

ZWISCHENBERICHT  
2019

# CARE AND LIVE

**ERSTES QUARTAL**

*Zwischenbericht nach IFRS*

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA,  
Hof an der Saale, Deutschland

**INHALT**

<b>Zwischenlagebericht.....</b>	<b>3</b>
Wirtschaftsbericht .....	6
Nachtragsbericht.....	37
Prognosebericht .....	38
Risiko- und Chancenbericht .....	39
<b>Konzernabschluss.....</b>	<b>40</b>
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung .....	40
Konzern-Gesamtergebnisrechnung .....	41
Konzern-Bilanz .....	42
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	43
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung .....	44
Konzernanhang.....	45
1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung.....	45
2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	51
3. Erwerb von NxStage Medical, Inc. ....	53
4. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen ....	55
5. Flüssige Mittel .....	57
6. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ..	58
7. Vorräte .....	58
8. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen .....	59
9. Langfristige Finanzverbindlichkeiten .....	60
10. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement.....	61
11. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen .....	62
12. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten .....	62
13. Finanzinstrumente .....	72
14. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen .....	75
15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung.....	77
16. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Quartals 2019 .....	77
<b>Corporate Governance .....</b>	<b>78</b>
<b>Prüferische Durchsicht .....</b>	<b>79</b>

## Zwischenlagebericht

In dem vorliegenden Bericht beziehen sich die Begriffe „FMC-AG & Co. KGaA, die Gesellschaft, der Konzern, wir, uns“ oder „unser“ in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die folgende Darstellung und Analyse des Zwischenlageberichts der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften 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 2018 gemäß § 315 und § 315e HGB und den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2018) berücksichtigt werden. Die Angaben im folgenden Zwischenlagebericht sind ungeprüft. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Die Bezeichnung „Zentralbereiche“ umfasst bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale für die Bereiche Rechnungswesen und Finanzen sowie zentral gesteuerte Aktivitäten, wie die Produktion, den optimalen Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement, den Einkauf und die Forschung und Entwicklung beinhalten. Die Bezeichnung „zu konstanten Wechselkursen“ bedeutet, dass wir die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis, das Konzernergebnis („Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt“) und andere Positionen der laufenden Berichtsperiode mit dem Durchschnittskurs des Vorjahrs umrechnen, um, wie im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ in Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Information zu konstanten Wechselkursen“ beschrieben, einen Periodenvergleich ohne den Einfluss von Wechselkursschwankungen der Umrechnung zu ermöglichen.

## Zukunftsbezogene Aussagen

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

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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 Dialysedienstleistungen und andere Gesundheitsdienstleistungen in den USA. Dies umfasst auch potenziell signifikante Gesetzesänderungen, die sich aufgrund der Ankündigung der Trump-Regierung, das „Patient Protection and Affordable Care Act – Gesetz“ weiterhin abschaffen und ersetzen zu wollen, 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, die EU-Datenschutz-Grundverordnung, das Zwei-Rechnungen-System sowie das Ausschreibungs- und Bieterverfahrensgesetz (Tendering and Bidding Law) in China und entsprechende Landesgesetzgebung sowie vergleichbare aufsichtsrechtliche Regelwerke in vielen der Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein;
- mögliche künftige Störungen in Betrieb und Finanzierung von Bundesbehörden, die negative Auswirkungen auf behördliche Genehmigungen für unsere pharmazeutischen und medizinischen Produkte sowie auf aufsichtsrechtliche Leitlinien haben können;
- der Einfluss privater Versicherer und Integrated Care-Organisationen, einschließlich der Bemühungen dieser Organisationen, Kosten durch die Beschränkung von Gesundheitsleistungen, die Reduzierung der Erstattung an die Anbieter bzw. die Einschränkung von Optionen für Patienten zur Finanzierung von Krankenversicherungsprämien zu steuern;
- die Auswirkungen von Gesundheits-, Steuer- und Handelsrechtreformen und -vorschriften, einschließlich solcher, die in den USA von der Trump-Regierung vorgeschlagen und beschlossen wurden;
- Produkthaftungsrisiken;
- Risiken bezüglich unserer Fähigkeit, weiterhin Akquisitionen zu tätigen;
- Risiken bezüglich unserer Fähigkeit qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig zu binden, einschließlich eines Mangels an qualifiziertem Klinikpersonal;
- die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
- möglicher Wertminderungsaufwand auf Vermögenswerte im Segment Lateinamerika aufgrund von Verringerungen des erzielbaren Betrags dieser Vermögenswerte gegenüber ihrem Buchwert;
- unsere Fähigkeit, Informationstechnologie-Systeme gegen Cyber-Attacken zu schützen und andere Verletzungen von Datenschutz oder -sicherheit zu verhindern;
- Änderungen der Beschaffungskosten und des Verordnungsumfelds für Medikamente;
- die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit unseren Produkten oder Dienstleistungen konkurrieren, oder die Entwicklung von Medikamenten, die das Fortschreiten von chronischem Nierenversagen stark reduzieren;

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

- die Einführung neuer Technologien oder Fortschritte bei medizinischen Therapien, die mit unseren medizinischen Geschäftsaktivitäten konkurrieren;
- Entwicklung der Rohmaterial- und Energiekosten oder mangelnde Beschaffungsmöglichkeiten für Rohmaterialien;
- die Einbringlichkeit unserer Forderungen, die hauptsächlich von der Wirksamkeit unserer Abrechnungspraxis und der finanziellen Stabilität und Liquidität staatlicher und privater Versicherungsträger abhängt;
- unsere Fähigkeit, im Rahmen verschiedener Gesundheitsrisikomanagementprogramme, an denen wir teilnehmen oder beabsichtigen teilzunehmen, Kosteneinsparungen zu erzielen; und
- die Größe, Marktmacht, Erfahrung und das Produktangebot von bestimmten Wettbewerbern in bestimmten geographischen Regionen und Geschäftsfeldern.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im nachstehenden Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und in Anmerkung 12 im Konzernanhang sowie im Geschäftsbericht 2018 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ des Konzernlageberichts beschrieben.

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten, die wir in den regelmäßig veröffentlichten Berichten darstellen. 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.

IFRS 16, Leasingverhältnisse (IFRS 16), ersetzt den früheren linearen Aufwand aus Operating-Leasingverhältnissen gemäß IAS 17, Leasingverhältnisse (IAS 17) durch eine Abschreibung der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen und einen Zinsaufwand für die Leasingverbindlichkeit und ändert die Klassifizierung bestimmter Leasingverhältnisse gegenüber IAS 17 (Einführung von IFRS 16). Als Folge der Einführung von IFRS 16 haben wir unsere Rechnungslegungsgrundsätze entsprechend angepasst. Für weitere Informationen zu den aktualisierten Rechnungslegungsgrundsätzen wird auf Anmerkung 1 im Konzernanhang in diesem Bericht verwiesen. Mit Ausnahme der Änderungen durch IFRS 16 ergeben sich gegenüber den „Wesentlichen Grundsätzen der Rechnungslegung“ und den „Wesentlichen Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten“ in Anmerkung 1 und 2 im Konzernanhang des Geschäftsberichts 2018 keine wesentlichen Änderungen im 1. Quartal 2019.

Aufgrund von Rundung geben Zahlen und Prozentsätze, die in diesem oder anderen Berichten dargestellt werden, die absoluten Zahlen eventuell nicht präzise wieder.

## Wirtschaftsbericht

### I. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### Überblick

Wir sind weltweit führender Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Wir bieten Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Wir entwickeln und produzieren zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Unsere Dialyseprodukte umfassen Dialysegeräte, Wasseraufbereitungsanlagen und Einwegprodukte, während unsere nichtdialysebezogenen Produkte, Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie beinhalten. Wir verkaufen unsere Gesundheitsprodukte an Kunden in rund 150 Länder und setzen sie auch bei unseren eigenen Gesundheitsdienstleistungen ein. Unser Dialysegeschäft ist folglich vertikal integriert. Wir bezeichnen bestimmte andere Gesundheitsdienstleistungen, die wir in den Segmenten Nordamerika und Asien-Pazifik anbieten, als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie sowie Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung und ambulante Behandlungen. Bis zum 28. Juni 2018 beinhaltete das Versorgungsmanagement die im Folgenden bis zur Veräußerung von Sound Inpatient Physicians, Inc. („Sound“) (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang) unter dem Begriff „krankenhausbezogene Gesundheitsdienstleistungen“ zusammengefassten Gesundheitsdienstleistungen, die die koordinierte Erbringung von Notfallversorgung, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal sowie Unterstützungsleistungen beim Wechsel aus dem Krankenhaus umfassen. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst. Wir schätzten, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten einen weltweiten Markt von etwa 71 MRD € im Geschäftsjahr 2018 darstellte. Das weltweite Volumen des Marktes für das Versorgungsmanagement können wir zurzeit aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen und sich zudem in einem ständigen Wandel befindlichen Dienstleistungen nicht schätzen. Der Zuwachs von Dialysepatienten wird durch Faktoren wie die demographischen Veränderungen und die steigende Lebenserwartung sowie den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen verursacht. Darüber hinaus tragen ein steigendes Aufkommen von Niereninsuffizienz und Diabetes, Bluthochdruck und anderen Krankheiten, welche häufig zu einem chronischen Nierenversagen führen, zu einem steigenden Patientenaufkommen bei. Auch eine höhere Überlebensrate der von diesen Erkrankungen betroffenen Patienten, Verbesserungen bei der Behandlungsqualität, neue Medikamente und Produkttechnologien, durch die das Leben des Patienten verlängert wird, und die sich verbessernden Lebensstandards in den Entwicklungsländern, durch die lebensrettende Dialysebehandlungen verfügbar werden, haben einen Einfluss auf das Patientenwachstum. Zudem engagieren wir uns in verschiedenen Bereichen der Gesundheitsforschung.

