

Z W E I T E S

*Zwischenbericht nach IFRS, 2. Quartal 2017,
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA,
Hof an der Saale Deutschland*

Q U A R T A L

3	ZWISCHEN- LAGEBERICHT	71	14. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung
5	WIRTSCHAFTSBERICHT	71	15. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2017
36	NACHTRAGSBERICHT	73	CORPORATE GOVERNANCE
37	PROGNOSEBERICHT	73	PRÜFERISCHE DURCHSICHT
38	RISIKO- UND CHANCENBERICHT	74	VERSICHERUNG DER GESETZ- LICHEN VERTRETER
39	KONZERN- ABSCHLUSS	75	KONTAKTE UND KALENDER 2017
39	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG		
40	KONZERN-GESAMT- ERGEBNISRECHNUNG		
40	KONZERN-BILANZ		
42	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG		
44	KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG		
46	KONZERNANHANG		
46	1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung		
49	2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung		
50	3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen		
52	4. Flüssige Mittel		
52	5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
52	6. Vorräte		
53	7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		
53	8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		
55	9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement		
55	10. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen		
56	11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten		
62	12. Finanzinstrumente		
69	13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (Konzern)		

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 2016 gemäß § 315 und § 315a Handelsgesetzbuch (HGB) in der vor dem 19. April 2017 geltenden Fassung („alte Fassung“ – a.F.) und den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 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 – Konstante Wechselkurse“ beschrieben, einen Periodenvergleich ohne den Einfluss von Wechselkurschwankungen 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“ abzuschaffen und zu ersetzen, ergeben können;
- ▶ das Ergebnis staatlicher und interner Ermittlungen sowie Rechtsstreitigkeiten;
- ▶ Risiken im Zusammenhang mit der Einhaltung der gegenwärtigen und zukünftigen staatlichen 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, die EU-Richtlinie über Medizinprodukte, das Zwei-Rechnungen-System sowie das Ausschreibungs- und Bieterverfahrgesetz (Tendering and Bidding Law) in China und entsprechende Landesgesetzgebung sowie vergleichbare aufsichtsrechtliche Regelwerke in vielen der mehr als 120 Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein;
- ▶ der Einfluss von privaten Versicherern und Managed 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 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;
 - ▶ mögliche Wertminderungen im Segment Lateinamerika aufgrund des Anstiegs der Kapitalkosten für diese Vermögenswerte;
 - ▶ der am 29. März 2017 gestellte Antrag Großbritanniens auf Ausscheiden aus der Europäischen Union und die möglichen Auswirkungen auf Steuersysteme, Steuerabkommen, Währungs-, Wirtschafts- sowie Rechts- und aufsichtsrechtliche Systeme, denen unser Geschäft in dieser Region unterliegt, sowie die momentane Ungewissheit bezüglich dieser oder verwandter Sachverhalte;
 - ▶ unsere Fähigkeit, Informationstechnologie-Systeme gegen Cyber-Attacken zu schützen und andere Verletzungen von Datenschutz oder -sicherheit zu verhindern;
 - ▶ Änderungen des Verordnungsumfelds sowie der Beschaffungskosten für Medikamente;
 - ▶ die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit unseren pharmazeutischen Produkten konkurrieren;
 - ▶ 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 Abrechnungs-

- praxis 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 Konzernabschluss gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel E. „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt II. „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. Gegenüber den „Wesentlichen Grundsätzen der Rechnungslegung“ und den „Wesentlichen Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten“ in Anmerkung 1 und 2 im Konzernanhang des Konzernabschlusses gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 ergeben sich keine wesentlichen Änderungen im 1. Halbjahr 2017.

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

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 mehr als 120 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, nichtdialysebezogenen Laborleistungen, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Zudem beinhaltet das Versorgungsmanagement 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. Wir schätzten, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten einen weltweiten Markt von etwa 68 MRD € in 2016 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. Um verschiedene Bereiche der Forschung zu finanzieren, arbeiten wir zudem mit Unternehmen zusammen, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

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 & 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-Gesetzes“ im Markt für private Krankenversicherungen angebotener privater Krankenversicherungspläne zu bewegen. Wir und weitere Dialyseanbieter, private Versicherer und andere Branchenbeteiligte sind dem Auskunftersuchen gefolgt und haben in der Stellungnahme berichtet, dass wir eine solche Steuerung nicht vornehmen. 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 American Kidney Fund (AKF oder „der Fund“) angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. 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 Fresenius Medical Care Holdings (FMCH) führen würde. Die IFR hätte Versicherer gewissermaßen in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von Patienten, die Zuschüsse vom AKF für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen und dies hätte somit 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. 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, den CMS vorläufig 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 einstweilige Verfügung bleibt in Kraft sofern keine gegenteilige Entscheidung des Bezirks- oder Berufungsgerichts ergeht. 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 Gesetzesvorschlag („Notice of Proposed Rulemaking“) im Bundesregister („Federal Register“) zu veröffentlichen und ansonsten ein Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren im Herbst 2017 zu initiieren. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht erlassen wurde.

Das Betreiben wohlthätiger Unterstützungsprogramme wie dem AKF erhält zudem zunehmende Aufmerksamkeit der Versicherungsaufsicht auf Bundesstaatenebene. Das Ergebnis dessen könnte ein regulatorischer Rechtsrahmen sein, der sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheidet. Auch ohne die IFR oder vergleichbare Verwaltungsmaßnahmen werden Versicherer voraussichtlich ihre Bemühungen fortsetzen, wohlthätige Unterstützungen bei der Prämienzahlung an unsere Patienten für individuelle Versicherungen oder andere Versicherungsdienstleistungen zu konterkarieren. Sollte

dies gelingen, hätten diese Anstrengungen erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertragslage.

Wesentliche Erstattungs- Entwicklungen in den USA

Ein Großteil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 34% der Umsatzerlöse des Konzerns im 1. Halbjahr 2017 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. Während unsere Erstattungssätze in der Vergangenheit weltweit weitgehend stabil waren, haben sich in den USA (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 2016 von den CMS finalisierte Regelung zur ärztlichen Gebührenordnung („Physician Fee Schedule“), die wesentliche Erstattungskürzungen für bestimmte Eingriffe vorsieht, auf die Stabilität der staatlichen Erstattungen ausgewirkt. Nachstehend werden diese 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, 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 BIL 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 Umsatzerlöse, Ertragslage und Cash Flow der Gesellschaft 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 15. November 2016 haben die CMS die finale Regelung zur Änderung bestimmter Vergütungsgrundsätze, Vergütungssätze und Qualitätsklauseln der ärztlichen Gebührenordnung für das Kalenderjahr 2017 veröffentlicht. Die Regelung beinhaltet wesentliche Senkungen der Erstattungssätze für viele routinemäßig von der Fresenius Vascular Care, nunmehr Azura Vascular Care, durchgeführte Eingriffe. Diese Erstattungskürzungen können wesentliche negative Auswirkungen auf Umsatzerlöse, Ertragslage und Cash Flow der Gesellschaft haben.
- ▶ Am 29. Juni 2017 veröffentlichten die CMS einen Regelungsentwurf zum PVS-Erstattungssatz für 2018. Wir und andere große Dialyseorganisationen können nach diesem Entwurf einen Anstieg der Zahlungen um 0,8 % erwarten. Der vorgesehene Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt 233,31 US\$ je Behandlung und liegt damit um 0,8 % über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2017. Der Regelungsentwurf für 2018 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 0,7 % (Warenkorberhöhung von 2,2 % abzüglich der PAMA-Kürzung von 1 % und einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung von 0,5 %) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 1,000605 wider. Der vorgeschlagene PVS-Erstattungssatz enthält keine Änderungen der vorherigen Lohnkostenindexuntergrenze von 0,4000.
- ▶ Der Regelungsentwurf zum PVS-Erstattungssatz sieht zudem Änderungen des QVP für die Zahlungsjahre 2019, 2020 und 2021 vor. Die Änderungen gewähren Dialysekliniken zur Verbesserung der Qualität der von ihnen erbrachten Behandlungen vergütungsbaasierte Anreize. Der Entwurf umfasst Änderungen des

QVP hinsichtlich der „Extraordinary Circumstances Exception Policy“ (Ausnahmeregelung zur Berücksichtigung außergewöhnlicher Umstände), des „Performance Score Certificate“ (Zertifikat zur Leistungsbewertung) und der Stichprobenauswahl des „National Healthcare Safety Network“ zur Datenvalidierung von Vorfällen bei der Dialyse sowie hinsichtlich von Qualitätsstandards. Mit dem Regelungsentwurf bitten die CMS zudem um Kommentare, zu den Möglichkeiten, Personen mit akuten Nierenverletzungen in das QVP einzubeziehen sowie zu Machbarkeit und Zweckmäßigkeit der Berücksichtigung sozialer Risiken im Programm.

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.

Am 6. November 2015 veröffentlichten die CMS eine endgültige Regelung zur Aktualisierung der Vergütungssätze und -grundsätze des PVS für ab dem 1. Januar 2016 an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz erbrachte Dialyседienstleistungen. In dieser endgültigen Regelung stellen die CMS klar, dass eine bis dahin als nur oral zu verabreichend betrachtete Medikamentenkategorie 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. Am 25. Juli 2017 haben die CMS dem neuen injizierbaren bzw. intravenös zu verabreichenden Medikament im Rahmen des gemeinsamen Kodierungssystems für Gesundheitseingriffe („Health Care Common Procedure Coding System“) einen Code zugeordnet und werden sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments in das PVS aufnehmen. Die CMS werden jedoch für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren nach Veröffentlichung des Änderungshinweises sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments erstatten. Dieser Erstattung liegt ein Übergangs-Medikamentenzuschlag, wie der durchschnittliche Veräußerungspreis plus 6 % oder ein sonstiger nach Absatz 1847A des Social Security Act-Gesetzes festgelegter Mechanismus, zugrunde. Während dieses Übergangszeitraums werden die CMS keine außerplanmäßigen Vergütungen für diese Medikamente leisten; sie werden jedoch Daten bezüglich der Verordnung sowohl oraler als auch injizierbarer bzw. intravenöser Formen der Medikamente sowie bezüglich des Vergütungsverhaltens sammeln, um den für diese Medikamente in das PVS aufzunehmenden Erstattungssatz genauer 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 ähnlich

dem Prozess zur Festlegung der jährlichen pvs-Vergütungssätze zum pvs-Satz hinzufügen.

Am 7. Februar 2017 hat die 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. Daher ist davon auszugehen, dass die CMS den vorstehend beschriebenen aufsichtsrechtlichen Prozess durchführen werden. Sollten die CMS den pvs-Erstattungssatz nicht angemessen wie in der finalen Regelung vom 6. November 2016 dargestellt zur Berücksichtigung der Ergänzung von Parsabiv™ und weiteren Kalzिमimetika anpassen, könnte dies wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Finanz- und Ertragslage haben.

Als Konsequenz des Drucks zur Kostenreduzierung im Gesundheitswesen waren die Steigerungen der staatlichen Erstattungssätze in den USA in der Vergangenheit begrenzt und wir erwarten, dass dies auch in Zukunft so sein wird. Unsere Erstattungssätze blieben weltweit weitgehend stabil, was auch den Ausgleich von ungünstigen Änderungen der Erstattungssätze in bestimmten Ländern durch günstige Änderungen in anderen Ländern beinhaltet. Etwaige signifikante Verringerungen der von Medicare- oder privaten Versicherern gezahlten Erstattungssätze oder Einschränkungen des Zugangs von Patienten zu privaten Versicherungen könnten jedoch wesentliche negative Auswirkungen auf unser Gesundheitsdienstleistungsgeschäft sowie auch auf unser Produktgeschäft haben, da sich die Medicare-Erstattungen auf die Nachfrage nach Dialyseprodukten auswirken. Soweit sich Steigerungen von der Inflation unterliegenden Betriebskosten wie Kosten für Personal und Verbrauchsmaterialien nicht vollständig in einer entsprechenden Erhöhung der Erstattungssätze widerspiegeln, können sich negative Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage ergeben.

Teilnahme an neuen Medicare-Zahlungskonzepten

24 unserer Dialyseorganisationen nehmen am umfassenden Versorgungsmodell der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz ("Comprehensive ESRD Care Model" – uv-Modell), das „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) einbezieht, teil. Das uv-Modell soll die Gesundheit von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verbessern und gleichzeitig die Kosten von Medicare senken. 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 Kostenein-

sparungen. Ebenso müssen sich unsere ESCOs am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Das uv-Modell hat für sechs unserer ESCOs am 1. Oktober 2015 begonnen. Für die übrigen 18 ESCOs begann das uv-Modell am 1. Januar 2017. Die anfängliche Laufzeit der Vereinbarung für alle am uv-Modell teilnehmenden ESCOs gilt bis 2018. Wie ursprünglich vereinbart, können die CMS und die ESCO dann je nach Leistung der ESCO deren Vereinbarung um weitere zwei Jahre verlängern. Die CMS haben sich bei der Umsetzung dieses Projekts auf die ihnen im Rahmen des „Patient Protection and Affordable Care“-Gesetzes (ACA) gewährten Befugnisse gestützt. Es wird erwartet, dass der US-amerikanische Kongress seine Bemühungen zur Aufhebung oder Ersetzung des ACA fortsetzen wird und dass die Haltung der CMS zu dieser Art Projekt unter der Trump-Regierung von der der Obama-Regierung abweichen kann. Aus derartigen Änderungen können sich unvorhersehbare Auswirkungen auf die Zukunftsaussichten des Projekts ergeben.

Die Initiative „Pauschalzahlungen zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung“ („Bundled Payments for Care Improvement“ – BPCI) der CMS ist ein dreijähriges Pilotprojekt, das Pauschalzahlungen für die während einer Erkrankung oder eines Behandlungsablaufs an Medicare-Berechtigte erbrachten einzelnen Dienstleistungen beinhaltet. Dazu zählen die stationäre Versorgung, ärztliche Leistungen und die Weiterbehandlungen. Die Tochtergesellschaft Sound Inpatient Physicians, Inc. (Sound), an der die Gesellschaft eine Mehrheitsbeteiligung hält, nimmt seit April 2015 in mehreren Märkten am BPCI teil. Im Rahmen des BPCI kann Sound zusätzliche Erstattungsansprüche erwerben, wenn dessen Ärzte in der Lage sind, eine Qualitätsversorgung zu erbringen, deren Kosten bestimmte im Vorwege festgelegte Bezugsgrößen unterschreiten. Gleichzeitig geht Sound jedoch auch das Risiko finanzieller Einbußen ein, wenn die Kosten des Behandlungsablaufs diese Bezugsgrößen übersteigen. Sollte Sound die Vorgaben ihrer BPCI-Vereinbarung nicht einhalten, könnten die CMS Sound das Recht zur Teilnahme am BPCI-Programm ganz oder teilweise entziehen. Dieses Projekt wurde ebenfalls im Rahmen der ACA-Befugnisse umgesetzt und unterliegt den gleichen Vorbehalten und Unsicherheiten wie oben hinsichtlich von ESCOs dargestellt.

Wir haben Vereinbarungen abgeschlossen, in deren Rahmen wir für eine fixe Vergütung das Risiko der vollständigen Versorgung bestimmter Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz tragen. Die CMS haben unseren Antrag, in fünf Bundesstaaten ab dem 1. Januar 2017 Medicare Advantage ESRD Chronic Special Needs Pläne (MA-CSNP) anzubieten, genehmigt. MA-CSNPs sind Medicare Advantage-Gesundheitsversorgungspläne privater Anbieter, die im Rahmen von Verträgen mit Medicare

Medicare-Leistungen an Patienten erbringen. Die Teilnahme an diesen Plänen ist auf Personen mit Behinderung beschränkt, die an bestimmten schweren oder beeinträchtigenden chronischen Erkrankungen wie terminaler Niereninsuffizienz leiden. Unsere MA-CSNPS werden Dienstleistungen, darunter auch Versorgungsmanagementdienstleistungen, erbringen und von Medicare für die Komplettversorgung der teilnehmenden Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz pauschale Vergütungen erhalten.

Des Weiteren haben wir mit bestimmten Medicare Advantage Plänen sogenannte Subcapitation- (anteilige Kopfpauschale für ein spezifisches medizinisches Leistungsspektrum) und weitere Shared-Savings-Vereinbarungen (Anreizverfahren, bei denen Anbieter von medizinischen Leistungen bei gleichzeitiger Qualitätssteigerung zu Kosteneinsparungen im Gesundheitssystem beitragen sollen) abgeschlossen. In deren Rahmen gehen wir durch die Versorgung von Patienten, die während ihrer Mitgliedschaft im Plan eine terminale Niereninsuffizienz entwickeln, für eine monatliche pro-Kopf-Vergütung Risiken ein. Mit dem am 13. Dezember 2016 verabschiedeten „21st Century Cures Act-Gesetz“ erfolgte die Aufhebung des Verbots, das bisher bereits an einer terminalen Niereninsuffizienz erkrankte Personen von der Teilnahme an einem Medicare Advantage Plan ausschloss. Wir gehen davon aus, dass diese Bestimmung uns erweiterte Geschäftschancen bieten wird, können jedoch gegenwärtig die Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit nicht quantifizieren.

