt aus der IFRS 15 Implementierung (3%). Bereinigt um (i) den Effekt aus der IFRS 15 Implementierung im Geschäftsjahr 2017 in Höhe von rund 70 MIO € und (ii) den negativen Vorjahreseffekt

aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 2 MIO € sanken die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen um 1% von 2.251 MIO € auf 2.232 MIO €, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 8%. Ohne diese Sachverhalte ergibt sich daher ein Anstieg der Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 7%.

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%, weitestgehend aufgrund des organischen Behandlungswachstums (2%) und von Akquisitionen (1%). Zum 30. Juni 2018 wurden 199.527 Patienten (3% mehr als zum 30. Juni 2017) in den 2.439 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben, verglichen mit 193.605 behandelten Patienten in 2.345 Kliniken zum 30. Juni 2017.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung, von 341 US\$ (309 €) auf 354 US\$ (321 € zu konstanten Wechselkursen). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich geringere Umsatzerlöse mit privaten Versicherern und höhere implizite Preiszugeständnisse aus.

Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung, von 272 US\$ (247 €) auf 286 US\$ (260 € zu konstanten Wechselkursen). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente und höheren Liegenschafts- und anderen Gebäudekosten. Dies wurde teilweise durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 1%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 9%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zu konstanten Wechselkursen um 10% beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen, Dialysegeräten sowie Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse.

#### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,1 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen beruhte auf gesunkenen Umsatzerlösen je Behandlung mit privaten Versicherern, höheren impliziten Preiszugeständnissen, der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente sowie weiterer geringfügiger Kostensteigerungen. Dies wurde teilweise durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien und die IFRS 15 Implementierung, da die Umsatzerlöse die Marge wesentlich beeinflussen, ausgeglichen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne Berücksichtigung des negativen Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 1 MIO € sank die operative Marge aus dem Dialysegeschäft von 18,8% auf 17,1%. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar.

#### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft sank um 9%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 7%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT aus dem Dialysegeschäft zu konstanten Wechselkursen um 2% ergab sich hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis. Ein teilweiser Ausgleich dieser Entwicklung resultierte aus dem gesunkenen auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnis aufgrund der geringeren Leistung von Unternehmen, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

## **Versorgungsmanagement**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement sanken um 24%. In diesem Rückgang sind negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 6% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 18%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind (22%) und die IFRS 15 Implementierung (8%). Die verbesserte Leistung einiger Dienstleistungen vor deren Veräußerung (11%) und der Beitrag aus Akquisitionen (1%) kompensierten den Rückgang zum Teil. Ohne Berücksichtigung des Effekts aus der IFRS 15 Implementierung von rund 61 MIO € sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 17% von 637 MIO € auf 529 MIO €, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 7%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen betrug ohne die zuvor genannten Sachverhalte 10%.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 162,9 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen negativen Effekt von 3,4 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Anstieg ist weitestgehend auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement, die im Vorjahr vorgenommene Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften, einen vorteilhaften Effekt aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungssätze, der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, (da die bisherige Abgabe von Kalziumantagonisten durch die Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel wegen höherer Kosten für externe Dienstleistungen geringere Margen aufwies) und geringeren Wertberichtigungen auf Forderungen. Negativ wirkten hingegen niedrigere Erstattungssätze für Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von etwa 833 MIO €, stieg die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement von 1,4% auf 6,7%. Währungsumrechnungseffekte stellten einen negativen Effekt von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg von 1 MIO € im 2. Quartal 2017 auf 863 MIO € im 2. Quartal 2018, hauptsächlich aufgrund des Gewinns im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement mit einem Betrag von etwa 833 MIO €.

### *Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement*

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Der Anstieg wurde teilweise durch einen Rückgang im BPCI-Programm aufgrund unserer freiwilligen Eliminierung bestimmter ertragsloser Risiken aus unserem BPCI-Portfolio ausgeglichen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten stiegen um 25% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 11% in der laufenden Periode. Zu konstanten

Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 36%, hauptsächlich durch die Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist vorwiegend auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen bis zum 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang) zurückzuführen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

## Segment EMEA

### Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	652	642	2%	5%
Gesundheitsdienstleistungen	315	310	2%	5%
Gesundheitsprodukte	337	332	2%	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	2.407.433	2.322.783	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,1%	3,3%		
Operatives Ergebnis in MIO €	105	113	(7%)	(7%)
Operative Marge in %	16,1%	17,6%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	104	112	(7%)	(7%)

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

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

### Umsatzerlöse

Im Segment EMEA stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 2%. Hierin war ein negativer Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3% enthalten. Grund für den Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen zu konstanten Wechselkursen von 5% waren ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (2%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 4%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3%) und Akquisitionen (1%). Zum 30. Juni 2018 wurden 63.589 Patienten (4% mehr als zum 30. Juni 2017) in den 758 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 61.256 behandelten Patienten in 727 Dialysekliniken zum 30. Juni 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 2% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 4%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 2%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 3%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 5% resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Blutschläuchen, Produkten für die Akutdialyse und

Medikamenten für die Behandlung terminaler Niereninsuffizienz. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten sanken um 8% von 21 MIO € auf 18 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang der Umsatzerlöse aus nichtdialysebezogenen Produkten resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

#### Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,4 Prozentpunkte. Der Rückgang der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus gesunkenem Ergebnis assoziierter Unternehmen, gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern und gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen.

#### Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 7%, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus dem niedrigeren operativen Ergebnis.

## Segment Asien-Pazifik

### Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Asien-Pazifik

	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Segment Asien-Pazifik gesamt</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	422	417	1%	7%
Gesundheitsdienstleistungen	191	191	0%	7%
Gesundheitsprodukte	231	226	2%	6%
Operatives Ergebnis in MIO €	78	78	0%	3%
Operative Marge in %	18,4%	18,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	76	76	(1%)	2%
<b>Dialyse</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	373	378	(1%)	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.082.945	1.069.105	1%	
Organisches Behandlungswachstum in %	7,1%	4,6%		
Operatives Ergebnis in MIO €	72	75	(3%)	(1%)
Operative Marge in %	19,3%	19,8%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	70	73	(3%)	(1%)
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	49	39	24%	32%
Operatives Ergebnis in MIO €	6	3	61%	72%
Operative Marge in %	11,8%	9,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	6	3	46%	56%
Patientenkontakte <sup>(3)</sup>	234.514	-	nicht anwendbar	

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

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

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

## **Dialyse**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 6% von 152 MIO € auf 142 MIO €; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen blieben die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft unverändert. Grund hierfür ist ein organisches Behandlungswachstum (7%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (5%) sowie ein organischer Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (2%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 1%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (7%). Gegenläufig wirkte auch hier der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (6%). Zum 30. Juni 2018 wurden 30.578 Patienten (2% mehr als zum 30. Juni 2017) in den 385 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 30.099 behandelten Patienten in 387 Dialysekliniken zum 30. Juni 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 2%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 6% aufgrund höherer Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten für die Behandlung von chronischem Nierenversagen. Gegenläufig wirkten geringere Umsatzerlöse mit Produkten für die Akutdialyse.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,5 Prozentpunkte; hierin enthalten ist ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,4 Prozentpunkten. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten sowie erhöhten Kosten aufgrund von Geschäftswachstum, hauptsächlich in China.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT sank um 3% einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 2%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT zu konstanten Wechselkursen zu konstanten Wechselkursen um 1% ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

## **Versorgungsmanagement**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 24%; hierin war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 8% enthalten. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement zu konstanten Wechselkursen um 32% ging hauptsächlich auf Akquisitionen (20%) und organisches Umsatzwachstum (12%) zurück.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg um 2,7 Prozentpunkte ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg resultierte aus dem positiven Einfluss von Akquisitionen.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg um 46%. Dieser Anstieg beinhaltete negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 10%. Zu konstanten

Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 56%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

*Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement*

Seit dem 3. Quartal 2017 erfassen wir im Segment Asien-Pazifik Patientenkontakte im Versorgungsmanagement. Zuvor war der Umfang der im Versorgungsmanagement erbrachten Dienstleistungen im Segment Asien-Pazifik unwesentlich. Daher ist die Anzahl der Patientenkontakte für das 2. Quartal 2017 für Vergleichszwecke nicht verfügbar. Die Anzahl der Patientenkontakte im 2. Quartal 2018 betrifft vorwiegend ambulante Behandlungen sowie umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen, die Versorgung von Gefäßzugängen und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

**Segment Lateinamerika**

**Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika**

	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	164	183	(10%)	11%
Gesundheitsdienstleistungen	118	131	(10%)	15%
Gesundheitsprodukte	46	52	(12%)	2%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.259.833	1.205.418	5%	
Organisches Behandlungswachstum in %	1,1%	0,8%		
Operatives Ergebnis in MIO €	11	12	(10%)	(2%)
Operative Marge in %	6,8%	6,8%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	11	12	(10%)	(2%)

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

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

*Umsatzerlöse*

Im Segment Lateinamerika sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 10% einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 25%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 15%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (11%), Akquisitionen (3%) und organischem Behandlungswachstum (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 5%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen (4%) und organischem Behandlungswachstum (1%). Zum 30. Juni 2018 wurden 31.494 Patienten (4% mehr als zum 30. Juni 2017) in den 233 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 30.345 behandelten Patienten in 231 Dialysekliniken zum 30. Juni 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 12%; hierin waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 14% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von

Gesundheitsprodukten um 2%, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten und Produkten für die Peritonealdialyse. Gegenläufig wirkten geringere Umsatzerlöse von Dialysatoren.

#### Operative Marge

Die operative Marge blieb gegenüber der Vergleichsperiode unverändert. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,8 Prozentpunkte in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen sank die operative Marge hauptsächlich aufgrund höherer Wertberichtigungen auf Forderungen.

#### Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 10%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 2% aufgrund des zu konstanten Wechselkursen gesunkenen operativen Ergebnisses.

### 1. Halbjahr 2018 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2017

#### Konzernabschluss

##### Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	8.189	9.019	(9%)	0%
Gesundheitsdienstleistungen	6.594	7.418	(11%)	(1%)
Gesundheitsprodukte	1.595	1.601	0%	6%
Anzahl der Dialysebehandlungen	24.564.999	23.755.619	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,5%	2,8%		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	30,6%	34,2%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	17,0%	20,3%		
Operatives Ergebnis in MIO €	1.898	1.235	54%	68%
Operative Marge in %	23,2%	13,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	1.786	1.097	63%	78%
Konzernergebnis in MIO € <sup>(3)</sup>	1.273	577	121%	141%
Ergebnis je Aktie in €	4,15	1,88	121%	141%

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen verringerten sich um 11%; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 10%. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 1%. Dazu trugen der Effekt aus der Berücksichtigung impliziter Preiszugeständnisse im Zusammenhang mit der IFRS 15 Implementierung („IFRS 15 Implementierung“) (4%), der Effekt aus den Vorjahres-Umsatzerlösen im Zusammenhang mit der Einigung mit dem Kriegsveteranen- und dem Justizministerium in den USA über eine Vergütungsnachzahlung für Behandlungen zwischen Januar 2009 und dem 15. Februar

2011 („KV-Einigung“) (1%) und ein organischer Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1%) bei. Gegenläufig wirkten die Beiträge aus Akquisitionen (2%) und das organische Behandlungswachstum (3%). Für weitere Informationen zur IFRS 15 Implementierung siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang. Bereinigt um (i) den Effekt aus der IFRS 15 Implementierung in Höhe von rund 270 MIO € und (ii) den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 98 MIO € sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 6% von 7.050 MIO € auf 6.594 MIO €, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 10%. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte ein Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 4%.

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (1%) bei. Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten blieben auf einem stabilen Niveau, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffektes in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 6%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten blieben unverändert, ebenfalls einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 7% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Produkten für die Akutdialyse und Produkten für die Peritonealdialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten verringerten sich um 7% von 41 MIO € auf 38 MIO €, wobei dieser Rückgang keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 3,6 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu spiegelt hauptsächlich verringerte Margen im Segment Nordamerika wider. Der Rückgang der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf der IFRS 15 Implementierung, dem Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung, geringeren Umsatzerlösen je Behandlung mit privaten Versicherern, höheren impliziten Preiszugeständnissen, dem Vorjahreseffekt aus der erstmaligen Erfassung von Erträgen (einschließlich Erträgen aus Vorjahren) aus der BPCI-Initiative im Kalenderjahr 2017 und anderen geringfügigen Kostenanstiegen. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungssätze sowie geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne Berücksichtigung des Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung sank die Bruttoergebnismarge um 0,8 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Zu konstanten Wechselkursen sank die Bruttoergebnismarge ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 1,1 Prozentpunkte.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 3,3 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Rückgang von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus Rückgängen im Segment Nordamerika, hauptsächlich aufgrund der IFRS 15 Implementierung, geringerer Wertberichtigungen auf Forderungen und der im Vorjahr vorgenommenen Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften. Dies wurde teilweise durch den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung ausgeglichen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung sanken die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse um 0,9

Prozentpunkte. Hierin war ein negativer Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten enthalten. Somit sanken die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse zu konstanten Wechselkursen ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 1,0 Prozentpunkt.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich um 3% von 67 MIO € auf 70 MIO €. In Prozent der Umsatzerlöse ergab sich ein Anstieg von 0,1 Prozentpunkten.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen sank um 9% von 38 MIO € auf 34 MIO €. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf gestiegene Kosten für die Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte für die Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45% beteiligt sind, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 9,5 Prozentpunkte, einschließlich eines positiven Effekts aus Währungsumrechnung von 0,2% in der laufenden Periode. Der Anstieg ist weitestgehend auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement von etwa 820 MIO € zurückzuführen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und (i) ohne den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement von etwa 820 MIO € und (ii) den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 91 MIO € betrug die operative Marge unverändert 13,2%. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte ein Rückgang der operativen Marge um 0,2%.

Das verbleibende EBIT stieg um 63%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 15%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 78%, vorwiegend aufgrund der Steigerung des operativen Ergebnisses, welche hauptsächlich auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 820 MIO € zurückzuführen war.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 12% von 188 MIO € auf 164 MIO €, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7%. Zu konstanten Wechselkursen sank der Netto-Zinsaufwand um 5%. Hierzu führte im Wesentlichen die Ersetzung von im Geschäftsjahr 2017 abgelösten Anleihen durch geringer verzinsten Schuldtitel und zudem ein Rückgang des Schuldenniveaus.

Die Ertragsteuern stiegen um 5% von 332 MIO € auf 349 MIO €. Der effektive Steuersatz sank von 31,7% für den entsprechenden Zeitraum 2017 auf 20,1%, größtenteils aufgrund der US-Steuerreform sowie den Gewinnen im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement. Bereinigt um (i) den Gewinn und den Steuereffekt im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 147 MIO €, (ii) den positiven Effekt für 2018 aus der US-Steuerreform in Höhe von etwa 83 MIO € und (iii) den steuerlichen Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 35 MIO € stieg der effektive Steuersatz von 31,1% auf 31,2%.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis sank um 19% von 138 MIO € auf 112 MIO € einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 10%. Zu konstanten Wechselkursen sank das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 9% aufgrund der schwächeren Entwicklung von Unternehmen in den USA, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) stieg um 121% von 577 MIO € auf 1.273 MIO € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 20%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhte sich das Konzernergebnis um 141% aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten. Bereinigt um (i) den Gewinn nach Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 674 MIO €, (ii) den positiven Effekt für 2018 aus der US-Steuerreform in Höhe von etwa 83 MIO € und (iii)

den negativen Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 54 MIO € nach Steuern sank das Konzernergebnis um 1%. Hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 8%. Somit stieg das Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen ohne die zuvor aufgeführten Sachverhalte um 7%. Bereinigt um den Gewinn nach Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement von etwa 674 MIO € stieg das Konzernergebnis um 4%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 9%. Somit ergab sich ohne diesen Effekt ein Anstieg des Konzernergebnisses zu konstanten Wechselkursen von 13%.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 121%; hier waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 20% enthalten. Damit hat sich das Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen um 141% erhöht, im Wesentlichen aufgrund des Anstiegs des Konzernergebnisses. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 1. Halbjahr 2018 etwa 306,4 MIO (306,4 MIO im 1. Halbjahr 2017).

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika, EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen.