Als globales Unternehmen für Gesundheitsdienstleistungen und -produkte stehen wir vor der Herausforderung, den Bedürfnissen einer großen Bandbreite an Interessengruppen wie Patienten, Kunden, Versicherern, Aufsichtsbehörden und Gesetzgebern in vielen unterschiedlichen wirtschaftlichen Umfeldern und Gesundheitssystemen gerecht zu werden. Im Allgemeinen kommen staatlich finanzierte Programme (in manchen Ländern in Kooperation mit privaten Versicherern) für bestimmte an ihre Bürger erbrachte Gesundheitsleistungen und -dienstleistungen auf. Nicht alle Gesundheitssysteme decken

Dialysebehandlungen ab. Daher beeinflussen die Erstattungssysteme sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen verschiedener Länder unser Geschäft erheblich.

### **Prämien-Hilfsprogramm**

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

Unabhängig davon gab das United States Department of Health and Human Services (HHS) in seinem halbjährlichen Bericht zu Behördenaktivitäten („Unified Agenda“) im Herbst 2018 bekannt, dass es einen neuen Regulierungsvorschlag in Erwägung zieht, der anscheinend an den Gerichtserlass zur Aussetzung der IFR angelehnt ist. Der Regulierungsvorschlag (RIN 0938-AT11) sähe Anforderungen für Drittparteien vor, die Patienten finanzielle Unterstützung für Prämienzahlungen zur Deckung des Versicherungsschutzes bei individuellen Versicherungsprogrammen bieten. Die Unified Agenda kündigte die Veröffentlichung des Regulierungsvorschlags für den November 2018 an, allerdings ist bisher keine entsprechende Veröffentlichung zur Kommentierung erfolgt.

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

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

Für weiterführende Informationen bezüglich dieses und weiterer Rechtsverfahren siehe Anmerkung 12 im Konzernanhang.

### **Volksabstimmungsinitiativen und sonstige Gesetzgebungsprozesse in den USA**

Künftig könnten durch Gesetzgebungsprozesse und Referenden weitere staatliche Gesetze oder Regulierungen verabschiedet werden, mit denen die Erstattungen für von uns oder unseren Tochtergesellschaften angebotene Leistungen und Produkte wesentlich verändert oder herabgesetzt bzw. neue oder alternative Betriebs- und Erstattungsmodelle vorgegeben werden, aus denen zusätzliche Risiken für unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich der Gesundheitsdienstleistungen resultieren könnten. Auf US-bundesstaatlicher Ebene eingeleitete Volksabstimmungsinitiativen erfordern eine direkte Abstimmung der Bürger des jeweiligen Bundesstaates über die Annahme oder Ablehnung neuer Gesetzentwürfe. Die aktive Teilnahme an der öffentlichen Diskussion über die diesen Volksabstimmungsinitiativen zugrundeliegenden neuen Gesetzentwürfe erfordert den Aufwand wesentlicher Ressourcen. Weitere Regulierungen verschiedener Aspekte unserer operativen Geschäftstätigkeit, wie zum Beispiel der Personalanforderungen für Kliniken, der staatlichen Inspektionsanforderungen sowie eine Kappung der Ergebnismargen aus dem Geschäft mit privaten Versicherern könnten die Folge sein. Die Bemühungen um die Verabschiedung neuer bundesstaatlicher Gesetze, die unsere Geschäftstätigkeiten betreffen, bestehen fort. Derartige Regulierungen auf bundesstaatlicher Ebene würden den Aufwand zum Managen der Kliniken erhöhen und zusätzliche Kosten verursachen, was wesentliche Auswirkungen auf unser Geschäft in den betroffenen Bundesstaaten nach sich ziehen könnte. Zudem ist es möglich, dass künftig Gesetze verabschiedet oder Regelungen veröffentlicht werden, die die Berechtigungsvoraussetzungen für die Teilnahme an US-Bundes- oder -Bundesstaats-Gesundheitsversorgungsprogrammen verschärfen. Je nach Ausgestaltung der enthaltenen Vorschriften könnten derartige neue Gesetze oder Regelungen positive oder negative Auswirkungen, möglicherweise wesentlicher Natur, auf unsere Geschäftstätigkeit und unsere Ertragslage haben.

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

Ein Großteil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 34% der Umsatzerlöse des Konzerns im 1. Quartal 2019 resultieren aus den Erstattungen von staatlich finanzierten US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid, deren Erstattungssätze durch die CMS festgelegt werden. Gesetzesänderungen können die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen betreffen. Beeinflusst wurde die Stabilität der Erstattungssätze in den USA bis dato durch (i) die Einführung eines Pauschalvergütungssystems für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz (PVS) im Januar 2011, (ii) die pauschalen Ausgabenkürzungen des US-Haushalts bezüglich der Zahlungen an Medicare-Dienstleister, im Folgenden die „Kürzungen des US-Haushalts“, (iii) die stufenweise Kürzung des PVS-Erstattungssatzes zur Berücksichtigung der gesunkenen Verordnungen bestimmter Medikamente und Biopharmazeutika für Dialysebehandlungen durch das „American Taxpayer Relief Act of 2012-Gesetz“ (ATRA) einschließlich der späteren Änderungen durch das „Protecting Access to Medicare Act of 2014-Gesetz“ (PAMA) und (iv) die 2017 von den CMS finalisierte Regelung zur ärztlichen Gebührenordnung („Physician Fee Schedule“), mit der zuvor wesentlich zu niedrig angesetzte Erstattungen für bestimmte Eingriffe teilweise korrigiert wurden. Nachstehend werden diese und weitere Entwicklungen im Bereich der Gesetzgebung ausführlicher dargestellt:

- Nach dem „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008-Gesetz“ (MIPPA) werden für Medicare-Patienten alle Dialysebehandlungen aufgrund von



terminaler Niereninsuffizienz mit einem einzigen festen, pauschalen Vergütungssatz, dem PVS, vergütet, der im Wesentlichen sämtliche während der Dialysebehandlung verwendeten Produkte und erbrachten Dienstleistungen abdeckt. Zusätzlich wurde mit dem MIPPA auch das Qualitätsverbesserungsprogramm (QVP) eingeführt, das für Dialysekliniken, die die von den CMS festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, jährlich zu ermittelnde Erstattungskürzungen um bis zu 2% nach sich ziehen kann.

- Des Weiteren sieht das MIPPA eine jährliche Anpassung des PVS-Vergütungssatzes auf der Grundlage von Änderungen der Kosten eines „Warenkorbs“ an bestimmten Produkten und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors vor.
- Zusätzlich sind aufgrund des „Budget Control Act of 2011-Gesetzes“ (BCA) und nachfolgender Aktivitäten im US-amerikanischen Kongress zum 1. März 2013 Kürzungen des US-Haushalts (pauschale Ausgabenkürzungen bei diskretionären Programmen in Höhe von 1,2 BIO US\$) in Kraft getreten, die erwartungsgemäß bis Mitte 2024 gelten werden. Insbesondere trat am 1. April 2013 eine Kürzung der Medicare-Zahlungen um 2% in Kraft, die weiterhin fortbesteht. Die Ausgabenkürzungen im Rahmen der Kürzungen des US-Haushalts haben sich negativ auf unsere Ertragslage ausgewirkt und werden dies auch weiterhin tun.
- 2014 haben die CMS nach Maßgabe des ATRA eine endgültige Regelung zum PVS-Vergütungssatz veröffentlicht, mit der dieser stufenweise herabgesetzt wird, um Änderungen der Verabreichung bestimmter vom PVS abgedeckter Medikamente und Biopharmazeutika Rechnung zu tragen. Diese Kürzungen, die in der Folge durch das PAMA modifiziert wurden, reduzierten die warenkorb-basierte Inflationsanpassung für die Gesellschaft für 2016 und 2017 um jeweils 1,25% und für 2018 um 1%.
- Am 01. November 2018 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz für 2019. Nach dieser Regelung werden die Zahlungen an uns und andere große Dialyseorganisationen um 1,6% ansteigen. Der Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt 235,27 US\$ je Behandlung und liegt damit um 1,2% über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2018, inklusive einer Anpassung für den Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex. Die endgültige Regelung für 2019 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 1,3% (Warenkorberhöhung von 2,1% abzüglich einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung nach Maßgabe des „Affordable Care Act“ von 0,8%) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 0,999506 wider. Der PVS-Erstattungssatz für 2019 enthält eine Anhebung der Lohnkostenindexuntergrenze um 0,1 auf 0,5000. Der Erstattungssatz für die Dialyse bei akuter Nierenverletzung wurde von den CMS auf 235,27 US\$ für das Jahr 2019 angepasst, was dem Basis-PVS-Erstattungssatz für 2019 entspricht. In ihrer finalisierten Fassung haben die CMS darüber hinaus mit Wirkung zum 01. Januar 2020 die Regelungen des „Transitional Drug Add-on Payment Adjustment“ (TDAPA) auf alle neuen Nierendialysemedikamente und Biopharmazeutika erweitert, nicht nur auf solche der dem PVS-Erstattungssatz zugrundeliegenden Funktionskategorien. Die CMS haben die Erstattungsgrundlage für das TDAPA von der dem Abschnitt 1847A des Social Security Act inhärenten Preismethodik ASP+6 auf ASP+0 angepasst. Für den verbleibenden Übergangszeitraum werden die CMS den Einsatz von Sensipar und Parsabiv™ weiterhin auf Basis des durchschnittlichen Veräußerungspreises plus 6% (4,3% nach Einbeziehung der Kürzungen des US-Haushalts) erstatten.
- Die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz vom 1. November 2018 sieht zudem Änderungen des QVPs für die Zahlungsjahre 2021 bis 2022 vor. Im Rahmen des QVP können Zahlungen an Dialysekliniken auf der Grundlage bestimmter klinischer Maßstäbe reduziert werden. Die endgültige Regelung enthält QVP-Anpassungen im Rahmen der „CMS Meaningful Measures Initiative“ für das Zahlungsjahr 2021. Insbesondere legt die endgültige Regelung für das