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. Unsere 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 Innenumsatz Erlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Segmentberichterstattung in der Spalte „Konzern“ 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 Erläuterungen und Analysen in diesem Bericht enthalten Kenngrößen, die nicht nach den IFRS definiert sind. Wir halten diese Informationen, zusammen mit vergleichbaren IFRS-Kenngrößen, für nützlich für unsere Investoren, da sie eine Grundlage zur Messung unserer Leistung darstellen. Diese sog. Nicht-IFRS-Kennzahlen sollen nicht als Ersatz für nach IFRS dargestellte Finanzinformationen betrachtet oder interpretiert werden. Soweit angemessen und geeignet, geben wir eine Überleitung zu den relevanten IFRS-Kennzahlen an.

Konstante Wechselkurse

Die Entwicklung der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses, des Konzernergebnisses („Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt“) und anderer Positionen werden durch die Entwicklung der Wechselkurse beeinflusst. Wir verwenden in unseren Veröffentlichungen die Nicht-IFRS-Finanzkennzahl „zu konstanten Wechselkursen“, um die Entwicklung unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses und anderer Positionen ohne periodische Wechselkursschwankungen zu zeigen. 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 gegenüber den Beträgen des Vorjahres. Dieser Prozentsatz ist eine Nicht-IFRS-Finanzkennzahl, die sich auf die Änderung als einen Prozentsatz zu konstanten Wechselkursen bezieht.

Wir gehen davon aus, dass die Nicht-IFRS-Finanzkennzahl „zu konstanten Wechselkursen“ für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen ist, da diese Information es ihnen ermöglicht, den Einfluss von Wechselkurseffekten auf unsere Umsatzerlöse, unser operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen im Periodenvergleich einzuschätzen. Dennoch sind wir uns bewusst, dass der Nutzen von Periodenvergleichsdaten zu konstanten Wechselkursen an Grenzen stößt, insbesondere wenn die eliminierten Wechselkurseffekte einen wesentlichen Bestandteil unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses oder anderer Positionen darstellen und unsere Leistungskraft wesentlich beeinflussen. Aus diesem Grund verwenden wir die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen 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 Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, 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 genutzt und nicht mehr Wert beigemessen wird als dem korrespondierenden gemäß IFRS ermittelten Wachstum. Wir stellen die Wachstumsraten von IFRS-Kennzahlen wie Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen den Wachstumsraten 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, gehen wir davon aus, dass eine separate Überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

Verbleibendes EBIT

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 jedes unserer Segmente.

ÜBERLEITUNG DES OPERATIVEN ERGEBNISSES ZUM VERBLEIBENDEN EBIT

in MIO €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2017	2016	2017	2016
Gesamt				
Operatives Ergebnis (EBIT)	583	571	1.235	1.068
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(69)	(68)	(138)	(130)
Verbleibendes EBIT	514	503	1.097	938
Segment Nordamerika				
Operatives Ergebnis (EBIT)	470	456	995	858
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(66)	(65)	(132)	(125)
Verbleibendes EBIT	404	391	863	733
Dialyse				
Operatives Ergebnis (EBIT)	461	439	987	830
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(58)	(58)	(117)	(110)
Verbleibendes EBIT	403	381	870	720
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis (EBIT)	9	17	8	28
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(8)	(7)	(15)	(15)
Verbleibendes EBIT	1	10	(7)	13
Segment EMEA				
Operatives Ergebnis (EBIT)	113	124	227	242
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(1)	(1)	(2)	(2)
Verbleibendes EBIT	112	123	225	240
Segment Asien-Pazifik				
Operatives Ergebnis (EBIT)	78	67	160	126
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)	(4)	(3)
Verbleibendes EBIT	76	65	156	123
Dialyse				
Operatives Ergebnis (EBIT)	75	67	154	126
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)	(4)	(3)
Verbleibendes EBIT	73	65	150	123
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis (EBIT)	3	–	6	–
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	–	–	–	–
Verbleibendes EBIT	3	–	6	–
Segment Lateinamerika				
Operatives Ergebnis (EBIT)	12	14	27	24
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	0	0	0
Verbleibendes EBIT	12	14	27	24

Verschuldungsgrad

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

preis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO US\$ übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Der Verschuldungsgrad gibt damit besser als die alleinige Orientierung an der absoluten Höhe der Finanzverbindlichkeiten Auskunft darüber, ob das Unternehmen in der Lage ist, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des Debt/EBITDA-Verhältnis zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016:

ÜBERLEITUNG DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS

in MIO €

	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Finanzverbindlichkeiten (Debt)	8.045	8.132
Flüssige Mittel	721	709
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Net Debt)	7.324	7.423
Operatives Ergebnis ^{1,2}	2.586	2.398
Abschreibungen ^{1,2}	748	710
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen ²	61	65
EBITDA^{1,2}	3.395	3.173
► VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)¹	2,4	2,6
► NETTO-VERSCHULDUNGSGRAD (NET DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)¹	2,2	2,3

¹ Beinhaltet Anpassungen für in der Berichtsperiode getätigte Akquisitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO US\$ übersteigt.

² Letzte 12 Monate.

Rendite auf das investierte Kapital

Die Rendite auf das investierte Kapital (Return on Invested Capital, der ROIC) bezieht das operative Ergebnis der letzten 12 Monate nach 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:

ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTLICH INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC

in MIO €, mit Ausnahme des ROIC

	30. Juni 2017	31. März 2017 ²	31. Dezember 2016 ²	30. September 2016 ²	30. Juni 2016 ²
2017					
Summe Vermögenswerte	24.715	26.139	25.949	24.508	24.535
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	413	438	444	422	424
Minus: Flüssige Mittel	(721)	(672)	(711)	(568)	(655)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(149)	(199)	(199)	(150)	(158)
Minus: Aktive latente Steuern	(308)	(311)	(293)	(264)	(250)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(484)	(505)	(584)	(481)	(526)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(217)	(271)	(264)	(233)	(198)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ¹	(2.822)	(2.790)	(2.865)	(2.579)	(2.588)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(234)	(276)	(241)	(228)	(228)
► INVESTIERTES KAPITAL	20.193	21.553	21.236	20.427	20.356
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. Juni 2017	20.753				
Operatives Ergebnis ^{2,3}	2.585				
Ertragsteuern ^{3,4}	(939)				
► NOPAT³	1.646				
► ROIC in %	7,9 %				
	31. Dezember 2016	30. September 2016 ²	30. Juni 2016 ²	31. März 2016 ²	31. Dezember 2015 ²
2016					
Summe Vermögenswerte	25.504	24.074	24.108	23.262	23.680
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	444	422	424	413	431
Minus: Flüssige Mittel	(709)	(566)	(653)	(466)	(516)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(199)	(144)	(152)	(197)	(182)
Minus: Aktive latente Steuern	(291)	(262)	(248)	(245)	(261)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(576)	(473)	(518)	(495)	(585)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(264)	(231)	(196)	(208)	(141)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ¹	(2.857)	(2.573)	(2.583)	(2.341)	(2.470)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(242)	(228)	(228)	(245)	(216)
► INVESTIERTES KAPITAL	20.810	20.019	19.954	19.478	19.740
Durchschnittliches investiertes Kapital zum 31. Dezember 2016	20.000				
Operatives Ergebnis ^{2,3}	2.398				
Ertragsteuern ^{3,4}	(840)				
► NOPAT³	1.558				
► ROIC in %	7,8 %				

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

² Beinhaltet Anpassungen für in der Berichtsperiode getätigte Akquisitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO US\$ übersteigt.

³ Letzte 12 Monate.

⁴ Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

Cash Flow bezogene Kennzahlen

Unsere Konzern-Kapitalflussrechnung ermöglicht einen Einblick, auf welche Weise unser Unternehmen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erwirtschaftet hat und wie diese verwendet wurden (Cash Flow). In

Verbindung mit den 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 unser 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 unseres Geschäfts und die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands beeinflusst. Aus der Kennzahl Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse lässt sich erkennen, wie viel Prozent der Umsatzerlöse in Form von finanziellen Mitteln zur Verfügung stehen.

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 % der Umsatzerlöse ist ein Indikator dafür wie viel Prozent der Umsatzerlöse für Akquisitionen und Beteiligungen, für die Dividenden an die Aktionäre oder für die Kredittilgung zur Verfügung stehen.

Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Cash Flow bezogenen Steuerungsgrößen im 1. Halbjahr 2017 und 2016 und eine Überleitung des Free Cash Flows bzw. des Free Cash Flows in % der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit bzw. zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse:

WESENTLICHE CASH FLOW BEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN		
<i>in MIO €</i>		
	<i>1. Halbjahr</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>
Umsatzerlöse	9.019	7.942
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	1.052	767
Investitionen in Sachanlagen	(404)	(453)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	16	7
Investitionen in Sachanlagen, netto	(388)	(446)
Free Cash Flow	664	321
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	12 %	10 %
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	7 %	(4 %)

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement im Segment Nordamerika

Die nachstehenden Kennzahlen für unser Segment Nordamerika betreffen Programme im us-amerikanischen Gesundheitswesen, an denen wir aktuell teilnehmen oder in Zukunft teilnehmen werden; die Kennzahlen sind Teil der Berichterstattung über unser Geschäft in diesem Segment. Derzeit sind 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, das ESCO-Programm, MA-CSNPs und andere Shared-Savings-Programme enthalten. In der Zukunft könnte es weitere Programme geben, die ebenfalls in diese Kennzahlen einfließen können. Die Kennzahlen können künftig noch weiterentwickelt werden. Aufgrund des von den CMS zur Prüfung der von uns zur Verfügung gestellten BPCI- und ESCO-Programm-Daten benötigten Zeitraums waren Schätzungen notwendig, um diese Geschäftskennzahlen zeitnah berichten zu können.

Summe der Mitgliedschaftsmonate

Die Kennzahl „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) wird 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 betreffen Subcapitation-Arrangements, MA-CSNPs, ESCO- und BPCI- sowie andere Shared-Savings-Programme. Steigt die Anzahl der teilnehmenden Patienten, kann das für uns in Abhängigkeit unserer im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistung entweder künftige Erträge oder aber auch entsprechende Verluste bedeuten.

Verwaltete Patientenkosten

Die Kennzahl „verwaltete Patientenkosten“ ist im Zusammenhang mit der Steuerung der medizinischen Kosten innerhalb der wertbasierten Programme, an denen unsere Patienten teilnehmen, zu sehen. Im Falle von ESCO-, BPCI- und anderen Shared-Savings-Programmen berechnet sich diese Kennzahl durch Multiplikation der Summe der Mitgliedschaftsmonate im jeweiligen Programm mit einem Vergleichswert (Benchmark) der erwarteten monatlichen medizinischen Kosten pro Mitglied. 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 und wir sehen diese Kennzahl als Indikator für die generierten Umsatzerlöse an. Konkret ist die Kennzahl Patientenkontakte die Summe

aller Kontakte und Eingriffe von Sound, MedSpring Urgent Care Centers, Azura Vascular Care und National Cardiovascular Partners (der Markenname von Laurus Healthcare L.P.) während eines bestimmten Zeitraums; hinzu kommen die entsprechenden Zahlen in Bezug auf Patienten, die an unserem Fresenius Medical Care Rx Bone Mineral Metabolism-Programm (Rx BMM-Programm) teilnehmen.

III. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Die folgenden Kapitel fassen unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie Steuerungsgrößen nach Segmenten und Zentralbereichen (Konzern) für die angegebenen Zeiträume zusammen. Wir haben die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, d. h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der unser Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementleistungen verarbeitet.

Ertragslage

SEGMENTDATEN (INKLUSIVE ZENTRALBEREICHE)

in MIO €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse				
Nordamerika	3.225	2.916	6.600	5.778
EMEA	642	599	1.255	1.171
Asien-Pazifik	417	351	795	691
Lateinamerika	183	155	360	294
Konzern	4	5	9	8
► GESAMT	4.471	4.026	9.019	7.942
Operatives Ergebnis				
Nordamerika	470	456	995	858
EMEA	113	124	227	242
Asien-Pazifik	78	67	160	126
Lateinamerika	12	14	27	24
Konzern	(90)	(90)	(174)	(182)
► GESAMT	583	571	1.235	1.068
Zinserträge	(6)	16	23	26
Zinsaufwendungen	(89)	(106)	(211)	(212)
Ertragsteuern	(150)	(149)	(332)	(275)
► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	338	332	715	607
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(69)	(68)	(138)	(130)
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	269	264	577	477

Das 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr 2017 und 2016 sind durch die Entwicklung des Euros gegenüber dem us-Dollar negativ beeinflusst. Ca. 72 % bzw. 73 % der Umsatzerlöse im 2. Quartal bzw. 1. Halbjahr 2017 und ca. 80 % bzw. 81 % des operativen Ergebnisses im 2. Quartal bzw. 1. Halbjahr 2017 wurden im us\$-Raum generiert. Außerdem unterliegen außerhalb der Eurozone generierte Umsatzerlöse und operatives Ergebnis Wechselkursschwankungen.

2. Quartal 2017 im Vergleich zum 2. Quartal 2016

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

	2. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	4.471	4.026	11 %	9 %
Gesundheitsdienstleistungen	3.649	3.273	11 %	9 %
Gesundheitsprodukte	822	753	9 %	8 %
Anzahl der Behandlungen	12.011.177	11.547.779	4 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8 %	3,1 %		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	33,4 %	33,6 %		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	20,1 %	18,9 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	583	571	2 %	0 %
Operative Marge in %	13,0 %	14,2 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	514	503	2 %	0 %
Konzernergebnis in MIO € ³	269	264	2 %	0 %
Ergebnis je Aktie in €	0,88	0,86	2 %	0 %

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

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 erhöhten sich um 11 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 9 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist hauptsächlich auf ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (3 %), ein organisches Behandlungswachstum (3 %) und den Beitrag aus Akquisitionen (3 %) zurückzuführen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4 %. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3 %) und Akquisitionen (2 %) bei. Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Am 30. Juni 2017 besaßen, betrieben oder leiteten wir (ohne die von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA) 3.690 Dialysekliniken im Vergleich zu 3.504 Dialysekliniken am 30. Juni 2016. Im 2. Quartal 2017 übernahmen wir 10 Dialysekliniken, eröffneten 31 Kliniken und schlossen oder verkauften 5 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 5 % von 301.548 am 30. Juni 2016 auf 315.305 am 30. Juni 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 9 %. Von diesem Anstieg entfiel 1 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu kon-

stanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 8 %. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 8 %. Von diesem Anstieg entfiel 1 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 7 % aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Produkten für die Peritonealdialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und Blutschläuchen. Dies wurde teilweise durch geringere Umsatzerlöse mit Dialysegeräten ausgeglichen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 71 % von 12 MIO € auf 21 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg um 71 % resultierte aus der Akquisition der Xenios AG, die im Bereich der Produkte für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen tätig ist (Xenios).

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,2 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang spiegelt hauptsächlich einen Rückgang im Segment Nordamerika wider, der durch Anstiege im Segment Lateinamerika und im Segment Asien-Pazifik teilweise ausgeglichen wurde. Der Rückgang der Bruttoergebnismarge im

Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf gestiegenen Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, gestiegenen Personalkosten und der Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie. Dies wurde teilweise durch gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien und Erträge aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen ausgeglichen. Der Anstieg der Bruttoergebnismarge im Segment Lateinamerika resultierte weitestgehend aus gestiegenen Erstattungssätzen, die die inflationsbedingten Kostenanstiege für Behandlungen ausglich, und günstigen Wechselkurseffekten. Dies wurde teilweise durch einen negativen Effekt aus der Produktion ausgeglichen. Der Anstieg der Bruttoergebnismarge im Segment Asien-Pazifik ging auf positive Effekte von Geschäftswachstum in China und der Produktion zurück.

Der Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 1,2 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus Anstiegen im Segment Nordamerika und im Segment EMEA. Der Anstieg im Segment Nordamerika ging hauptsächlich auf höhere Personalkosten, gestiegene Wertberichtigungen auf Forderungen und die Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften zurück. Der Anstieg im Segment EMEA resultierte weitestgehend aus ungünstigen Wechselkurseffekten und Akquisitionen sowie Druck auf die Erstattungssätze in einzelnen Ländern. Dies wurde teilweise durch die Auswirkung höherer Umsatzerlöse und geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 3 % von 34 MIO € auf 35 MIO €. Der Anstieg im Periodenvergleich in Prozent der Umsatzerlöse blieb im Periodenvergleich unverändert.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg um 93 % von 12 MIO € auf 23 MIO €. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf ein höheres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45 % beteiligt sind, aufgrund der gestiegenen Umsatzerlöse mit Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,2 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang ist weitestgehend auf höhere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse und eine geringere Bruttoergebnismarge zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch das zuvor

erläuterte gestiegene Ergebnis assoziierter Unternehmen ausgeglichen.

Das verbleibende EBIT stieg um 2 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen blieb das verbleibende EBIT unverändert.

Der Netto-Zinsaufwand stieg um 5 % von 90 MIO € auf 95 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg der Netto-Zinsaufwand um 3 %, hauptsächlich aufgrund geringer verzinster Schuldtitel verbunden mit einem gestiegenen durchschnittlichen Schuldenniveau.

Die Ertragsteuern stiegen um 1 % von 149 MIO € auf 150 MIO €. Der effektive Steuersatz sank von 31,1 % für den entsprechenden Zeitraum 2016 auf 30,8 %.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 2 % von 68 MIO € auf 69 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen blieb das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis unverändert.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) stieg um 2 % von 264 MIO € auf 269 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen blieb das Konzernergebnis unverändert. Ohne den Effekt aus Kosten 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) in Höhe von 5 MIO € nach Steuern, stieg das Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen um 2 %.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 2 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen blieb das Ergebnis je Aktie unverändert. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 2. Quartal 2017 etwa 306,5 MIO (305,5 MIO im 2. Quartal 2016).