## Segment Nordamerika

### Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika

	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Segment Nordamerika gesamt</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	5.746	6.600	(13%)	(3%)
Gesundheitsdienstleistungen	5.351	6.182	(13%)	(3%)
Gesundheitsprodukte	395	418	(5%)	6%
Operatives Ergebnis in MIO €	1.648	995	66%	83%
Operative Marge in %	28,7%	15,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	1.542	863	79%	97%
<b>Dialyse</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	4.701	5.211	(10%)	1%
Anzahl der Dialysebehandlungen	15.134.388	14.660.103	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,3%	2,7%		
Operatives Ergebnis in MIO €	766	987	(22%)	(14%)
Operative Marge in %	16,3%	18,9%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	669	870	(23%)	(15%)
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	1.045	1.389	(25%)	(16%)
Operatives Ergebnis in MIO €	882	8	nicht anwendbar	
Operative Marge in %	84,5%	0,6%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	873	(7)	nicht anwendbar	
Summe der Mitgliedschaftsmonate <sup>(3),(4)</sup>	337.625	288.134	17%	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € <sup>(3),(4)</sup>	2.433	1.998	22%	36%
Patientenkontakte <sup>(3),(4)</sup>	3.914.025	3.283.012	19%	

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

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

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

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

## Dialyse

### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 10% von 4.793 MIO € auf 4.306 MIO €, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 10%. Zu konstanten Wechselkursen blieben die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft unverändert, hauptsächlich aufgrund des negativen Effekts der IFRS 15 Implementierung (4%) und des Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung (2%). Der Rückgang wurde durch ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (3%), ein organisches Behandlungswachstum (2%) und Akquisitionen (1%) teilweise ausgeglichen. Bereinigt um (i) den Effekt aus der IFRS 15 Implementierung im Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 158 MIO € und (ii) den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 98 MIO € sanken die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen um 5% von 4.537 MIO € auf 4.306 MIO €,

einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 11%. Ohne diese Sachverhalte ergibt sich daher ein Anstieg der Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 6%.

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%, weitestgehend aufgrund des organischen Behandlungswachstums (2%) und von Akquisitionen (1%).

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung, von 349 US\$ (322 €) auf 351 US\$ (324 € zu konstanten Wechselkursen). Abzüglich des Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 342 US\$ (315 €) auf 351 US\$ (324 € zu konstanten Wechselkursen). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich höhere implizite Preiszugeständnisse und geringere Umsatzerlöse mit privaten Versicherern aus.

Die Kosten je Behandlung in den USA, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung, stiegen von 274 US\$ (253 €) auf 287 US\$ (265 € zu konstanten Wechselkursen). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, höheren Personalkosten und höheren Liegenschafts- und anderen Gebäudekosten. Dies wurde teilweise durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten verringerten sich um 5%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 11%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zu konstanten Wechselkursen um 6% beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen sowie Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse. Geringere Umsatzerlöse mit Dialysegeräten und Dialysatoren glichen den Anstieg teilweise aus.

#### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,6 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen beruhte auf dem Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung, der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, gesunkenen Umsatzerlösen je Behandlung mit privaten Versicherern, höheren impliziten Preiszugeständnissen sowie weiteren geringfügigen Kostensteigerungen. Dies wurde teilweise durch günstigere Personalkosten, die IFRS 15 Implementierung und geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne Berücksichtigung des Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung in Höhe von etwa 98 MIO € sank die operative Marge aus dem Dialysegeschäft von 18,0% auf 16,3%. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar.

#### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft sank um 23%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 8%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT aus dem Dialysegeschäft zu konstanten Wechselkursen um 15% ergab sich hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis. Ein teilweiser Ausgleich dieser Entwicklung resultierte aus dem gesunkenen auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnis aufgrund der schwächeren Entwicklung von Unternehmen in den USA, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

## **Versorgungsmanagement**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement sanken um 25%. In diesem Rückgang sind negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 9% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 16%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind (21%) und die IFRS 15 Implementierung (7%) zurück. Die verbesserte Entwicklung bestimmter Dienstleistungen vor deren Veräußerung (11%) und der Beitrag aus Akquisitionen (1%) kompensierten den Rückgang zum Teil. Ohne Berücksichtigung des Effekts aus der IFRS 15 Implementierung von rund 112 MIO € sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 18% von 1.277 MIO € auf 1.045 MIO €, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts von 9%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen betrug ohne die zuvor genannten Sachverhalte 9%.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 83,9 Prozentpunkte, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung von 1,0 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement, der im Vorjahr vorgenommenen Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften, einem vorteilhaften Effekt aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungssätze, geringeren Wertberichtigungen auf Forderungen, der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente (da die bisherige Abgabe von Kalziumantagonisten durch die Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittelwegen höherer Kosten für externe Dienstleistungen geringere Margen aufwies), und gestiegenen Erträgen im Zusammenhang mit ESCOs. Negativ wirkten hingegen niedrigere Erstattungssätze für Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie und gesunkene Erträge aus der BPCI-Initiative. Nach Bereinigung der Umsatzerlöse um die IFRS 15 Implementierung und ohne den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 820 MIO €, stieg die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement von 0,6% auf 5,9% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte in der laufenden Periode.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg von einem Verlust von 7 MIO € im 1. Halbjahr 2017 auf 873 MIO € im 1. Halbjahr 2018, hauptsächlich aufgrund der Steigerung des operativen Ergebnisses, die auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 820 MIO € zurückzuführen war.

### *Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement*

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Der Anstieg wurde teilweise durch einen Rückgang im BPCI-Programm aufgrund unserer freiwilligen Eliminierung bestimmter ertragsloser Risiken aus unserem BPCI-Portfolio ausgeglichen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten stiegen um 22% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 14% in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 36%, hauptsächlich durch die Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist (siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang) vorwiegend auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen bis zum 28. Juni 2018 zurückzuführen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

## Segment EMEA

### Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

	Veränderung in %			
	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	1.288	1.255	3%	5%
Gesundheitsdienstleistungen	629	613	3%	5%
Gesundheitsprodukte	659	642	3%	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	4.794.593	4.594.117	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8%	3,6%		
Operatives Ergebnis in MIO €	214	227	(6%)	(5%)
Operative Marge in %	16,6%	18,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	212	225	(6%)	(5%)

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

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

#### Umsatzerlöse

Im Segment EMEA stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 3%. Hierin war ein negativer Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% enthalten. Grund für den Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen zu konstanten Wechselkursen von 5% waren ein organisches Behandlungswachstum (3%), Akquisitionen (2%) und ein Anstieg der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkte ein organischer Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 4%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3%), Akquisitionen (1%) und eines Anstiegs der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkte hier der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 3% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 5%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 3%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 3%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 6% resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysegeräten, Hämodialyse-Produkten zur Behandlung von akutem Nierenversagen, Dialysatoren, Medikamenten für die Behandlung von chronischem Nierenversagen, Blutschläuchen und Lösungen sowie Konzentrate für die Hämodialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten sanken um 7% von 41 MIO € auf

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

38 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang der Umsatzerlöse aus nichtdialysebezogenen Produkten resultierte aus geringeren Absatzmengen.

### *Operative Marge*

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,3 Prozentpunkte. Der Rückgang der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus einem ungünstigen Effekt aus der Produktion, gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern, einem gesunkenen Ergebnis assoziierter Unternehmen und gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT sank um 6%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 1%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 5% resultierte hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis.

## Segment Asien-Pazifik

### Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Asien-Pazifik

	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Segment Asien-Pazifik gesamt</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	814	795	2%	10%
Gesundheitsdienstleistungen	375	360	4%	13%
Gesundheitsprodukte	439	435	1%	7%
Operatives Ergebnis in MIO €	152	160	(5%)	(1%)
Operative Marge in %	18,7%	20,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	148	156	(6%)	(2%)
<b>Dialyse</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	720	736	(2%)	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	2.143.059	2.111.151	2%	
Organisches Behandlungswachstum in %	5,0%	4,2%		
Operatives Ergebnis in MIO €	140	154	(9%)	(5%)
Operative Marge in %	19,5%	20,9%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	137	150	(9%)	(6%)
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	94	59	59%	73%
Operatives Ergebnis in MIO €	12	6	97%	114%
Operative Marge in %	12,7%	10,3%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	11	6	82%	98%
Patientenkontakte <sup>(3)</sup>	434.652	-	nicht anwendbar	

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

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

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

## **Dialyse**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 7% von 301 MIO € auf 281 MIO €; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 1%. Grund für den Anstieg zu konstanten Wechselkursen waren ein organisches Behandlungswachstum (5%) und ein Anstieg der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (4%) sowie ein organischer Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (5%), eines Anstiegs der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkte auch hier der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (4%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 1%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 7% aufgrund höherer Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten für die Behandlung von chronischem Nierenversagen und Produkten für die Peritonealdialyse.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,4 Prozentpunkte; hierin enthalten ist ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,6 Prozentpunkten. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten sowie erhöhten Kosten aufgrund von Geschäftswachstum, hauptsächlich in China.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT sank um 9% einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 3%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT zu konstanten Wechselkursen um 6% ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

## **Versorgungsmanagement**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 59%; hierin war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 14% enthalten. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement zu konstanten Wechselkursen um 73% ging hauptsächlich auf Akquisitionen (59%) und organisches Umsatzwachstum (14%) zurück.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 2,4 Prozentpunkte, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 0,1 Prozentpunkten. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem positiven Einfluss von Akquisitionen.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg um 82%. Dieser Anstieg beinhaltete negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 16%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 98%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

*Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement*

Seit dem 3. Quartal 2017 erfassen wir im Segment Asien-Pazifik Patientenkontakte im Versorgungsmanagement. Zuvor war der Umfang der im Versorgungsmanagement erbrachten Dienstleistungen im Segment Asien-Pazifik unwesentlich. Daher ist die Anzahl der Patientenkontakte für das 1. Halbjahr 2017 für Vergleichszwecke nicht verfügbar. Die Anzahl der Patientenkontakte im 1. Halbjahr 2018 betrifft vorwiegend ambulante Behandlungen sowie umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen, die Versorgung von Gefäßzugängen und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

**Segment Lateinamerika**

**Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika**

	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	334	360	(7%)	14%
Gesundheitsdienstleistungen	239	263	(9%)	15%
Gesundheitsprodukte	95	97	(2%)	13%
Anzahl der Dialysebehandlungen	2.492.959	2.390.248	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	1,1%	1,4%		
Operatives Ergebnis in MIO €	25	27	(6%)	5%
Operative Marge in %	7,6%	7,5%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	25	27	(6%)	5%

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

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

*Umsatzerlöse*

Im Segment Lateinamerika sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 9% einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 24%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 15%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (11%), Akquisitionen (2%), einem Anstieg der Behandlungstage (1%) und organischem Behandlungswachstum (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen (3%) und organischem Behandlungswachstum (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 2%; hierin waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 15% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 13%, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten, Produkten für die Akutdialyse und Produkten für die Peritonealdialyse. Gegenläufig wirkten die Umsatzerlöse mit Dialysatoren.

*Operative Marge*

Die operative Marge erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,1 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,8

Prozentpunkte in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten.

*Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT sank um 6%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 11%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 5% aufgrund des höheren operativen Ergebnisses zu konstanten Wechselkursen.

## Finanzlage

### Liquiditätsquellen

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und gegenüber nahestehenden Unternehmen, die Erlöse aus der Ausgabe von langfristigen Verbindlichkeiten (einschließlich der Begebung von Anleihen im Rahmen eines kürzlich aufgelegten Anleihe-Emission Programms) und Aktien sowie Desinvestitionen. Wir benötigen diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und Kliniken, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, zur Entwicklung von eigenständigen Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysekliniken und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten, für Dividendenausschüttungen und für Aktienrückkäufe (siehe hierzu im folgenden Kapitel „Cash Flow aus Investitionstätigkeit“ und „Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit“).

In unserer langfristigen Finanzplanung orientieren wir uns in erster Linie am Netto-Verschuldungsgrad, einer Nicht-IFRS-Kennzahl (siehe hierzu den obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad“). Zum 30. Juni 2018 lag der Netto-Verschuldungsgrad bei 2,0 (31. Dezember 2017: 2,1).

Zum 30. Juni 2018 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 1.657 MIO € (31. Dezember 2017: 978 MIO €).

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) betrug im 1. Halbjahr 2018 165 MIO € (1. Halbjahr 2017: 664 MIO €). Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der am direktesten vergleichbaren IFRS-Kennzahl, ist im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse“ zu finden. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow im 1. Halbjahr 2018 2,0% (1. Halbjahr 2017: 7,4%).

### Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

Wir haben im 1. Halbjahr 2018 einen Mittelzufluss aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 611 MIO € verglichen mit einem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.052 MIO €, den wir im 1. Halbjahr 2017 generierten. In Prozent der Umsatzerlöse sank der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit von 12% im 1. Halbjahr 2017 auf 7% im vergleichbaren Zeitraum 2018.

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts, die Entwicklung unseres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Vorratsbestands und des Forderungsbestands, sowie durch Mittelabflüsse aufgrund verschiedener nachstehend erläuteter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus dem Effekt der 2017 erhaltenen Vergütungsnachzahlung im Zusammenhang mit der KV-Einigung, gestiegenen Forderungen mit Medicare aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind und gestiegenen Vorratsbeständen. Dies wurde teilweise durch geringere Ertragssteuerzahlungen ausgeglichen.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 81% unserer Umsatzerlöse entfallen auf Gesundheitsdienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2018 resultierten etwa 33% der Umsatzerlöse des Konzerns aus den Erstattungen staatlicher US-Gesundheitsprogramme wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl

die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfangs könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, die Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und damit auf unsere Fähigkeit, Cash Flow zu generieren. Siehe den obigen Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

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

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit hängt auch von der Einziehung der Forderungen ab. Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Forderungslaufzeiten. Eine Verlängerung dieser Forderungslaufzeiten könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit haben, Cash Flow zu generieren. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. Juni 2018 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (Days Sales Outstanding DSO) von etwa 82 Tagen und ist im Vergleich zu 75 Tagen zum 31. Dezember 2017 angestiegen.

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen und Vertragsverbindlichkeiten des Segments abzüglich Umsatzsteuer mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet und durch die durchschnittlichen Tagesumsätze dieses Segments der letzten 12 Monate - ebenfalls zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet - dividiert. Sowohl die Forderungen als auch die Umsatzerlöse werden um Effekte aus in der Berichtsperiode getätigten Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt, angepasst. Um der Berichterstattung des akuteilen Jahres zu entsprechen, wurden die Forderungslaufzeiten des Vorjahres angepasst.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten:

**Entwicklung der Forderungslaufzeiten**

in Tagen

	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
Segment Nordamerika	66	59
Segment EMEA	102	102
Segment Asien-Pazifik	130	123
Segment Lateinamerika	126	127
<b>FMC AG &amp; Co. KGaA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)</b>	<b>82</b>	<b>75</b>

Der Anstieg der DSO im Segment Nordamerika beruht im Wesentlichen auf gestiegenen Forderungen mit Medicare aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind sowie saisonalen Schwankungen in der Rechnungsstellung. Der Anstieg der DSO im Segment Asien-Pazifik ist hauptsächlich auf die Verzögerung der Zahlungseingänge in China zurückzuführen. Der Rückgang der DSO im Segment Lateinamerika spiegelt periodische Schwankungen in Zahlungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen in bestimmten Ländern wider.

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

### Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2018 floss der Gesellschaft Cash Flow in Höhe von netto 871 MIO € aus der Investitionstätigkeit zu, verglichen mit einem Abfluss von Cash Flow in Höhe von netto 730 MIO € für die Investitionstätigkeit im 1. Halbjahr 2017. Die folgende Tabelle zeigt die Investitionen in Sachanlagen nach Abzug von Erlösen aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten:

#### **Investitionen in Sachanlagen (netto), Akquisitionen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten**

in MIO €

	<b>Investitionen in Sachanlagen, netto</b>		<b>Akquisitionen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten</b>	
	<b>1. Halbjahr</b>		<b>1. Halbjahr</b>	
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Segment Nordamerika	259	235	303	168
Segment EMEA	62	40	23	34
Segment Asien-Pazifik	20	15	3	145
Segment Lateinamerika	9	15	9	2
Zentralbereiche	96	83	8	3
<b>Gesamt</b>	<b>446</b>	<b>388</b>	<b>346</b>	<b>352</b>

Der größte Teil der Investitionen in Sachanlagen entfiel auf die Ausrüstung bestehender und neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten (vorwiegend in Frankreich, im Segment Nordamerika und in Deutschland), auf Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, auf das Versorgungsmanagement sowie auf die Ausgaben für aktivierungsfähige Entwicklungskosten. Im 1. Halbjahr 2018 stiegen die Investitionen in Sachanlagen auf etwa 5% der Umsatzerlöse, im Vergleich zu 4% im 1. Halbjahr 2017.

Die übrigen Investitionen im 1. Halbjahr 2018 entfielen hauptsächlich auf Fremdkapitalinstrumente und den Erwerb einer 19-prozentigen Beteiligung (bei voller Verwässerung) an Humacyte, Inc. im Segment Nordamerika, einem Unternehmen das in der medizinischen Forschung, Entdeckung und Entwicklung tätig ist. Darüber hinaus haben wir die weltweiten Exklusivrechte zur Vermarktung von Humacytes biotechnologisch hergestellten menschlichen azellulären Gefäßen erworben. Der verbleibende Teil der übrigen Investitionen im Segment Nordamerika sowie die übrigen Investitionen in den Segmenten EMEA und Lateinamerika stehen vorwiegend im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialysekliniken. Im 1. Halbjahr 2018 erhielten wir 1.662 MIO € aus Veräußerungen. Diese entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Sound am 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang).