Erstattungsjahr 2021 Faktoren zur Streichung von Kennzahlen fest, streicht vier Kennzahlen und ändert den Definitionsbereich für Kennzahlen, einschließlich der Festlegung der Einbeziehung von Patient und Familie beziehungsweise dem Versorgungsmanagement sowie der klinischen Versorgung als eigenständige Kennzahlenbereiche. Des Weiteren definiert die Regelung neue Bereichs- und Kennzahlengewichtungen. Eine Verschiebung des Meldetermins für die QVP-Daten auf einen Zeitpunkt vier Monate nach Beginn der Gültigkeit der CMS Zertifizierungsnummer soll neuen Kliniken ausreichend Zeit zur Erhebung und Meldung der notwendigen Daten geben. Zusätzlich erhöht die endgültige Regelung die Anzahl der für die Datenvalidierungsstudie im Rahmen des „National Healthcare Safety Networks“ ausgewählten Kliniken von 35 auf 150. Zudem wird die Datenvalidierungsstudie „Consolidated Renal Operations in a Web-Enabled Network“ als dauerhafte Anforderung eingeführt. Mit der „Percentage of Prevalent Patients Waitlisted“ Kennzahl wird der Anteil an Patienten für eine mögliche Transplantation erfasst. Für das Erstattungsjahr 2022 integriert die Regelung diese Kennzahl in den vorgesehenen Bereich „Versorgungsmanagement“ und sieht die Aufnahme einer Kennzahl für die Abstimmung der Medikamente für in Kliniken versorgte Dialysepatienten in den Kennzahlenbereich „Sicherheit“ vor.

- Am 2. November 2018 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung für Erstattungssysteme für ambulante Kliniken und Operationszentren für das Kalenderjahr 2019. Im Rahmen der Regelung haben die CMS den Vorschlag, Codes für bestimmte andere Arten von Eingriffen bei Dialyse-Gefäßzugängen als Arztpraxis-basiert einzuordnen, wodurch die Erstattung für diese Codes auf den in der ärztlichen Gebührenordnung von Medicare („Medicare Physician Fee Schedule“) vorgesehenen Satz begrenzt worden wäre, nicht umgesetzt. Die CMS haben festgelegt, dass die Erstattung für diese Dialys-Gefäßzugangs-Codes für das Kalenderjahr 2019 weiterhin auf Basis des Satzes für ambulante Kliniken und Operationszentren erfolgen wird. Die endgültige Regelung, die eine Anpassung der Gebührenordnung für ambulante Kliniken und Operationszentren für das Kalenderjahr 2019 enthält, sieht eine Kürzung des Erstattungssatzes für bestimmte Leistungen im Bereich der Gefäßchirurgie vor. Für die in ambulanten Kliniken und Operationszentren angebotene Verfahrensbandbreite bedeuten diese Kürzungen einen durchschnittlichen Rückgang der Erstattungssätze um 3,3% zum Vorjahr. Bei den am häufigsten angewandten Dialysezugangsverfahren betrug die Kürzung im Schnitt ebenfalls 3,3% zum Vorjahr. Darüber hinaus haben die CMS die ärztliche Gebührenordnung von Medicare für das Kalenderjahr 2019 aktualisiert. Für die in einer Arztpraxis angebotene Verfahrensbandbreite sieht die Gebührenordnung 2019 einen durchschnittlichen Anstieg von 0,06% und für die am häufigsten angewandten Dialysezugangsverfahren einen Anstieg von 0,3% zum Vorjahr vor.

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 (siehe hierzu das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Gesundheitsreformen“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2018).

Eine am 6. November 2015 veröffentlichte Regelung der CMS sieht die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente vor. Die CMS stellen klar, dass eine bis dahin als nur oral zu verabreichend betrachtete Kategorie an Medikamenten für terminale Niereninsuffizienz ab der Genehmigung einer nicht-oralen Version eines Medikaments dieser Kategorie durch die amerikanische Bundesaufsichtsbehörde für Lebens- und Arzneimittel („Food and Drug Administration“ – FDA) nicht mehr als rein oral betrachtet wird. Die CMS werden jedoch für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments unter Zugrundelegung des TDAPA erstatten. Während dieses Übergangszeitraums werden die CMS keine Vergütungen für Sonderfälle für diese Medikamente leisten; die Behörde wird jedoch Daten bezüglich der Verordnung sowohl

oralen als auch injizierbarer bzw. intravenöser Formen der Medikamente sowie bezüglich des Vergütungsverhaltens sammeln, um bei Aufnahme dieser Medikamente in die Gruppe der vom PVS-Vergütungssatz abgedeckten Medikamente eine angemessene Anpassung des PVS-Vergütungssatzes ermitteln zu können. Am Ende des Übergangszeitraums werden die CMS die Vergütung für die oralen und nicht-oralen Versionen des Medikaments im Rahmen eines öffentlichen Regelungsprozesses in den PVS-Satz einbeziehen.

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

Von der FDA wurden mehrere generische Kalziummimetika zugelassen. FMCH konnte einige dieser generischen Kalziummimetika zu Preisen erwerben. Die unterhalb des für unter dem Markennamen Sensipar vertriebene Kalziummimetika gezahlten Preises liegen. Dadurch war FMCH in der Lage, Kosteneinsparungen zu realisieren. Amgen, Inc. (Amgen), der Hersteller von Sensipar, hat durch vergleichsweise Einigungen und rechtliche Mittel Schritte unternommen, um die Fortsetzung des Verkaufs der Generika zu unterbinden. Wenn es Amgen gelingt, die Fortsetzung des Verkaufs von generischen Kalziummimetika zu verhindern, könnte FMCH möglicherweise keine günstigeren Alternativen mehr erwerben und so keine weiteren Kosteneinsparungen erzielen. Dies könnte sich nachteilig auf unser Geschäft, die Ertrags- und Finanzlage auswirken.

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

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

Im Rahmen des umfassenden Versorgungsmodells der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz („Comprehensive ESRD Care Model“ – UV-Modell), einem neuen Erstattungs- und Versorgungsmodell mit dem Ziel, die Gesundheit von Medicare-Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu verbessern und gleichzeitig die Kosten der CMS zu senken, können Dialyседienstleister und Ärzte sogenannte „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) bilden. Nach unserer ursprünglichen Teilnahme an sechs ESCOs nehmen wir gegenwärtig mit 24 an unseren Dialysekliniken gebildeten ESCOs an dem Modell teil. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen, angepasst auf Basis der Leistung der ESCO bezüglich bestimmter Qualitätskennzahlen. ESCOs, an denen Dialyseketten mit über 200 Kliniken beteiligt sind, müssen sich am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Die Anzahl der teilnehmenden Patienten an unseren ESCOs stieg von etwa 46.000 zum 1. Januar 2019 auf etwa 48.000 zum 31. März 2019.

Im November 2017 haben wir die Ergebnisse des ersten Betriebsjahres unserer ESCOs veröffentlicht. Im untersuchten Zeitraum von Oktober 2015 bis Dezember 2016 erreichten die ESCOs durch eine umfassende Versorgung der betreuten Dialysepatienten verbesserte Behandlungsergebnisse. Dies bestätigt ein Bericht der unabhängigen Lewin Group, wonach die Zahl der Krankenhaustage der Patienten in diesem Zeitraum um fast 9% zurückging. Daraus erzielten die ESCOs von Fresenius Medical Care Einsparungen von insgesamt mehr

als 43 MIO US\$. Damit sanken die Behandlungskosten pro Patient um durchschnittlich 5,47%. Alle sechs zum Start des Modells angemeldeten ESCOs von Fresenius Medical Care übertrafen damit die zuvor gesetzten Ziele für Kosteneinsparungen. Eine abschließende Berichterstattung über die für 2017 erbrachte Leistung zur finalen Ermittlung der ESCO-Leistungsergebnisse für 2017 seitens der CMS ist noch nicht erfolgt.

Seit dem 1. Januar 2019 bieten wir keine Medicare Advantage ESRD Chronic Conditions Specials Needs Pläne („MA-CSNP“) mehr an.

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

## **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 Qualitäts- und Supply Chain Management sowie 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 Segmentberichterstattung in der Spalte „Zentralbereiche“ enthalten (siehe Anmerkung 14 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, sondern werden in der folgenden Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns erläutert.

## II. Erläuterung von Kennzahlen

### Nicht-IFRS-Kennzahlen

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

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

Aufgrund der Bedeutung der nicht beherrschenden Anteile an unserer Geschäftstätigkeit sind wir der Auffassung, dass das operative Ergebnis abzüglich der nicht beherrschenden Anteile (verbleibendes EBIT) eine wichtige Kennzahl für Investoren ist. Das verbleibende EBIT entspricht in etwa dem operativen Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt. Wir sehen das operative Ergebnis als am ehesten vergleichbare IFRS-Kennzahl an. Die Veränderung des verbleibenden EBIT wird auch zu konstanten Wechselkursen bewertet; für weitere Informationen wird auf den Abschnitt „Information zu konstanten Wechselkursen (Nicht-IFRS-Kennzahl)“ in diesem Kapitel verwiesen.