Wir beschäftigten zum 30. Juni 2017 112.163 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 106.556 Personen zum 30. Juni 2016, ein Anstieg von 5 %, der hauptsächlich aus dem organischen Wachstum unserer Geschäftsbereiche und Akquisitionen resultierte.

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. Seit dem Geschäftsjahr 2017 basieren diese Zielgrößen auf IFRS. In den Vorjahren wurden die Segmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend waren die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Segment Nordamerika

ZENTRALE INDIKATOREN UND GESCHÄFTSKENNZAHLEN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

	2. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Nordamerika gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	3.225	2.916	11 %	8 %
Gesundheitsdienstleistungen	3.017	2.712	11 %	8 %
Gesundheitsprodukte	208	204	2 %	-
Operatives Ergebnis in MIO €	470	456	3 %	1 %
Operative Marge in %	14,6 %	15,7 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	404	391	3 %	1 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	2.527	2.388	6 %	3 %
Anzahl der Behandlungen	7.413.871	7.168.288	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,7 %	3,0 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	461	439	5 %	3 %
Operative Marge in %	18,2 %	18,4 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	403	381	6 %	3 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	698	528	32 %	29 %
Operatives Ergebnis in MIO €	9	17	(50 %)	(51 %)
Operative Marge in %	1,2 %	3,3 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	1	10	(94 %)	(94 %)
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{3,4}	140.166	91.392	53 %	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{3,4}	881	582	51 %	48 %
Patientenkontakte ^{3,4}	1.674.833	1.338.695	25 %	

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

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 im Segment Nordamerika“.

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 erhöhten sich um 6 % von 2.184 MIO € auf 2.319 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 4 %, hauptsächlich aufgrund eines organischen Behandlungswachstums (3 %) und eines Beitrags aus Akquisitionen (1 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 3 %, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3 %). Zum 30. Juni 2017 wurden 193.605 Patienten (4 % mehr als zum 30. Juni 2016) in den 2.345 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben, verglichen mit 186.096 behandelten Patienten in 2.249 Kliniken zum 30. Juni 2016.

In den USA sank der Durchschnittserlös je Behandlung von 352 US\$ (311 €) auf 351 US\$ (311 € zu konstanten Wechselkursen). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen negativen Einfluss von privaten Versicherern zurückzuführen, der vollständig durch Währungsumrechnungseffekte ausgeglichen wurde.

Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen von 282 US\$ (250 €) auf 283 US\$ (250 € zu konstanten Wechselkursen). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus höheren Personalkosten sowie verschiedenen anderen Kosten wie beispielsweise Reinigungs- und Liegenschaftskosten, die vollständig durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien und gesunkene Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen wurden.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 2 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu

konstanten Wechselkursen blieben die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten unverändert.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang beruhte auf höheren Personalkosten und höheren Kosten wie beispielsweise sonstige Betriebs- und Mietaufwendungen. Dies wurde teilweise durch die positive Auswirkung von Erträgen im Zusammenhang mit einer Zustimmungsvereinbarung bezüglich bestimmter Arzneimittel, gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien und geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft stieg um 6%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft um 3%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem gestiegenen operativen Ergebnis.

VERSORGUNGSMANAGEMENT

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 32%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 29%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf organisches Umsatzwachstum (19%) und einen Beitrag aus Akquisitionen (10%) zurück.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,1 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen, der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften, der Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie und gestiegenen Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln. Dies wurde teilweise durch die Erfassung von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen sowie durch den Effekt aus höheren Margenbeiträgen für Labordienstleistungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 94%. Es gab keinen Effekt aus der Währungsumrechnung. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 94%, hauptsächlich aufgrund des geringeren operativen Ergebnisses verbunden mit einem gestiegenen auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnis.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies 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 51%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 48% hauptsächlich durch die Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies 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“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist vorwiegend auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen 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		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	642	599	7 %	7 %
Gesundheitsdienstleistungen	310	293	6 %	5 %
Gesundheitsprodukte	332	306	8 %	9 %
Anzahl der Behandlungen	2.322.783	2.217.107	5 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,3 %	3,4 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	113	124	(9 %)	(9 %)
Operative Marge in %	17,6 %	20,7 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	112	123	(9 %)	(9 %)

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

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 6 %. Von diesem Anstieg entfiel 1 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 5 % durch ein organisches Behandlungswachstum (3 %) und einen Beitrag aus Akquisitionen (3 %). Dieser Anstieg wurde teilweise durch einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 5 %, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3 %) und des Beitrags aus Akquisitionen (2 %). Zum 30. Juni 2017 wurden 61.256 Patienten (5 % mehr als zum 30. Juni 2016) in den 727 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 58.528 behandelten Patienten in 700 Dialysekliniken zum 30. Juni 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 8 % einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1 %. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 6 %. Der Anstieg unterlag keinem Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Produkten für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Dialysegeräten und Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 71 % von 12 MIO € auf 21 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg resultierte aus der Akquisition von Xenios.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 3,1 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten und Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition von Xenios sowie Druck auf die Erstattungsätze in einzelnen Ländern. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss von höheren Umsatzerlösen und geringeren Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 9 %, wobei dieser Rückgang nahezu keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis.

Segment Asien-Pazifik

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT ASIEN-PAZIFIK

	2. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Asien-Pazifik gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	417	351	19 %	17 %
Gesundheitsdienstleistungen	191	157	22 %	19 %
Gesundheitsprodukte	226	194	17 %	15 %
Operatives Ergebnis in MIO €	78	67	17 %	16 %
Operative Marge in %	18,7 %	19,0 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	76	65	16 %	16 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	378	351	8 %	6 %
Anzahl der Behandlungen	1.069.105	978.819	9 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,6 %	4,8 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	75	67	12 %	11 %
Operative Marge in %	19,8 %	19,0 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	73	65	11 %	10 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	39	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operatives Ergebnis in MIO €	3	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operative Marge in %	9,1 %	–		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	3	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar

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

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“.

Die zentralen Indikatoren für das Segment Asien-Pazifik werden aufgrund einer Akquisition in Australien im 2. Quartal 2017 nunmehr separat für das Dialysegeschäft und das Versorgungsmanagement dargestellt. Bislang war der Umfang der im Versorgungsmanagement erbrachten Dienstleistungen im Segment Asien-Pazifik unwesentlich. Wir weisen daher in Asien-Pazifik unsere Aktivitäten im Versorgungsmanagement ab 2017 aus, da die erfassten und ausgewiesenen Daten in der Periode verlässlich ermittelt werden konnten. Für Vergleichszwecke in unserer Analyse für 2017 wird das Segment Asien-Pazifik auf Gesamtebene erläutert. Die Dienstleistungen im Versorgungsmanagement umfassen ambulante Behandlungen in Tageskliniken, in denen wir die Infrastruktur für Behandlungen bereitstellen, umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen für Dialysepatienten, Gefäßzugangsvorsorge und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

Umsatzerlöse

Im Segment Asien-Pazifik stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 22 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 19 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus dem Beitrag aus Akquisitionen (13 %), einem organischen Behandlungswachstum (5 %) und einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 9 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (6 %) und des organischen Behandlungswachstums (5 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (2 %) ausgeglichen. Zum 30. Juni 2017 wurden 30.099 Patienten (11 % mehr als zum 30. Juni 2016) in den 387 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 27.007 behandelten Patienten in 324 Dialysekliniken zum 30. Juni 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 17%. Von diesem Anstieg entfielen 2% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 15% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Produkten für die Akutdialyse sowie Blutschläuchen.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte weitestgehend aus ungünstigen Wechselkurseffekten und wurde teilweise durch Geschäftswachstum vor allem in China, den Vorjahreseffekt aus den Aufwendungen im Zusammenhang mit den Änderungen im Vorstand und einen positiven Einfluss der Produktion ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 16% mit nahezu keinen Effekten aus der Währungsumrechnung. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 16% aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Segment Lateinamerika

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT LATEINAMERIKA

	2. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	183	155	18 %	16 %
Gesundheitsdienstleistungen	131	111	18 %	18 %
Gesundheitsprodukte	52	44	17 %	10 %
Anzahl der Behandlungen	1.205.418	1.183.565	2 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	0,8 %	1,5 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	12	14	(13 %)	(8 %)
Operative Marge in %	6,8 %	9,3 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	12	14	(13 %)	(8 %)

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

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 stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 18%. Es gab keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 18%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (17%), einem Beitrag aus Akquisitionen (1%) und organischem Behandlungswachstum (1%). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2%, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (2%) und des organischen Behandlungswachstums (1%). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) ausgeglichen. Zum 30. Juni 2017 wurden 30.345 Patienten (1% mehr als zum 30. Juni 2016) in den 231 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 29.917 behandelten Patienten in 231 Dialysekliniken zum 30. Juni 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 17%. Von diesem Anstieg entfielen 7% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 10%, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren sowie Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Produkten für die Peritonealdialyse ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,5 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,5 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten, während gestiegene Erstattungsätze die inflationsbedingten Kostenanstiege in der Region ausglich.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 13%. Von diesem Rückgang entfielen 5% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 8% aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses.

1. Halbjahr 2017 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2016

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

	1. Halbjahr		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	9.019	7.942	14 %	11 %
Gesundheitsdienstleistungen	7.418	6.472	15 %	11 %
Gesundheitsprodukte	1.601	1.470	9 %	7 %
Anzahl der Behandlungen	23.755.619	22.821.121	4 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,8 %	3,5 %		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	34,2 %	33,3 %		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	20,2 %	19,4 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	1.235	1.068	16 %	13 %
Operative Marge in %	13,7 %	13,5 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	1.097	938	17 %	14 %
Konzernergebnis in MIO € ³	577	477	21 %	19 %
Ergebnis je Aktie in €	1,88	1,56	21 %	18 %

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

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 erhöhten sich um 15 %. Von diesem Anstieg entfielen 4 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 11 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist hauptsächlich auf ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (5 %), ein organisches Behandlungswachstum (3 %), den Beitrag aus Akquisitionen (3 %) und einen Anstieg aufgrund der erfassten Umsatzerlöse aus 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) in Höhe von rund 98 MIO € zum 30. Juni 2017 (1 %) zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4 % an. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3 %) und Akquisitionen (2 %) bei. Dies wurde teilweise durch Klinikverkäufe und -schließungen (1 %) ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 9 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 7 %. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 8 %. Von diesem Anstieg entfielen

2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 6 % aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Produkten für die Peritonealdialyse und Dialysegeräten. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 66 % von 23 MIO € auf 41 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg um 66 % resultierte aus der Akquisition von Xenios.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,9 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg spiegelt hauptsächlich einen Anstieg im Segment Nordamerika wider. Der Anstieg der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf der KV-Einigung, einem positiven Einfluss aufgrund von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen, höheren Umsatzerlösen mit privaten Versicherern sowie gesunkenen Kosten für Verbrauchsmaterialien. Dies wurde teilweise durch gestiegene Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, gestiegene Personalkosten und die

Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie ausgeglichen.

Der Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,8 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg ergab sich aus Anstiegen im Segment Nordamerika, im Segment EMEA und im Segment Lateinamerika. Dies wurde teilweise durch positive Effekte unterschiedlicher Margen in unseren vier Geschäftssegmenten sowie einen Rückgang in den Zentralbereichen ausgeglichen. Der Anstieg im Segment Nordamerika ging hauptsächlich auf gestiegene Wertberichtigungen auf Forderungen, höhere Personalkosten und die Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften zurück. Dies wurde teilweise durch die gestiegenen Umsatzerlöse aufgrund der kv-Einigung und Erstattungen von privaten Versicherern ausgeglichen. Der Anstieg im Segment EMEA resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten und Akquisitionen sowie Druck auf die Erstattungssätze in einzelnen Ländern. Dies wurde teilweise durch geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen. Der Anstieg im Segment Lateinamerika ist auf ungünstige Wechselkurseffekte und höhere Gemeinkosten zurückzuführen, während gestiegene Erstattungssätze die inflationsbedingten Kostenanstiege in der Region ausglich. Der Rückgang in den Zentralbereichen resultierte hauptsächlich aus geringeren Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der Durchführung von Compliance-Untersuchungen (für weitere Informationen siehe Anmerkung 11). Dies wurde teilweise durch höheren Aufwand aus aktienbasierten Vergütungsprogrammen ausgeglichen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken um 2 % von 68 MIO € auf 67 MIO €. Der Rückgang im Periodenvergleich in Prozent der Umsatzerlöse betrug 0,2 Prozentpunkte, überwiegend aufgrund aktivierter Entwicklungskosten. Dies wurde teilweise durch die Auswirkung von Akquisitionen und einer Erweiterung des Projektportfolios ausgeglichen.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg um 32 % von 29 MIO € auf 38 MIO €. Der Anstieg ging auf ein höheres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45 % beteiligt sind, aufgrund der gestiegenen Umsatzerlöse mit Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, zurück.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg ist weitestgehend auf eine gestiegene

Bruttoergebnismarge und gesunkene Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gestiegene Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse ausgeglichen. Ohne den aus der kv-Einigung resultierenden Effekt von rund 91 MIO € sank die operative Marge um 0,7 Prozentpunkte von 13,5 % auf 12,8 %, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten.

Das verbleibende EBIT stieg um 17 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 14 %, weitestgehend aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Der Netto-Zinsaufwand stieg um 1 % von 186 MIO € auf 188 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen sank der Netto-Zinsaufwand um 1 %, weitestgehend weil in Euro denominatede verzinste Anleihen, die 2016 zurückgezahlt wurden, durch geringer verzinsten Schuldtitel ersetzt wurden. Dies wurde teilweise durch das gestiegene durchschnittliche Schuldenniveau ausgeglichen.

Die Ertragsteuern stiegen um 21 % von 275 MIO € auf 332 MIO €. Der effektive Steuersatz stieg von 31,2 % für den entsprechenden Zeitraum 2016 auf 31,7 %. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus einem geringeren Anteil des steuerfreien auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses, bezogen auf das Ergebnis vor Steuern, sowie aus höheren Steueraufwendungen im Zusammenhang mit der kv-Einigung (rund 35 MIO €), da der Steuersatz in den USA höher ist als der durchschnittliche Steuersatz außerhalb der USA. Dies wurde teilweise durch geringere Steueraufwendungen für Vorjahre ausgeglichen. Ohne den Effekt aus der kv-Einigung sank der effektive Steuersatz leicht von 31,2 % auf 31,0 %, weitestgehend aufgrund von geringeren Steueraufwendungen für Vorjahre, die teilweise durch einen geringeren Anteil des steuerfreien auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses, bezogen auf das Ergebnis vor Steuern, ausgeglichen wurden.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 6 % von 130 MIO € auf 138 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 3 % ist hauptsächlich auf den Vergütungsanteil aus der kv-Einigung, der Dialysekliniken zuzurechnen ist (rund 2 MIO €), an denen wir zu weniger als 100 % beteiligt sind, sowie auf die Gründung neuer Dialysekliniken im Segment Nordamerika, an denen wir zu weniger als 100 % beteiligt sind, zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch ein gesunkenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis im Zusammenhang mit dem Versorgungsmanagement ausgeglichen.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) stieg um

21 % von 477 MIO € auf 577 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 19 % ist auf den Gesamteffekt der zuvor erläuterten Posten zurückzuführen. Ohne den Effekt aus der kv-Einigung in Höhe von rund 54 MIO € nach Steuern stieg das Konzernergebnis um 10 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen betrug der Anstieg des Konzernergebnisses ohne die kv-Einigung 8 %.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 21 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das Ergebnis je Aktie um 18 %, hauptsächlich aufgrund des oben erläuterten Anstiegs des Ergebnisses, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 1. Halbjahr 2017 etwa 306,4 MIO (305,4 MIO im 1. Halbjahr 2016).

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. Seit dem Geschäftsjahr 2017 basieren diese Zielgrößen auf IFRS. In den Vorjahren wurden die Segmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend waren die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Segment Nordamerika

ZENTRALE INDIKATOREN UND GESCHÄFTSKENNZAHLEN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

	1. Halbjahr		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Nordamerika gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	6.600	5.778	14 %	11 %
Gesundheitsdienstleistungen	6.182	5.383	15 %	11 %
Gesundheitsprodukte	418	395	6 %	3 %
Operatives Ergebnis in MIO €	995	858	16 %	13 %
Operative Marge in %	15,1 %	14,9 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	863	733	18 %	15 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	5.211	4.751	10 %	6 %
Anzahl der Behandlungen	14.660.103	14.221.402	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,7 %	3,5 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	987	830	19 %	16 %
Operative Marge in %	18,9 %	17,5 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	870	720	21 %	18 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	1.389	1.027	35 %	31 %
Operatives Ergebnis in MIO €	8	28	(72 %)	(73 %)
Operative Marge in %	0,6 %	2,8 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	(7)	13	(153 %)	(151 %)
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{3,4}	289.143	184.767	56 %	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{3,4}	1.944	1.181	65 %	60 %
Patientenkontakte ^{3,4}	3.283.012	2.645.771	24 %	

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

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 im Segment Nordamerika“.

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 erhöhten sich um 10 % von 4.356 MIO € auf 4.793 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 7 %, hauptsächlich aufgrund eines organischen Behandlungswachstums (3 %), eines Anstiegs durch die kv-Einigung in Höhe von rund 98 MIO € zum 30. Juni 2017 (2 %), eines organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %) und eines Beitrags aus Akquisitionen (1 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 3 %, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3 %) und des Beitrags aus Akquisitionen (1 %). Dies

wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, ohne die Berücksichtigung der kv-Einigung in Höhe von ungefähr 7 US\$ je Behandlung, von 350 US\$ (313 €) auf 354 US\$ (317 € zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf einen vorteilhaften Einfluss von privaten Versicherern zurückzuführen.

Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen von 282 US\$ (253 €) auf 286 US\$ (257 € zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren Personalkosten und verschiedenen anderen Kosten wie beispielsweise Reinigungs-, Verwaltungskosten und Abschreibungen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien und geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 6%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 3%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Produkten für die Peritonealdialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Dialysatoren. Dies wurde teilweise durch geringere Umsatzerlöse mit Dialysegeräten ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,4 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg beruhte hauptsächlich auf der kv-Einigung (rund 98 Mio €), höheren Umsatzerlösen mit privaten Versicherern und gesunkenen Kosten für Verbrauchsmaterialien. Dies wurde teilweise durch höhere Personalkosten ausgeglichen. Ohne die kv-Einigung sank die operative Marge aus dem Dialysegeschäft von 17,5% in der Vergleichsperiode auf 17,4%.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft stieg um 21%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 18%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem gestiegenen operativen Ergebnis und wurde durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis aufgrund des Vergütungsanteils aus der kv-Einigung, der Dialysekliniken zuzurechnen ist (rund 2 Mio €), an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, sowie aus der Gründung neuer Dialysekliniken im Segment Nordamerika, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, teilweise ausgeglichen.

VERSORGUNGSMANAGEMENT

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 35%. Von diesem Anstieg entfielen 4% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 31%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ging auf organisches Umsatzwachstum (23%) und einen Beitrag aus Akquisitionen (8%) zurück.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,2 Prozentpunkte. Es gab keinen Effekt aus der Währungsumrechnung

in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen, der Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften und gestiegenen Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss aufgrund von Erträgen aus der BPCI-Initiative für krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen sowie durch den Effekt aus höheren Margenbeiträgen für Labordienstleistungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 153% auf eine Verlustposition. Von diesem Rückgang entfielen 2% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 151%, hauptsächlich aufgrund des geringeren operativen Ergebnisses.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies 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 65%. Von diesem Anstieg entfielen 5% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 60% hauptsächlich durch die Ausweitung unserer Teilnahme an ESCO-Programmen von 6 auf 24 ESCOs in 2017 sowie der Ergänzung von neuen Shared-Savings- und Subcapitation-Vereinbarungen mit Versicherern. Dies 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“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen zurückzuführen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

SEGMENT EMEA

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT EMEA

	1. Halbjahr		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	1.255	1.171	7 %	7 %
Gesundheitsdienstleistungen	613	567	8 %	7 %
Gesundheitsprodukte	642	604	6 %	6 %
Anzahl der Behandlungen	4.594.117	4.312.717	7 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,6 %	3,6 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	227	242	(6 %)	(6 %)
Operative Marge in %	18,1 %	20,6 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	225	240	(6 %)	(6 %)

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

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 8%. Von diesem Anstieg entfiel 1% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 7%, durch den Beitrag aus Akquisitionen (6%) und ein organisches Behandlungswachstum (4%). Dieser Anstieg wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1%), den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) und einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1%) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 7%, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (4%) und des organischen Behandlungswachstums (4%). Der Anstieg wurde durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) teilweise ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 6%. Es gab keine Effekte aus der Währungsumrechnung. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 4%, wobei der Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysatoren, Produkten für die Peritonealdialyse, Produkten für die Akutdialyse und Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse ausgeglichen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 66% von 23 MIO € auf 41 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg resultierte aus der Akquisition von Xenios.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,5 Prozentpunkte, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus negativen Auswirkungen von Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition von Xenios und negativen Wechselkurseffekten sowie Druck auf die Erstattungssätze in einzelnen Ländern. Dies wurde teilweise durch geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 6%. Es gab nahezu keine Effekte aus der Währungsumrechnung. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 6% aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses.

Segment Asien-Pazifik

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT ASIEN-PAZIFIK

	1. Halbjahr		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Asien-Pazifik gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	795	691	15 %	12 %
Gesundheitsdienstleistungen	360	309	16 %	12 %
Gesundheitsprodukte	435	382	14 %	12 %
Operatives Ergebnis in MIO €	160	126	27 %	25 %
Operative Marge in %	20,1 %	18,2 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	156	123	27 %	25 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	736	691	6 %	4 %
Anzahl der Behandlungen	2.111.151	1.949.115	8 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	4,2 %	5,6 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	154	126	22 %	20 %
Operative Marge in %	20,9 %	18,2 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	150	123	22 %	20 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	59	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operatives Ergebnis in MIO €	6	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar
Operative Marge in %	10,3 %	–		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	6	–	nicht anwendbar	nicht anwendbar

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

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“.

Die zentralen Indikatoren für das Segment Asien-Pazifik werden aufgrund einer Akquisition in Australien im 2. Quartal 2017 nunmehr separat für das Dialysegeschäft und das Versorgungsmanagement dargestellt. Bislang war der Umfang der im Versorgungsmanagement erbrachten Dienstleistungen im Segment Asien-Pazifik unwesentlich. Wir weisen daher in Asien-Pazifik unsere Aktivitäten im Versorgungsmanagement ab 2017 aus, da die erfassten und ausgewiesenen Daten in der Periode verlässlich ermittelt werden konnten. Für Vergleichszwecke in unserer Analyse für 2017 wird das Segment Asien-Pazifik auf Gesamtebene erläutert. Die Dienstleistungen im Versorgungsmanagement umfassen ambulante Behandlungen in Tageskliniken, in denen wir die Infrastruktur für Behandlungen bereitstellen, umfassende und spezialisierte Vorsorgeuntersuchungen, stationäre und ambulante Dienstleistungen für Dialysepatienten, Gefäßzugangsvorsorge und andere Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

Umsatzerlöse

Im Segment Asien-Pazifik stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 16 %. Von diesem Anstieg entfielen 4 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 12 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus dem Beitrag aus Akquisitionen (7 %), einem organischen Behandlungswachstum (4 %) und einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 8 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (6 %) und des organischen Behandlungswachstums (4 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (2 %) ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 14 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 12 %

aufgrund gesteigerter Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten und Produkten für die Akutdialyse.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,9 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte weitestgehend aus Geschäftswachstum vor allem in China, dem Vorjahreseffekt aus den Aufwendungen im Zusammenhang mit den Änderungen im Vorstand und einem positiven Einfluss der Produktion. Dies wurde teilweise durch ungünstige Wechselkurseffekte ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 27%. Von diesem Anstieg entfielen 2% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 25% aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses. Dies wurde teilweise durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis ausgeglichen.

Segment Lateinamerika

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT LATEINAMERIKA

	1. Halbjahr		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	360	294	22 %	16 %
Gesundheitsdienstleistungen	263	213	23 %	20 %
Gesundheitsprodukte	97	81	20 %	8 %
Anzahl der Behandlungen	2.390.248	2.337.887	2 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	1,4 %	1,8 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	27	24	11 %	13 %
Operative Marge in %	7,5 %	8,2 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	27	24	11 %	13 %

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

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 stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 23 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 20 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (18 %), einem Beitrag aus Akquisitionen (3 %) und organischem Behandlungswachstum (1 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) und weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (3 %) und des organischen Behandlungswachstums (1 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) und weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 20 %. Von diesem Anstieg entfielen 12 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 8 %, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Dialysegeräten. Dies wurde teilweise durch geringere Umsatzerlöse mit Produkten für die Peritonealdialyse ausgeglichen.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,7 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,4 Prozentpunkten in der laufenden

Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten, höheren Gemeinkosten und einem negativen Einfluss der Produktion, während gestiegene Erstattungssätze die inflationsbedingten Kostenanstiege in der Region ausglich.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 11 %, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2 %. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 13 % aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Finanzlage

Liquiditätsquellen

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und gegenüber nahestehenden Unternehmen sowie die Erlöse aus der Ausgabe von langfristigen Verbindlichkeiten und Aktien. Wir benötigen diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und Gemeinschaftsunternehmen, zur Entwicklung von eigenständigen Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysekliniken und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und für Dividendenausschüttungen (siehe hierzu im folgenden Kapitel „Investitionstätigkeit“ und „Finanzierungstätigkeit“).

In unserer langfristigen Finanzplanung orientieren wir uns in erster Linie am Verschuldungsgrad, definiert als Debt/EBITDA-Verhältnis, einer Nicht-IFRS-Kennzahl

(siehe hierzu den obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verschuldungsgrad“). Zum 30. Juni 2017 und 31. Dezember 2016 lag der Verschuldungsgrad bei 2,4 bzw. 2,6. Das Net Debt/EBITDA-Verhältnis lag zum 30. Juni 2017 und 31. Dezember 2016 bei 2,2 bzw. 2,3.

Zum 30. Juni 2017 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 721 MIO € verglichen mit 709 MIO € zum 31. Dezember 2016.

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) betrug im 1. Halbjahr 2017 und 2016 664 MIO € bzw. 321 MIO €. Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zur naheliegendsten IFRS-Kennzahl wird im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Cash Flow bezogene Kennzahlen“ gegeben. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow 7 % und 4 % im 1. Halbjahr 2017 bzw. 2016.

Betriebliche Geschäftstätigkeit

Wir haben im 1. Halbjahr 2017 bzw. 2016 einen Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.052 MIO € bzw. 767 MIO € generiert. In Prozent der Umsatzerlöse stieg der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit von 10 % im 1. Halbjahr 2016 auf 12 % im 1. Halbjahr 2017.

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 erläuterter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus der Vergütungsnachzahlung im Zusammenhang mit der kv-Einigung. Dies wurde teilweise dadurch ausgeglichen, dass in den USA Steuern aus dem 4. Quartal 2016 im 1. Quartal 2017 gezahlt wurden.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 82 % unserer Umsatzerlöse entfallen auf Gesundheitsdienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2017 resultierten etwa 34 % der Umsatzerlöse des Konzerns aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen 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 erzeugen. 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 Anleihen zu bestreiten. Zusätzlich gehen wir davon aus, die für Akquisitionen oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen zu sichern, wie z. B. 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 zur Generierung von Cash Flow haben. 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 2017 bzw. 31. Dezember 2016 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (DSO) von etwa 66 bzw. 70 Tagen.

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten wird der Forderungsbestand 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 wesentlichen Akquisitionen, die in der Berichtsperiode getätigt wurden, angepasst.

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

ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN

in Tagen

	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Segment Nordamerika	50	54
Segment EMEA	105	101
Segment Asien-Pazifik	93	105
Segment Lateinamerika	131	143
FMC AG & CO. KGAA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)	66	70

Der Rückgang der DSO im Segment Nordamerika geht überwiegend auf den Einfluss der KV-Einigung zurück. Der Anstieg der DSO im Segment EMEA spiegelt Schwankungen von Zahlungen in der Region wider. Der Rückgang der DSO im Segment Asien-Pazifik wurde von einer Verbesserung der Zahlungseingänge in China getragen. Der Rückgang der DSO im Segment Lateinamerika spiegelt Zahlungseingänge 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.

Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendeten wir im 1. Halbjahr 2017 und 2016 Cash Flow in Höhe von netto 730 MIO € bzw. 587 MIO €.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 388 MIO € im 1. Halbjahr 2017 und 446 MIO € für den gleichen Zeitraum 2016. Im 1. Halbjahr 2017 betragen die Investitionen in Sachanlagen 235 MIO € im Segment Nordamerika, 83 MIO € in den Zentralbereichen, 40 MIO € im Segment EMEA, 15 MIO € im Segment Asien-Pazifik und 15 MIO € im Segment Lateinamerika. Die Investitionen in Sachanlagen betragen im 1. Halbjahr 2016 267 MIO € im Segment Nordamerika, 100 MIO € in den Zentralbereichen, 54 MIO € im Segment EMEA, 15 MIO € im Segment Asien-Pazifik und 10 MIO € im Segment Lateinamerika. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung bestehender und neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten (vorwiegend im Segment Nordamerika, in Frankreich und in Deutschland) sowie für Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, und für das Versorgungsmanagement verwendet. Zudem wurden im 1. Halbjahr 2017 in den Zentralbereichen Entwicklungskosten in Höhe von 9 MIO € aktiviert. Die Investitionen in Sachanlagen machten im 1. Halbjahr 2017 und 2016 etwa 4 % bzw. 6 % der Umsatzerlöse aus.

Zusätzlich zu den oben erwähnten Investitionen in Sachanlagen gaben wir im 1. Halbjahr 2017 Mittel in

Höhe von etwa 352 MIO € für Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten aus (168 MIO € im Segment Nordamerika, 145 MIO € im Segment Asien-Pazifik, 34 MIO € im Segment EMEA, 3 MIO € in den Zentralbereichen und 2 MIO € im Segment Lateinamerika). Die Investitionen entfielen hauptsächlich 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 zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten. Wir investierten im 1. Halbjahr 2016 für Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten etwa 273 MIO € (225 MIO € im Segment Nordamerika, 37 MIO € im Segment EMEA, 8 MIO € in den Zentralbereichen und 3 MIO € im Segment Lateinamerika). Die Investitionen im 1. Halbjahr 2016 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Dialysekliniken, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, Akquisitionen im Bereich der krankenhausbezogenen Dienstleistungen und eine Darlehensforderung an ein assoziiertes Unternehmen im Segment Nordamerika sowie den Erwerb von Dialysekliniken im Segment EMEA. Außerdem erhielten wir im 1. Halbjahr 2016 132 MIO € aus Veräußerungen, wovon etwa 72 MIO € auf die Rückzahlung von 2015 und 2016 an ein assoziiertes Unternehmen gewährten unbesicherten Darlehen sowie rund 59 MIO € auf zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte entfielen.

Im Geschäftsjahr 2017 erwarten wir Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 1,1–1,2 MRD € und Akquisitionen in Höhe von etwa 0,75 MRD €. Siehe hierzu den nachstehenden „Ausblick 2017“.

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2017 verwendeten wir 242 MIO € für die Finanzierungstätigkeit, verglichen mit 41 MIO € im 1. Halbjahr 2016.

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. Im 1. Halbjahr 2016 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Zahlung von Dividenden, die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen, die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten und die Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile. Dies wurde weitestgehend durch die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten ausgeglichen.

Am 16. Mai 2017 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2016 von 0,96 € je Aktie (2016 für 2015: 0,80 € je Aktie) gezahlt. Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 294 MIO € im Vergleich zu 244 MIO €, die 2016 für 2015 gezahlt wurden.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme sank von 25,5 MRD € zum 31. Dezember 2016 auf 24,7 MRD € zum 30. Juni 2017. Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme blieb mit 27% zum 30. Juni 2017 unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2016. Die Eigenkapitalquote betrug zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 jeweils 43%. Der ROIC stieg von 7,8% zum 31. Dezember 2016 auf 7,9% zum 30. Juni 2017.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Wir konnten den Umsatz im 2. Quartal erneut kräftig steigern. Zu diesem anhaltenden Wachstum haben alle Regionen beigetragen. Besonders stark hat sich unser Versorgungsmanagement entwickelt. Mit den insgesamt sehr positiven Ergebnissen des 1. Halbjahrs sind wir auf gutem Weg, unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

NACHTRAGSBERICHT

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 15 im Konzernanhang.

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 „A. Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt II. „Steuerungssystem“ im Konzernlagebericht des Konzernabschlusses nach § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016).

Der nachfolgende Ausblick beruht auf dieser Datengrundlage.

Die nachfolgende Übersicht stellt die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2017 dar. Die Prognosen für 2017 basieren auf den Stichtagskursen am Anfang des Jahres 2017.

AUSBLICK 2017

	Ziele 2017
Umsatzerlöse ¹	Wachstum 8 – 10 % (zu konstanten Wechselkursen)
Operatives Ergebnis ¹	Wachstum ≥ Wachstum Umsatzerlöse
Verbleibendes EBIT ¹	Wachstum ~ Wachstum Umsatzerlöse
Wachstum Konzernergebnis ^{1,2}	7 – 9 % (zu konstanten Wechselkursen)
Wachstum Ergebnis je Aktie ^{1,2}	Parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses
Investitionen in Sachanlagen	1,1 – 1,2 MRD €
Akquisitionen und Beteiligungen	~ 0,75 MRD €
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	> 10 %
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	> 4 %
Debt/EBITDA-Verhältnis (Verschuldungsgrad)	< 2,5 %
ROIC	≥ 8,0 %
Mitarbeiter ³	> 117.000
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	150 – 160 MIO €

¹ Ziele 2017 ohne Beiträge aus der Einigung mit dem Kriegsveteranen- und dem Justizministerium in den USA über eine Vergütungsnachzahlung für Behandlungen zwischen Januar 2009 und Februar 2011.

² Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt.

³ Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis.

Die Gesellschaft bestätigt den oben dargestellten Ausblick für 2017.

A) 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 „E. Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 44–59 im Konzernlagebericht des Konzernabschlusses gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 eingesehen werden.