Die übrigen Investitionen im 1. Halbjahr 2017 entfielen im Wesentlichen auf den Erwerb von Dialysekliniken im Segment Nordamerika und eine Akquisition im Versorgungsmanagement im Segment Asien-Pazifik. Zusätzlich erhielten wir im 1. Halbjahr 2017 10 MIO € aus Veräußerungen, hauptsächlich im Zusammenhang mit Rentenpapieren.

Für 2018 erwarten wir Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 0,9 – 1,0 MRD € und Akquisitionen in Höhe von etwa 600 – 800 MIO €. Siehe hierzu den nachstehenden „Ausblick 2018“.

## Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2018 und 2017 verwendeten wir 785 MIO € und 242 MIO € für die Finanzierungstätigkeit.

Im 1. Halbjahr 2018 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Zahlung von Dividenden, die Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms, die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen sowie kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten und Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich Ziehungen im Rahmen des Commercial Paper Programms) sowie langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen ausgeglichen. Im 1. Halbjahr 2017 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Zahlung von Dividenden, Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile, eine Teilrückführung des Forderungsverkaufsprogramms und die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und nahestehenden Unternehmen ausgeglichen.

Am 23. Mai 2018 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2017 von 1,06 € je Aktie (2017 für 2016: 0,96 € je Aktie) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 325 MIO € im Vergleich zu 294 MIO €, die 2017 für 2016 gezahlt wurden.

## Vermögenslage

Die Bilanzsumme stieg um 4% von 24,0 MRD € zum 31. Dezember 2017 auf 25,0 MRD € zum 30. Juni 2018 einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stieg die Bilanzsumme um 3% von 24,0 MRD € auf 24,6 MRD €.

Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme stieg von 27% zum 31. Dezember 2017 auf 30% zum 30. Juni 2018. Die Eigenkapitalquote stieg von 45% zum 31. Dezember 2017 auf 48% zum 30. Juni 2018. Der ROIC erhöhte sich von 8,6% zum 31. Dezember 2017 auf 12,1% zum 30. Juni 2018.

## Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Unser operatives Geschäft hat sich auch im zweiten Quartal wieder gut entwickelt. Dies führte zu einer deutlichen Steigerung unseres Konzernergebnisses um währungsbereinigt 22%, sogar ohne Berücksichtigung des positiven Einmaleffekts aus dem erfolgreichen Verkauf von Sound. Besonders stark gezeigt hat sich unser Produktgeschäft und auch unser Dienstleistungsgeschäft wächst kontinuierlich weiter. Auf Basis dieser positiven Entwicklung erwarten wir eine Beschleunigung des Wachstums im zweiten Halbjahr.

**Nachtragsbericht**

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 15 im Konzernanhang.

## Prognosebericht

Der Vorstand steuert unser Unternehmen anhand von strategischen und operativen Vorgaben und verschiedenen finanziellen Kenngrößen, die in Euro auf Basis von IFRS ermittelt werden (siehe hierzu Kapitel „Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt „Steuerungssystem“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2017). Der nachfolgende Ausblick beruht auf dieser Datengrundlage.

Auf Grund der Veräußerung von Sound am 28. Juni 2018 haben wir zur besseren Vergleichbarkeit die Basis für den Ausblick 2018 für die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und das Konzernergebnis um die Beiträge von Sound im zweiten Halbjahr 2017 in Höhe von 559 MIO €, 84 MIO € und 38 MIO € bereinigt. Die im Ausblick 2018 dargestellten Wachstumsraten beziehen sich auf diese bereinigte Vergleichsbasis.

Die nachfolgende Übersicht stellt die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2018 dar. Die Prognosen für 2018 basieren auf den Stichtagskursen am Anfang des Jahres 2018.

### Ausblick 2018

	<b>Ausblick 2018 (zu konstanten Wechselkursen)<sup>(1)</sup></b>
Umsatzerlöse <sup>(2),(3)</sup>	Wachstum 5 - 7%
Operatives Ergebnis <sup>(3),(4)</sup>	Wachstum 12 - 14%
Verbleibendes EBIT <sup>(3),(4)</sup>	Wachstum 13 - 15%
Wachstum Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen <sup>(3),(4),(5)</sup>	13 - 15%
Wachstum Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen <sup>(3),(4),(5),(6)</sup>	7 - 9%
Wachstum Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen <sup>(3)</sup>	Parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses
Investitionen in Sachanlagen <sup>(3)</sup>	0,9 - 1,0 MRD €
Akquisitionen und Beteiligungen	0,6 – 0,8 MRD €
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse <sup>(3)</sup>	> 10%
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse <sup>(3)</sup>	> 4%
Netto-Verschuldungsgrad <sup>(3)</sup>	< 2,5
ROIC <sup>(3)</sup>	≥ 8,0%
Dividende je Aktie	Parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses
Mitarbeiter <sup>(7)</sup>	> 113.000
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	140 - 150 MIO €

(1) Ohne Effekte aus dem Erwerb von NxStage Medical, Inc. und dem (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement.

(2) Basis 2017 bereinigt um Effekte aus der IFRS 15 Implementierung in Höhe von 486 MIO €.

(3) Steuerungsgröße des Konzerns. Siehe Abschnitt "Steuerungssystem" im Kapitel "Grundlagen des Konzerns" des Konzernlageberichts im Geschäftsbericht 2017.

(4) Ohne den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement.

(5) Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt.

(6) Bereinigt um die Vorjahreseffekte aus der KV-Einigung, der Kosten durch Naturkatastrophen, der Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen sowie die Beitrag aus der US-Steuerreform.

(7) Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis.

Das Ziel für das Wachstum der Umsatzerlöse zu konstanten Wechselkursen für das Jahr 2018 wurde von rund 8% auf eine Spanne von 5 bis 7% im 1. Quartal 2018 angepasst. Der wesentliche Grund für diese Anpassung war die von uns jüngst vorgenommene Neubewertung der Dosierungen kalziummetischer Medikamente im Dialysedienstleistungsgeschäft in den USA. Die Reduzierung der Dosierungen erfolgte schneller als erwartet und resultiert in einem geringeren Beitrag zum Wachstum der

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Umsatzerlöse als ursprünglich angenommen. Gleichzeitig bestätigt Fresenius Medical Care das Wachstumsziel für das Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen für das Jahr 2018 von 13 bis 15%. Der Ausblick für 2018 berücksichtigt auch weiterhin nicht die geplante Akquisition von NxStage Medical, Inc.

Das Ziel für die Akquisitionen und Beteiligungen wurde während der Berichtsperiode angepasst, um die aktualisierte Prognose des Vorstands für die voraussichtliche Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr zu berücksichtigen. Darüber hinaus wurde die Zielvorgabe für die Zahl der Mitarbeiter auf Vollzeitbeschäftigungsbasis aufgrund der Veräußerung von Sound ebenfalls angepasst.

## Risiko- und Chancenbericht

### Risikobericht

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 11 und 12 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 59 – 71 im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2017 eingesehen werden.

### Chancenbericht

Im 1. Halbjahr 2018 haben sich im Vergleich zu den in unserem Geschäftsbericht 2017 unter dem Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 71 – 74 im Konzernlagebericht veröffentlichten Informationen keine wesentlichen Änderungen ergeben.

**Konzernabschluss****Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)****Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	<b>Ziffer</b>	<b>2. Quartal</b>		<b>1. Halbjahr</b>	
		<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
<b>Umsatzerlöse</b>					
Gesundheitsdienstleistungen		3.384.807	3.648.617	6.593.602	7.417.956
Gesundheitsprodukte		828.898	822.404	1.595.732	1.601.185
	2a, 13	<b>4.213.705</b>	<b>4.471.021</b>	<b>8.189.334</b>	<b>9.019.141</b>
<b>Umsatzkosten</b>					
Gesundheitsdienstleistungen		2.530.570	2.627.659	4.964.894	5.257.900
Gesundheitsprodukte		378.891	348.359	717.447	674.577
		<b>2.909.461</b>	<b>2.976.018</b>	<b>5.682.341</b>	<b>5.932.477</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.304.244</b>	<b>1.495.003</b>	<b>2.506.993</b>	<b>3.086.664</b>
<b>Betriebliche (Erträge) Aufwendungen</b>					
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		715.177	904.043	1.393.954	1.827.223
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	2b	(833.157)	(4.498)	(820.054)	(4.547)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2c	37.648	35.096	69.545	67.232
Ergebnis assoziierter Unternehmen		(16.523)	(22.939)	(34.427)	(37.824)
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>1.401.099</b>	<b>583.301</b>	<b>1.897.975</b>	<b>1.234.580</b>
<b>Zinsergebnis</b>					
Zinserträge	2d	4.051	5.869	(20.104)	(22.817)
Zinsaufwendungen		80.246	89.097	184.377	210.511
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>1.316.802</b>	<b>488.335</b>	<b>1.733.702</b>	<b>1.046.886</b>
Ertragsteuern		261.643	150.520	348.834	332.088
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>		<b>1.055.159</b>	<b>337.815</b>	<b>1.384.868</b>	<b>714.798</b>
<b>Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis</b>		<b>61.178</b>	<b>69.130</b>	<b>112.332</b>	<b>137.938</b>
<b>Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA entfällt)</b>		<b>993.981</b>	<b>268.685</b>	<b>1.272.536</b>	<b>576.860</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	2e	<b>3,24</b>	<b>0,88</b>	<b>4,15</b>	<b>1,88</b>
<b>Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung</b>	2e	<b>3,23</b>	<b>0,87</b>	<b>4,14</b>	<b>1,88</b>

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

Konzern-Gesamtergebnisrechnung (ungeprüft)

**Konzern-Gesamtergebnisrechnung**

in TSD €

	Ziffer	2. Quartal		1. Halbjahr	
		2018	2017	2018	2017
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>		<b>1.055.159</b>	<b>337.815</b>	<b>1.384.868</b>	<b>714.798</b>
<b>Übriges Comprehensive Income (Loss)</b>					
<b>Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:</b>					
Gewinne (Verluste) aus					
Währungsumrechnungsdifferenzen		392.896	(700.180)	129.245	(761.549)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges <sup>(1)</sup>	12	5.186	8.803	13.020	18.172
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden		(1.496)	(2.741)	(3.714)	(5.719)
<b>Übriges Comprehensive Income (Loss), netto</b>		<b>396.586</b>	<b>(694.118)</b>	<b>138.551</b>	<b>(749.096)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>1.451.745</b>	<b>(356.303)</b>	<b>1.523.419</b>	<b>(34.298)</b>
<b>Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis</b>		<b>112.958</b>	<b>4.426</b>	<b>138.734</b>	<b>60.506</b>
<b>Auf die Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA entfallendes Gesamtergebnis</b>		<b>1.338.787</b>	<b>(360.729)</b>	<b>1.384.685</b>	<b>(94.804)</b>

(1) Inklusive Hedgingkosten in Höhe von 78 € und -552 € im 2. Quartal und 1. Halbjahr 2018.

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

## Konzern-Bilanz

**Konzern-Bilanz**

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

	<b>Ziffer</b>	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
		(ungeprüft)	(geprüft)
<b>Vermögenswerte</b>			
Flüssige Mittel	4	1.657.461	978.109
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	5	3.552.215	3.389.326
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	135.142	111.643
Vorräte	6	1.393.588	1.290.779
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		773.165	604.450
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>7.511.571</b>	<b>6.374.307</b>
Sachanlagen		3.636.280	3.491.771
Immaterielle Vermögenswerte		654.520	683.058
Firmenwerte		11.806.784	12.103.921
Latente Steuern		334.478	315.168
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	13	613.670	647.009
Sonstige langfristige Vermögenswerte		487.625	409.894
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>17.533.357</b>	<b>17.650.821</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>25.044.928</b>	<b>24.025.128</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		558.901	590.493
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	182.534	147.349
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.778.086	2.843.760
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	7	873.270	760.279
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	7	3.054	9.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	8	897.735	883.535
Rückstellungen für Ertragsteuern		202.213	65.477
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>5.495.793</b>	<b>5.299.893</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	8	5.489.982	5.794.872
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		883.321	975.645
Pensionsrückstellungen		552.003	530.559
Rückstellungen für Ertragsteuern		127.341	128.433
Latente Steuern		518.193	467.540
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>7.570.840</b>	<b>7.897.049</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>		<b>13.066.633</b>	<b>13.196.942</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 385.913.972 Aktien genehmigt, 308.215.905 ausgegeben und 306.124.954 in Umlauf am 30. Juni 2018 bzw. 385.913.972 Aktien genehmigt, 308.111.000 ausgegeben und 306.451.049 in Umlauf am 31. Dezember 2017		308.216	308.111
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten		(146.152)	(108.931)
Kapitalrücklage		3.960.215	3.969.245
Gewinnrücklagen		8.146.684	7.137.255
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(1.373.429)	(1.485.578)
<b>Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA</b>		<b>10.895.534</b>	<b>9.820.102</b>
Nicht beherrschende Anteile		1.082.761	1.008.084
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>11.978.295</b>	<b>10.828.186</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital</b>		<b>25.044.928</b>	<b>24.025.128</b>

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

**Konzern-Kapitalflussrechnung**

in TSD €

	Ziffer	1. Halbjahr	
		2018	2017
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>			
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.384.868	714.798
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen	13	355.236	375.981
Veränderung der latenten Steuern		2.856	2.812
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen und Desinvestitionen		(822.122)	1.307
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		7.883	38.009
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto		6.857	(34.992)
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		(403.354)	(41.635)
Vorräte		(92.001)	(25.327)
Sonstige Vermögenswerte		(36.268)	(48.475)
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		(23.378)	45.897
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		33.318	(42.598)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		204.548	226.619
Gezahlte Zinsen		(152.189)	(180.552)
Erhaltene Zinsen		16.304	22.817
Veränderung der Steuerrückstellungen		332.883	379.147
Gezahlte Ertragsteuern		(204.605)	(381.585)
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>		<b>610.836</b>	<b>1.052.223</b>
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>			
Erwerb von Sachanlagen		(465.906)	(403.891)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		20.431	15.921
Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	14	(345.544)	(351.555)
Erlöse aus Desinvestitionen	14	1.662.458	9.634
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>871.439</b>	<b>(729.891)</b>
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		274.020	428.562
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(162.061)	(20.354)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		31.854	116.079
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(37.800)	(100.800)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		111.184	2.245
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		(250.904)	(72.217)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		(291.639)	(115.420)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		5.839	33.737
Erwerb eigener Anteile	2e	(37.221)	-
Dividendenzahlungen		(324.838)	(293.973)
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(118.513)	(243.551)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		14.756	23.903
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>(785.323)</b>	<b>(241.789)</b>
<b>Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel</b>		<b>(17.600)</b>	<b>(68.443)</b>
<b>Flüssige Mittel</b>			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		679.352	12.100
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		978.109	708.882
<b>Flüssige Mittel am Ende der Periode</b>	4	<b>1.657.461</b>	<b>720.982</b>

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung (ungeprüft)

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)					Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA	Nicht beherrschende Anteile	Summe	
	Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Währungs- umrechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges				Pensionen
<b>Stand am 31. Dezember 2016</b>		<b>307.221.791</b>	<b>307.222</b>	<b>(999.951)</b>	<b>(50.993)</b>	<b>3.960.115</b>	<b>6.085.876</b>	<b>(26.019)</b>	<b>(38.107)</b>	<b>(260.437)</b>	<b>9.977.657</b>	<b>1.073.475</b>	<b>11.051.132</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		639.232	639			32.243					32.882		32.882
Personalaufwand aus Aktienoptionen						11.087					11.087		11.087
Dividendenzahlungen							(293.973)				(293.973)		(293.973)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(65.237)					(65.237)	20.934	(44.303)
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile											-	(120.573)	(120.573)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12					90.799					90.799		90.799
Ergebnis nach Ertragsteuern						576.860					576.860	137.938	714.798
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:													
Währungsumrechnungsdifferenzen								(693.809)	2	9.690	(684.117)	(77.432)	(761.549)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									12.453		12.453		12.453
Gesamtergebnis											(94.804)	60.506	(34.298)
<b>Stand am 30. Juni 2017</b>		<b>307.861.023</b>	<b>307.861</b>	<b>(999.951)</b>	<b>(50.993)</b>	<b>3.938.208</b>	<b>6.459.562</b>	<b>(719.828)</b>	<b>(25.652)</b>	<b>(250.747)</b>	<b>9.658.411</b>	<b>1.034.342</b>	<b>10.692.753</b>
Stand am 31. Dezember 2017		308.111.000	308.111	(1.659.951)	(108.931)	3.969.245	7.137.255	(1.203.904)	(18.336)	(263.338)	9.820.102	1.008.084	10.828.186
Anpassung aus Erstanwendung von IFRS 9							(5.076)				(5.076)		(5.076)
<b>Angepasster Stand am 31. Dezember 2017</b>		<b>308.111.000</b>	<b>308.111</b>	<b>(1.659.951)</b>	<b>(108.931)</b>	<b>3.969.245</b>	<b>7.132.179</b>	<b>(1.203.904)</b>	<b>(18.336)</b>	<b>(263.338)</b>	<b>9.815.026</b>	<b>1.008.084</b>	<b>10.823.110</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		104.905	105			5.393					5.498		5.498
Personalaufwand aus Aktienoptionen						3.949					3.949		3.949
Erwerb eigener Anteile	2e			(431.000)	(37.221)						(37.221)		(37.221)
Dividendenzahlungen							(324.838)				(324.838)		(324.838)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(18.372)					(18.372)	19.254	882
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile											-	(83.311)	(83.311)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12					66.807					66.807		66.807
Ergebnis nach Ertragsteuern						1.272.536					1.272.536	112.332	1.384.868
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:													
Währungsumrechnungsdifferenzen								107.129	(15)	(4.271)	102.843	26.402	129.245
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									9.306		9.306		9.306
Gesamtergebnis											1.384.685	138.734	1.523.419
<b>Stand am 30. Juni 2018</b>		<b>308.215.905</b>	<b>308.216</b>	<b>(2.090.951)</b>	<b>(146.152)</b>	<b>3.960.215</b>	<b>8.146.684</b>	<b>(1.096.775)</b>	<b>(9.045)</b>	<b>(267.609)</b>	<b>10.895.534</b>	<b>1.082.761</b>	<b>11.978.295</b>

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

**1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung**

**Die Gesellschaft**

Die Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien mit Sitz in Hof an der Saale, Deutschland (FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft) ist der weltweit führende Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Die Gesellschaft bietet Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Die Gesellschaft entwickelt und produziert zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Die Dialyseprodukte der Gesellschaft umfassen Hämodialysegeräte, Cycler für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Lösungen für die Peritonealdialyse, Konzentrate, Lösungen sowie Granulate für die Hämodialyse, Blutschläuche, Medikamente für die Behandlung terminaler Niereninsuffizienz und Wasseraufbereitungsanlagen. Die nichtdialysebezogenen Produkte beinhalten Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie. Die Gesellschaft versorgt Dialysekliniken, die sie besitzt, betreibt oder leitet, mit einer weiten Produktpalette und verkauft zudem Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. Die Gesellschaft bezeichnet bestimmte ihrer anderen Gesundheitsdienstleistungen als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie sowie Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung und ambulante Behandlungen. Zudem beinhaltet das Versorgungsmanagement bis zur Veräußerung von Sound Inpatient Physicians, Inc. („Sound“) am 28. Juni 2018 (siehe auch unter 2b) die im Folgenden unter dem Begriff „krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen“ zusammengefassten Gesundheitsdienstleistungen, die die koordinierte Erbringung von Notfallversorgung, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal sowie Unterstützungsleistungen beim Wechsel aus dem Krankenhaus umfassen. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst.