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

**Überleitung des operativen Ergebnisses zum verbleibenden EBIT**

in MIO €

	1. Quartal	
	2019	2018
<b>Gesamt</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	537	497
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(57)	(51)
Verbleibendes EBIT	<u>480</u>	<u>446</u>
<b>Segment Nordamerika</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	372	362
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(53)	(48)
Verbleibendes EBIT	<u>319</u>	<u>314</u>
<b>Dialyse</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	332	349
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(47)	(45)
Verbleibendes EBIT	<u>285</u>	<u>304</u>
<b>Versorgungsmanagement</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	40	13
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(6)	(3)
Verbleibendes EBIT	<u>34</u>	<u>10</u>
<b>Segment EMEA</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	138	109
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(1)
Verbleibendes EBIT	<u>136</u>	<u>108</u>
<b>Segment Asien-Pazifik</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	95	74
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)
Verbleibendes EBIT	<u>93</u>	<u>72</u>
<b>Dialyse</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	89	68
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)
Verbleibendes EBIT	<u>87</u>	<u>66</u>
<b>Versorgungsmanagement</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	6	6
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	0
Verbleibendes EBIT	<u>6</u>	<u>6</u>
<b>Segment Lateinamerika</b>		
Operatives Ergebnis (EBIT)	11	14
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	0
Verbleibendes EBIT	<u>11</u>	<u>14</u>

### Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse

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

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

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

Die folgende Tabelle zeigt die Cash Flow bezogenen Steuerungsgrößen im 1. Quartal 2019 und 2018 und eine Überleitung des Free Cash Flows beziehungsweise des Free Cash Flows in Prozent der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit beziehungsweise zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse:

#### Cash Flow bezogene Steuerungsgrößen

in MIO €

	1. Quartal	
	2019	2018
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>4.133</b>	<b>3.976</b>
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>76</b>	<b>(45)</b>
Investitionen in Sachanlagen	(201)	(221)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	2	3
<b>Investitionen in Sachanlagen, netto</b>	<b>(199)</b>	<b>(218)</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>(123)</b>	<b>(263)</b>
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse</b>	<b>1,8%</b>	<b>(1,1%)</b>
<b>Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse</b>	<b>(3,0%)</b>	<b>(6,6%)</b>

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

Eine weitere Steuerungsgröße ist der Netto-Verschuldungsgrad. Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Finanzverbindlichkeiten bzw. Net Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA der letzten 12 Monate um in der Periode getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in unserer Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Das Verhältnis ist ein Indikator dafür, wie lange es dauert, die Netto-Finanzverbindlichkeiten aus eigenen Mitteln zu tilgen. Nach unserer Auffassung gibt der Netto-Verschuldungsgrad damit besser als die alleinige Orientierung an der absoluten Höhe unserer Finanzverbindlichkeiten

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Auskunft darüber, ob wir in der Lage sind, unseren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Wir haben eine starke Marktposition in globalen, wachsenden und größtenteils nichtzyklischen Märkten. Zudem verfügen die meisten Kunden über eine hohe Kreditqualität, da die Dialysebranche generell durch stabile Cash Flows gekennzeichnet ist. Wir sind der Meinung, dass wir dadurch im Vergleich zu Unternehmen in anderen Branchen mit einem höheren Anteil an Fremdkapital arbeiten können.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des Netto-Verschuldungsgrads zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018:

### Überleitung Netto-Verschuldungsgrad

in MIO €, ausgenommen Netto-Verschuldungsgrad

	<b>31. März 2019</b>	<b>31. März 2019</b>	<b>31. Dezember 2018</b>
		bereinigt um IFRS 16	
<b>Finanzverbindlichkeiten (Debt)</b>	<b>13.232</b>	<b>8.633</b>	<b>7.546</b>
Flüssige Mittel	959	959	2.146
<b>Netto-Finanzverbindlichkeiten (Net Debt)</b>	<b>12.273</b>	<b>7.674</b>	<b>5.400</b>
Operatives Ergebnis <sup>(1),(2),(3)</sup>	2.898	2.244	2.215
Abschreibungen <sup>(1),(2)</sup>	937	770	716
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen <sup>(2)</sup>	45	45	45
<b>EBITDA<sup>(1),(2),(3)</sup></b>	<b>3.880</b>	<b>3.059</b>	<b>2.976</b>
<b>Netto-Verschuldungsgrad<sup>(1),(3)</sup></b>	<b>3,2</b>	<b>2,5</b>	<b>1,8</b>

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

(2) Letzte 12 Monate.

(3) Ohne den Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang) und ohne Transaktionskosten für NxStage.

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

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



## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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 €, sofern nicht anders angegeben

2019	31. März 2019 <sup>(1)</sup>	31. Dezember 2018 <sup>(2)</sup>	30. September 2018 <sup>(2)</sup>	30. Juni 2018 <sup>(2)</sup>	31. März 2018 <sup>(2)</sup>
Summe Vermögenswerte	28.125	28.193	27.516	26.960	24.903
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	419	413	407	405	385
Minus: Flüssige Mittel	(959)	(2.187)	(1.795)	(1.698)	(838)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(81)	(80)	(112)	(117)	(109)
Minus: Aktive latente Steuern	(303)	(346)	(328)	(334)	(325)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(708)	(658)	(628)	(576)	(511)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(210)	(154)	(194)	(183)	(236)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten <sup>(3)</sup>	(2.748)	(2.771)	(2.791)	(2.732)	(2.447)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(162)	(166)	(209)	(330)	(239)
Investiertes Kapital	23.373	22.244	21.866	21.395	20.583
<b>Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. März 2019</b>	<b>21.892</b>				
Operatives Ergebnis <sup>(1), (2), (4)</sup>	2.965				
Ertragsteuern <sup>(1), (2), (4), (5)</sup>	(798)				
NOPAT <sup>(4)</sup>	2.167				
<b>ROIC in %</b>	<b>9,9%</b>				

2018	31. Dezember 2018	30. September 2018 <sup>(2)</sup>	30. Juni 2018 <sup>(2)</sup>	31. März 2017 <sup>(2)</sup>	31. Dezember 2017 <sup>(2)</sup>
Summe Vermögenswerte	26.242	25.587	25.045	23.091	22.930
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	413	407	405	385	395
Minus: Flüssige Mittel	(2.146)	(1.754)	(1.657)	(800)	(931)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(81)	(112)	(118)	(109)	(92)
Minus: Aktive latente Steuern	(345)	(328)	(334)	(325)	(315)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(641)	(611)	(559)	(496)	(577)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(154)	(194)	(183)	(236)	(147)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten <sup>(3)</sup>	(2.728)	(2.748)	(2.689)	(2.406)	(2.565)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(165)	(209)	(330)	(239)	(194)
Investiertes Kapital	20.395	20.038	19.580	18.865	18.504
<b>Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2018</b>	<b>19.476</b>				
Operatives Ergebnis <sup>(2)</sup>	3.024				
Ertragsteuern <sup>(2), (5)</sup>	(617)				
NOPAT	2.407				
<b>ROIC in %</b>	<b>12,4%</b>				

(1) Bereinigt um die Effekte aus der Einführung von IFRS 16.

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

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

(4) Letzte 12 Monate.

(5) Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

### **Information zu konstanten Wechselkursen (Nicht-IFRS-Kennzahl)**

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

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

### **Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement**

Die folgenden Kennzahlen für die Segmente Nordamerika und Asien-Pazifik betreffen Programme im Gesundheitswesen, an denen wir bisher teilgenommen haben und aktuell teilnehmen oder in Zukunft teilnehmen werden; die Kennzahlen sind Teil der Berichterstattung über unser Geschäft. Im Segment Nordamerika sind derzeit bei den im Folgenden dargestellten Berechnungen der Kennzahlen „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ und „Verwaltete Patientenkosten“ die sogenannten Subcapitation-Programme (pro-Kopf-Erstattungsprogramme im Bereich der Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte), das Bundled Payments for Care Improvement-Programm (BPCI-Programm; bis zum 28. Juni 2018 - siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang), das ESCO-Programm, MA-CSNPs (bis zum 31. Dezember 2018) und andere Shared-Savings-Programme enthalten. Künftig könnten weitere Programme hinzukommen, die ebenfalls in diese Kennzahlen einfließen würden. Um diese Geschäftskennzahlen zeitnah berichten zu können, mussten wir Schätzungen vornehmen, da die Prüfung der von uns zur Verfügung gestellten BPCI- und ESCO-Programm-Daten durch die CMS eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt. Im Segment Asien-Pazifik wird derzeit die Kennzahl „Patientenkontakte“ für das Versorgungsmanagement erläutert.

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

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

In unserem Segment Nordamerika wird die Kennzahl „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) berechnet, indem die Anzahl der Patienten, die in den USA an wertbasierten Erstattungsprogrammen wie Medicare Advantage oder an anderen wertbasierten Programmen teilnehmen, mit der Anzahl der Monate der Teilnahme der Mitglieder an diesen Programmen multipliziert wird (Mitgliedschaftsmonate). In diesen Programmen übernehmen wir das mit der Erzielung von Einsparungen verbundene Risiko. Die finanziellen Ergebnisse werden ergebniswirksam erfasst, wenn unsere Leistung bezüglich der Einsparungen ermittelt wird. Die in unserem Versorgungsmanagement enthaltenen mitgliedschaftsbasierten Angebote umfassen Subcapitation-Arrangements, MA-CSNPs (bis zum 31. Dezember 2018), ESCO- und BPCI (bis zum 28. Juni 2018 - siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang)- sowie andere Shared-Savings-Programme. Je nach unseren im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistungen, kann eine höhere Zahl teilnehmender Patienten einen künftigen Ertrag, aber auch einen entsprechenden Verlust für uns bedeuten.

### ***Verwaltete Patientenkosten***

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

### ***Patientenkontakte***

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

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

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

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

#### Ertragslage

##### Segmentdaten und Zentralbereiche

in MIO €

	<b>1. Quartal</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Umsatzerlöse</b>		
Nordamerika	2.887	2.774
EMEA	653	636
Asien-Pazifik	428	392
Lateinamerika	161	170
Zentralbereiche	4	4
<b>Gesamt</b>	<b>4.133</b>	<b>3.976</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>		
Nordamerika	372	362
EMEA	138	109
Asien-Pazifik	95	74
Lateinamerika	11	14
Zentralbereiche	(79)	(62)
<b>Gesamt</b>	<b>537</b>	<b>497</b>
Zinserträge	28	25
Zinsaufwendungen	(136)	(108)
Ertragsteuern	(101)	(84)
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>	<b>328</b>	<b>330</b>
<b>Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis</b>	<b>(57)</b>	<b>(51)</b>
<b>Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC - AG &amp; Co. KGaA entfällt)</b>	<b>271</b>	<b>279</b>

Die Umsatzerlöse und das operative Ergebnis, die in Ländern außerhalb der Euro-Zone erwirtschaftet werden, unterliegen Währungsschwankungen. Das 1. Quartal 2019 und 2018 wurde durch die Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar positiv beeinflusst. Im 1. Quartal 2019 wurden circa 70% Umsatzerlöse und etwa 69% des operativen Ergebnisses in US-Dollar generiert.