B) CHANCENBERICHT

Im 1. Halbjahr 2017 haben sich im Vergleich zu den in unserem Konzernabschluss gemäß § 315a HGB a.F. zum 31. Dezember 2016 unter dem Abschnitt „E. Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 59–62 im Konzernlagebericht veröffentlichten Informationen keine wesentlichen Änderungen ergeben.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie, ungeprüft

	Ziffer	2. Quartal		1. Halbjahr	
		2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse					
Gesundheitsdienstleistungen		3.648.617	3.272.969	7.417.956	6.471.575
Gesundheitsprodukte		822.404	752.287	1.601.185	1.470.062
► GESAMT	13	4.471.021	4.025.256	9.019.141	7.941.637
Umsatzkosten					
Gesundheitsdienstleistungen		2.627.659	2.339.567	5.257.900	4.648.333
Gesundheitsprodukte		348.359	332.406	674.577	645.431
► GESAMT		2.976.018	2.671.973	5.932.477	5.293.764
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.495.003	1.353.283	3.086.664	2.647.873
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen					
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		899.545	759.781	1.822.676	1.539.883
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2a	35.096	33.976	67.232	68.400
Ergebnis assoziierter Unternehmen		(22.939)	(11.862)	(37.824)	(28.714)
► OPERATIVES ERGEBNIS		583.301	571.388	1.234.580	1.068.304
Zinsergebnis					
Zinserträge	2b	5.869	(15.482)	(22.817)	(25.537)
Zinsaufwendungen		89.097	106.142	210.511	211.741
Ergebnis vor Ertragsteuern		488.335	480.728	1.046.886	882.100
Ertragsteuern		150.520	149.450	332.088	275.334
Ergebnis nach Ertragsteuern		337.815	331.278	714.798	606.766
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis		69.130	67.553	137.938	129.877
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)		268.685	263.725	576.860	476.889
► ERGEBNIS JE AKTIE	2c	0,88	0,86	1,88	1,56
► ERGEBNIS JE AKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG	2c	0,87	0,86	1,88	1,56

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

KONZERN-GESAMT- ERGEBNISRECHNUNG

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TSD €, ungeprüft

	Ziffer	2. Quartal		1. Halbjahr	
		2017	2016	2017	2016
▶ ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		337.815	331.278	714.798	606.766
Übriges Comprehensive Income (Loss)					
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:					
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen		(700.180)	256.261	(761.549)	(89.356)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges	12	8.803	6.891	18.172	11.035
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden		(2.741)	(1.902)	(5.719)	(3.207)
▶ ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS), NETTO		(694.118)	261.250	(749.096)	(81.528)
▶ GESAMTERGEBNIS		(356.303)	592.528	(34.298)	525.238
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis		4.426	91.401	60.506	114.957
▶ AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS		(360.729)	501.127	(94.804)	410.281

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

	Ziffer	30. Juni 2017 (ungeprüft)	31. Dezember 2016 (geprüft)
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel	4	720.982	708.882
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (541.943 € in 2017 und 482.461 € in 2016)	5	3.126.470	3.343.819
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	161.887	209.465
Vorräte	6	1.294.191	1.337.477
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		1.467.391	1.284.306
▶ SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		6.770.921	6.883.949
Sachanlagen		3.478.676	3.579.626
Immaterielle Vermögenswerte		700.212	803.120
Firmenwerte		12.437.418	12.955.574
Latente Steuern		307.596	291.394
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	13	627.616	598.154
Sonstige langfristige Vermögenswerte		392.474	391.723
▶ SUMME LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		17.943.992	18.619.591
▶ SUMME VERMÖGENSWERTE		24.714.913	25.503.540

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-BILANZ

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

	Ziffer	30. Juni 2017 (ungeprüft)	31. Dezember 2016 (geprüft)
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		483.994	575.556
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	216.506	264.069
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.839.536	3.036.708
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	7	969.302	572.010
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	7	18.279	3.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	8	670.157	724.218
Rückstellungen für Ertragsteuern		112.995	123.336
► SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		5.310.769	5.298.897
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	8	6.387.271	6.832.886
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		1.022.430	1.027.983
Pensionsrückstellungen		525.623	512.539
Rückstellungen für Ertragsteuern		121.019	118.182
Latente Steuern		655.048	661.921
► SUMME LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		8.711.391	9.153.511
► SUMME VERBINDLICHKEITEN		14.022.160	14.452.408
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 385.913.972 Aktien genehmigt, 307.861.023 ausgegeben und 306.861.072 in Umlauf am 30. Juni 2017 bzw. 385.913.972 Aktien genehmigt, 307.221.791 ausgegeben und 306.221.840 in Umlauf am 31. Dezember 2016		307.861	307.222
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten		(50.993)	(50.993)
Kapitalrücklage		3.938.208	3.960.115
Gewinnrücklagen		6.459.562	6.085.876
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(996.227)	(324.563)
► SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA		9.658.411	9.977.657
Nicht beherrschende Anteile		1.034.342	1.073.475
► SUMME EIGENKAPITAL		10.692.753	11.051.132
► SUMME VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL		24.714.913	25.503.540

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

KONZERN-KAPITAL- FLUSSRECHNUNG

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in TSD €, ungeprüft

	Ziffer	1. Halbjahr	
		2017	2016
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		714.798	606.766
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen	13	375.981	337.371
Veränderung der latenten Steuern		2.812	(22.538)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen und Desinvestitionen		1.307	(5.152)
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		38.009	10.519
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto		(34.992)	(25.354)
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto		13.186	(113.992)
Vorräte		(25.327)	(24.076)
Sonstige Vermögenswerte		(103.296)	(99.286)
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		45.897	(24.008)
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(42.598)	55.404
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		226.619	217.746
Gezahlte Zinsen		(180.552)	(174.589)
Erhaltene Zinsen		22.817	16.116
Veränderung der Steuerrückstellungen		379.147	308.253
Gezahlte Ertragsteuern		(381.585)	(296.025)
► CASH FLOW AUS BETRIEBLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		1.052.223	767.155

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

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG			
<i>in TSD €, ungeprüft</i>			
		1. Halbjahr	
	Ziffer	2017	2016
Cash Flow aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen	13	(403.891)	(453.534)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		15.921	7.264
Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	13, 14	(351.555)	(272.649)
Erlöse aus Desinvestitionen		9.634	131.646
► CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		(729.891)	(587.273)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		428.562	676.432
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(20.354)	(143.472)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		116.079	38.700
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(100.800)	(53.200)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		2.245	138
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		(72.217)	(195.613)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		(115.420)	(45.703)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		33.737	19.863
Dividendenzahlungen		(293.973)	(244.251)
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(243.551)	(129.735)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		23.903	36.071
► CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		(241.789)	(40.770)
► WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL		(68.443)	7.153
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		12.100	146.265
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		708.882	504.730
► FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE	4	720.982	650.995

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

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien, ungeprüft

	Ziffer	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen
		Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag		
▶ STAND AM							
31. DEZEMBER 2015		312.863.071	312.863	(7.548.951)	(384.966)	4.224.395	5.369.493
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		435.469	435	–	–	16.585	–
Personalaufwand aus Aktienoptionen		–	–	–	–	5.552	–
Einzug eigener Anteile		(6.549.000)	(6.549)	6.549.000	333.973	(327.424)	–
Dividendenzahlungen		–	–	–	–	–	(244.251)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	–	20.410	–
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	–	–
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	–	–	–	–	–	(161.850)
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	–	–	476.889
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		–	–	–	–	–	–
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	–	–	–	–	–
Gesamtergebnis		–	–	–	–	–	–
▶ STAND AM							
30. JUNI 2016		306.749.540	306.749	(999.951)	(50.993)	3.939.518	5.440.281
▶ STAND AM							
31. DEZEMBER 2016		307.221.791	307.222	(999.951)	(50.993)	3.960.115	6.085.876
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		639.232	639	–	–	32.243	–
Personalaufwand aus Aktienoptionen		–	–	–	–	11.087	–
Dividendenzahlungen		–	–	–	–	–	(293.973)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	–	(65.237)	–
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	–	–
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	–	–	–	–	–	90.799
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	–	–	576.860
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		–	–	–	–	–	–
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	–	–	–	–	–
Gesamtergebnis		–	–	–	–	–	–
▶ STAND AM							
30. JUNI 2017		307.861.023	307.861	(999.951)	(50.993)	3.938.208	6.459.562

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

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien, ungeprüft

	Ziffer	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe Eigenkapital der Anteil- eigner der FMC AG & Co. KGAA	Nicht beherr- schende Anteile	Summe
		Währungs- umrech- nungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Pensionen			
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2015		(364.636)	(55.271)	(232.311)	8.869.567	936.024	9.805.591
Erlöse aus der Ausübung von Aktioptionen und Steuereffekte		–	–	–	17.020	–	17.020
Personalaufwand aus Aktioptionen		–	–	–	5.552	–	5.552
Einzug eigener Anteile		–	–	–	–	–	–
Dividendenzahlungen		–	–	–	(244.251)	–	(244.251)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	20.410	61.266	81.676
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	(102.998)	(102.998)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	–	–	–	(161.850)	–	(161.850)
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	476.889	129.877	606.766
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungs- differenzen		(80.033)	1.112	4.485	(74.436)	(14.920)	(89.356)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	7.828	–	7.828	–	7.828
Gesamtergebnis		–	–	–	410.281	114.957	525.238
► STAND AM							
30. JUNI 2016		(444.669)	(46.331)	(227.826)	8.916.729	1.009.249	9.925.978
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2016		(26.019)	(38.107)	(260.437)	9.977.657	1.073.475	11.051.132
Erlöse aus der Ausübung von Aktioptionen und Steuereffekte		–	–	–	32.882	–	32.882
Personalaufwand aus Aktioptionen		–	–	–	11.087	–	11.087
Dividendenzahlungen		–	–	–	(293.973)	–	(293.973)
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	(65.237)	20.934	(44.303)
Kapitaleinlagen von/Ausschüttun- gen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	(120.573)	(120.573)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	–	–	–	90.799	–	90.799
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	576.860	137.938	714.798
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungs- differenzen		(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)
► STAND AM							
30. JUNI 2017		(719.828)	(25.652)	(250.747)	9.658.411	1.034.342	10.692.753

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

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, nichtdialysebezogenen Labordienstleistungen, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Zudem beinhaltet das Versorgungsmanagement 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 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 beigefügte verkürzte Zwischenbericht entspricht den Vorschriften des International Accounting Standard IAS 34, Interim Financial Reporting. Er wurde gemäß den Vorschriften der am Zwischenbericht gültigen 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 „Securities and Exchange Commission“ (SEC) eingereicht wird. Zum 30. Juni 2017 gab es keine für die 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 2017 sowie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2017 und 2016 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315a HGB, in der vor dem 19. April 2017 geltenden Fassung („alte Fassung“ – a.F.), zum 31. Dezember 2016 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.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die diesem Zwischenbericht zugrunde liegen, entsprechen denen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 angewendet wurden.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2017 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2017 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Verlautbarungen

Im 1. Halbjahr 2017 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die auf Quartalsabschlüsse anzuwenden sind, die am 1. Januar 2017 beginnen.

Im 1. Halbjahr 2017 wurden keine für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft wesentlichen neuen Standards erstmals angewendet.

Noch nicht angewendete neue Verlautbarungen

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

- ▶ IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers
- ▶ IFRS 9, Financial Instruments
- ▶ IFRS 16, Leases
- ▶ Amendments to IAS 7, Statement of Cash Flows
- ▶ IFRS 17, Insurance Contracts

Im Mai 2014 verabschiedete das IASB IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers. In IFRS 15 wird geregelt, wann und in welcher Höhe ein nach IFRS bilanzierendes Unternehmen Umsatzerlöse zu erfassen hat. Zudem hat der Standard zum Ziel, den Abschlussadressaten informativere und relevantere Angaben als bisher zur Verfügung zu stellen. Der Standard ersetzt IAS 18, Revenue, IAS 11, Construction Contracts und eine Reihe von erlösbezogenen Interpretationen. Der Standard gilt für fast alle Verträge mit Kunden – die wesentlichen Ausnahmen sind Leasingverhältnisse, Finanzinstrumente und Versicherungsverträge. Im September 2015 verabschiedete das IASB die Änderung Effective Date of IFRS 15, die die verpflichtende Anwendung von IFRS 15 um ein Jahr auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, verschiebt. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird IFRS 15 nicht frühzeitig anwenden und untersucht zurzeit die Auswirkung von IFRS 15 in Verbindung mit allen Anpassungen des Standards auf den Konzernabschluss. Aufgrund der bisher gewonnenen Erkenntnisse erwartet die Gesellschaft Unterschiede zur bisherigen Bilanzierung vor allem im Bereich der Ermittlung des Transaktionspreises für erbrachte Gesundheitsdienstleistungen. Die nach IFRS 15 geforderte Berücksichtigung von impliziten Preiszugeständnissen bei der Ermittlung des Transaktionspreises wird zu einer entsprechenden Verminderung der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen führen. Diese werden somit dann nicht mehr als Wertberichtigung auf Forderungen in den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten erfasst. Eine erste Analyse dieses Sachverhalts ergab eine ergebnisneutrale Verminderung der Umsatzerlöse um circa 2 - 3 %. Eine genauere Quantifizierung der Auswirkungen des IFRS 15 ist derzeit noch nicht möglich. Die Gesellschaft plant IFRS 15 unter Verwendung der kumulativen Methode anzuwenden und evaluiert weiterhin Wahlrechte. Die Gesellschaft beabsichtigt, IFRS 15 lediglich auf Verträge anzuwenden, die zum 1. Januar 2018 noch nicht erfüllt sind.

Im Juli 2014 verabschiedete das IASB eine neue Version von IFRS 9 Financial Instruments. Mit dieser Version wird IFRS 9 als vollständig und endgültig erachtet; somit wird IAS 39 mit Wirkung des Erstanwendungszeitpunkts von IFRS 9 im Wesentlichen ersetzt. Sie enthält neben den bereits verabschiedeten Verlautbarungen zur Kategorisierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten und zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

erstmalig Vorschriften zur Wertminderung (Impairment) von Finanzinstrumenten sowie geänderte Regelungen zu Bewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte. Die Vorschriften zur Wertminderung berücksichtigen erstmals erwartete Ausfälle (expected loss model). Dabei ist zweistufig vorzugehen: Ab Erstantritt 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. Die Vorschriften zur Kategorisierung und Bewertung wurden dahingehend geändert, dass nun eine zusätzliche dritte Kategorie geschaffen wurde, die für bestimmte Schuldinstrumente eine ergebnisneutrale Fair Value-Bewertung („fair value through other comprehensive income“ (FVTOCI)) erlaubt. Der Standard enthält zudem zusätzliche Offenlegungspflichten und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird IFRS 9 nicht frühzeitig anwenden und untersucht zurzeit die Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Der Großteil der nicht-derivativen finanziellen Vermögenswerte wird derzeit gemäß IAS 39 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Analyse hinsichtlich der Geschäftsmodelle und des Zahlungsstromkriteriums je Einzelinstrument dauert noch an. Die Anforderungen an die Klassifizierung und Bewertung der nicht-derivativen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich nicht signifikant verändert. Daher erwartet die Gesellschaft nur begrenzte Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente werden weiterhin als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert und bewertet. Die Gesellschaft beabsichtigt das vereinfachte Verfahren für die Ermittlung der Risikovorsorge bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen aus Leasingverhältnissen und gemäß IFRS 15 aktivierten Vertragskosten anzuwenden. Eine Quantifizierung dieser Auswirkungen ist noch nicht möglich. Nach derzeitigem Kenntnisstand sind die derivativen Finanzinstrumente, die aktuell als Sicherungsgeschäfte designiert sind, auch gemäß den Anforderungen des IFRS 9 als Sicherungsgeschäfte qualifiziert. Die Gesellschaft evaluiert Wahlrechte und Übergangsvorschriften des IFRS 9.

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 Neuerungen 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 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 Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Verhältnis) entsprechend um etwa 0,5 erhöhen wird. Finanzverbindlichkeiten (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 Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um im Geschäftsjahr getätigte Akquisitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 US\$ 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. Die Gesellschaft evaluiert derzeit Wahlrechte des IFRS 16.

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB Amendments to IAS 7, Statement of Cash Flows. Die Änderungen haben die Zielsetzung, mittels erweiterter Anhangangaben die Informationen über die Veränderung der Verschuldung des Unternehmens zu verbessern. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird die überarbeitete Fassung des IAS 7 im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 anwenden.

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 Bemessung aller Versicherungsverträge zum aktuellen Zeitwert. Durch die regelmäßige Aktualisierung der Versicherungswerte wird erwartet, den Abschlussadressaten nützlichere Informationen zu liefern. 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 16, IFRS 17 sowie der Änderungen zu IAS 7 durch die EU-Kommission stehen noch aus. Alle weiteren vom IASB veröffentlichten neuen Verlautbarungen haben nach Einschätzung der Gesellschaft erwartungsgemäß keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im 1. Halbjahr 2017 in Höhe von 67.232 € (im 1. Halbjahr 2016: 68.400 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 208 € (im 1. Halbjahr 2016: 529 €) enthalten.

b) 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 2017 stieg der der beizulegende Zeitwert der Call Optionen. Dieser Anstieg wird als Zinsertrag ausgewiesen. Im 1. Halbjahr 2017 war der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts der Call Optionen geringer als im 1. Quartal 2017. Dies führte zum Ausweis negativer Zinserträge im 2. Quartal 2017.

c) 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 2017 und 2016 dar.

ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG				
<i>in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien</i>				
	<i>2. Quartal</i>		<i>1. Halbjahr</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt)	268.685	263.725	576.860	476.889
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien	306.523.865	305.507.271	306.383.373	305.416.228
Potenziell verwässernde Aktien	712.296	481.348	589.057	451.814
Ergebnis je Aktie	0,88	0,86	1,88	1,56
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	0,87	0,86	1,88	1,56

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2011 hatte die Gesellschaft die Berechtigung ein Aktienrückkaufprogramm zum Rückkauf von Stammaktien durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm begann am 20. Mai 2013 und endete am 14. August 2013, nachdem 7.548.951 Aktien in Höhe von 384.966 € zurückerworben wurden. Am 16. Februar 2016 zog die Gesellschaft 6.549.000 der aus dem Aktienrückkaufprogramm zurückerworbenen Aktien zu einem durchschnittlichen gewichteten Kurs von 51 € je Aktie ein.

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 2017 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 Geschäftsbedingungen für Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus diesem Kauf und Verkauf von Produkten sowie diesen Dienstleistungsvereinbarungen entsprechen den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten. Die Bedingungen 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 verrechnet.

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 Dienstleistungen und Mieten verkauft die Gesellschaft Produkte an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften und tätigt Einkäufe bei Tochtergesellschaften der Fresenius SE und assoziierten Unternehmen. Außerdem tätigt Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH) Einkäufe des Produkts Heparin, das über einen unabhängigen Beschaffungsverband von der Fresenius Kabi USA, Inc. (Kabi USA) bezogen wird. 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.

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

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

DIENSTLEISTUNGSVEREINBARUNGEN, MIETVERTRÄGE UND PRODUKTE

in TSD €

	1. Halbjahr 2017		1. Halbjahr 2016		30. Juni 2017		31. Dezember 2016	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
Dienstleistungsvereinbarungen¹								
Fresenius SE	260	11.747	91	10.796	177	17.107	132	51
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	1.724	36.193	1.531	38.857	531	3.051	822	2.856
Assoziierte Unternehmen	8.647	-	7.520	-	1.285	-	2.506	-
► GESAMT	10.631	47.940	9.142	49.653	1.993	20.158	3.460	2.907
Mietverträge								
Fresenius SE	-	4.131	-	4.665	-	-	-	-
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	-	6.108	-	6.806	-	-	-	-
► GESAMT	-	10.239	-	11.471	-	-	-	-
Produkte								
Fresenius SE	-	-	1	-	-	-	-	-
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	14.351	21.070	11.542	21.282	10.587	5.484	7.948	4.787
Assoziierte Unternehmen	-	199.347	-	163.832	-	55.088	-	55.329
► GESAMT	14.351	220.417	11.543	185.114	10.587	60.572	7.948	60.116

¹ Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 30. Juni 2017 und dem 31. Dezember 2016 auf 3.119€ bzw. 3.359€.

b) Darlehen und Anleihen

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 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in Höhe von 148.319 € und 197.883 € sowie Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE in Höhe von 113.848 € und 186.350 €. Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen für täglich fällige Geldeinlagen.

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 2017 zu einem Zinssatz von 1,054 % 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 %. Das Darlehen ist am 25. November 2017 zu einem Zinssatz von 1,021 % fällig.

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte eine Tochtergesellschaft der Fresenius SE unbesicherte Anleihen der Gesellschaft in Höhe von 8.300 € bzw. 8.300 € 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 2017 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein kurzfristiges unbesichertes Darlehen mit einer Laufzeit von einem Monat in Höhe von 15.200 € zu einem Zinssatz von 1,100 %. Zum 31. Dezember 2016 gewährte die Gesellschaft der Fresenius SE unbesicherte, flüssige Mittel in Höhe von 36.245 € zu einem Zinssatz von 0,771 %, die zum 2. Januar 2017 vollständig zurückgezahlt wurden. Für weitere Informationen zu diesen Darlehen siehe Anmerkung 7.

c) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

Aufgrund der Rechtsform einer 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 haftender Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG im 1. Halbjahr 2017 und 2016 insgesamt 11.079 € bzw. 9.564 €. Zum 30. Juni 2017 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 988 €. Zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 174 €. Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 21.928 € und 14.696 €.

4. Flüssige Mittel

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die flüssigen Mittel wie folgt zusammen:

FLÜSSIGE MITTEL		
<i>in TSD €</i>		
	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Zahlungsmittel	572.070	533.403
Wertpapiere und Termingeldanlagen (mit einer Fälligkeit von bis zu 90 Tagen)	148.912	175.479
► FLÜSSIGE MITTEL	720.982	708.882

5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt zusammen:

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO		
<i>in TSD €</i>		
	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.668.413	3.826.280
abzüglich Wertberichtigungen	(541.943)	(482.461)
► FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO	3.126.470	3.343.819

6. Vorräte

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

VORRÄTE		
<i>in TSD €</i>		
	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Fertige Erzeugnisse	718.198	687.615
Verbrauchsmaterialien	304.763	362.307
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	198.596	214.286
Unfertige Erzeugnisse	72.634	73.269
► VORRÄTE	1.294.191	1.337.477

7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wie folgt zusammen:

KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN		
<i>in TSD €</i>		
	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Kurzfristige Darlehen	88.367	89.451
Commercial Paper Programm	879.946	475.915
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	989	6.644
► KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN	969.302	572.010
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen <i>(siehe Anmerkung 3 b)</i>	18.279	3.000
► KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN	987.581	575.010

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 2017 und zum 31. Dezember 2016 saldierte die Gesellschaft 305.331 € und 325.485 € flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen.

Commercial Paper Program

Commercial Paper Programme sind flexible Finanzierungsinstrumente, die zur kurzfristigen Refinanzierung am Geldmarkt dienen. Die Laufzeit der Schuldverschreibungen kann von wenigen Tagen bis unter zwei Jahren reichen. Am 19. Januar 2016 hat die Gesellschaft ein Commercial Paper Programm aufgesetzt, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel von bis zu 1.000.000 € ausgegeben werden können. Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Commercial Paper in Höhe von 880.000 € und 476.000 € begeben.

Sonstige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 989 € und 6.644 €, die im Wesentlichen 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 Tochterunternehmen der Gesellschaft bis zur Fälligkeit am 30. Oktober 2017 kurzfristige unbesicherte Darlehen bis zur Höhe von 400.000 US\$ aufnehmen können. Die Verzinsung dieser Darlehen erfolgt mit variablen Zinssätzen auf Basis von LIBOR bzw. EURIBOR zuzüglich der jeweiligen Marge. Darlehen können zurückgezahlt und wieder aufgenommen werden. Zum 30. Juni 2017 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein kurzfristiges unbesichertes Darlehen mit einer Laufzeit von einem Monat in Höhe von 15.200 €. Zum 31. Dezember 2016 bestand kein Darlehen von der Fresenius SE unter dieser Vereinbarung. Für weitere Informationen zu kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen siehe Anmerkung 3b.

8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

Zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen wie folgt zusammen:

**LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN
AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN**

in TSD €

	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Kreditvereinbarung 2012	2.047.762	2.244.115
Anleihen	4.390.649	4.670.786
Wandelanleihe	383.860	380.735
Forderungsverkaufsprogramm	42.934	165.037
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	40.873	43.775
Sonstige	151.350	52.656
▶ LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN	7.057.428	7.557.104
Kurzfristig fälliger Anteil	(670.157)	(724.218)
▶ LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN, ABZÜGLICH DES KURZFRISTIG FÄLLIGEN ANTEILS	6.387.271	6.832.886

Kreditvereinbarung 2012

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2012 zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016:

**KREDITVEREINBARUNG 2012 – VERFÜGBARER UND
IN ANSPRUCH GENOMMENER KREDIT**

in TSD

	<i>Kreditfazilitäten 30. Juni 2017</i>		<i>Inanspruchnahmen 30. Juni 2017¹</i>	
Revolvierender Kredit US\$	1.000.000 US\$	876.271€	71.618 US\$	62.757 €
Revolvierender Kredit €	400.000 €	400.000 €	–	–
US\$ Darlehen	2.000.000 US\$	1.752.541 €	2.000.000 US\$	1.752.541 €
€ Darlehen	240.000 €	240.000 €	240.000 €	240.000 €
▶ GESAMT		3.268.812 €		2.055.298 €
		<i>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2016</i>	<i>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2016¹</i>	
Revolvierender Kredit US\$	1.000.000 US\$	948.676 €	10.187 US\$	9.664 €
Revolvierender Kredit €	400.000 €	400.000 €	–	–
US\$ Darlehen	2.100.000 US\$	1.992.221 €	2.100.000 US\$	1.992.221 €
€ Darlehen	252.000 €	252.000 €	252.000 €	252.000 €
▶ GESAMT		3.592.897 €		2.253.885 €

¹ Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

Die Gesellschaft hatte zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 Letters of Credit in Höhe von 2.050 US\$ und 3.550 US\$ (1.796 € bzw. 3.368 €) des revolving 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 revolving Kredits entsprechend reduzieren.

Forderungsverkaufsprogramm

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus dem Forderungsverkaufsprogramm zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016:

**FORDERUNGSVERKAUFSPROGRAMM – VERFÜGBARE UND
IN ANSPRUCH GENOMMENE FAZILITÄTEN**
in TSD

	<i>Kreditfazilitäten 30. Juni 2017¹</i>		<i>Inanspruchnahmen 30. Juni 2017²</i>	
Forderungsverkaufsprogramm	800.000 US\$	701.016 €	50.000 US\$	43.814 €
	<i>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2016¹</i>		<i>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2016²</i>	
Forderungsverkaufsprogramm	800.000 US\$	758.941 €	175.000 US\$	166.018 €

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 2017 und zum 31. Dezember 2016 Letters of Credit in Höhe von 15.647 US\$ und 15.647 US\$ (13.711 € bzw. 14.844 €). 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 2017 betrug die Eigenkapitalquote 43,3%, und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zur Bilanzsumme belief sich auf 32,6%. Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Verschuldungsgrad, der sich aus dem Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Finanzverbindlichkeiten (Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA der letzten 12 Monate um in der Periode getätigte Akquisitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 US\$ übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Das Debt/EBITDA Verhältnis betrug zum 30. Juni 2017 und 31. Dezember 2016 2,4 bzw. 2,6. Das Net Debt/EBITDA-Verhältnis betrug zum 30. Juni 2017 und 31. Dezember 2016 2,2 bzw. 2,3. Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den gemäß § 315a HGB a.F. nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 verwiesen.

Die Gesellschaft wird von den Rating-Agenturen Standard & Poor's, Moody's und Fitch bewertet. Standard & Poor's stuft die Gesellschaft aktuell mit BBB-, Moody's mit Baa3 und Fitch mit BBB- ein.

KREDITRATING¹

	<i>Unternehmensrating</i>	<i>Ausblick</i>
Standard & Poor's	BBB-	stabil
Moody's	Baa3	stabil
Fitch	BBB-	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 2017 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den

leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Halbjahr 2017 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 574 € getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2017 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 456 €.

Die folgende Tabelle zeigt die Ermittlung des Pensionsaufwands für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2017 und 2016:

BESTANDTEILE DES PENSIONS-AUFWANDS				
<i>in TSD €</i>				
	<i>2. Quartal</i>		<i>1. Halbjahr</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>
Laufender Dienstzeitaufwand	7.063	6.267	14.170	12.657
Nettozinsaufwand	2.753	3.980	5.538	8.134
► PENSIONS-AUFWAND	9.816	10.247	19.708	20.791

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 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 (Anzeigeerstatte) auf Basis des u.s. False Claims Acts gegen FMCH auf Anordnung des Bundesbezirksgerichts für den Bezirk Massachusetts entsiegelt und durch den Anzeigeerstatte 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 die Gesellschaft 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 den Antrag der Regierung auf eine neue Beweisaufnahme abgelehnt, aber gestattet FMCH eine Beweisaufnahme gegen die Regierung, als ob diese bereits von Beginn an in das Verfahren eingetreten wäre.

Die Gesellschaft hat Mitteilungen erhalten, die das Vorliegen von Verhaltensweisen in Ländern außerhalb der Vereinigten Staaten behaupten, die gegen den u.s. Foreign Corrupt Practices Act („FCPA“) oder andere Anti-Korruptionsgesetze verstoßen könnten. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft führt durch sein Audit and Corporate Governance Committee unter Mitwirkung von unabhängigen Anwälten Untersuchungen durch. Die Gesellschaft hat die u.s. Securities and Exchange Commission („SEC“) sowie das us-Justizministerium (u.s. Department of Justice – „DOJ“) freiwillig informiert. Die Untersuchungen der Gesellschaft sowie der Dialog mit der SEC und dem DOJ dauern an. Die Gesellschaft kooperiert bei den staatlichen Untersuchungen.

Die Gesellschaft hat Verhalten erkannt und an die Behörden berichtet, welches Geldstrafen oder andere Sanktionen gemäß FCPA oder anderen Anti-Korruptionsgesetzen zur Folge haben könnte und hat diesbezüglich Abhilfemaßnahmen, einschließlich disziplinarischer Maßnahmen gegen Mitarbeiter ergriffen. Zudem könnte dies negative Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, in bestimmten Jurisdiktionen Geschäfte zu betreiben. Die Gesellschaft hat für einen identifizierten Sachverhalt bereits in vorangegangenen Berichtszeiträumen eine Rückstellung über einen nicht wesentlichen Betrag gebildet. Die Gesellschaft hat ihre Untersuchungen im Wesentlichen beendet und ist mit den Regierungsbehörden in Diskussion über eine mögliche Lösung getreten. Es gibt keinen Zeitplan für eine mögliche Lösung. Angesichts des gegenwärtigen Stands der Besprechung einer möglicher Lösung und Maßnahmen zur Abhilfe kann die Gesellschaft keine vernünftige Schätzung der Größenordnung möglicher Einbußen geben, die aus erkannten Sachverhalten oder der Lösung oder aus den Abhilfemaßnahmen resultieren könnten.

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.

Am 5. April 2013 ordnete das United States Judicial Panel on Multidistrict Litigation an, die zahlreichen bei verschiedenen Bundesgerichten anhängigen Klagen gegen FMCH und bestimmte ihr nahestehende Unternehmen wegen behaupteter Ansprüche aufgrund Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit im Zusammenhang mit den Säure-Konzentrat-Produkten von FMCH, NaturaLyte® und GranuFlo®, für die Handhabung im Vorfeld des Verfahrens für ein zusammengefasstes bezirksübergreifendes Bundesverfahren an das Bundesbezirksgericht für den District of Massachusetts zu übertragen und dort zusammenzufassen. In re Fresenius GranuFlo/NaturaLyte Dialysate Products Liability Litigation, Case No. 2013-md-02428. Die Gerichte des Bundesstaates Massachusetts und das Gericht in St. Louis City (Missouri) haben daraufhin ähnliche zusammengefasste Verfahren für ihre Fälle eingerichtet. In re Consolidated Fresenius Cases, Case No. MICV 2013-03400-O (Massachusetts Superior Court, Middlesex County). Obwohl ähnliche Klagen bei anderen bundesstaatlichen Gerichten eingereicht wurden, sind die Bundes- und bundesstaatlichen Gerichte in Massachusetts sowie das Gericht in St. Louis insgesamt für mehr als 95 % aller Verfahren zuständig. Die Klagen stellten die allgemeine Behauptung auf, dass unzureichende Etikettierung und Warnhinweise der Produkte die Schädigung von Patienten verursacht hätten. Am 17. Februar 2016 hat die Gesellschaft eine grundsätzliche außergerichtliche Einigung mit einem Gremium von Klägeranwälten in potentiell allen Verfahren erzielt und den Gerichten angezeigt. Die Einigung sieht eine Zahlung durch die Gesellschaft in Höhe von 250.000 US\$ in einen Vergleichsfonds vor, im Gegenzug für die Aufgabe im Wesentlichen aller Forderungen der Kläger, wobei die Gesellschaft das Recht hatte, sich unter bestimmten Bedingungen vom Vergleich zu lösen.

Wie nachträglich zwischen der Gesellschaft und dem Klänergremium vereinbart und konkretisiert und wie von den Gerichten verfügt, können die Kläger den Vergleich durchsetzen und die Gesellschaft zur Zahlung zwingen, wenn die Gesamtzahl der Fälle, die an dem Vergleich teilnehmen und vom Gericht freiwillig oder unfreiwillig endgültig abgewiesen wurden 97 % aller im Vergleich definierten Fälle umfasst. Die drei primär zuständigen Gerichte sprachen „Lone Pine“-Anordnungen aus, mit denen von den Klägern, die sich nicht zur Teilnahme am Vergleich entschieden haben, unter Androhung der Klageabweisung verlangt wird, eine konkrete und für das Gericht zufriedenstellende Begründung für ihre Klagen einzureichen, einschließlich einer anwaltlichen Bestätigung bestimmter wesentlicher Tatsachenbehauptungen sowie medizinischer Expertengutachten im Hinblick auf die Kausalität. Die Gesellschaft hat die Möglichkeit, sich vom Vergleich zu lösen, falls die Schwelle von 97 % nicht erreicht wird oder falls es bei den sich nicht am Vergleich beteiligenden Klägern verdächtige Muster gibt.

Die Fristen für die Kläger, die Teilnahme am Vergleich zu erklären oder den Lone Pine-Anordnungen nachzukommen, sind verstrichen. Basierend auf Teilnahmeentscheidungen, die bereits eingegangen sind sowie auf den bereits ergangenen Lone Pine-Klageabweisungen erwarten das Kläger-Gremium und FMCH, dass der Vergleich vollzogen werden kann, worüber sie die Gerichte unterrichtet haben. Allerdings haben in den koordinierten Verfahren von Middlesex County viele Anwälte die Niederlegung ihres Mandates für viele Kläger beantragt und das Gericht hat Fristverlängerungen gewährt, damit die Kläger neue Anwälte mandatieren oder das Verfahren ohne Anwalt fortsetzen können. Darüber hinaus sind bei der Zusammenstellung und Überprüfung der einzelnen Teilnahmeentscheidungen durch das Kläger-Gremium Schwierigkeiten und Verzögerungen aufgetreten. Das Kläger-Gremium und FMCH haben sich daher mit Zustimmung des Gerichts darauf geeinigt, dass der Vollzug zum Zeitpunkt der Feststellung der Erfüllung der Teilnahmeschwelle unverzüglich erfolgt, unter der Maßgabe, dass der Vollzug spätestens zum 28. Februar 2018 erfolgen muss.