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

Lateinamerika. Für weitere Informationen zu den Geschäftssegmenten der Gesellschaft siehe Anmerkung 13.

**Grundlage der Darstellung**

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

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

Weiterhin erstellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss nach IFRS, wie sie vom „International Accounting Standards Board“ (IASB) veröffentlicht wurden, der als Bestandteil des Form 6-K bei der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission – „SEC“) eingereicht wird. Zum 30. Juni 2018 gab es keine für diese Zwischenberichterstattung relevanten IFRS oder Interpretationen des „International Financial Reporting Interpretations Committee“ (IFRIC), die vom IASB veröffentlicht wurden, jedoch noch nicht von der EU anerkannt waren.

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 30. Juni 2018 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2018 und 2017 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315e HGB zum 31. Dezember 2017 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2017) gelesen werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der Konzernabschluss gibt alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Als Folge der Implementierung von IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers, und IFRS 9, Financial Instruments, hat die Gesellschaft ihre Rechnungslegungsgrundsätze entsprechend angepasst. Für weitere Informationen zu den aktualisierten Rechnungslegungsgrundsätzen wird auf den nachfolgenden Abschnitt „Neu angewendete Verlautbarungen“ verwiesen. Mit Ausnahme der Änderungen durch IFRS 15 und IFRS 9, entsprechen die diesem Zwischenbericht zugrunde liegenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden denen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 angewendet wurden.

Um der Berichterstattung des aktuellen Jahres zu entsprechen, erfolgte im Konzernabschluss der Vergleichsperiode eine Umgliederung der Forderungen aus Finanzierungsleasing in Höhe von 58.336 € aus den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten in die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2018 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2018 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

**Neue Verlautbarungen**

**Neu angewendete Verlautbarungen**

Im 1. Halbjahr 2018 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die für Zwischenberichterstattungen anzuwenden sind, die am 1. Januar 2018 beginnen.

Im 1. Halbjahr 2018 wurden die folgenden für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft wesentlichen neuen Standards erstmals angewendet:

- IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers
- IFRS 9, Financial Instruments

**IFRS 15**

Die Gesellschaft hat den im Mai 2014 veröffentlichten IFRS 15 "Erlöse aus Verträgen mit Kunden" zum 1. Januar 2018, dem Erstanwendungszeitpunkt, übernommen. Der Standard gilt für fast alle Verträge mit Kunden – die wesentlichen Ausnahmen sind Leasingverhältnisse, Finanzinstrumente und Versicherungsverträge. Gemäß den Übergangsbestimmungen des IFRS 15 wurden nach der kumulativen Methode und ohne Anpassung der dargestellten Vergleichszeiträume die Neuregelungen nur für solche Verträge übernommen, die zum 1. Januar 2018 nicht abgeschlossen waren.

Die wesentlichen Unterschiede in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft aufgrund der Anwendung des IFRS 15 sind im Folgenden zusammengefasst:

*Gesundheitsdienstleistungen*

Für Dienstleistungen, die für Patienten erbracht werden, bei denen die Einbringlichkeit des Rechnungsbetrags oder ein Teil des Rechnungsbetrags zum Zeitpunkt der Leistungserbringung nicht festgestellt werden kann, kommt die Gesellschaft zu dem Schluss, dass die Gegenleistung variabel ist („implizite Preiszugeständnisse“) und erfasst die Differenz zwischen den Rechnungsbeträgen und den als einbringlich geschätzten Beträgen, als Kürzung der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen, wohingegen vor Anwendung des IFRS 15 die Differenz als Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen in den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erfasst wurde. Implizite Preiszugeständnisse umfassen solche Posten wie fällige Beträge von Patienten ohne ausreichenden Versicherungsschutz, Patientenzuahlungen sowie abzugsfähige Beträge von Patienten mit Krankenversicherungsschutz. Die Gesellschaft ermittelt implizite Preiszugeständnisse vor allem auf Basis historischer Erfahrungswerte.

IFRS 15 fordert die Berücksichtigung von impliziten Preiszugeständnissen bei der Ermittlung des Transaktionspreises, was durch die Erstanwendung in 2018 dazu führte, dass die impliziten Preiszugeständnissen die Umsatzerlöse für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2018 direkt in Höhe von 148.244 € und 304.836 € verminderten. Vor der Übernahme von IFRS 15 waren implizite Preiszugeständnisse als Teil der Wertberichtigung auf Forderungen in den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Höhe von 130.749 € und 269.701 € für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2017 enthalten. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf das Konzernergebnis, da die impliziten Preiszugeständnisse lediglich in unterschiedlichen Zeilen innerhalb der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt werden.

Im Konzernanhang werden Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen separat von Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden (IFRS 15) als Teil der „Sonstigen Umsatzerlöse“ dargestellt.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

*Gesundheitsprodukte*

Im Geschäft mit Gesundheitsprodukten werden wesentliche Umsätze aus dem Verkauf von Dialysegeräten und Wasseraufbereitungsanlagen, Verbrauchsmaterialien und Wartungsverträgen für die Gesundheitsprodukte der Gesellschaft erzielt. Die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Dialysegeräten und Wasseraufbereitungssystemen werden in der Regel nach der Installation und der Bereitstellung der erforderlichen technischen Anweisungen erfasst, da erst danach der Kunde Kontrolle über das Medizinprodukt erlangt, während vor Anwendung des IFRS 15 die Umsatzerlöse bei Eigentumsübertragung an den Kunden entweder zum Zeitpunkt oder Erhalt der Lieferung oder zu anderen Bedingungen, die eindeutig den Übergang des Eigentums definieren, erfasst wurden.

Ein Teil der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten wird auf Basis von Verträgen generiert, die dem Kunden, üblicherweise einer Gesundheitseinrichtung, das Recht gewähren, Geräte zu nutzen. Nach IFRS 15 sind Leasingverträge ausdrücklich vom Anwendungsbereich des Standards ausgenommen. Daher wird der Transaktionspreis gemäß IFRS 15 aufgeteilt und die Umsatzerlöse werden gemäß IAS 17 separat für die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten des Vertrags erfasst.

Im Konzernanhang werden Umsatzerlöse aus Leasingverträgen separat von Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden (IFRS 15) als Teil der „Sonstigen Umsatzerlöse“ dargestellt.

Zum 30. Juni 2018 entstanden keine Vertragsvermögenswerte und keine wesentlichen Vertragsverbindlichkeiten aus der Anwendung des IFRS 15. Vertragsvermögenswerte würden in der Konzernbilanz in der Position „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“ ausgewiesen werden und Vertragsverbindlichkeiten sind in der Position „Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

**IFRS 9**

Die Gesellschaft hat IFRS 9 Finanzinstrumente zum 1. Januar 2018, dem Erstanwendungszeitpunkt, übernommen. IFRS 9 wurde im Juli 2014 verabschiedet und ersetzt im Wesentlichen IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung. Darüber hinaus hat die Gesellschaft die relevanten Änderungen von IFRS 7: Finanzinstrumente: Angaben, angewendet.

Die wesentlichen Unterschiede in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft aufgrund der Anwendung des IFRS 9 sind im Folgenden zusammengefasst:

*Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten*

IFRS 9 definiert die folgenden drei Kategorien für finanzielle Vermögenswerte: bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten, erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im übrigen Comprehensive Income (Loss) (OCI) bewertet und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Klassifizierung hängt von dem Business Model ab, in dem die finanziellen Vermögenswerte gehalten werden sowie von den vertraglich festgelegten Cash Flows der finanziellen Vermögenswerte. IFRS 9 löst die folgenden Kategorien ab, die gemäß IAS 39 von der Gesellschaft angewendet wurden: Kredite und Forderungen sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Die Anforderungen an die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten haben sich nicht signifikant verändert. Folglich hat die Anwendung von IFRS 9 keine

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft für finanzielle Verbindlichkeiten.

*Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten*

IFRS 9 ersetzt die Vorschriften des IAS 39, welcher die Erfassung einer Wertminderung erst bei Eintritt von Verlusten vorsieht, mit dem Model der erwarteten Ausfälle (expected credit loss model). Bei Anwendung dieses neuen Ansatzes ist es nicht länger erlaubt eine Wertminderung erst dann zu erfassen, wenn ein Verlust eingetreten ist. Dies hat zur Folge, dass unter IFRS 9 für alle betroffenen finanziellen Vermögenswerte eine Wertminderung auf Basis der erwarteten Ausfälle erfasst werden muss. Die erwarteten Ausfälle unter IFRS 9 basieren auf den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlusten, welche auf wahrscheinlichkeitsgewichteten Annahmen beruhen.

Dabei ist dreistufig vorzugehen: Ab Erstansatz sollen grundsätzlich erwartete Verluste innerhalb der nächsten zwölf Monate erfasst werden. Bei signifikanter Verschlechterung des Kreditrisikos ist ab diesem Zeitpunkt auf die Erfassung von erwarteten Gesamtverlusten überzugehen. Um zu beurteilen, ob sich das Ausfallrisiko eines Finanzinstruments erhöht hat, muss das Risiko eines Kreditausfalls zum Abschlussstichtag mit dem Risiko zum Zeitpunkt des erstmaligen Ansatzes verglichen werden. Dabei sollten angemessene und belastbare Informationen berücksichtigt werden. Dies umfasst neben historischen Ausfallraten ebenfalls aktuelle Informationen (wie beispielsweise Zahlungsschwierigkeiten) und zukunftsgerichtete Informationen, um absehbare Einflüsse von Veränderungen im kundenspezifischen oder makroökonomischen Umfeld zu beachten.

Sofern objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine Zuordnung zu Stufe 3. Die Zuordnung zur dritten Stufe sollte sowohl unter Einbeziehung von qualitativen Informationen über die finanzielle Lage des Kunden (beispielsweise Insolvenzverfahren oder rechtliche Verfahren mit privaten oder öffentlichen Zahlern), als auch auf Basis quantitativer Kriterien, welche sich auf Überfälligkeitsanalysen stützen, durchgeführt werden. Beim Ausfall eines Kontrahenten werden alle finanziellen Vermögenswerte gegen diesen Kontrahenten als wertgemindert eingestuft. Die Definition von Ausfall basiert auf dem handelsüblichen Zahlungsverhalten in den jeweiligen Geschäften und geographischen Regionen.

Die Gesellschaft erfasst Wertminderungen für erwartete Ausfälle für zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte, aktive Vertragsposten, Leasingforderungen sowie für erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente. Bei den finanziellen Vermögenswerten handelt es sich hauptsächlich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie flüssige Mittel. Die erwarteten Ausfälle werden zum jeweiligen Bilanzstichtag angepasst, um Änderungen im Kreditrisiko seit der erstmaligen Erfassung des jeweiligen Instrumentes zu berücksichtigen. Finanzielle Vermögenswerte, deren erwartete Kreditverluste nicht individuell ermittelt werden, werden geographischen Regionen zugeordnet. Die Ermittlung der Wertberichtigung erfolgt auf Basis von regionalen makroökonomischen Faktoren wie Credit Default Swaps.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfasst die Gesellschaft, entsprechend dem vereinfachten Verfahren, Kreditverluste, die über die Gesamtlaufzeit erwartet werden. Für die flüssigen Mittel erfasst die Gesellschaft, gemäß dem allgemeinen Ansatz, Kreditverluste, die in den nächsten 12 Monaten erwartet werden. Wegen ihrer kurzfristigen Fälligkeit entspricht dies den erwarteten Kreditverlusten über die Gesamtlaufzeit.

Aufgrund der von Ratingagenturen durchgeführten Unternehmensratings stuft die Gesellschaft das Kontrahentenrisiko für flüssige Mittel als gering ein.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

*Bilanzierung von Sicherungsgeschäften*

Die Gesellschaft hat entschieden das Hedge Accounting Model gemäß IFRS 9 anzuwenden. Das neue Modell ermöglicht eine bessere Ausrichtung des Hedge Accounting an der Risikomanagementstrategie und den Risikomanagementzielen. Die Gesellschaft wendet Cash Flow Hedge Accounting überwiegend zur Sicherung von Risiken aus geplanten Transaktionen im Zusammenhang mit dem Einkauf von Vorräten und Umsätzen an. Zur Sicherung des daraus resultierenden Fremdwährungsrisikos schließt die Gesellschaft in der Regel Devisenterminkontrakte ab. Mit der Anwendung von IFRS 9 wird lediglich die effektive Fair Value Änderung der Kassakomponente als Sicherungsinstrument designiert und im OCI erfasst. Die Terminkomponente wird in einer separaten Komponente innerhalb des OCI erfasst und kumuliert. Unter IAS 39 wurden die Fair Value Änderungen von Kassa- und Terminkomponente gemeinsam als Sicherungsinstrumente designiert und im OCI erfasst. Gemäß IAS 39 wurden kumulierte Gewinne und Verluste aus Cash Flow Hedges in der Folgezeit zeitgleich mit der Ergebniswirkung der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Gemäß IFRS 9 werden kumulierte Beträge im OCI, die aus Cash Flow Hedges im Zusammenhang mit Devisentermingeschäften für geplante Wareneinkäufe von Dritten resultieren, direkt in den Anschaffungskosten des Vermögenswerts erfasst, sobald dieser bilanziert wird.

**Noch nicht angewendete neue Verlautbarungen**

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

- IFRS 16, Leases
- IFRS 17, Insurance Contracts

***IFRS 16***

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB IFRS 16, Leases, welcher den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 sowie die Interpretationen IFRIC 4, SIC-15 und SIC-27, ersetzt. Die wesentlichen Änderungen durch IFRS 16 betreffen die Bilanzierung beim Leasingnehmer. So hat beim Leasingnehmer für alle Leasingverhältnisse der Bilanzansatz von Vermögenswerten für die erlangten Nutzungsrechte und von Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu erfolgen. Für jeden Leasingvertrag ist laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen. Es werden damit keine linearisierten Mietaufwendungen mehr gezeigt. Die Bilanzierungsvorschriften für Leasinggeber entsprechen weitestgehend den bisherigen Regelungen des IAS 17. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühere Anwendung ist möglich, sofern auch IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet wird. Die Gesellschaft entschied, IFRS 16 nicht vorzeitig anzuwenden. Die Gesellschaft erwartet aufgrund der Aktivierung für erlangte Nutzungsrechte und der Passivierung der Verbindlichkeiten für eingegangene Zahlungsverpflichtungen für bis dahin als operatives Leasing gewürdigte Leasingverhältnisse, insbesondere aus der Anmietung von Kliniken und Gebäuden, eine Konzern-Bilanzverlängerung. Basierend auf einer ersten Auswirkungsanalyse per 31. Dezember 2015 unter Heranziehung bestimmter Annahmen und Vereinfachungen erwartet die Gesellschaft derzeit eine zusätzliche Finanzverbindlichkeit in Höhe von etwa 4.000.000 €. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erwartet die Gesellschaft aufgrund der Aufteilung des bisherigen Leasing- und Mietaufwands in Abschreibung und Zinsen, bei gleichbleibenden Zahlungsströmen, eine Verbesserung des operativen Ergebnisses. Zudem erwartet die Gesellschaft, dass sich ihr Netto-Verschuldungsgrad

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

(Net Debt/EBITDA-Verhältnis) entsprechend um etwa 0,5 erhöhen wird. Finanzverbindlichkeiten (Debt) abzüglich der flüssigen Mittel und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um in den letzten 12 Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Die Auswirkungen auf die Gesellschaft werden abhängig vom Vertragsportfolio zum Zeitpunkt der Erstanwendung sein sowie von der herangezogenen Übergangsvorschrift beeinflusst. Die ersten Untersuchungen ergaben, dass die Gesellschaft als Übergangsmethode den modifiziert rückwirkenden Ansatz heranziehen wird. Mit Ausnahme des Wahlrechts der Übergangsmethode, evaluiert die Gesellschaft derzeit Wahlrechte des IFRS 16.