**1. Quartal 2019 im Vergleich zum 1. Quartal 2018**

**Konzernabschluss**

**Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss**

	1. Quartal 2019	1. Quartal 2018	Veränderung in %	
			Wie berichtet	Zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	4.133	3.976	4%	(1%)
Gesundheitsdienstleistungen	3.317	3.209	3%	(2%)
Gesundheitsprodukte	816	767	6%	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	12.561.531	12.154.164	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,5%	2,3%		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	30,6%	30,3%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	17,3%	17,1%		
Operatives Ergebnis in MIO €	537	497	8%	3%
Operative Marge in %	13,0%	12,5%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	480	446	8%	3%
Konzernergebnis in MIO € <sup>(3)</sup>	271	279	(3%)	(6%)
Ergebnis je Aktie in €	0,88	0,91	(3%)	(7%)

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

(2) Für weitere Informationen zum verbleibenden EBIT, einschließlich einer Überleitung des operativen Ergebnisses auf das verbleibende EBIT auf Konzernebene und 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 stiegen um 3%; hierin enthalten war ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 2%, hauptsächlich durch den Rückgang aufgrund von Vorjahresumsatzbeiträgen aus dem veräußerten Sound-Geschäft sowie des Effekts aus Klinikverkäufen und -schließungen (8%) und eines Rückgangs der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkten das organische Behandlungswachstum (3%), das organische Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (3%) und Akquisitionen (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%. Hierzu trugen ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (2%) bei. Gegenläufig wirkten ein Rückgang der Behandlungstage (1%) und der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Am 31. März 2019 besaßen, betrieben oder leiteten wir (ohne die von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA) 3.971 Dialysekliniken im Vergleich zu 3.790 Dialysekliniken am 31. März 2018. Im 1. Quartal 2019 übernahmen wir 25 Dialysekliniken, eröffneten 29 Kliniken und vereinten oder verkauften 11 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 4% von 322.253 am 31. März 2018 auf 336.716 am 31. März 2019.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 6%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 4%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stiegen um 7%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 5% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Produkten für die Heim-Hämodialyse (im Wesentlichen zurückzuführen auf die Akquisition von NxStage

Medical Inc. (NxStage)), Dialysatoren, Produkten für die Akutdialyse, Lösungen und Granulate sowie Blutschläuche. Gegenläufig wirkten geringere Umsatzerlöse aus Dialysegeräten infolge von Änderungen der bilanziellen Behandlung von Sale-and-Leaseback-Transaktionen aufgrund der Einführung von IFRS 16. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten verringerten sich um 3% von 20 MIO € auf 19 MIO €, wobei dieser Rückgang keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,3 Prozentpunkte, ohne nennenswerten Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg spiegelt hauptsächlich gestiegene Margen in den Segmenten Nordamerika und Asien-Pazifik wider. Gegenläufig wirkte der Rückgang im Segment EMEA. Der Anstieg im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf positiven Effekten im laufenden Geschäftsjahr aus der Veräußerung von Sound, das geringere Margen erzielte, einem vorteilhaften Effekt aus der Einführung von IFRS 16 (siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang), sowie auf günstigeren Produktionsbedingungen. Gegenläufig wirkten höhere Personalkosten. Im Segment Asien-Pazifik resultierte der Anstieg aus einem positiven Einfluss des Geschäftswachstums, der teilweise durch einen ungünstigen Mischeffekt aus Akquisitionen mit niedrigeren Margen ausgeglichen wurde. Der Rückgang im Segment EMEA resultierte hauptsächlich aus höheren Mietaufwendungen, ungünstigen Wechselkurseffekten, dem Effekt aus einem Behandlungstag weniger, Akquisitionen mit niedrigeren Margen, höheren Personalkosten in einigen Ländern sowie aus sonstigen geringfügigen Kostensteigerungen.

Der Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,2 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen negativen Effekt von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus einer Zunahme im Segment Nordamerika und in den Zentralbereichen sowie aus einem unvorteilhaften Effekt aufgrund der variierenden Margen in unseren vier Berichtssegmenten. Gegenläufig wirkten die Rückgänge im Segment EMEA und im Segment Asien-Pazifik. Im Segment Nordamerika war der Anstieg auf die Integrationskosten und betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit NxStage, höhere Personalkosten, ungünstige Auswirkungen aus der Beilegung von Rechtsstreitigkeiten sowie höheren Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen zurückzuführen. Gegenläufig positiv wirkten sich Erträge aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente aus. Der Anstieg in den Zentralbereichen beruhte im Wesentlichen auf einem höheren Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen, ungünstigen Wechselkurseffekten und höheren Projektkosten. Der Rückgang im Segment EMEA ergab sich aus geringeren ausstehenden variablen Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Xenios AG (Xenios), günstigen Wechselkurseffekten und dem positiven Einfluss aus Akquisitionen. Gegenläufig wirkten sich höhere Wertberichtigungen auf Forderungen aus. Im Segment Asien-Pazifik beruhte der Rückgang im Wesentlichen auf günstigen Wechselkurseffekten.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 5% von 32 MIO € auf 34 MIO €. In Prozent der Umsatzerlöse blieben die Forschungs- und Entwicklungskosten im Periodenvergleich stabil.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg um 12% von 18 MIO € auf 20 MIO €. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf ein gestiegenes Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45% beteiligt sind, hauptsächlich aufgrund eines höheren Absatzes von Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,5 Prozentpunkte, ohne nennenswerte Effekte aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg in der laufenden Periode ist weitestgehend auf den Anstieg der Bruttoergebnismarge sowie den Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement im 1. Quartal 2018 zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich, wie oben dargestellt, der Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten aus.

Das verbleibende EBIT stieg um 8%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 3%, hauptsächlich aufgrund eines gestiegenen operativen Ergebnisses, und wurde gegenläufig durch den Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses beeinflusst.

Der Netto-Zinsaufwand stieg um 30% von 83 MIO € auf 108 MIO €, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen stieg der Netto-Zinsaufwand um 24%. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus einem höheren Schuldenniveau infolge der Einführung von IFRS 16 und der Akquisition von NxStage. Gegenläufig wirkten die Ersetzung von im Geschäftsjahr 2018 zurückgezahlten hochverzinslichen Anleihen durch geringer verzinsten Schuldtitel sowie Zinserträge infolge der Investition der Veräußerungserlöse von Sound.

Die Ertragsteuern stiegen um 20% von 84 MIO € auf 101 MIO €. Der effektive Steuersatz stieg von 20,3% für den entsprechenden Zeitraum 2018 auf 23,5% und wurde maßgeblich durch den positiven Vorjahreseffekt in 2018, beruhend auf Effekten aus der US Steuerreform, beeinflusst.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 11% von 51 MIO € auf 57 MIO €, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 3%, bedingt durch höhere Erträge aus dem Versorgungsmanagement in den USA.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) sank um 3% von 279 MIO € auf 271 MIO € einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3%. Zu konstanten Wechselkursen verringerte sich das Konzernergebnis aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten um 6%.

Das Ergebnis je Aktie sank um 3%; hier waren positive Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 4% enthalten. Damit verringerte sich das Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen um 7%. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 1. Quartal 2019 etwa 306,7 MIO (306,5 MIO im 1. Quartal 2018).

Wir beschäftigten zum 31. März 2019 118.308 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 114.831 Personen zum 31. März 2018, ein Anstieg von 3%, der hauptsächlich aus der Akquisition von NxStage resultiert.

### **Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für den Konzern**

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 1. Quartal 2019 und 2018 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- Einführung von IFRS 16
- Beiträge aus der Geschäftstätigkeit von NxStage im 1. Quartal 2019, um der Darstellung in 2018 zu entsprechen (Beiträge NxStage)
- Integrationskosten im Zusammenhang mit der NxStage Akquisition vom 21. Februar 2019 (Kosten NxStage)
- Aufwendungen im Zusammenhang mit der nachhaltigen Verbesserung unserer Kostenbasis (Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm)
- Beiträge aus der Geschäftstätigkeit von Sound im 1. Quartal 2018, um der Darstellung in 2018 zu entsprechen (Sound Q1)

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

- (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement (siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang) ((Gewinn) Verlust im Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement)

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der zentralen Indikatoren für den Konzernabschluss gemäß IFRS auf die wie oben beschrieben bereinigten zentralen Indikatoren. Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte die folgende Tabelle nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

### Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für den Konzern

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse					Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm	Bereinigte Ergebnisse 1. Quartal 2019	Veränderung in % auf bereinigter Basis	
	1. Quartal 2019	Einführung von IFRS 16	Beiträge NxStage	Kosten NxStage				Zu Wechselkursen der Berichtsperiode	Zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>4.133</b>	22	<b>(30)</b>	-	-	-	<b>4.125</b>	<b>11%</b>	<b>6%</b>
Gesundheitsdienstleistungen	3.317	-	(1)	-	-	-	3.316	12%	6%
Gesundheitsprodukte	816	22	(29)	-	-	-	809	5%	4%
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>537</b>	<b>(17)</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>4</b>		<b>551</b>	<b>9%</b>	<b>4%</b>
<b>Operative Marge in %</b>	<b>13,0%</b>						<b>13,4%</b>		
Zinsaufwendungen, netto	108	(42)	(8)	-	-	-	58	(19%)	(23%)
Ertragsteuern	101	7	5	4	1	1	118	37%	31%
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	57	-	-	-	-	-	57	11%	3%
<b>Konzernergebnis<sup>(2)</sup></b>	<b>271</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>3</b>		<b>318</b>	<b>8%</b>	<b>3%</b>
Ergebnis je Aktie in €	0,88	0,06	0,05	0,04	0,01		1,04	8%	3%

### Operative Entwicklung auf bereinigter Basis

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 1. Quartal 2018		(Gewinn) Verlust im Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	Bereinigte Ergebnisse 1. Quartal 2018
	1. Quartal 2018	Sound Q1 <sup>(3)</sup>		
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>3.976</b>	<b>(251)</b>	-	<b>3.725</b>
Gesundheitsdienstleistungen	3.209	(251)	-	2.958
Gesundheitsprodukte	767	-	-	767
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>497</b>	<b>(4)</b>	<b>13</b>	<b>506</b>
<b>Operative Marge in %</b>	<b>12,5%</b>			<b>13,6%</b>
Zinsaufwendungen, netto	83	(10)	-	73
Ertragsteuern	84	2	-	86
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	51	-	-	51
<b>Konzernergebnis<sup>(2)</sup></b>	<b>279</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>296</b>
Ergebnis je Aktie in €	0,91	0,01	0,04	0,96

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

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

(3) Beiträge von Sound.



## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

### Segment Nordamerika

#### Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika

	1. Quartal 2019	1. Quartal 2018	Veränderung in %	
			Wie berichtet	Zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Segment Nordamerika gesamt</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	2.887	2.774	4%	(4%)
Gesundheitsdienstleistungen	2.680	2.590	3%	(4%)
Gesundheitsprodukte	207	184	12%	4%
Operatives Ergebnis in MIO €	372	362	3%	(4%)
Operative Marge in %	12,9%	13,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	319	314	2%	(4%)
<b>Dialyse</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	2.579	2.259	14%	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	7.707.848	7.473.764	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,3%	2,3%		
Operatives Ergebnis in MIO €	332	349	(5%)	(10%)
Operative Marge in %	12,9%	15,4%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	285	304	(6%)	(12%)
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	308	515	(40%)	(45%)
Operatives Ergebnis in MIO €	40	13	203%	180%
Operative Marge in %	13,0%	2,6%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	34	10	253%	226%
Summe der Mitgliedschaftsmonate <sup>(3),(4)</sup>	170.903	165.797	3%	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € <sup>(3),(4)</sup>	1.071	1.189	(10%)	(17%)
Patientenkontakte <sup>(3),(4)</sup>	272.353	1.957.694	(86%)	

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

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

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

(4) Die Kennzahlen können zu gering sein, da es Probleme bei der Zuordnung von Ärzten im Zusammenhang mit dem BPCI-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 dem Dialysegeschäft stiegen um 14%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 5%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen stiegen um 14% von 2.075 MIO € auf 2.372 MIO €, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Dialyседienstleistungen um 6%, hauptsächlich aufgrund eines organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (3%), eines organischen Behandlungswachstums (3%) und von Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte ein Rückgang der Behandlungstage (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%, weitestgehend aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3%) und von Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte ein Rückgang der Behandlungstage (1%). Zum 31. März 2019 wurden 205.775 Patienten (4% mehr als zum 31. März 2018) in den 2.559 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben, verglichen mit 197.339 behandelten Patienten in 2.419 Kliniken zum 31. März 2018.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 348 US\$ (283 €) auf 355 US\$ (289 € zu konstanten Wechselkursen). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf die gestiegenen Verordnungen oral zu verabreichender Medikamente sowie eine Erhöhung des Basis-PVS-Erstattungssatzes zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich geringere Umsatzerlöse mit privaten Versicherern aus.

Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen, bereinigt um die Einführung von IFRS 16, von 289 US\$ (235 €) auf 301 US\$ (245 € zu konstanten Wechselkursen). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus den gestiegenen Verordnungen oral zu verabreichender Medikamente sowie aus höheren Personalkosten.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 12%; hierin enthalten war ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 8%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zu konstanten Wechselkursen um 4% beruhte auf den, weitestgehend im Zusammenhang mit der NxStage Akquisition, gestiegenen Umsatzerlösen mit Heim-Hämodialyseprodukten, Produkten für die Akutdialyse und Blutschläuchen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Dialysegeräten infolge von Änderungen der bilanziellen Behandlung von Sale-and-Leaseback-Transaktionen aufgrund der Einführung von IFRS 16 ausgeglichen.

### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Rückgang von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen beruhte auf höheren Personalkosten, den Integrationskosten und betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit NxStage, den ungünstigen Auswirkungen aus der Beilegung von Rechtsstreitigkeiten sowie höheren Personalaufwendungen aus aktienbasierten Vergütungsplänen. Gegenläufig wirkten ein positiver Ergebniseffekt aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente, ein vorteilhafter Effekt aus der Einführung von IFRS 16 sowie günstigere Produktionsbedingungen.

### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft verringerte sich um 6%, einschließlich eines positiven Währungsumrechnungseffektes in Höhe von 6%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen um 12% ergab sich hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis sowie aus einem Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses.

## **Versorgungsmanagement**

### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement sanken um 40%. In diesem Rückgang sind positive Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 5% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 45%, hauptsächlich durch den Rückgang aufgrund von Vorjahresumsatzbeiträgen aus dem veräußerten Sound-Geschäft (53%). Gegenläufig wirkten sich ein organisches Umsatzwachstum (7%) und Beiträge aus Akquisitionen (1%) aus.

*Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 10,4 Prozentpunkte ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte weitgehend aus dem Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement im ersten Quartal 2018, gestiegenen Mitgliedschaftsmonaten bei der Erbringung von Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, gestiegenem Volumen für Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie sowie aus einem positiven Effekt aus der Einführung von IFRS 16.

*Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg um 253%; hierin war ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 27% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ein Anstieg in Höhe von 226%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses, teilweise kompensiert durch einen Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses.

*Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement*

Die Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) blieb stabil, weitestgehend aufgrund der Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Partner für Arztpraxen und neuer Dialyseeinrichtungen. Dem Anstieg wirkte die Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018 und die damit einhergehende Beendigung unserer Teilnahme am BPCI-Programm entgegen. Siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang sowie Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten sanken um 10% einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7% in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen sanken die verwalteten Patientenkosten um 17%. Der Rückgang resultierte aus der Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang) und der damit einhergehenden Beendigung unserer Teilnahme am BPCI-Programm. Gegenläufig wirkte die Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Partner für Arztpraxen und neuer Dialyseeinrichtungen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Rückgang der Patientenkontakte ist vorwiegend auf weniger Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen, aufgrund der Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018, zurückzuführen. Siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang sowie Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

## Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen bzw. Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 1. Quartal 2019 und 2018 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- Einführung von IFRS 16
- Beiträge NxStage
- Kosten NxStage
- Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm
- Sound Q1
- (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der zentralen Indikatoren für das Segment Nordamerika gemäß IFRS auf die wie oben beschrieben bereinigten zentralen Indikatoren. Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte die folgende Tabelle nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

### Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 1. Quartal 2019	Einführung von IFRS 16	Beiträge NxStage	Kosten NxStage	Aufwendun- gen für das Kosten- optimierungs- programm	Bereinigte Ergebnisse 1. Quartal 2019	Veränderung in % auf bereinigter Basis	
							Zu Wechsel- kursen der Berichts- periode	Zu konstanten Wechsel- kursen <sup>(1)</sup>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.887</b>	<b>22</b>	<b>(30)</b>	-	-	<b>2.879</b>	<b>14%</b>	<b>5%</b>
Gesundheitsdienstleistungen	2.680	-	(1)	-	-	2.679	14%	6%
davon Dialyседienstleistungen	2.372	-	(1)	-	-	2.371	14%	6%
davon Versorgungsmanagement	308	-	-	-	-	308	17%	8%
Gesundheitsprodukte	207	22	(29)	-	-	200	9%	0%
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>372</b>	<b>(13)</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>390</b>	<b>5%</b>	<b>(1%)</b>
<b>Operative Margin in %</b>	<b>12,9%</b>					<b>13,6%</b>		
Dialyse	332	(11)	11	16	4	352	1%	(5%)
Operative Margin in %	12,9%					13,7%		
Versorgungsmanagement	40	(2)	-	-	-	38	72%	59%
Operative Margin in %	13,0%					12,3%		

### Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 1. Quartal 2018	Sound Q1 <sup>(2)</sup>	(Gewinn) Verlust im Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungs- management	Bereinigte Ergebnisse 1. Quartal 2018
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.774</b>	<b>(251)</b>	-	<b>2.523</b>
Gesundheitsdienstleistungen	2.590	(251)	-	2.339
davon Dialyседienstleistungen	2.075	-	-	2.075
davon Versorgungsmanagement	515	(251)	-	264
Gesundheitsprodukte	184	-	-	184
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>362</b>	<b>(4)</b>	<b>13</b>	<b>371</b>
<b>Operative Margin in %</b>	<b>13,1%</b>			<b>14,7%</b>
Dialyse	349	-	-	349
Operative Margin in %	15,4%			15,4%
Versorgungsmanagement	13	(4)	13	22
Operative Margin in %	2,6%			8,3%

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

(2) Beiträge von Sound.