FMCH geht davon aus, dass in weniger als 1 % der Fälle vor allen zuständigen Gerichten Kläger die finale strategische Entscheidung treffen werden, nicht an dem Hauptvergleich teilzunehmen und zusätzliche Prozessaktivität zu verfolgen und dass diese Fälle sämtlich beim Bundesbezirksgericht (U.S. District Court) von Massachusetts (Boston),

dem Bezirksgericht (County Court) von Los Angeles, Kalifornien, oder dem Bezirksgericht (County Court) von Birmingham, Alabama anhängig sind.

Die betroffenen Versicherer der Gesellschaft haben vereinbart, 220.000 US\$ für den Vergleichsfonds vorbehaltlich der finalen Klärung von Fragen der Versicherungsdeckung zwischen der Gesellschaft und ihren Versicherern und unter den Versicherern bereitzustellen, sofern der Vergleich nicht für unwirksam erklärt wird. 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 der grundsätzlichen außergerichtlichen Einigung haben die Versicherer der Gesellschaft der AIG Gruppe und die Gesellschaft jeweils Feststellungsklagen gegen den jeweils anderen beim New York State und Massachusetts State Court eingereicht, die sich auf die unter anwendbaren Versicherungspolice bestehenden Verpflichtungen der AIG-Gruppe beziehen. Die betroffenen Versicherer haben bestätigt, dass die Rechtsstreitigkeiten über den Versicherungsschutz ihre Zusage zur Zahlung von 220.000 US\$ aus dem Vergleich mit den Klägern nicht beeinträchtigt. In dem Rechtsstreit über den Versicherungsschutz strebt die AIG-Gruppe eine Reduzierung ihrer Leistungsverpflichtungen auf weniger als 220.000 US\$ sowie 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.

Bestimmte Klagen im GranuFlo®/NaturaLyte® Verfahren benannten zusätzlich zu FMCH und deren inländischen nahestehenden Unternehmen in den USA Kombinationen von FMC AG & CO. KGAA, Management AG, Fresenius SE und Fresenius Management SE als Beklagte. Die grundsätzliche außergerichtliche Einigung sieht die Entlassung aus und Freistellung von Klagen vor, die die europäischen Beklagten umfassen.

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® 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 werden nicht durch den vorab beschriebenen Vergleich in den Personenschadensverfahren erlöschen. 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).

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. FMCH hat gegen Xerox aufgrund von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage eingereicht. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Bundesstaat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt.

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 Dialyse-Klinik-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 Dialyseklins Joint Ventures mit der University of Tennessee Medical Group, einschließlich von Joint Ventures bezüglich derer FMCH im Zusammenhang mit dem Erwerb von Liberty Dialysis in 2012 ihre Beteiligungen an Satellite Dialysis veräußert hat. FMCH kooperiert in diesen Untersuchungen.

Am 6. Oktober 2015 hat das Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services („OIG“) eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act gegenüber der Gesellschaft erlassen und verlangt darin Informationen über die Nutzung und Abrechnung von Einrichtungen der Fresenius Vascular Care, nunmehr Azura Vascular Care, insgesamt für den Zeitraum beginnend mit dem Erwerb der American Access Care LLC („AAC“) im Oktober 2011 durch die Gesellschaft. Die Gesellschaft kooperiert bei der Untersuchung der Regierung, die von der us-Bundesanwaltschaft für den Eastern District of New York geleitet wird. 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-Bundesanwaltschaft 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 Healthcare Partners, Inc. angefragt wurden. Nach dem Verständnis der Gesellschaft bezieht sich diese Vorlageverfügung auf eine Untersuchung, die von DaVita zuvor veröffentlicht worden ist und die DaVita, Amgen und Sanofi umfasst. FMCH kooperiert bei der Untersuchung.

Am 18. November 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der us-Bundesanwaltschaft für den Eastern District of New York, 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 Falschstellungen 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-Bundesanwaltschaft über die Kündigung und deren Begleitumstände. Das Verhalten des entlassenen Mitarbeiters könnte die Gesellschaft einer Haftung für Überzahlungen oder Strafzahlungen nach den anwendbaren Gesetzen aussetzen. Die Gesellschaft wird weiterhin in der fortlaufenden Untersuchung der Regierung 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 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) angestrebte 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 einstweilige Verfügung bleibt solange in Kraft wie keine gegenteilige Entscheidung des Bezirks- oder Berufungsgerichts ergeht.

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 Gesetzesvorschlag (Notice of Proposed Rulemaking) im Bundesregister (Federal Register) zu veröffentlichen und ansonsten ein Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren im Herbst 2017 zu initiieren. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht erlassen wurde.

Das Betreiben wohltätiger Unterstützungsprogramme wie dem AKF erhält zudem zunehmende Aufmerksamkeit der Versicherungsaufsicht auf Bundesstaatenebene. Das Ergebnis dessen könnte ein regulatorischer Rechtsrahmen sein, der sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheidet. Auch ohne die IFR oder vergleichbare Verwaltungsmaßnahmen werden Versicherer voraussichtlich ihre Bemühungen fortsetzen, wohltätige Unterstützungen bei der Prämienzahlung an unsere Patienten für individuelle Versicherungen oder andere Versicherungsdienstleistungen zu

konterkarieren. Sollte dies gelingen, hätten diese Anstrengungen erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft.

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 nach dem Verständnis der Gesellschaft Teil einer breiter angelegten Untersuchung hinsichtlich wohlthätiger Zuwendungen in der Medizinbranche ist.

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 nachgegangen werden in Bezug auf unzulässige Anreize gegenüber Dialysepatienten, Verschreibungen oral verabreichter Medikamente über den Apothekendienst von FMCH einzureichen sowie in Bezug auf die unsachgemäße Abrechnung zurückgegebener Medikamente. FMCH kooperiert bei den Untersuchungen.

2011 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act des United States Attorney for the Eastern District of New York (Brooklyn), mit der Informationen nach dem False Claims Act über ein von Bayer Diagnostics hergestelltes Testverfahren erbeten wurden. Bayer Diagnostics wurde später durch Siemens übernommen. Das Verfahren wird verwendet, um das Serum auf Parathyroid Hormone (PTH) zu testen. Das Testverfahren wurde verbreitet von FMCH und anderen in der Dialyseindustrie verwendet, um Knochenstoffwechselstörungen zu erkennen, die eine häufige Folge von Nierenversagen darstellen. FMCH hat umfassend und kooperativ auf die Vorlageverfügung geantwortet, schlussfolgerte jedoch, dass FMCH nicht im Fokus oder Ziel der Ermittlungen des us Attorney war. Am 16. März 2017 entschied der us Attorney, keine weiteren Ermittlungen mehr auf Grundlage einer versiegelten Anzeige eines Whistleblowers (Anzeigeerstatte), die erstmals im Januar 2011 hinterlegt wurde und die die Untersuchungen stützen sollte, vorzunehmen. Nachdem der us Attorney die Ermittlungen niedergelegt hatte, entsiegelte das Bundesbezirksgericht für den östlichen Bezirk von New York (United States District Court for the Eastern District of New York) die Anzeige und ordnete an, dass der Anzeigeerstatte selbst zustellen und anderweitig zu klagen habe. Die Zustellung an FMCH erfolgte am 15. Juni 2017. Der Kläger und Anzeigeerstatte ist ein bei Scantibodies angestellter Verkäufer. Scantibodies stellt ein konkurrierendes PTH-Testverfahren her. Der Anzeigeerstatte macht im Wesentlichen geltend, dass Siemens regelwidrige Absprachen mit Fresenius, DaVita und anderen Dialyseanbietern getroffen habe, um das von Scantibodies hergestellte zugunsten des von Siemens hergestellten, jedoch angeblich minderwertigen, Produkts vom Markt zu verdrängen. Siemens und DaVita werden als Klagegegner genannt, gemeinsam mit FMCH. *Patriarca v. Bayer Diagnostics n/k/a Siemens et alia*, 2011 Civ. 00181 (E. D. N. Y.).

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 geschützten Gesundheitsinformationen (protected health information, „PHI“) 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 Tochterunternehmen und bei Geschäftspartnern beschäftigt sind. Gelegentlich können die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner Verstöße gegen Datenschutzvorschriften unter dem Health Insurance Portability and Accountability Act („HIPAA“) feststellen, etwa durch unzulässige Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen ungesicherter PHI; durch den Verstoß gegen die HIPAA Sicherheitsvorschriften, 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, „PII“) von Angestellten, Patienten und Versicherten führen. In solchen Fällen müssen die Gesellschaft und ihre Geschäftspartner in Übereinstimmung mit staatlichen oder bundesstaatlichen 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 ihrer Tochtergesellschaften führen, unter anderem nach dem Anti-Kickback Statute, dem Stark Law, dem False Claims Act, dem HIPAA, 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.

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.

Die Gesellschaft unterliegt derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Hinsichtlich potenzieller Anpassungen und Nichtanerkennungen in steuerlichen Angelegenheiten, die gegenwärtig untersucht werden, erwartet die Gesellschaft nicht, dass eine nachteilige Entscheidung wesentliche Auswirkungen auf ihre Ertragslage haben könnte. Die Gesellschaft ist gegenwärtig nicht in der Lage, den Zeitpunkt für diese potenziellen Steuernachzahlungen zu bestimmen.

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

12. Finanzinstrumente

Die Gesellschaft wendet IFRS 7 (Financial Instruments: Disclosures) an. Dabei sind für die Gesellschaft folgende Kategorien nach IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement) relevant: finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, Kredite und Forderungen sowie finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Die folgende Tabelle zeigt den Zusammenhang zwischen den Klassen und Kategorien sowie die Zuordnung der Klassen zu den Bilanzposten:

FINANZINSTRUMENTE-MATRIX					
		Klassen			
		<i>Flüssige Mittel</i>	<i>Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen</i>	<i>Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente</i>	<i>Als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente</i>
Kategorien	Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden			Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	
	Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden			Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	
	Keiner Kategorie zugeordnet	Flüssige Mittel	Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten

FINANZINSTRUMENTE-MATRIX				
Kategorien	<i>Klassen</i>			
	<i>Zum Buchwert bilanzierte Vermögenswerte</i>	<i>Zum Buchwert bilanzierte Verbindlichkeiten</i>	<i>Zum Marktwert bilanzierte Vermögenswerte</i>	<i>Zum Marktwert bilanzierte Verbindlichkeiten</i>
Kredite und Forderungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen, Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte			
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden				Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen, Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten, Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen, Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen ¹ , Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte			Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	
Keiner Kategorie zugeordnet	Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen ²		

¹ Ohne Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

² Enthält ausschließlich Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

Bewertung von Finanzinstrumenten

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft, gegliedert nach Kategorien gemäß IAS 39, zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016.

BUCHWERTE DER FINANZINSTRUMENTE NACH KATEGORIEN		
<i>in TSD €</i>		
	30. Juni 2017	31. Dezember 2016
Kredite und Forderungen	3.600.774	3.835.800
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(9.912.524)	(10.210.287)
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	107.913	132.406
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(330.466)	(339.701)
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte ¹	246.972	256.437
Keiner Kategorie zugeordnet	(13.192)	(194.176)

¹ Die Effekte auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und das Konzern-Eigenkapital sind nicht wesentlich.

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte sowie die Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 dargestellt:

BUCHWERTE DER FINANZINSTRUMENTE NACH KATEGORIEN				
<i>in TSD €</i>				
	30. Juni 2017		31. Dezember 2016	
	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>
Nicht-derivative Finanzinstrumente				
Flüssige Mittel	720.982	720.982	708.882	708.882
Zum Buchwert bilanzierte Vermögenswerte ¹	3.754.630	3.754.630	3.987.806	3.987.806
Zum Marktwert bilanzierte Vermögenswerte	246.972	246.972	256.437	256.437
Zum Buchwert bilanzierte Verbindlichkeiten ²	(9.953.397)	(10.426.711)	(10.254.062)	(10.754.495)
Zum Marktwert bilanzierte Verbindlichkeiten	(217.737)	(217.737)	(223.504)	(223.504)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	(848.601)	(848.601)	(1.007.733)	(1.007.733)
Derivative Finanzinstrumente				
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente	(4.816)	(4.816)	16.209	16.209
Als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente	1.444	1.444	(3.556)	(3.556)

¹ Nicht enthalten sind sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte, die keine Finanzinstrumente darstellen (30. Juni 2017: 1.036.114 € und 31. Dezember 2016: 850.630 €).

² Nicht enthalten sind Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten, die keine Finanzinstrumente darstellen (30. Juni 2017: 1.473.862 € und 31. Dezember 2016: 1.429.344 €).

Nicht-derivative Finanzinstrumente

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der Marktwerte von nicht-derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Flüssige Mittel werden zu ihrem Nominalwert angesetzt, der dem Marktwert entspricht.

Kurzfristige Finanzinstrumente, wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen sowie kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und bestimmte sonstige Finanzinstrumente, werden mit dem Buchwert angesetzt, der aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwerts darstellt.

Der Marktwert der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag (Level 1).

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt (Level 2). 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, die die Gesellschaft für diese Werte hat (Level 3). 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 Netto-Buchwert der nicht beherrschenden Anteile und Gewinnmultiplikatoren an, wobei die Gewinnmultiplikatoren auf historischen Gewinnen, dem Entwicklungsstadium des zugrunde liegenden Geschäftes und anderen Faktoren beruhen (Level 3). 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 (Level 3). 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 nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016 dargestellt:

NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE MIT PUT-OPTIONEN		
<i>in TSD €</i>		
	<i>2017</i>	<i>2016</i>
► ANFANGSSTAND 1. JANUAR	1.007.733	791.075
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile	(79.156)	(169.260)
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	(112.511)	(1.785)
Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen	9.779	53.919
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen	5.595	29.144
Verfallene Put-Optionen und andere Reklassifizierungen	(4.690)	(8.814)
Änderungen der Marktwerte	3.692	115.627
Ergebnis nach Ertragsteuern	86.492	164.515
Währungsumrechnungsdifferenzen	(68.333)	33.312
► ENDSTAND 30. JUNI 2017 UND 31. DEZEMBER 2016	848.601	1.007.733

Das Kreditrisiko aus Finanzforderungen der Gesellschaft und jegliche Einflüsse auf das operative Ergebnis aus Wertberichtigungen durch Kreditausfälle von Finanzforderungen sind unwesentlich.

Derivative Finanzinstrumente

Marktrisiko

Die Gesellschaft ist Marktrisiken aus Veränderungen von Wechselkursen und Zinssätzen ausgesetzt. Zur Steuerung der Währungs- und Zinsrisiken tritt die Gesellschaft im Rahmen der von der persönlich haftenden Gesellschafterin festgelegten Limite in verschiedene Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating ein. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird. Die Geschäftspolitik der Gesellschaft, die konsequent verfolgt wird, beinhaltet, dass Finanzinstrumente nur zum Zwecke der Absicherung von Kurs- und Zinsrisiken eingesetzt werden.

In gewissen Fällen schließt die Gesellschaft Derivate ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). Die Gesellschaft verwendet

Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke. Die Gesellschaft hat Richtlinien für die Risikobeurteilung und für die Kontrolle des Einsatzes von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus derivativen Finanzinstrumenten hat die Gesellschaft mit verschiedenen Bankpartnern Rahmenverträge für derivative Geschäfte abgeschlossen, aufgrund derer im Falle der Insolvenz des Geschäftspartners positive und negative Marktwerte miteinander verrechnet werden können. Das gilt für Transaktionen zwischen Vertragsparteien, bei denen der Gesamtbetrag der Verpflichtungen und der Gesamtbetrag der Forderungen sich nicht ausgleichen. Im Insolvenzfall ist die Partei, die den größeren Betrag schuldet, verpflichtet, der anderen Partei den Differenzbetrag in Form einer Ausgleichszahlung zu begleichen.

Eine Saldierung von derivativen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wurde in der Konzernbilanz nicht vorgenommen, da die abgeschlossenen Rahmenverträge für derivative Finanzinstrumente die Saldierungskriterien nach den IFRS nicht erfüllen.

Zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016 bestanden derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 15.234 € und 24.312 € sowie derivative finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 18.777 € und 26.751 €, denen ein Rahmenvertrag zugrunde lag. Saldiert ergäbe sich für diese derivativen Finanzinstrumente zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016 ein aktiver Betrag in Höhe von 5.960 € und 13.673 € sowie ein passiver Betrag in Höhe von 9.503 € und 16.112 €.

Im Zusammenhang mit der Ausgabe der Wandelanleihe im September 2014 hat die Gesellschaft Call Optionen auf eigene Aktien erworben. Über den Wandlungspreis hinausgehende Kursänderungen der Aktie der Gesellschaft würden durch die korrespondierenden Wertänderungen der Call Optionen ausgeglichen.