***IFRS 17***

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

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

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

## Konzernanhang (ungeprüft)

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

## 2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

## a) Umsatzerlöse

Die Gesellschaft hat in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2018 folgende Umsatzerlöse ausgewiesen:

Umsatzerlöse in TSD €	2. Quartal 2018			1. Halbjahr 2018		
	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden (IFRS 15)		Sonstige Umsatzerlöse	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden (IFRS 15)		Sonstige Umsatzerlöse
		Summe			Summe	
<b>Gesundheitsdienstleistungen</b>	<b>3.334.770</b>	<b>50.037</b>	<b>3.384.807</b>	<b>6.490.307</b>	<b>103.295</b>	<b>6.593.602</b>
Dialyседienstleistungen	2.806.544	-	2.806.544	5.454.837	-	5.454.837
Versorgungsmanagement	528.226	50.037	578.263	1.035.470	103.295	1.138.765
<b>Gesundheitsprodukte</b>	<b>801.202</b>	<b>27.696</b>	<b>828.898</b>	<b>1.550.300</b>	<b>45.432</b>	<b>1.595.732</b>
Dialyseprodukte	782.304	27.696	810.000	1.512.260	45.432	1.557.692
Nichtdialysebezogene Produkte	18.898	-	18.898	38.040	-	38.040
<b>Gesamt</b>	<b>4.135.972</b>	<b>77.733</b>	<b>4.213.705</b>	<b>8.040.607</b>	<b>148.727</b>	<b>8.189.334</b>

## b) (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement

Am 20. April 2018 unterzeichnete die Gesellschaft eine bindende Vereinbarung über die Veräußerung ihrer Mehrheitsbeteiligung an Sound Inpatient Physicians, Inc. ("Sound") für einen Transaktionserlös in Höhe von insgesamt 1.925.210 US\$ (1.662.100 €) an eine Investorengemeinschaft unter der Leitung von Summit Partners, L.P. Der Abschluss der Transaktion erfolgte am 28. Juni 2018 nach Erhalt der behördlichen Genehmigungen nach dem Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Acts of 1976 in seiner ergänzten Form und nach Erfüllung der anderen üblichen Vollzugsbedingungen. Die Gesellschaft erzielte einen Gewinn vor Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von 820.054 €, hauptsächlich aufgrund dieser Transaktion, des sechsmonatigen Effekts der Höherbewertung der aktienbasierten Vergütung bei Sound, der Kosten der Anreizvergütung sowie weiteren Kosten, die im Zusammenhang mit der Veräußerung von Sound standen.

Sound war im Versorgungsmanagement im Segment Nordamerika tätig. Vor der Veräußerung stellte Sound die folgenden Meilensteine in der Firmengeschichte dar:

- Im Juli 2014 erwarb die Gesellschaft eine Mehrheitsbeteiligung an Sound, einem Netzwerk von Krankenhausärzten in den USA, das medizinische Dienstleistungen in der gesamten Akutversorgung anbietet – von Notfallmedizin, Intensivmedizin, Krankenhausmedizin bis hin zur medizinischen Nachbetreuung. Das Ziel der Gesellschaft war es, durch die Akquisition die strategischen Investitionen weiter fortzusetzen und die angebotenen Gesundheitsversorgungsdienstleistungen weiter auszubauen.
- Im November 2014 übernahm Sound das Unternehmen Cogent Healthcare, Inc., das zu der Erweiterung des Netzwerks von Sound auf mehr als 180 Krankenhäuser in 35 Bundesstaaten mit über 1.750 Ärzten führte.
- Im 1. Halbjahr 2017 hat die Gesellschaft ihre Mehrheitsbeteiligung auf fast 100% der Anteile von Sound erhöht.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

**c) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen**

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im 1. Halbjahr 2018 in Höhe von 69.545 € (im 1. Halbjahr 2017: 67.232 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 161 € (im 1. Halbjahr 2017: 208 €) enthalten.

**d) Zinserträge**

Im Geschäftsjahr 2014 hat die Gesellschaft eine eigenkapital-neutrale Wandelanleihe (Wandelanleihe) ausgegeben, für die Anleihehaber ab November 2017 zu bestimmten Terminen das eingebettete Wandlungsrecht ausüben können. Zur vollständigen Absicherung der wirtschaftlichen Risiken aus diesen Wandlungsrechten hat die Gesellschaft Call Optionen auf eigene Aktien (Call Optionen) erworben. In Abhängigkeit der Entwicklung innerhalb der Berichtsperiode seit Beginn des Geschäftsjahres, werden Zinserträge entweder für den Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Wandlungsrechts oder der Call Optionen erfasst. Während des 1. Halbjahrs 2018 und 2017 stieg der beizulegende Zeitwert der Call Optionen. Dieser Anstieg wird als Zinsertrag ausgewiesen. Im 1. Halbjahr 2018 und 2017 war der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts der Call Optionen geringer als im 1. Quartal 2018 und 2017. Dies führte zum Ausweis negativer Zinserträge im 2. Quartal 2018 und 2017.

**e) Ergebnis je Aktie**

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie vor und bei voller Verwässerung für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2018 und 2017 dar.

**Überleitung Ergebnis je Aktie vor und bei voller Verwässerung**

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

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2018	2017	2018	2017
<b>Zähler</b>				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	993.981	268.685	1.272.536	576.860
<b>Nenner</b>				
Durchschnittlich ausstehende Aktien	306.355.571	306.523.865	306.404.051	306.383.373
Potenziell verwässernde Aktien	927.226	712.296	946.366	589.057
Ergebnis je Aktie	3,24	0,88	4,15	1,88
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	3,23	0,87	4,14	1,88

**Erwerb eigener Anteile**

Im Zeitraum vom 28. Mai 2018 bis einschließlich 8. Juni 2018 erwarb die Gesellschaft auf Basis der, mit Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 erneut erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Anteile, weitere 431.000 Aktien zu einem durchschnittlichen, gewichteten Kurs von 86,37 € je Aktie.

Zum 30. Juni 2018 hält die Gesellschaft damit 2.090.951 eigene Aktien. Die Gesellschaft wird die zurückerworbenen eigenen Aktien ausschließlich dazu verwenden, das

## Konzernanhang (ungeprüft)

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

Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen eigenen Aktien herabzusetzen oder Mitarbeiterbeteiligungsprogramme der Gesellschaft zu bedienen.

Die im Rahmen der Aktienrückkaufprogramme abgewickelten Aktienkäufe sowie der Einzug eigener Aktien stellen sich wie folgt dar:

**Eigene Anteile**

Periode	Durchschnitts-	Im Rahmen von veröffentlichten Plänen und Programmen erworbene und eingezogene Aktien	Gesamtbetrag eigener Anteile <sup>(1)</sup>
	preis je Aktie		
	in €		in TSD €
<b>Erwerb eigener Anteile</b>			
Mai 2013	52,96	1.078.255	57.107
Juni 2013	53,05	2.502.552	132.769
Juli 2013	49,42	2.972.770	146.916
August 2013	48,40	995.374	48.174
Zurückerworbene Anteile	51,00	7.548.951	384.966
<b>Einzug zurückerworbener Anteile</b>			
Februar 2016	51,00	6.549.000	333.973
<b>Erwerb eigener Anteile</b>			
Dezember 2017	87,79	660.000	57.938
Mai/Juni 2018	86,37	431.000	37.221
<b>Gesamt</b>	<b>69,90</b>	<b>2.090.951</b>	<b>146.152</b>

(1) Der Betrag der in 2013, 2017 und 2018 erworbenen eigenen Anteile ist inklusive Gebühren (abzüglich Steuern) in Höhe von etwa 81 €, 12 € bzw. 8 €, die für erbrachte Dienstleistungen gezahlt wurden.

**3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen**

Die Fresenius SE ist mit einer Beteiligung von 30,8% der Anteile der Gesellschaft, unter Absetzung der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien, zum 30. Juni 2018 deren größte Anteilseignerin. Die Gesellschaft hat verschiedene Vereinbarungen in Bezug auf den Kauf und Verkauf von Dienstleistungen und Produkten mit der Fresenius SE, Tochtergesellschaften der Fresenius SE und mit assoziierten Unternehmen der Gesellschaft geschlossen. Diese Vereinbarungen werden im Abschnitt a) beschrieben. Die Konditionen für Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus diesem Kauf und Verkauf von Produkten sowie diesen Dienstleistungsvereinbarungen entsprechen den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten und die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese Vereinbarungen marktübliche Bedingungen widerspiegeln. Die Gesellschaft weist die wirtschaftliche Angemessenheit ihrer Vereinbarungen mit nahestehenden Personen und Gesellschaften mithilfe verschiedener Methoden nach. Die Konditionen für Darlehen und Anleihen, wie in dem folgenden Abschnitt b) beschrieben, werden zum Zeitpunkt, an dem die Transaktion geschlossen wurde, festgelegt und entsprechen dem aktuellen Marktzinssatz zum Zeitpunkt der Transaktion. Im Abschnitt c) werden die Beziehungen der Gesellschaft zu Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management erläutert. Geschäftsbeziehungen der Gesellschaft mit nahestehenden Unternehmen werden, sofern angebracht, über das Cash Management System der Fresenius SE abgewickelt.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

**a) Dienstleistungsvereinbarungen, Mietverträge und Produkte**

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

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

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

Die Gesellschaft ist mit einer Tochtergesellschaft der Fresenius SE eine Vereinbarung über die Produktion von Infusionsbeuteln eingegangen. Für den Aufbau der Produktionslinie kaufte die Gesellschaft von der Tochtergesellschaft der Fresenius SE im 1. Halbjahr 2018 Maschinen in Höhe von 3.274 €.

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

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

# Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

## Konzernanhang (ungeprüft)

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

### Dienstleistungsvereinbarungen, Mietverträge und Produkte

in TSD €

	1. Halbjahr 2018		1. Halbjahr 2017		30. Juni 2018		31. Dezember 2017	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forde- rungen	Verbindlich- keiten	Forde- rungen	Verbindlich- keiten
<b>Dienstleistungsvereinbarungen<sup>(1)</sup></b>								
Fresenius SE	308	10.772	260	11.747	38	2.645	40	2.948
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	1.671	46.510	1.724	36.193	756	2.945	9.445	4.696
Assoziierte Unternehmen	9.024	-	8.647	-	1.310	-	1.738	-
<b>Gesamt</b>	<b>11.003</b>	<b>57.282</b>	<b>10.631</b>	<b>47.940</b>	<b>2.104</b>	<b>5.590</b>	<b>11.223</b>	<b>7.644</b>
<b>Mietverträge</b>								
Fresenius SE	-	4.274	-	4.131	-	-	-	-
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	-	7.318	-	6.108	-	-	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>-</b>	<b>11.592</b>	<b>-</b>	<b>10.239</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Produkte</b>								
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	17.289	18.652	16.065	21.070	10.944	6.690	9.148	3.976
Assoziierte Unternehmen	-	196.976	-	199.347	-	59.576	-	36.550
<b>Gesamt</b>	<b>17.289</b>	<b>215.628</b>	<b>16.065</b>	<b>220.417</b>	<b>10.944</b>	<b>66.266</b>	<b>9.148</b>	<b>40.526</b>

(1) Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 30. Juni 2018 und dem 31. Dezember 2017 auf 4.726 € bzw. 6.397 €.

## b) Finanzierungen

Die Gesellschaft erhält und gewährt kurzfristige Darlehen von und an die Fresenius SE. Die Gesellschaft nutzt zudem das Cash Management System der Fresenius SE zur Verrechnung bestimmter konzerninterner Forderungen sowie Verbindlichkeiten mit Tochtergesellschaften und anderen nahestehenden Unternehmen. Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in Höhe von 121.874 € und 91.026 € sowie Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE in Höhe von 81.694 € und 76.159 €. Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen für täglich fällige Geldeinlagen, mit einer Untergrenze von Null.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,335%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 22. August 2018 zu einem Zinssatz von 1,100% fällig. Am 28. November 2013 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein weiteres unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,875%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 23. November 2018 zu einem Zinssatz von 1,100% fällig.

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 hatte eine Tochtergesellschaft der Fresenius SE unbesicherte Anleihen der Gesellschaft in Höhe von 6.000 € bzw. 6.000 € im Bestand. Diese Anleihen wurden von der Gesellschaft in den Jahren 2011 und 2012 emittiert, sind fällig in den Jahren 2021 und 2019 und haben jeweils einen Kupon von 5,25%. Zinsen werden halbjährig gezahlt.

Zum 30. Juni 2018 gewährte die Gesellschaft der Fresenius SE unbesicherte, flüssige Mittel in Höhe von 5.400 € zu einem Zinssatz von 0,930%. Zum 31. Dezember 2017 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 6.000 € zu einem Zinssatz von 0,825%. Für weitere Informationen zu diesem Darlehen siehe Anmerkung 7.

Konzernanhang (ungeprüft)

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

**c) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management**

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

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG im 1. Halbjahr 2018 und 2017 insgesamt 9.414 € bzw. 11.079 €. Zum 30. Juni 2018 und 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 220 € und 246 € sowie Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 28.984 € und 23.020 €.

**4. Flüssige Mittel**

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 setzten sich die flüssigen Mittel wie folgt zusammen:

**Flüssige Mittel**

in TSD €

	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
Zahlungsmittel	571.040	620.145
Wertpapiere und Termingeldanlagen	1.086.421	357.964
<b>Flüssige Mittel</b>	<b>1.657.461</b>	<b>978.109</b>

Die in der obigen Tabelle beziehungsweise in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellten flüssigen Mittel beinhalten zum 30. Juni 2018 984 € (31. Dezember 2017: 53.694 €) aus Besicherungsanforderungen gegenüber einem Versicherungsunternehmen in Nordamerika, über welche nicht verfügt werden kann.

**5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen**

Die im Folgenden dargestellten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen inklusive der entsprechenden Wertberichtigungen zum 30. Juni 2018 enthalten einen Effekt aus der Anwendung von IFRS 9. Dies führt zu einer Erhöhung der Wertberichtigungen in Höhe von 3.490 €.

Ein zusätzlicher Effekt, welcher die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die entsprechenden Wertberichtigungen in Nordamerika verringert, ergibt sich aus der Anwendung von IFRS 15. Dieser Effekt beträgt für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Wertberichtigungen 357.119 € zum 30. Juni 2018.

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 setzten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen wie folgt zusammen:

Konzernanhang (ungeprüft)

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

**Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen**

in TSD €

	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
		davon mit beeinträchtigter Bonität
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, brutto	3.668.256	381.738
<i>davon Forderungen aus Finanzierungsleasing</i>	59.162	-
abzüglich Wertberichtigungen	(116.041)	(87.327)
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen</b>	<b>3.552.215</b>	<b>294.411</b>
		<b>3.389.326</b>

Die sonstigen Forderungen enthalten Forderungen aus Finanzierungsleasing.

Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen haben eine Fristigkeit von unter einem Jahr. Ein geringer Anteil der dargestellten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthält Factoring-Vereinbarungen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Finanzierungsleasing mit einer Fristigkeit von über einem Jahr in Höhe von 88.437 € (31. Dezember 2017: 90.344 €) sind in der Konzern-Bilanz unter „Sonstige langfristige Vermögenswerte“ enthalten. Aus der Anwendung von IFRS 9 resultiert für diese Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Finanzierungsleasing eine Erhöhung der Wertberichtigung in Höhe von 278 €.