## Segment EMEA

### Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

	Veränderung in %			
	1. Quartal 2019	1. Quartal 2018	Wie berichtet	Zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
Umsatzerlöse in MIO €	653	636	3%	4%
Gesundheitsdienstleistungen	324	314	3%	5%
Gesundheitsprodukte	329	322	2%	3%
Anzahl der Dialysebehandlungen	2.475.702	2.387.160	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,9%	2,4%		
Operatives Ergebnis in MIO €	138	109	26%	27%
Operative Marge in %	21,1%	17,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	136	108	26%	27%

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

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

#### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen stiegen um 3%. Hierin war ein negativer Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% enthalten. Gründe für den Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen zu konstanten Wechselkursen von 5% waren ein organisches Behandlungswachstum (4%), Akquisitionen (3%) und ein Anstieg des organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (1%). Gegenläufig wirkte ein Rückgang der Behandlungstage (2%) sowie der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 4%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (4%) und von Akquisitionen (2%). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%) und den Rückgang der Behandlungstage (1%) ausgeglichen. Zum 31. März 2019 wurden 65.833 Patienten (4% mehr als zum 31. März 2018) in den 782 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 63.114 behandelten Patienten in 754 Dialysekliniken zum 31. März 2018.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 2% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 3%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten stiegen um 3%, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysegeräten, Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie mit Medikamenten für die Behandlung von chronischem Nierenversagen. Dies wurde teilweise durch niedrigere Umsatzerlöse mit Produkten für die Akutdialyse ausgeglichen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten sanken um 3% von 20 MIO € auf 19 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang der Umsatzerlöse aus nichtdialysebezogenen Produkten resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

#### Operative Marge

Die operative Marge stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 4,0 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,1 Prozentpunkte. Der Anstieg der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus geringeren ausstehenden variablen Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Xenios. Gegenläufig wirkten höhere Wertberichtigungen auf Forderungen, höhere Mietaufwendungen und der Effekt aus einem Behandlungstag weniger.

### Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 26%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ein Anstieg in Höhe von 27%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses, der teilweise durch den Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses kompensiert wurde.

## Segment Asien-Pazifik

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

	Veränderung in %			
	1. Quartal 2019	1. Quartal 2018	Wie berichtet	Zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup>
<b>Segment Asien-Pazifik gesamt</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	428	392	9%	6%
Gesundheitsdienstleistungen	199	184	8%	4%
Gesundheitsprodukte	229	208	10%	8%
Operatives Ergebnis in MIO €	95	74	28%	25%
Operative Marge in %	22,1%	19,0%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	93	72	29%	26%
<b>Dialyse</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	376	346	9%	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.099.404	1.060.114	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	7,1%	4,2%		
Operatives Ergebnis in MIO €	89	68	31%	27%
Operative Marge in %	23,6%	19,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	87	66	31%	28%
<b>Versorgungsmanagement</b>				
Umsatzerlöse in MIO €	52	46	14%	12%
Operatives Ergebnis in MIO €	6	6	(6%)	(5%)
Operative Marge in %	11,3%	13,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	6	6	(3%)	(2%)
Patientenkontakte <sup>(3)</sup>	216.320	200.138	8%	

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

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

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

## Dialyse

### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft stiegen um 9%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 5%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialysedienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialysedienstleistungen erhöhten sich um 7% von 138 MIO € auf 147 MIO €, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6%. Zu konstanten Wechselkursen beruhte der Anstieg in Höhe von 1% auf einem

organischen Behandlungswachstum (7%) sowie auf Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkten Klinikverkäufe und -schließungen (4%), ein Rückgang des organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (2%) sowie ein Rückgang der Behandlungstage (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (7%) und Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (3%) sowie aus dem Rückgang der Behandlungstage (1%). Zum 31. März 2019 wurden 31.674 Patienten (5% mehr als zum 31. März 2018) in den 398 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 30.194 behandelten Patienten in 385 Dialysekliniken zum 31. März 2018.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 10%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 8% aufgrund höherer Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse und Produkten für die Akutdialyse.

#### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 3,9 Prozentpunkte; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,2 Prozentpunkten. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus günstigen Wechselkurseffekten sowie einem günstigen Effekt aus dem Geschäftswachstum.

#### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT stieg um 31%, einschließlich eines positiven Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 3%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen um 28% ist hauptsächlich auf das gestiegene operative Ergebnis zurückzuführen.

### **Versorgungsmanagement**

#### *Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 14%; hierin war ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 2% enthalten. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement zu konstanten Wechselkursen um 12% ging hauptsächlich auf Akquisitionen (7%) und ein organisches Umsatzwachstum (5%) zurück.

#### *Operative Marge*

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,4 Prozentpunkte; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,3 Prozentpunkten. Zu konstanten Wechselkursen resultierte der Rückgang der operativen Marge aus höheren Anlaufkosten und betrieblichen Aufwendungen.

#### *Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 3% und beinhaltete negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 1%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT aus dem Versorgungsmanagement zu konstanten Wechselkursen um 2% ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

*Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement*

Die Anzahl der Patientenkontakte stieg aufgrund der Zunahme der Patientenkontakte bei umfassenden und spezialisierten Vorsorgeuntersuchungen, ambulanten Behandlungen, stationären und ambulanten Dienstleistungen, der Versorgung von Gefäßzugängen und anderen Dienstleistungen zur Behandlung chronischer Krankheiten.

**Segment Lateinamerika**

**Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika**

	<u>Veränderung in %</u>			
	<u>1. Quartal 2019</u>	<u>1. Quartal 2018</u>	<u>Wie berichtet</u>	<u>Zu konstanten Wechselkursen <sup>(1)</sup></u>
Umsatzerlöse in MIO €	161	170	(5%)	14%
Gesundheitsdienstleistungen	114	121	(5%)	20%
Gesundheitsprodukte	47	49	(5%)	1%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.278.577	1.233.126	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	0,7%	1,1%		
Operatives Ergebnis in MIO €	11	14	(19%)	(24%)
Operative Marge in %	7,1%	8,3%		
Verbleibendes EBIT in MIO € <sup>(2)</sup>	11	14	(21%)	(26%)

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

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

*Umsatzerlöse*

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen sanken um 5%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 25%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 20%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (16%), Akquisitionen (5%) und organischem Behandlungswachstum (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (1%) sowie einem Rückgang der Behandlungstage (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen (5%) und organischem Behandlungswachstum (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (1%) sowie ein Rückgang der Behandlungstage (1%). Zum 31. März 2019 wurden 33.434 Patienten (6% mehr als zum 31. März 2018) in den 232 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 31.606 behandelten Patienten in 232 Dialysekliniken zum 31. März 2018.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 5%; hierin waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 6% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen blieben die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten mit einem geringfügigen Anstieg um 1% relativ stabil.

*Operative Marge*

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,2 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 1,6 Prozentpunkte. Zu konstanten Wechselkursen sank die operative Marge hauptsächlich aufgrund des Effekts aus der Hyperinflation in Argentinien, die teilweise durch günstige Wechselkurseffekte kompensiert wurde.



*Verbleibendes EBIT*

Das verbleibende EBIT sank um 21%, einschließlich eines positiven Effektes aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 26%, hauptsächlich aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses.

## Finanzlage

### Liquiditätsquellen

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

In unserer langfristigen Finanzplanung orientieren wir uns in erster Linie am Netto-Verschuldungsgrad, einer Nicht-IFRS-Kennzahl (siehe hierzu den obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)“). Zum 31. März 2019 lag der Netto-Verschuldungsgrad bei 3,2 (31. Dezember 2018: 1,8). Bereinigt um den Effekt aus der Einführung von IFRS 16 lag der Netto-Verschuldungsgrad zum 31. März 2019 bei 2,5.

Zum 31. März 2019 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 959 MIO € (31. Dezember 2018: 2.146 MIO €).

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) belief sich im 1. Quartal 2019 auf -123 MIO € (1. Quartal 2018: -263 MIO €). Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahl, ist im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse (Nicht-IFRS-Kennzahl)“ zu finden. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow im 1. Quartal 2019 -3,0% (1. Quartal 2018: -6,6%).

### Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

Wir haben im 1. Quartal 2019 einen Cash Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 76 MIO € (1. Quartal 2018: -45 MIO €) generiert. In Prozent der Umsatzerlöse stieg der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit von -1% im 1. Quartal 2018 auf 2% im vergleichbaren Zeitraum 2019.

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 Umgliederung der Tilgungskomponente der Mietzahlungen in die Finanzierungstätigkeit im Zusammenhang mit der Einführung von IFRS 16.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungsätzen ab. Etwa 80% unserer Umsatzerlöse erzielen wir mit Gesundheitsdienstleistungen, von denen ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Quartal 2019 entfielen etwa 34% der Umsatzerlöse des Konzerns auf Erstattungen staatlicher US-Gesundheitsprogramme wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen könnten sowohl die Medicare-Erstattungsätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungsätze oder eine Verringerung des Leistungsumfangs könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, die Finanz- und Ertragslage haben und damit auf unsere Fähigkeit, Cash Flow zu

generieren. Siehe den obigen Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

Wir beabsichtigen unseren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, bestehenden und zukünftigen Kreditvereinbarungen sowie der Ausgabe von Commercial Paper (siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang) und der Nutzung des Forderungsverkaufsprogramms zu bestreiten. Zusätzlich gehen wir davon aus, die für Akquisitionen oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen sichern zu können, etwa 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. Komerzielle Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Zahlungszyklen. Eine Verlängerung dieser Zahlungszyklen könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit haben, Cash Flow zu generieren. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und der wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 31. März 2019 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (Days Sales Outstanding, DSO) von etwa 83 Tagen und ist im Vergleich zu 75 Tagen zum 31. Dezember 2018 angestiegen.

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

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten:

**Entwicklung der Forderungslaufzeiten**

in Tagen

	<b>31. März 2019</b>	<b>31. Dezember 2018</b>
Segment Nordamerika	72	60
Segment EMEA	96	98
Segment Asien-Pazifik	117	116
Segment Lateinamerika	120	119
<b>FMC-AG &amp; Co. KGaA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)</b>	<b>83</b>	<b>75</b>

Der Anstieg der DSO im Segment Nordamerika beruht im Wesentlichen auf saisonalen Schwankungen in der Rechnungsstellung. Der Rückgang der DSO im Segment EMEA spiegelt hauptsächlich eine Verbesserung der Maßnahmen zum Einzug der Forderungen von Gesundheitsorganisationen wider. Der Anstieg der DSO im Segment Asien-Pazifik ist hauptsächlich auf die Verzögerung der Zahlungseingänge in China zurückzuführen. Der Anstieg der DSO im Segment Lateinamerika spiegelt periodische Schwankungen in Zahlungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen in bestimmten Ländern wider.