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft führt ihre Geschäfte weltweit in verschiedenen Währungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichterstattung nach § 315e HGB ist der Euro die Berichtswährung. Daher beeinflussen Translationsrisiken aus der Änderung von Wechselkursen zwischen dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Abschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, die im Konzernabschluss ausgewiesene Ertrags- und Finanzlage.

Daneben gibt es Transaktionsrisiken einzelner Tochtergesellschaften, die sich vor allem aus konzerninternen Verkäufen von Produktionsstätten an andere Konzerngesellschaften mit unterschiedlichen funktionalen Währungen ergeben. Dadurch sind die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen den Fakturierungswährungen und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Zur Sicherung der bestehenden oder zu erwartenden Transaktionsrisiken setzt die Gesellschaft Devisentermingeschäfte und in geringem Umfang Devisenoptionen ein. Zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016 waren keine Devisenoptionen im Bestand.

Marktwertänderungen von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe bestimmt und designiert sind, werden in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenswapgeschäfte. Dadurch wird sichergestellt, dass aus konzerninternen Darlehen in fremder Währung keine Wechselkursrisiken entstehen. Sofern für diese Derivate Cash Flow Hedge Accounting angewandt wird, werden deren Marktwertänderungen in Höhe des effektiven Teils ebenfalls erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung bei Devisenterminkontrakten als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Anpassung des Zinsaufwands bzw. ertrags erfasst. Der Nominalwert aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 58.477 € und 103.358 € zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Die Gesellschaft schließt auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch, wie oben definiert, zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). In diesen beiden Fällen werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Der Nominalwert der Devisenkontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wurde, betrug 972.381 € und 1.407.611 € zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen das Risiko steigender Zinssätze abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert und werden abgeschlossen, um Zahlungen aus variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Die Zinsswaps in Euro, die in 2019 auslaufen, tragen einen gewichteten durchschnittlichen Zinssatz von 0,32 %. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands erfasst.

Gewinne und Verluste von Derivaten, die als Cash Flow Hedges designiert sind, werden in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Bei Umbuchung dieser Gewinne und Verluste erfolgt der Ausweis als Zinsertrag bzw. Zinsaufwand.

Die Nominalwerte der Zinsswaps in Euro betragen 240.000 € und 252.000 € zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Außerdem werden Zinsswaps auch im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten abgeschlossen (Pre-Hedges). Die Pre-Hedges dienen zur Absicherung von Zinssätzen, die für die Aufnahme der zukünftigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten relevant werden, und die bis zum Zeitpunkt der Begebung dieser Finanzverbindlichkeiten ansteigen könnten. Diese Pre-Hedges werden zum Ausgabezeitpunkt der zugrunde liegenden langfristigen Finanzverbindlichkeiten aufgelöst und der erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) erfasste Zahlungsbetrag wird über die Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten im Zinsaufwand berücksichtigt. Zum 30. Juni 2017 bzw. 31. Dezember 2016 betrug der im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzte Verlust nach Steuern aus Pre-Hedges 26.326 € bzw. 35.814 €.

Bewertung derivativer Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016:

BEWERTUNG DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD €</i>				
	30. Juni 2017		31. Dezember 2016	
	<i>Vermögenswerte²</i>	<i>Verbindlichkeiten²</i>	<i>Vermögenswerte²</i>	<i>Verbindlichkeiten²</i>
Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	2.593	(30)	2.018	(4.101)
langfristig				
Devisenkontrakte	-	-	17	(76)
Zinssicherungsgeschäfte	-	(1.119)	-	(1.414)
► GESAMT	2.593	(1.149)	2.035	(5.591)
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	12.812	(17.628)	37.743	(21.415)
langfristig				
Devisenkontrakte	-	-	-	(119)
In der Wandelanleihe eingebettete Derivate	-	(95.101)	-	(94.663)
Call Optionen zur Besicherung der Wandelanleihe	95.101	-	94.663	-
► GESAMT	107.913	(112.729)	132.406	(116.197)

¹ Zum 30. Juni 2017 und 31. Dezember 2016 erfolgte die Bewertung von Derivaten der Gesellschaft basierend auf signifikanten sonstigen beobachtbaren Werten (Level 2).

² Derivative Finanzinstrumente werden in jeder Berichtsperiode zum Marktwert bewertet, demzufolge entspricht der Buchwert zum Berichtstermin auch dem Marktwert.

Der kurzfristig fällige Teil der Derivate, der in der vorhergehenden Tabelle als Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit gezeigt ist, wird in der Konzern-Bilanz unter sonstige kurzfristige Vermögenswerte bzw. unter Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der als Vermögenswert bzw. als Verbindlichkeit ausgewiesene langfristig fällige Teil ist in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten bzw. in den Rückstellungen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten enthalten.

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Bei Zinsswaps erfolgt die Bewertung durch Abzinsung der zukünftigen Cash Flows auf Basis der am Bilanzstichtag für die Restlaufzeit der Kontrakte geltenden Marktzinssätze. Für die Ermittlung der Marktwerte von Devisentermingeschäften wird der kontrahierte Terminkurs mit dem Terminkurs des Bilanzstichtags für die Restlaufzeit des jeweiligen Kontrakts verglichen. Der daraus resultierende Wert wird unter Berücksichtigung aktueller Marktzinssätze der entsprechenden Währung auf den Bilanzstichtag diskontiert. Der Marktwert des eingebetteten Derivats ermittelt sich aus der Differenz des Marktwerts der Wandelanleihe und einer Vergleichsanleihe ohne Wandlungsoption, diskontiert mit dem Marktzinssatz zum Bilanzstichtag.

In die Ermittlung der Marktwerte der als Verbindlichkeiten bilanzierten Derivate wird das eigene Kreditrisiko einbezogen. Für die Bewertung der als Vermögenswerte bilanzierten Derivate wird das Kreditrisiko der Vertragspartner berücksichtigt. Das Kreditausfallrisiko von derivativen Finanzinstrumenten wird regelmäßig überwacht und analysiert. Darüber hinaus wird das Kreditausfallrisiko bei der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente im Fair Value je Einzelinstrument berücksichtigt. Die Berechnungsgrundlage der Ausfallwahrscheinlichkeiten bilden laufzeitadäquate Credit Default Swap Spreads je Kontrahent. Die Ermittlung des in der Bewertung berücksichtigten Kreditrisikos erfolgt basierend auf einer Multiplikation der laufzeitadäquaten Ausfallwahrscheinlichkeit mit den diskontierten zu erwartenden Cash Flows des derivativen Finanzinstruments.

Einfluss derivativer Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Einfluss der derivativen Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss:

EINFLUSS DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE AUF DEN KONZERNABSCHLUSS					
<i>in TSD €</i>					
	<i>Im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income angesetzter Gewinn (Verlust) aus Derivaten (Effektiver Anteil)</i>		<i>Ausweis des (Gewinns) Verlusts nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis (Effektiver Anteil)</i>	<i>Im Ergebnis angesetzter (Gewinn) Verlust nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income (Effektiver Anteil)</i>	
	<i>1. Halbjahr</i>			<i>1. Halbjahr</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>		<i>2017</i>	<i>2016</i>
Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente					
Zinssicherungsgeschäfte	(106)	(60)	Zinsertrag/-aufwand	13.705	10.938
Devisenkontrakte	4.006	1.011	Umsatzkosten	567	(854)
► GESAMT	3.900	951		14.272	10.084
			<i>Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns) Verlusts</i>	<i>Im Ergebnis aus Derivaten angesetzter (Gewinn) Verlust</i>	
				<i>1. Halbjahr</i>	
				<i>2017</i>	<i>2016</i>
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente					
Devisenkontrakte			Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	2.446	20.919
Devisenkontrakte			Zinsertrag/-aufwand	4.321	1.725
In der Wandelanleihe eingebettete Derivate			Zinsertrag/-aufwand	438	(9.421)
Call Optionen zur Besicherung der Wandelanleihe			Zinsertrag/-aufwand	(438)	9.421
► GESAMT				6.767	22.644

Zum 30. Juni 2017 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 12 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 28 Monaten im Bestand.

13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (Konzern)

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 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 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 „Konzern“ 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.

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin steuert die jeweiligen Geschäftssegmente anhand von Zielgrößen, die auf IFRS Zahlen basieren. Bis zum 31. Dezember 2016 wurden die Geschäftssegmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend wurden in der Segmentberichterstattung die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2017 und 2016 nach Segmenten und Konzern enthält die folgende Tabelle:

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND KONZERN							
<i>in TSD €</i>							
	<i>Segment Nord- amerika</i>	<i>Segment EMEA</i>	<i>Segment Asien- Pazifik</i>	<i>Segment Latein- amerika</i>	<i>Summe Segmente</i>	<i>Konzern</i>	Gesamt
2. Quartal 2017							
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
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	139.426	48.348	153.468	10.394	351.636	46.051	397.687

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND KONZERN

in TSD €

	Segment Nord- amerika	Segment EMEA	Segment Asien- Pazifik	Segment Latein- amerika	Summe Segmente	Konzern	Gesamt
2. Quartal 2016							
Umsatzerlöse mit Dritten	2.915.735	598.961	351.318	155.061	4.021.075	4.181	4.025.256
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	988	–	4	59	1.051	(1.051)	–
► UMSATZERLÖSE	2.916.723	598.961	351.322	155.120	4.022.126	3.130	4.025.256
► OPERATIVES ERGEBNIS	456.421	123.737	66.703	14.357	661.218	(89.830)	571.388
Zinsergebnis							(90.660)
Ergebnis vor Ertragsteuern							480.728
Abschreibungen	(95.538)	(27.005)	(10.621)	(3.766)	(136.930)	(35.115)	(172.045)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	12.723	(652)	(710)	501	11.862	–	11.862
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen	271.529	66.637	8.223	9.827	356.216	60.315	416.531
1. Halbjahr 2017							
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
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ^{1,2}	403.068	86.039	160.894	18.332	668.333	87.113	755.446
1. Halbjahr 2016							
Umsatzerlöse mit Dritten	5.778.086	1.171.361	691.004	294.129	7.934.580	7.057	7.941.637
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.914	–	9	88	2.011	(2.011)	–
► UMSATZERLÖSE	5.780.000	1.171.361	691.013	294.217	7.936.591	5.046	7.941.637
► OPERATIVES ERGEBNIS	858.230	241.706	126.089	24.136	1.250.161	(181.857)	1.068.304
Zinsergebnis							(186.204)
Ergebnis vor Ertragsteuern							882.100
Abschreibungen	(187.485)	(53.034)	(21.048)	(7.033)	(268.600)	(68.771)	(337.371)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	27.725	591	(203)	601	28.714	–	28.714
Summe Vermögenswerte	16.039.506	3.247.920	1.631.977	636.388	21.555.791	2.311.972	23.867.763
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	255.464	190.307	95.156	24.297	565.224	–	565.224
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ³	492.463	92.992	16.001	14.175	615.631	110.552	726.183

¹ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika, EMEA und Asien-Pazifik sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 4.641 €, 2.886 € und 109.353 € in 2017 nicht enthalten.

² Die in den letzten zwölf Monaten durchgeführten Akquisitionen verminderten das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) um 4.284 €.

³ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika, EMEA und Lateinamerika sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 7.501 €, 81.051 € und 3.694 € in 2016 nicht enthalten.

14. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die folgende Übersicht liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf die Konzern-Kapitalflussrechnung:

	1. Halbjahr	
	2017	2016
ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG		
<i>in TSD €</i>		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(542.688)	(361.154)
Übernommene Verbindlichkeiten	133.695	55.011
Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	8.031	39.016
Anteile anderer Gesellschafter	55.049	12.646
Nicht-zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	9.966	65.376
Barzahlungen	(335.947)	(189.105)
Abzüglich erworbene Barmittel	6.947	13.187
▶ NETTOZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(329.000)	(175.918)
Zahlungen für Beteiligungen und sonstige Investitionen	(15.189)	(92.217)
Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(7.366)	(4.514)
▶ GESAMTZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN, BETEILIGUNGEN, ERWERB VON IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN SOWIE SONSTIGE INVESTITIONEN	(351.555)	(272.649)

15. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2017

Am 30. Oktober 2012 schloss die Gesellschaft eine syndizierte Kreditvereinbarung (Kreditvereinbarung 2012) in Höhe von ursprünglich 3.850.000 US\$ und einer Laufzeit von fünf Jahren mit einer großen Gruppe von Banken und institutionellen Investoren (gemeinsam die „Gläubiger“) ab. Am 26. November 2014 wurde die Kreditvereinbarung 2012 auf einen Kreditrahmen von insgesamt ca. 4.400.000 US\$ erhöht und vorzeitig um zwei Jahre, bis zur Fälligkeit am 30. Oktober 2019, verlängert. Am 11. Juli 2017 konnte die Gesellschaft seine bestehende Kreditvereinbarung erfolgreich refinanzieren. Die modifizierte Kreditvereinbarung 2012 ist unbesichert und hat ein Gesamtvolumen von 3.916.000 US\$ mit Laufzeiten von 3 und 5 Jahren. Entsprechend dem Investment Grade Rating der Gesellschaft ist die angepasste Kreditvereinbarung unbesichert und niedriger verzinst.

Die Kreditvereinbarung 2012 besteht fortan aus:

- ▶ Revolvierende Kreditlinien in Höhe von 900.000 US\$, die am 31. Juli 2022 zur Rückzahlung fällig werden.
- ▶ Revolvierende Kreditlinien in Höhe von 600.000 €, die am 31. Juli 2022 zur Rückzahlung fällig werden.
- ▶ Einem us-Dollar denominierten Darlehen in Höhe von 1.500.000 US\$, dessen Laufzeit ebenfalls am 31. Juli 2022 endet. Quartalsweise Tilgungszahlungen in Höhe von 30.000 US\$ beginnen am 31. Oktober 2017. Der Restbetrag ist am 31. Juli 2022 fällig.
- ▶ Einem Euro denominierten Darlehen in Höhe von 400.000 €, ohne quartalsweise Tilgungszahlungen, das am 30. Juli 2020 fällig wird.
- ▶ Einem Euro denominierten Darlehen in Höhe von 350.000 €, dessen Laufzeit ebenfalls am 31. Juli 2022 endet. Quartalsweise Tilgungszahlungen in Höhe von 7.000 € beginnen am 31. Oktober 2017. Der Restbetrag ist am 31. Juli 2022 fällig.

Die variable Verzinsung der Kreditlinien erfolgt auf Basis von EURIBOR/LIBOR zuzüglich einer bestimmten Marge. Die jeweilige Marge ist variabel und hängt vom Verschuldungsgrad der Gesellschaft ab. Dieser wird als Verhältnis der konsolidierten Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel zum konsolidierten EBITDA (gemäß Definition der Kreditvereinbarung 2012) ermittelt.

Die Verbindlichkeiten aus der Kreditvereinbarung 2012 sind unbesichert.

Darüber hinaus hat die Gesellschaft am 17. Juli 2017 fällige Anleihen, die im Juli 2007 zu einem Zinssatz von 6 $\frac{7}{8}$ % ausgegeben wurden, zurückgezahlt.

Am 7. August 2017 verkündete die Gesellschaft, dass sie die Akquisition von NxStage Medical, Inc. (NxStage, Nasdaq: NXTM), einem us-amerikanischen Anbieter von Medizintechnik und Gesundheitsdienstleistungen, beabsichtigt. NxStage wurde 1998 gegründet und beschäftigt rund 3.400 Mitarbeiter. Das Unternehmen entwickelt,

produziert und vermarktet Dialysegeräte und weitere Produkte für den Einsatz in der Hemodialyse und der Intensivmedizin. 2016 erzielte NxStage einen Umsatz von rund 366.000 US\$. Die Gesellschaft beabsichtigt den Erwerb aller ausstehenden Aktien von NxStage im Wege einer Verschmelzung zu einem Preis von 30 US\$ je Stammaktie. Das entspricht einem Kaufpreis von rund 2.000.000 US\$. Das Management von NxStage befürwortet die Transaktion. Diese steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Aktionäre von NxStage, der Erteilung behördlicher Freigaben und andererüblicher Vollzugsbedingungen. Die Gesellschaft rechnet gegenwärtig mit dem Vollzug der Transaktion im Jahr 2018.

Seit Ende des 1. Halbjahrs 2017 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.

Hof an der Saale, 7. August 2017

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin
Fresenius Medical Care Management AG

Rice Powell

Michael Brosnan

Dr. Olaf Schermeier

William Valle

Kent Wanzek

Dominik Wehner

Harry de Wit

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 dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht:

<http://www.freseniusmedicalcare.com/de/startseite/investoren/corporate-governance/entsprechenserklaerung/>

PRÜFERISCHE DURCHSICHT

Der Konzernabschluss zum 30. Juni 2017 und der Zwischenlagebericht für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2017 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, 7. August 2017

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin
Fresenius Medical Care Management AG

Rice Powell

Michael Brosnan

Dr. Olaf Schermeier

William Valle

Kent Wanzek

Dominik Wehner

Harry de Wit

Fresenius Medical Care
61346 Bad Homburg v. d. H.
Deutschland
Tel. + 49 6172 609 0
www.freseniusmedicalcare.com/de

**Investor Relations &
Corporate Communications**

Dr. Dominik Heger
Leiter Investor Relations &
Corporate Communications
Tel. + 49 6172 609 25 25
Fax + 49 6172 609 23 01
E-Mail: ir@fmc-ag.com

KALENDER 2017

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2017:
2. November 2017

Änderungen vorbehalten.

FRESENIUS MEDICAL CARE

Else-Kröner-Str. 1

61352 Bad Homburg v.d.H.,

www.freseniusmedicalcare.de