**6. Vorräte**

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

**Vorräte**

in TSD €

	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
Fertige Erzeugnisse	751.602	672.851
Verbrauchsmaterialien	335.943	343.351
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	215.770	193.295
Unfertige Erzeugnisse	90.273	81.282
<b>Vorräte</b>	<b>1.393.588</b>	<b>1.290.779</b>

## Konzernanhang (ungeprüft)

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

**7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen**

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wie folgt zusammen:

**Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen**

in TSD €

	<b>30. Juni 2018</b>	<b>31. Dezember 2017</b>
Commercial Paper Programm	804.884	679.886
Kurzfristige Darlehen	66.930	79.313
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	1.456	1.080
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	873.270	760.279
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen (siehe Anmerkung 3b)	3.054	9.000
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen</b>	<b>876.324</b>	<b>769.279</b>

Die Gesellschaft und einige Tochtergesellschaften verfügen über ein Cash Management System mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling. Die Voraussetzungen für eine Saldierung innerhalb dieses Cash Management Systems wurden erfüllt. Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 saldierte die Gesellschaft 619.605 € und 318.654 € flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen.

**Commercial Paper Programm**

Die Gesellschaft verfügt über ein Commercial Paper Programm, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel von bis zu 1.000.000 € ausgegeben werden können. Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft Commercial Paper in Höhe von 805.000 € und 680.000 € begeben.

**Sonstige Finanzverbindlichkeiten**

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 1.456 € und 1.080 €, die aus ausstehenden fixen Kaufpreiszahlungen resultieren.

**Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen**

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE eine Darlehensvereinbarung geschlossen, gemäß der die Gesellschaft oder FMCH bis zur Fälligkeit am 31. Juli 2022 kurzfristige unbesicherte Darlehen bis zur Höhe von 400.000 US\$ aufnehmen können. Für weitere Informationen zu kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen siehe Anmerkung 3b).

Konzernanhang (ungeprüft)

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

**8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen**

Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

**Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen**

in TSD €

	<u>30. Juni 2018</u>	<u>31. Dezember 2017</u>
Kreditvereinbarung 2012	1.930.514	2.017.952
Anleihen	3.896.771	3.810.483
Wandelanleihe	390.108	386.984
Forderungsverkaufsprogramm	-	293.673
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	36.238	37.704
Sonstige	<u>134.086</u>	<u>131.611</u>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	6.387.717	6.678.407
Kurzfristig fälliger Anteil	<u>(897.735)</u>	<u>(883.535)</u>
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen, abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils</b>	<b><u>5.489.982</u></b>	<b><u>5.794.872</u></b>

**Kreditvereinbarung 2012**

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2012, zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017.

**Kreditvereinbarung 2012 - Verfügbarer und in Anspruch genommener Kredit**

in TSD

	<u>Kreditfazilitäten 30. Juni 2018</u>		<u>Inanspruchnahmen 30. Juni 2018 <sup>(1)</sup></u>	
Revolvierender Kredit US\$	\$ 900.000	€ 772.002	\$ -	€ -
Revolvierender Kredit €	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen - 5 Jahre	\$ 1.410.000	€ 1.209.470	\$ 1.410.000	€ 1.209.470
€ Darlehen - 5 Jahre	€ 329.000	€ 329.000	€ 329.000	€ 329.000
€ Darlehen - 3 Jahre	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
		<u>€ 3.310.472</u>		<u>€ 1.938.470</u>

	<u>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2017</u>		<u>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2017 <sup>(1)</sup></u>	
Revolvierender Kredit US\$	\$ 900.000	€ 750.438	\$ 70.000	€ 58.367
Revolvierender Kredit €	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen - 5 Jahre	\$ 1.470.000	€ 1.225.715	\$ 1.470.000	€ 1.225.715
€ Darlehen - 5 Jahre	€ 343.000	€ 343.000	€ 343.000	€ 343.000
€ Darlehen - 3 Jahre	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
		<u>€ 3.319.153</u>		<u>€ 2.027.082</u>

(1) Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

Die Gesellschaft hatte zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 Letters of Credit in Höhe von 1.690 US\$ und 1.690 US\$ (1.450 € bzw. 1.409 €) des revolvingenden Kredits in US-Dollar genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolvingenden Kredits entsprechend reduzieren.

**Forderungsverkaufsprogramm**

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus dem Forderungsverkaufsprogramm zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017:

**Forderungsverkaufsprogramm - Verfügbare und in Anspruch genommene Fazilitäten**  
in TSD

	<b>Kreditfazilitäten</b>		<b>Inanspruchnahmen</b>	
	<b>30. Juni 2018 <sup>(1)</sup></b>		<b>30. Juni 2018 <sup>(2)</sup></b>	
Forderungsverkaufsprogramm	\$ 800.000	€ <u>686.224</u>	\$ -	€ <u>-</u>
	<b>Kreditfazilitäten</b>		<b>Inanspruchnahmen</b>	
	<b>31. Dezember 2017 <sup>(1)</sup></b>		<b>31. Dezember 2017 <sup>(2)</sup></b>	
<u>Forderungsverkaufsprogramm</u>	<u>\$ 800.000</u>	<u>€ 667.056</u>	<u>\$ 353.000</u>	<u>€ 294.338</u>

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

(2) Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

Weiterhin nutzte die Gesellschaft im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 Letters of Credit in Höhe von 71.244 US\$ und 71.244 US\$ (61.112 € bzw. 59.404 €). Die Letters of Credit sind nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten, reduzieren jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des Forderungsverkaufsprogramms entsprechend.

**9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement**

Zum 30. Juni 2018 betrug die Eigenkapitalquote 47,8% (31. Dezember 2017: 45,1%), und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zur Bilanzsumme belief sich auf 29,0% (31. Dezember 2017: 31,0%). Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Netto-Verschuldungsgrad, der sich aus dem Net Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Die Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Finanzverbindlichkeiten oder Net Debt) und das EBITDA (bereinigt um in den letzten 12 Monate getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, einen (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Der Netto-Verschuldungsgrad betrug zum 30. Juni 2018 2,0 (31. Dezember 2017: 2,1). Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den gemäß § 315e HGB nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 im Geschäftsbericht 2017 verwiesen.

Die Gesellschaft wird von den Ratingagenturen Standard & Poor's, Moody's und Fitch durchgehend mit Investment-Grade bewertet:

Konzernanhang (ungeprüft)

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

**Kreditrating** <sup>(1)</sup>

	<u>Standard &amp; Poor's</u>	<u>Moody's</u>	<u>Fitch</u>
Unternehmensrating	BBB-	Baa3	BBB-
Ausblick	positiv	stabil	stabil

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

**10. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen**

Die Gesellschaft unterhält zurzeit fünf bedeutende Pensionspläne, einen für Mitarbeiter in Deutschland, drei für Mitarbeiter in Frankreich und einen für Mitarbeiter in den USA, der 2002 nachträglich gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. In Deutschland gibt es keine rechtliche Verpflichtung zur Kapitaldeckung festgelegter Pensionszusagen. Die deutschen Pensionszusagen der Gesellschaft sind Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt FMCH dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Geschäftsjahr 2018 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Halbjahr 2018 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 504 € getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2018 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 546 €.

Die folgende Tabelle zeigt die Bestandteile des Pensionsaufwands für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2018 und 2017:

**Bestandteile des Pensionsaufwands**

in TSD €

	<b>2. Quartal</b>		<b>1. Halbjahr</b>	
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
Laufender Dienstzeitaufwand	6.838	7.063	13.632	14.170
Nettozinsaufwand	3.240	2.753	6.448	5.538
<b>Pensionsaufwand</b>	<b>10.078</b>	<b>9.816</b>	<b>20.080</b>	<b>19.708</b>

**11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten**

**Rechtliche und behördliche Angelegenheiten**

Die Gesellschaft ist regelmäßig in Klagen, Rechtsstreitigkeiten, behördliche und steuerbehördliche Prüfungen, Ermittlungen und sonstige Rechtsangelegenheiten involviert, die sich größtenteils aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Erbringung von Dienstleistungen und Lieferung von Produkten im Gesundheitswesen ergeben. Im Folgenden werden solche rechtlichen Angelegenheiten beschrieben, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich oder beachtenswert erachtet. Für diejenigen der im Folgenden beschriebenen rechtlichen Angelegenheiten, von denen die Gesellschaft annimmt, dass ein Schaden zum einen vernünftigerweise möglich und zum anderen bestimmbar ist, wird eine Schätzung des möglichen Schadens oder der Rahmen des Schadensrisikos

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

angegeben. Für die übrigen, der im Folgenden beschriebenen Angelegenheiten erachtet die Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts als gering und/oder kann den Schaden oder den Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt abschätzen. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich Resultate ergeben, die von der Einschätzung der Gesellschaft abweichen. Die Gesellschaft ist überzeugt, stichhaltige Einwände gegen die in anhängigen Rechtsangelegenheiten geltend gemachten Ansprüche oder Vorwürfe zu besitzen und wird sich vehement verteidigen. Dennoch ist es möglich, dass die Entscheidung einer oder mehrerer derzeit anhängiger oder drohender rechtlicher Angelegenheiten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnten.

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

Die Gesellschaft hat seit dem Jahr 2012 bestimmte Mitteilungen erhalten, die das Vorliegen von Verhaltensweisen in Ländern außerhalb der Vereinigten Staaten behaupten, die gegen den Foreign Corrupt Practices Act („FCPA“) oder andere Anti-Korruptionsgesetze verstoßen könnten. Seit dieser Zeit hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft durch sein Audit and Corporate Governance Committee unter Mitwirkung von unabhängigen Anwälten Untersuchungen durchgeführt. In einem fortwährenden Dialog hat die Gesellschaft freiwillig die Securities and Exchange Commission („SEC“) sowie das U.S. Department of Justice („DOJ“) über diese Untersuchungen informiert, während die SEC und das DOJ (zusammen die „Regierung“ oder die „Regierungsbehörden“) eigene Untersuchungen durchgeführt haben, bei denen die Gesellschaft kooperiert hat.

Im Laufe dieses Dialoges hat die Gesellschaft Verhalten erkannt und an die Behörden berichtet, welches zur Folge hatte, dass die Regierungsbehörden die Verhängung von Geldstrafen oder anderen Sanktionen gemäß FCPA oder anderen Anti-Korruptionsgesetzen gegen die Gesellschaft anstreben. Dieses Verhalten oder die diesbezüglichen Abhilfemaßnahmen könnten negative Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, in bestimmten Jurisdiktionen Geschäfte zu betreiben. Die Gesellschaft hat bezüglich dieses Verhaltens Abhilfemaßnahmen, einschließlich disziplinarischer Maßnahmen gegen Mitarbeiter, ergriffen.

Die Gesellschaft hat ihre Untersuchungen im Wesentlichen beendet und mit den Regierungsbehörden Gespräche über einen möglichen Vergleich geführt, welcher einen Gerichtsprozess über Regierungsforderungen im Zusammenhang mit bestimmten

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

identifizierten Verhaltensweisen vermeiden soll. Diese Gespräche dauern an und haben bislang zu keiner Einigung geführt; ein Scheitern beim Versuch, zu einer Einigung zu kommen und daraus folgende Gerichtsprozesse mit einer oder beiden Regierungsbehörden bleiben denkbar. Die Gespräche drehten sich hauptsächlich um Fragen möglicher Bestechung und Korruption im Zusammenhang mit bestimmtem Verhalten im Produktgeschäft der Gesellschaft in mehreren Ländern.

Die Gesellschaft hat im vierten Quartal 2017 eine Rückstellung in Höhe von 200.000 € gebildet. Die Rückstellung basiert auf den derzeit zur Vermeidung eines Gerichtsprozesses stattfindenden Vergleichsverhandlungen zwischen der Gesellschaft, und den Regierungsbehörden und stellt eine Schätzung dar, die anhand einer Spanne möglicher Ergebnisse angesichts des derzeitigen Gesprächsverlaufs vorgenommen wurde. Die Rückstellung berücksichtigt Forderungen der Regierungsbehörden nach Gewinnabschöpfung sowie Rückstellungen für Geldbußen und -strafen, bestimmte Rechtskosten und weitere hiermit zusammenhängende Kosten oder Wertberichtigungen.

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

Klagen wegen Personenschäden im Zusammenhang mit dem Säurekonzentratprodukt des Unternehmens, genannt Granuflo® oder Naturalyte®, wurden erstmals in 2012 erhoben und wie zuvor offengelegt im Wesentlichen durch eine im Februar 2016 getroffene und im November 2017 vollzogene grundsätzliche außergerichtliche Einigung beigelegt. Die verbleibenden Klagen wegen Personenschäden stellen kein wesentliches Risiko dar und werden daher hier zukünftig nicht mehr berichtet.

Die betroffenen Versicherer der Gesellschaft stimmten dem Vergleich im Schadenersatzverfahren wegen Personenschäden zu und haben 220.000 US\$ für den Vergleichsfonds unter dem wechselseitigen Vorbehalt der finalen Klärung von Fragen der Versicherungsdeckung, die von den Versicherern aufgeworfen wurden und zwischen der Gesellschaft und ihren Versicherern und unter den Versicherern bereitgestellt. Die Gesellschaft hat für die Durchführung des Vergleichs Rückstellungen für Nettoaufwendungen in Höhe von 60.000 US\$ einschließlich Rechtskosten und sonstiger erwarteter Kosten gebildet.

Nach Abschluss des Vergleichs haben die Versicherer der Gesellschaft der AIG Gruppe und die Gesellschaft jeweils Feststellungsklagen gegen den jeweils anderen eingereicht, die sich auf die unter anwendbaren Versicherungspolice bestehenden Verpflichtungen der AIG-Gruppe beziehen. In dem Rechtsstreit über den Versicherungsschutz strebt die AIG-Gruppe eine Entschädigung durch die Gesellschaft für einen Teil ihrer Vorleistung in Höhe von 220.000 US\$ an; die Gesellschaft strebt an, eine Bestätigung der Zahlungsverpflichtung der AIG-Gruppe in Höhe von 220.000 US\$, den Ersatz von den der Gesellschaft bereits entstandenen Kosten für die Rechtsverteidigung sowie die Verpflichtung der AIG-Gruppe die gegebenenfalls notwendigen Verteidigungs- und Einstandsverpflichtungen für Fälle, die nicht am Vergleich teilnehmen, zu erhalten. Aufgrund von Entscheidungen zum Gerichtsstand, wird der Rechtsstreit über den Versicherungsschutz vor dem New York State Court for Manhattan fortgesetzt. (National Union Fire Insurance v. Fresenius Medical Care, 2016 Index No. 653108 (Supreme Court of New York for New York County)).

Vier institutionelle Kläger haben gemäß bundesstaatlichen Gesetzen gegen irreführende Praktiken Klagen gegen FMCH und deren nahestehende Unternehmen eingereicht, die auf bestimmten Hintergrundbehauptungen beruhen, die aus den GranuFlo®/NaturaLyte®-Personenschadensverfahren bekannt sind, mittels derer jedoch die Rückzahlung von Beträgen verlangt wird, die im Zusammenhang mit den GranuFlo®/NaturaLyte®

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

Produkten an FMCH gezahlt worden sind. Diese Fälle bringen andere rechtliche Standards, Haftungstheorien und Arten möglicher Entschädigung mit sich, als die Personenschadensverfahren, und die betreffenden Ansprüche sind nicht durch den vorab beschriebenen Vergleich in den Personenschadensverfahren erloschen. Die vier Kläger sind die Generalanwälte von Kentucky, Louisiana und Mississippi und das privatwirtschaftliche Versicherungsunternehmen Blue Cross Blue Shield of Louisiana in seiner Eigenschaft als solches. State of Mississippi ex rel. Hood, v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., No. 14-cv-152 (Chancery Court, DeSoto County); State of Louisiana ex re. Caldwell and Louisiana Health Service & Indemnity Company v. Fresenius Medical Care Airline, 2016 Civ. 11035 (U.S.D.C. D. Mass.); Commonwealth of Kentucky ex rel. Beshear v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. et al., No. 16-CI-00946 (Circuit Court, Franklin County).

Die Gesellschaft ist nicht Partei im Hinblick auf ein nachteiliges Jury-Urteil und der Verhängung von Strafschadenersatz, welche am 27. Juni 2018 in Denver gegen DaVita ergangen sind und die das klinische Management durch DaVita in deren eigenen Kliniken im Hinblick auf das Säurekonzentratprodukt der Gesellschaft durch DaVita betreffen. White v. DaVita Healthcare Partners, Inc., 2015 Civ. 02106 (U.S.D.C. Colorado).

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

Im Juli 2015 hat der Generalstaatsanwalt für Hawaii eine Zivilklage nach dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii eingereicht, die den Vorwurf einer konspirativen Absprache enthält, nach der bestimmte Liberty Dialysis-Tochtergesellschaften von FMCH der Hawaii Medicaid für die Verabreichung von Epogen® durch Liberty im Zeitraum von 2006 bis 2010, der vor dem Erwerb von Liberty durch FMCH liegt, zu viel berechnet hätten. Hawaii v. Liberty Dialysis – Hawaii, LLC et al., Case No. 15-1-1357-07 (Hawaii 1st Circuit). Der Bundesstaat behauptet, dass Liberty unrechtmäßig gehandelt habe, indem es auf die unrichtige und nicht autorisierte Abrechnungsanleitung vertraut habe, die Liberty von Xerox State Healthcare LLC erhalten habe, welche vom Bundesstaat Hawaii im relevanten Zeitraum mit der Administration des Erstattungswesens im Rahmen seines Medicaid-Programms beauftragt war. Die vom Bundesstaat behauptete Überzahlung beträgt ca. 8.000 US\$, jedoch legt der Bundesstaat zivilrechtliche Rechtsbehelfe ein und begehrt Zinsen, Bußgelder und Geldstrafen von Liberty und FMCH unter dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii, die diese Überzahlung deutlich überschreiten. Nachdem FMCH bezüglich Anträgen von Xerox, dieses zu verhindern, obsiegt hat, verfolgt FMCH gegen Xerox aufgrund von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Staat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt. Die Verhandlung im Zivilverfahren ist für April 2019 terminiert.

Am 31. August und am 25. November 2015 erhielt FMCH jeweils eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur des District of Colorado bzw. der US-Bundesadvokatur des Eastern District of New York mit Fragen zu Beteiligungen von FMCH an Dialyseklinik-Joint Ventures, an denen Ärzte beteiligt sind, und zum Management dieser Joint Ventures. Am 20. März 2017 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung im Western District of Tennessee mit Fragen zu bestimmten Geschäftstätigkeiten des Dialyseklinik Joint Ventures mit der University of Tennessee Medical Group, einschließlich von Joint Ventures bezüglich derer FMCH im

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

Zusammenhang mit dem Erwerb von Liberty Dialysis in 2012 ihre Beteiligungen an Satellite Dialysis veräußert hat. FMCH kooperiert in diesen Untersuchungen.

Beginnend am 6. Oktober 2015 haben der United States Attorney for the Eastern District of New York und das Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services („OIG“), mittels unter dem False Claims Act erlassener Vorlageverfügungen, die kommerzielle Nutzung und Abrechnung der Tochtergesellschaft der Gesellschaft Azura Vascular Care für den Zeitraum beginnend mit dem Erwerb der American Access Care LLC („AAC“) im Oktober 2011 durch die Gesellschaft, untersucht. Die Gesellschaft kooperiert mit der Ermittlung der Regierung. Bezüglich der Vorwürfe gegen AAC, die in den Bezirken in Connecticut, Florida und Rhode Island im Hinblick auf Nutzung und Abrechnung erhoben wurden, wurde im Jahr 2015 eine Einigung erzielt.

Am 30. Juni 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur des Northern District of Texas (Dallas), mit der Informationen über den Gebrauch und die Handhabung von Medikamenten einschließlich Velphoro® sowie über die Zusammenarbeit von FMCH mit DaVita angefragt wurden. Die Untersuchung umfasst DaVita, Amgen, Sanofi und andere Pharmahersteller und beinhaltet Untersuchungen dahingehend, ob bestimmte Ausgleichsleistungen zwischen Herstellern und den verkaufenden Apotheken unrechtmäßige Provisionszahlungen darstellten. Nach dem Verständnis der Gesellschaft ist diese Untersuchung substantiell unabhängig von der 63.700 US\$-Einigung von Davita Rx, die am 14. Dezember 2017 in der Angelegenheit mit dem Titel United States ex rel. Gallian v. DaVita Rx, 2016 Civ. 0943 (N.D. Tex.) bekannt gegeben wurde. FMCH kooperiert bei der Untersuchung.

Am 18. November 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur für den Eastern District of New York (Brooklyn), mit der Unterlagen und Informationen bezüglich der Geschäftstätigkeit der im Oktober 2013 von der FMCH erworbenen Shiel Medical Laboratory, Inc. angefragt wurden. Im Rahmen der Kooperation mit der Untersuchung und der Vorbereitung der Antwort auf die Vorlageverfügung hat FMCH Falschausstellungen und Falschdarstellungen in Unterlagen, die von einem Shiel Vertriebsmitarbeiter eingereicht wurden identifiziert, die die Integrität bestimmter Rechnungen betreffen, die von Shiel für Labortests von Patienten in Kliniken für Langzeitbehandlungen eingereicht wurden. Am 21. Februar 2017 veranlasste FMCH die Kündigung des Mitarbeiters und informierte die US-Bundesadvokatur über die Kündigung und deren Begleitumstände. Es ist zu erwarten, dass aufgrund des Verhaltens des entlassenen Mitarbeiters Forderungen auf Erstattung von Überzahlungen und auf damit im Zusammenhang stehende Strafzahlungen nach den anwendbaren Gesetzen an die Gesellschaft gerichtet werden, allerdings kann der finanzielle Wert dieser Zahlungsforderungen noch nicht zuverlässig geschätzt werden.

Am 12. Dezember 2017 hat die Gesellschaft bestimmte Geschäftsbereiche von Shiel, die Gegenstand der Vorlageverfügung aus Brooklyn sind, einschließlich des an die US-Bundesadvokatur gemeldeten Fehlverhaltens, an Quest Diagnostics veräußert. Gemäß dem Vertrag über den Verkauf verbleibt die Verantwortung für die Brooklyn-Untersuchung und deren Ergebnis bei der Gesellschaft. Die Gesellschaft wird weiterhin in der fortlaufenden Untersuchung kooperieren.

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

Verlust des privaten Versicherungsschutzes dieser Patienten hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage von FMCH haben können.

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

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

Am 3. Januar 2017 erhielt die Gesellschaft eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der U.S. Bundesanwaltschaft für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen der Gesellschaft mit dem AKF angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. FMCH kooperiert bei der Untersuchung, welche Teil einer breiter angelegten Untersuchung hinsichtlich wohltätiger Zuwendungen in der Medizinbranche ist. Die Gesellschaft nimmt an, dass die Untersuchung Verhalten zum Gegenstand hat, welches in *United Healthcare v. American Renal Associates*, 2018 Civ. 10622 (D. Mass.) als ungesetzlich vorgetragen wurde, ist aber der Ansicht, dass dieses ungesetzliche Verhalten von der Gesellschaft nicht begangen wurde. Am 2. Juli 2018 gab American Renal Associates bekannt, dass sie im United Healthcare-Verfahren einen grundsätzlichen Vergleich erzielt hätten. Der Gesellschaft fehlen die notwendigen Informationen, um eventuelle Auswirkungen des American Renal Associates-Vergleichs auf die Untersuchung der US-Bundesanwaltschaft beurteilen zu können.

Anfang Mai 2017 hat der United States Attorney for the Middle District of Tennessee (Nashville) identische Vorlageverfügungen unter dem False Claims Act an FMCH und zwei Tochtergesellschaften in Bezug auf das Pharma-Einzelhandelsgeschäft der Gesellschaft erlassen. Im Rahmen der Untersuchungen soll Vorwürfen in Bezug auf unzulässige Anreize gegenüber Dialysepatienten, die Verschreibung oral verabreichter Medikamente über den Apothekendienst von FMCH einzureichen, nachgegangen werden, sowie solchen der unsachgemäßen Abrechnung zurückgegebener Medikamente und anderen Vorwürfen, die denen ähnlich sind, die der 63.700 US\$-Einigung von Davita Rx, welche am 14. Dezember 2017 bekannt gegeben wurde (*United States ex rel. Gallian v. DaVita Rx*, 2016 Civ. 0943 (N.D. Tex.)), zugrunde lagen. FMCH kooperiert bei den Untersuchungen.

Die Gesellschaft hat eine Vorlageverfügung datierend vom 11. Dezember 2017 von dem United States Attorney for the Eastern District of California (Sacramento) erhalten, mit der nach dem False Claims Act Informationen betreffend Spectra Laboratories angestellt werden, einem mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen, das im Bereich Laboruntersuchungen für Dialysepatienten aktiv ist. Die Untersuchung bezieht sich auf Vorwürfe dergestalt, dass bestimmte Dienstleistungen oder Stoffe, die Spectra erbringt oder ihren ambulanten Dialysepatienten zur Verfügung stellt, unrechtmäßige Provisionen darstellten. Nach dem Verständnis der Gesellschaft entstammen diese Vorwürfe aus der Sphäre eines Wettbewerbers aus dem Branchenumfeld und die Gesellschaft kooperiert bei den Untersuchungen.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

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

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, Krankenversicherer und Lieferanten, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte, auf das Marketing und den Vertrieb solcher Produkte, den Betrieb von Produktionsanlagen, Laboren, Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Im Hinblick auf Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb medizinischer Produkte kann die Gesellschaft bei Nichtbeachtung der einschlägigen Vorschriften zum Gegenstand erheblicher nachteiliger regulatorischer Maßnahmen der US-Gesundheitsbehörde (U.S. Food and Drug Administration, „FDA“) und vergleichbarer Behörden außerhalb der USA werden. Derartige regulatorische Maßnahmen können Warning Letters oder andere Mitteilungen der FDA und/oder vergleichbarer ausländischer Behörden umfassen, wodurch die Gesellschaft gezwungen werden könnte, erhebliche Zeit und Ressourcen aufzuwenden, um geeignete Korrekturmaßnahmen zu implementieren. Falls die Gesellschaft im Hinblick auf die in Warning Letters oder anderen Mitteilungen adressierten Punkte nicht zur Zufriedenheit der FDA und/oder vergleichbarer ausländischer Behörden für Abhilfe sorgt, können diese Behörden weitere Maßnahmen einleiten, einschließlich Produktrückrufe, Vertriebsverbote für Produkte oder Verbote des Betriebs von Produktionsstätten, Zivilstrafen, Beschlagnahmungen von Produkten der Gesellschaft und/oder Strafverfolgung. FMCH befasst sich zurzeit mit Abhilfemaßnahmen im Zusammenhang mit einem Warning Letter der FDA. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Bundesgesetze über das Verbot illegaler Provisionen („Anti-Kickback Statute“), gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen („False Claims Act“), das „Stark Law“, das Gesetz über zivilrechtliche Geldstrafen („Civil Monetary Penalties Law“) sowie Vorschriften gegen Korruption im Ausland („Foreign Corrupt Practices Act“) und andere US-Bundes- und Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden oder Kontrollbehörden oder Gerichte können die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität erlangt. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act (Gesetz gegen betrügerische Zahlungsanforderungen), die dem Anzeigenden eine Beteiligung an den verhängten Bußgeldern zusichern, private Kläger, Whistleblower-Aktionen einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes sind die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken der Gesellschaft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlageverfügungen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für Whistleblower-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl von Betriebsstätten, hat Umgang mit persönlichen Daten („PD“) von Patienten und Versicherten in allen Teilen der USA und in anderen Ländern und arbeitet mit Geschäftspartnern zusammen, die sie bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten im Gesundheitswesen unterstützen. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

Tochterunternehmen und bei Geschäftspartnern beschäftigt sind. Gelegentlich können die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner Verstöße gegen Datenschutz- und -Datensicherheitsvorschriften unter dem Health Insurance Portability and Accountability Act („HIPAA“), der Datenschutzgrundverordnung der EU oder weiterer ähnlicher Gesetze („Datenschutzgesetze“) feststellen, etwa durch unzulässige Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen ungesicherter PD oder wenn die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner es versäumen, in ihren Systemen und Geräten die erforderlichen administrativen, technischen oder physischen Schutzmaßnahmen zu implementieren; oder durch Datenschutzverletzungen, die zu unzulässiger Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen von personenbezogenen Daten (personal identifying information) von Angestellten, Patienten und Versicherten führen. In solchen Fällen müssen die Gesellschaft und ihre Geschäftspartner in Übereinstimmung mit anwendbaren Meldepflichten handeln.

Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle ihrer Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, ihre Ressourcen in den Bereichen Regulatory und Recht sowie auf das wirksame Funktionieren ihres Compliance-Programms. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass ihre Mitarbeiter oder Vertreter absichtlich, sorglos oder versehentlich die Gesellschaftsrichtlinien missachten oder gegen das Gesetz verstoßen. Dieses Verhalten jener Mitarbeiter kann zur Haftung der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften führen. unter anderem nach dem Anti-Kickback Statute, dem Stark Law, dem False Claims Act, den Datenschutzgesetzen, dem Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act sowie dem Foreign Corrupt Practices Act oder anderen Rechtsvorschriften und vergleichbaren Gesetzen auf Ebene der Bundesstaaten und in anderen Ländern geltend gemacht werden.

Es werden zunehmend Prozesse gegen Ärzte, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen der Verletzung von Berufspflichten, Behandlungsfehlern, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden und werden gegenwärtig geführt, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfang versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreich durchgesetzter Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgendeine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, unabhängig von seiner Begründetheit oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche geltend gemacht und Klage erhoben worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen oder von der Gesellschaft erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Ansprüche geltend gemacht, wo dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

In Deutschland ist die Betriebsprüfung für die Jahre 2006 bis 2009 im Wesentlichen abgeschlossen. Die deutschen Finanzbehörden haben mitgeteilt, eine Umqualifizierung der für diese und alle Folgejahre bis 2013 erhaltenen Dividenden im Zusammenhang mit Vorzugsaktien in voll steuerpflichtige Zinszahlungen vornehmen zu wollen sowie bestimmte andere Steuerabzüge nicht anerkennen zu wollen. Die Gesellschaft verteidigt ihre Position und wird geeignete Rechtsmittel nutzen. Ein nachteiliger Ausgang bezüglich der in vollem Umfang zu versteuernden Zinszahlungen für konzerninterne Vorzugsaktien und der Nichtanerkennung von bestimmten anderen Steuerabzügen könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft unterliegt im gewöhnlichen Geschäftsverlauf derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Steuerbehörden nehmen routinemäßige Anpassungen der Steuererklärungen vor und versagen geltend gemachte Steuerabzüge. Sofern angemessen, fechtet die Gesellschaft diese Anpassungen und Nichtanerkennungen an und macht eigene Rechtsansprüche geltend. Eine erfolgreiche Klage im Zusammenhang mit Steuerrechtsstreitigkeiten gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsfähigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

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

## **12. Finanzinstrumente**

### **Übergang von IAS 39 auf IFRS 9**

Die Gesellschaft hat IFRS 9 unter Verwendung der modifizierten retrospektiven Methode angewendet. Vergleichsperioden wurden nicht angepasst. Aus der Erstanwendung von IFRS 9 resultierende Unterschiede in den Buchwerten von Finanzinstrumenten wurden zum 1. Januar 2018 in den Gewinnrücklagen erfasst. Die dargestellten Informationen für 2017 entsprechen nicht den IFRS 9 Anforderungen. Folglich können die Informationen nicht mit den gemäß IFRS 9 dargestellten Informationen für 2018 verglichen werden.

Im Zeitpunkt der Erstanwendung hat die Gesellschaft das Geschäftsmodell festgelegt, in dem ein finanzieller Vermögenswert gehalten wird. Ausgewählte Eigenkapitalinstrumente hat die Gesellschaft als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet im OCI designiert. Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für Sicherungsbeziehungen werden prospektiv angewendet. Die zum 31. Dezember 2017 bestehenden Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 sind auch gemäß IFRS 9 als Sicherungsgeschäfte qualifiziert und werden daher als fortgeführte Sicherungsbeziehungen angesehen.

Die folgende Tabelle zeigt die Bewertungskategorien gemäß IAS 39 sowie die neue Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte gemäß IFRS 9 zum 1. Januar 2018:

Konzernanhang (ungeprüft)

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

**Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte gemäß IFRS 9**

in TSD €

	Kategorien gemäß IAS 39	Neue Klassifizierung gemäß IFRS 9	Buchwert gemäß IAS 39 31. Dezember 2017	Buchwert gemäß IFRS 9 angepasster 31. Dezember 2017
Flüssige Mittel	Keiner Kategorie zugeordnet	Fortgeführte Anschaffungskosten	620.145	620.145
Flüssige Mittel	Keiner Kategorie zugeordnet	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	357.964	357.964
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	Kredite und Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	3.330.990	3.327.692
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	Keiner Kategorie zugeordnet	Nicht klassifiziert	58.336	58.144
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	Kredite und Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	111.643	111.643
Derivate - Cash Flow Hedges <sup>(1)</sup>	Keiner Kategorie zugeordnet	Nicht klassifiziert	561	561
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert <sup>(1)</sup>	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	113.713	113.713
Eigenkapitalinstrumente <sup>(1)</sup>	Zur Veräußerung verfügbar	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	16.010	16.010
Eigenkapitalinstrumente <sup>(1)</sup>	Keiner Kategorie zugeordnet	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	10.537	10.537
Eigenkapitalinstrumente <sup>(1)</sup>	Keiner Kategorie zugeordnet	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	7.259	7.259
Fremdkapitalinstrumente <sup>(1)</sup>	Zur Veräußerung verfügbar	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	2.650	2.650
Fremdkapitalinstrumente <sup>(1)</sup>	Zur Veräußerung verfügbar	Nicht klassifiziert	833	833
Sonstige finanzielle Vermögenswerte <sup>(1)</sup>	Kredite und Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	130.964	129.614
Sonstige finanzielle Vermögenswerte <sup>(1)</sup>	Keiner Kategorie zugeordnet	Nicht klassifiziert	78.368	78.132
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>			<b>4.839.973</b>	<b>4.834.897</b>

(1) In der Konzern-Bilanz in Sonstige kurzfristige Vermögenswerte oder Sonstige langfristige Vermögenswerte enthalten.

Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäß IAS 39, sind auch gemäß IFRS 9 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Es ergaben sich keine Buchwertänderungen finanzieller Verbindlichkeiten. Dies gilt gleichermaßen für finanzielle Verbindlichkeiten, die gemäß IAS 39 und IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden sowie für finanzielle Verbindlichkeiten die gemäß IAS 39 keiner Kategorie zugeordnet sind und gemäß IFRS 9 nicht klassifiziert sind.

Zum 1. Januar 2018 hat der Übergang auf IFRS 9 einen Effekt auf die Gewinnrücklagen in Höhe von 5.076 €. Der Effekt resultiert aus der Berücksichtigung erwarteter Ausfälle gemäß IFRS 9. Für weitere Informationen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen siehe Anmerkung 5.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Finanzinstrumente gemäß IFRS 9

Die folgenden Tabellen zeigen die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017:

**Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente**

in TSD €

	Buchwert				Marktwert			
	30. Juni 2018				30. Juni 2018			
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel <sup>(1)</sup>	571.040	1.086.421			1.657.461	1.086.421		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.475.476			76.739	3.552.215			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	135.142				135.142			
Derivate - Cash Flow Hedges				1.728	1.728		1.728	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		104.180			104.180		104.180	
Eigenkapitalinstrumente		106.017	32.513		138.530	17.746	120.784	
Fremdkapitalinstrumente		152.581	2.606		155.187	152.581	2.606	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	112.925			77.260	190.185			
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	112.925	362.778	35.119	78.988	589.810			
Finanzielle Vermögenswerte	4.294.583	1.449.199	35.119	155.727	5.934.628			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	558.901				558.901			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	182.534				182.534			
Kurzfristige Finanzverbind- lichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	876.324				876.324			
Langfristige Finanzverbind- lichkeiten und Verbindlich- keiten aus aktivierten Leasingverträgen	6.351.479			36.238	6.387.717		6.672.620	
Derivate - Cash flow Hedges				1.880	1.880		1.880	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		110.501			110.501		110.501	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen		195.109			195.109			195.109
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen				781.290	781.290			781.290
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.452.618				1.452.618			
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.452.618	305.610	-	783.170	2.541.398			
Finanzielle Verbindlichkeiten	9.421.856	305.610	-	819.408	10.546.874			

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzernanhang (ungeprüft)

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

**Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente**

in TSD €

	Buchwert					Marktwert			
	31. Dezember 2017					31. Dezember 2017			
	Kredite und Forderungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Zur Veräußerung verfügbar	Keiner Kategorie zugeordnet	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel <sup>(1)</sup>					978.109	978.109		357.964	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.330.990				58.336	3.389.326			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	111.643					111.643			
Derivate - Cash Flow Hedges					561	561		561	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert			113.713			113.713		113.713	
Eigenkapitalinstrumente				16.010	17.796	33.806	16.010	17.796	
Fremdkapitalinstrumente				3.483		3.483		3.483	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	130.964				78.368	209.332			
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	130.964	-	113.713	19.493	96.725	360.895			
Finanzielle Vermögenswerte	3.573.597	-	113.713	19.493	1.133.170	4.839.973			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		590.493				590.493			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		147.349				147.349			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		769.279				769.279			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		6.640.703			37.704	6.678.407		7.084.986	
Derivate - Cash flow Hedges					3.209	3.209		3.209	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert			111.953			111.953		111.953	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen			205.792			205.792			205.792
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen					830.773	830.773			830.773
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		1.446.469				1.446.469			
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	-	1.446.469	317.745	-	833.982	2.598.196			
Finanzielle Verbindlichkeiten	-	9.594.293	317.745	-	871.686	10.783.724			

(1) Kurzfristige, äußerst liquide Anlagen werden in Level 2 der Fair Value Hierarchie eingestuft. Sonstige flüssige Mittel werden nicht kategorisiert.

Derivative und nicht derivative Finanzinstrumente werden entsprechend der im Folgenden beschriebenen, dreistufigen Fair Value Hierarchie aufgeteilt. Die Aufgliederung erfolgt basierend auf den Daten, die für die Marktwertermittlung herangezogen werden. Level 1 umfasst demnach beobachtbare Daten wie z.B. quotierte Marktpreise auf aktiven Märkten. Level 2 werden alle am Markt direkt oder indirekt beobachtbaren Preisdaten zugeordnet, die nicht quotierte Marktpreise in aktiven Märkten darstellen. Level 3 stellt alle nicht-beobachtbaren Werte dar, für die keine oder nur wenige Marktdaten zur Verfügung stehen und die deshalb die Entwicklung von unternehmenseigenen Angaben erforderlich machen. Es wird kein Marktwert für Finanzinstrumente angegeben, sofern der Buchwert, aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwerts darstellt. Zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 wurden keine Transfers zwischen verschiedenen Stufen der Fair Value Hierarchie vorgenommen. Die Gesellschaft nimmt mögliche Umgruppierungen grundsätzlich am Ende der Berichtsperiode vor.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

**Derivative Finanzinstrumente**

Zur Steuerung der Zins- und Währungsrisiken tritt die Gesellschaft in verschiedene Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Die Gesellschaft tätigt überwiegend Devisentermingeschäfte und Zinsswaps. Derivate, für die kein Hedge Accounting angewendet wird, werden zur wirtschaftlichen Absicherung verwendet. Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke. Darüber hinaus hat die Gesellschaft, im Zusammenhang mit der Ausgabe der Wandelanleihe, Call Optionen auf eigene Aktien erworben. Über den Wandlungspreis hinausgehende Kursänderungen der Aktie der Gesellschaft werden durch die korrespondierenden Wertänderungen der Call Optionen ausgeglichen.

**Nicht-derivative Finanzinstrumente**

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen hinsichtlich der Klassifizierung und Bewertung von nicht-derivativen Finanzinstrumenten erläutert.

Die Gesellschaft hat das Business Modell sowie das Zahlungsstromkriterium der finanziellen Vermögenswerte analysiert. Der Großteil der nicht-derivativen finanziellen Vermögenswerte wird zur Vereinnahmung der vertraglichen Cash Flows gehalten. Die Vertragsbedingungen der finanziellen Vermögenswerte lassen den Rückschluss zu, dass es sich bei den Cash Flows ausschließlich um Tilgungs- und Zinszahlungen handelt. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und sonstige finanzielle Vermögenswerte werden folglich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Flüssige Mittel enthalten Barmittel und kurzfristige Finanzinvestitionen. Barmittel werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die kurzfristigen Finanzinvestitionen sind äußerst liquide und können leicht in einen festgelegten Zahlungsmittelbetrag umgewandelt werden. Kurzfristige Finanzinvestitionen werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das Risiko von Wertschwankungen ist unwesentlich.

Eigenkapitalinstrumente werden nicht zu Handelszwecken gehalten. Beim erstmaligen Ansatz hat die Gesellschaft von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts ausgewählter Eigenkapitalinstrumente erfolgsneutral im OCI zu erfassen. Marktwerte von Eigenkapitalinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basieren auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag.

Der Großteil der Fremdkapitalinstrumente wird auf einem aktiven Markt gehandelt und führt nicht zu Cash Flows die ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen darstellen. Die Bewertung erfolgt daher erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Ein kleiner Teil der Fremdkapitalinstrumente wird in einem Geschäftsmodell gehalten, dessen Zielsetzung die Vereinnahmung der vertraglich festgelegten Cash Flows und der Verkauf der Instrumente ist. Die marktüblichen Anleihen führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen. Folglich werden diese finanziellen Vermögenswerte als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im OCI klassifiziert.

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

Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen werden mit dem Marktwert angesetzt. Die Schätzungen der jeweiligen Marktwerte basieren auf den vertraglich festgelegten Einflussfaktoren, die die künftigen Zahlungen bedingen, sowie der Erwartungshaltung,

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

die die Gesellschaft für diese Werte hat. Die Gesellschaft beurteilt die Wahrscheinlichkeit im Hinblick auf die Erreichung der festgelegten Zielgrößen und dessen Zeitpunkt. Die getroffenen Annahmen werden in regelmäßigen Abständen überprüft.

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

Im Folgenden werden die Veränderungen der ausstehenden variablen Kaufpreiszahlungen und der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen zum 30. Juni 2018 und zum 31. Dezember 2017 dargestellt:

**Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der in Level 3 eingestuften Finanzinstrumente**

in TSD €

	2018		2017	
	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen
Anfangsstand 1. Januar	205.792	830.773	223.504	1.007.733
Zugänge	653	8.598	21.128	85.322
Abgänge	(13.888)	(23.625)	(32.764)	(121.057)
Erfolgswirksam erfasste (Gewinne)/ Verluste	3.254	65.776	(2.685)	160.916
Erfolgsneutral erfasste (Gewinne)/ Verluste	-	(68.603)	-	(20.012)
Dividendenausschüttungen	-	(51.025)	-	(164.404)
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	(702)	19.396	(3.391)	(117.725)
<b>Endstand 30. Juni und 31. Dezember</b>	<b>195.109</b>	<b>781.290</b>	<b>205.792</b>	<b>830.773</b>

**Konzernanhang (ungeprüft)**

**(in TSD, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien)**

**13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen**

Die Geschäftssegmente der Gesellschaft sind das Segment Nordamerika, das Segment EMEA, das Segment Asien-Pazifik und das Segment Lateinamerika. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte nach geografischer Zuständigkeit steuert. Alle Segmente sind im Wesentlichen damit beschäftigt, Gesundheitsdienstleistungen anzubieten sowie Produkte und Anlagen für die Behandlung von chronischem Nierenversagen und anderen extrakorporalen Therapien zu vertreiben.

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

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2018 und 2017 nach Segmenten und Zentralbereichen enthält die folgende Tabelle:

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen

in TSD €	Segment Nord-amerika	Segment EMEA	Segment Asien-Pazifik	Segment Latein-amerika	Summe Segmente	Zentral-bereiche	Gesamt
<b>2. Quartal 2018</b>							
Umsatzerlöse mit Dritten aus Verträgen mit Kunden	2.919.567	643.992	405.391	162.914	4.131.864	4.108	4.135.972
Sonstige Umsatzerlöse	51.733	8.320	16.828	852	77.733	-	77.733
Umsatzerlöse mit Dritten	2.971.300	652.312	422.219	163.766	4.209.597	4.108	4.213.705
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	830	-	131	12	973	(973)	-
Umsatzerlöse	2.972.130	652.312	422.350	163.778	4.210.570	3.135	4.213.705
Operatives Ergebnis	1.285.973	104.923	77.851	11.169	1.479.916	(78.817)	1.401.099
Zinsergebnis							(84.297)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.316.802
Abschreibungen	(94.992)	(28.417)	(10.987)	(5.849)	(140.245)	(39.997)	(180.242)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	18.860	(3.381)	759	285	16.523	-	16.523
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	172.838	35.571	13.382	7.632	229.423	53.387	282.810
<b>2. Quartal 2017</b>							
Umsatzerlöse mit Dritten	3.225.014	641.726	417.381	182.687	4.466.808	4.213	4.471.021
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	498	1	3	95	597	(597)	-
Umsatzerlöse	3.225.512	641.727	417.384	182.782	4.467.405	3.616	4.471.021
Operatives Ergebnis	469.536	112.664	78.232	12.460	672.892	(89.591)	583.301
Zinsergebnis							(94.966)
Ergebnis vor Ertragsteuern							488.335
Abschreibungen	(100.711)	(30.296)	(11.878)	(4.536)	(147.421)	(38.652)	(186.072)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	22.472	(104)	366	205	22.939	-	22.939
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	136.037	23.432	12.143	10.514	182.126	43.622	225.748
<b>1. Halbjahr 2018</b>							
Umsatzerlöse mit Dritten aus Verträgen mit Kunden	5.639.194	1.275.216	786.192	332.254	8.032.856	7.751	8.040.607
Sonstige Umsatzerlöse	106.568	12.904	27.489	1.766	148.727	-	148.727
Umsatzerlöse mit Dritten	5.745.762	1.288.120	813.681	334.020	8.181.583	7.751	8.189.334
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.230	303	318	51	1.902	(1.902)	-
Umsatzerlöse	5.746.992	1.288.423	813.999	334.071	8.183.485	5.849	8.189.334
Operatives Ergebnis	1.648.181	213.857	152.071	25.283	2.039.392	(141.417)	1.897.975
Zinsergebnis							(164.273)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.733.702
Abschreibungen	(185.647)	(57.278)	(22.146)	(10.429)	(275.500)	(79.736)	(355.236)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	37.661	(4.715)	1.094	387	34.427	-	34.427
Summe Vermögenswerte	16.542.759	3.677.443	2.189.363	684.928	23.094.493	1.950.435	25.044.928
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	313.190	178.568	97.718	24.194	613.670	-	613.670
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	314.659	65.976	23.416	11.428	415.479	98.501	513.980
<b>1. Halbjahr 2017</b>							
Umsatzerlöse mit Dritten	6.599.856	1.255.413	794.926	360.096	9.010.291	8.850	9.019.141
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.172	1	22	152	1.347	(1.347)	-
Umsatzerlöse	6.601.028	1.255.414	794.948	360.248	9.011.638	7.503	9.019.141
Operatives Ergebnis	995.351	227.143	160.067	26.865	1.409.426	(174.846)	1.234.580
Zinsergebnis							(187.694)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.046.886
Abschreibungen	(205.718)	(60.749)	(23.533)	(9.044)	(299.044)	(76.937)	(375.981)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	37.280	(950)	1.170	324	37.824	-	37.824
Summe Vermögenswerte	16.215.990	3.632.465	2.073.225	666.266	22.587.946	2.126.967	24.714.913
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	318.264	187.672	97.629	24.051	627.616	-	627.616
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	260.738	53.660	21.559	17.874	353.831	84.515	438.346

## Konzernanhang (ungeprüft)

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

**14. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung**

Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf den Cash Flow aus Investitionstätigkeit:

**Zusätzliche Angaben zum Cash Flow aus Investitionstätigkeit**

in TSD €

	<b>1. Halbjahr</b>	
	<b>2018</b>	<b>2017</b>
<b>Zusätzliche Angaben zu Akquisitionen</b>		
Erworbene Vermögenswerte	(116.628)	(542.688)
Übernommene Verbindlichkeiten	5.541	133.695
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	-	8.031
Nicht beherrschende Anteile	43.526	55.049
Nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	5.814	9.966
Barzahlungen	(61.747)	(335.947)
Abzüglich erworbene Barmittel	2.002	6.947
<b>Nettozahlungen für Akquisitionen</b>	<b>(59.745)</b>	<b>(329.000)</b>
<b>Zahlungen für Beteiligungen und sonstige Investitionen</b>	<b>(245.006)</b>	<b>(15.189)</b>
<b>Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte</b>	<b>(40.793)</b>	<b>(7.366)</b>
<b>Gesamtzahlungen für Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen</b>	<b>(345.544)</b>	<b>(351.555)</b>
<b>Zusätzliche Angaben zu Desinvestitionen</b>		
Einzahlungen aus der Veräußerung von Tochterunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten abzüglich abgegebene Barmittel	1.662.298	170
Einzahlungen aus dem Abgang von Fremdkapitalinstrumenten	83	9.431
Einzahlungen aus der Rückzahlung von Darlehen	77	33
<b>Erlöse aus Desinvestitionen</b>	<b>1.662.458</b>	<b>9.634</b>

Die in den letzten zwölf Monaten durchgeführten Akquisitionen verminderten das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) um 239 € im 1. Halbjahr 2018.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

**15. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2018**

Seit Ende des 1. Halbjahrs 2018 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

## Corporate Governance

Die persönlich haftende Gesellschafterin, vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG, und der Aufsichtsrat der FMC-AG & Co. KGaA haben die nach § 161 Aktiengesetz vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite <http://www.freseniusmedicalcare.com/de/startseite/investoren/corporate-governance/entsprechenserklaerung/> dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

### **Prüferische Durchsicht**

Der Konzernabschluss zum 30. Juni 2018 und der Zwischenlagebericht für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2018 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

“Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.”

Hof an der Saale, den 27. Juli 2018

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin  
Fresenius Medical Care Management AG

Der Vorstand

R. Powell

M. Brosnan

Dr. O. Schermeier

W. Valle

K. Wanzek

H. de Wit

**FRESENIUS MEDICAL CARE**

61346 Bad Homburg v. d. H.

T +49 6172 609 0

[www.freseniusmedicalcare.com/de](http://www.freseniusmedicalcare.com/de)

[facebook.com/freseniusmedicalcare.corporate](https://facebook.com/freseniusmedicalcare.corporate)

[twitter.com/fmc\\_ag](https://twitter.com/fmc_ag)

**Corporate Communications**

T +49 6172 609 25 25

F +49 6172 609 23 01

[corporate-communications@fmc-ag.com](mailto:corporate-communications@fmc-ag.com)

**Investor Relations**

T +49 6172 609 25 25

F +49 6172 609 23 01

[ir@fmc-ag.com](mailto:ir@fmc-ag.com)