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

## Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendeten wir im 1. Quartal 2019 Mittel in Höhe von netto 2.016 MIO € (1. Quartal 2018: 400 MIO €). Die folgende Tabelle zeigt die Investitionen in Sachanlagen nach Abzug von Erlösen aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen für das 1. Quartal 2019 und 2018:

### Investitionen in Sachanlagen (netto), Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen

in MIO €

	Investitionen in Sachanlagen, netto		Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	
	1. Quartal		1. Quartal	
	2019	2018	2019	2018
Segment Nordamerika	95	137	1.782 <sup>(1)</sup>	159
<i>davon Investitionen in Wertpapiere</i>	-	-	-	146
Segment EMEA	25	28	19	17
Segment Asien-Pazifik	9	9	1	-
Segment Lateinamerika	5	2	20	4
Zentralbereiche	65	42	7	1
<b>Gesamt</b>	<b>199</b>	<b>218</b>	<b>1.829</b>	<b>181</b>

(1) Ergab sich im Wesentlichen aus dem Erwerb von NxStage am 21. Februar 2019.

Der größte Teil der Investitionen in Sachanlagen im 1. Quartal 2019 entfiel auf die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Ausrüstung neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten (vorwiegend im Segment Nordamerika, in Frankreich und in Deutschland), Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, das Versorgungsmanagement sowie auf aktivierungsfähige Entwicklungskosten. Die Investitionen in Sachanlagen blieben mit etwa 5% der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

Die Investitionen im 1. Quartal 2018 entfielen hauptsächlich auf Fremdkapitalinstrumente im Segment Nordamerika. Die übrigen Investitionen im Segment Nordamerika, im Segment EMEA und im Segment Lateinamerika standen weitestgehend im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialysekliniken.

Für 2019 erwarten wir Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 1,0 bis 1,2 MRD € und Akquisitionen und Beteiligungen, ohne Investitionen in Wertpapiere, in Höhe von etwa 0,4 bis 0,6 MRD €. Siehe hierzu den nachstehenden Prognosebericht.

## Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Im 1. Quartal 2019 erhielten wir 722 MIO € aus der Finanzierungstätigkeit (1. Quartal 2018: 338 MIO €).

Im 1. Quartal 2019 erhielten wir Mittel hauptsächlich aus der Inanspruchnahme des Forderungsverkaufsprogramms, Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich weiterer Ziehungen des revolving Kredits in US-Dollar und in Euro im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012) sowie aus der Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten. Dies wurde teilweise durch die Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, den Erwerb eigener Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms und die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich gegenüber nahestehenden Unternehmen) sowie die Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile ausgeglichen.

Im 1. Quartal 2018 erhielten wir Mittel hauptsächlich aus der Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich Ziehungen im Rahmen des Commercial Paper

Programms) sowie aus der Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (einschließlich weiterer Ziehungen des revolvingenden Kredits in US-Dollar im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012). Dies wurde teilweise durch die Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile ausgeglichen.

### **Vermögenslage**

Die Bilanzsumme stieg um 23% von 26,2 MRD € zum 31. Dezember 2018 auf 32,4 MRD € zum 31. März 2019 einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Einführung von IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019 zurückzuführen. Zu konstanten Wechselkursen stieg die Bilanzsumme um 21% von 26,2 MRD € auf 31,8 MRD €.

Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme sank von 30% zum 31. Dezember 2018 auf 23% zum 31. März 2019. Die Eigenkapitalquote ging von 49% zum 31. Dezember 2018 auf 41% zum 31. März 2019 zurück. Der ROIC verringerte sich von 12,4% zum 31. Dezember 2018 auf 9,9% zum 31. März 2019 (bereinigt um die Einführung von IFRS 16).

### **Gesamtaussage der Unternehmensleitung**

Im ersten Quartal haben wir in allen Regionen ein gesundes organisches Wachstum erzielt. Alle unsere wichtigen Initiativen sind voll im Gange. Wir haben die Akquisition von NxStage abgeschlossen und mit der Integration ebenso begonnen wie mit dem Ausbau der Infrastruktur für die Heimdialyse. Das ist für uns eine sehr gute Basis, um unsere Investitionsvorhaben und Jahresziele zu erreichen.

### **Nachtragsbericht**

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 16 im Konzernanhang.

## Prognosebericht

Der Vorstand steuert unser Unternehmen anhand von strategischen und operativen Vorgaben und verschiedenen finanziellen Kenngrößen, die in Euro auf Basis von IFRS ermittelt werden (siehe hierzu Kapitel „Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt „Steuerungssystem“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2018). Der nachfolgende Ausblick für 2019 und 2020 beruht auf dieser Datengrundlage und basiert auf konstanten Wechselkursen.

Um die geschäftliche Entwicklung in den entsprechenden Zeiträumen vergleichbar zu machen, wurden und werden der Ausblick 2019 und 2020 sowie die Ergebnisse 2018 bereinigt um Effekte wie zum Beispiel die geringeren Zuführungen zu den Rückstellungen für Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen in 2018 (Kosten im Zshg. mit FCPA-Untersuchungen), die Einführung von IFRS 16, die Beiträge von Sound im ersten Halbjahr 2018, den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement sowie Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm. Sämtliche Effekte aus der Übernahme von NxStage sind im Ausblick 2019 und 2020 nicht berücksichtigt.

### Ausblick 2019 und 2020

	<b>Ausblick 2019 (zu konstanten Wechselkursen)<sup>(1)</sup></b>	<b>Ausblick 2020 (zu konstanten Wechselkursen)<sup>(1)</sup></b>
Umsatzerlöse <sup>(2)</sup>	Wachstum 3 - 7%	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Operatives Ergebnis <sup>(2)</sup>	Wachstum (1) - 3%	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Verbleibendes EBIT <sup>(2)</sup>	Wachstum (1) - 3%	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Wachstum Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen <sup>(2),(3)</sup>	Wachstum (2) - 2%	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Wachstum Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen <sup>(2),(3)</sup>	parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses und der ausstehenden Aktien	parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses und der ausstehenden Aktien
Investitionen in Sachanlagen	1,0 - 1,2 MRD €	-
Akquisitionen und Beteiligungen <sup>(4)</sup>	0,4 - 0,6 MRD €	-
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	> 10%	-
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	> 4%	-
Netto-Verschuldungsgrad	< 2,5	-
ROIC	≥ 8,0%	-
Dividende je Aktie	parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses und der ausstehenden Aktien	-
Mitarbeiter <sup>(5)</sup>	> 117.000	-
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	160 - 170 MIO €	-

(1) Um die geschäftliche Entwicklung in den entsprechenden Zeiträumen mit den bereinigten Ergebnissen 2018 vergleichbar zu machen, wurden und werden der Ausblick 2019 und 2020 bereinigt um Effekte wie zum Beispiel: Kosten im Zshg. mit FCPA-Untersuchungen, die Einführung von IFRS 16, den (Gewinn) Verlust im Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement sowie Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm. Sämtliche Effekte aus der Übernahme von NxStage sind im Ausblick 2019 und 2020 nicht berücksichtigt.

(2) Basis 2018 bereinigt um den (Gewinn) Verlust im Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement, die 2018 Kosten im Zshg. mit FCPA-Untersuchungen und die Beiträge von Sound im ersten Halbjahr 2018.

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

(4) Ohne Investitionen in Wertpapiere.

(5) Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis.

## Schätzungen NxStage

Die nachfolgende Tabelle zeigt die voraussichtlichen Auswirkungen der Übernahme von NxStage auf unser Geschäft in 2019 und 2020, ohne Integrationskosten von insgesamt 50 bis 75 MIO € innerhalb der nächsten drei Jahre ab Erwerbszeitpunkt. Die Schätzungen wurden in Euro auf Basis von IFRS ermittelt (siehe hierzu Kapitel „Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt „Steuerungssystem“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2018). Die Schätzungen für 2019 und 2020 beruhen auf dieser Datengrundlage und basieren auf konstanten Wechselkursen.

### Schätzungen NxStage<sup>(1)</sup>

in MIO €

	<b>Schätzungen 2019 (zu konstanten Wechselkursen)</b>	<b>Schätzungen 2020 (zu konstanten Wechselkursen)</b>
Umsatzerlöse	240 - 260	310 - 330
Operatives Ergebnis	(30) - (20)	20 - 30
Zinsaufwendungen, netto	(75) - (65)	(85) - (75)
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG and Co. KGaA entfällt)	(75) - (65)	(40) - (30)

(1) Ohne die Effekte aus der Einführung von IFRS 16 und Integrationskosten. Die Schätzungen für 2019 beziehen sich auf den Zeitraum vom 21. Februar 2019 (Erwerbszeitpunkt) bis 31. Dezember 2019.

## Risiko- und Chancenbericht

### Risikobericht

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 12 und 13 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 67 – 81 im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2018 eingesehen werden.

### Chancenbericht

Im 1. Quartal 2019 haben sich im Vergleich zu den in unserem Geschäftsbericht 2018 unter dem Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 81 – 84 im Konzernlagebericht veröffentlichten Informationen keine wesentlichen Änderungen ergeben.

**Konzernabschluss**

**Konzern-Gesamtergebnisrechnung (ungeprüft)**

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	1. Quartal	
		2019	2018
<b>Umsatzerlöse</b>			
Gesundheitsdienstleistungen		3.317.308	3.208.795
Gesundheitsprodukte		815.249	766.834
	2a, 14	<b>4.132.557</b>	<b>3.975.629</b>
<b>Umsatzkosten</b>			
Gesundheitsdienstleistungen		2.505.423	2.434.324
Gesundheitsprodukte		361.846	338.556
		<b>2.867.269</b>	<b>2.772.880</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.265.288</b>	<b>1.202.749</b>
<b>Betriebliche (Erträge) Aufwendungen</b>			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		715.157	678.777
(Gewinn) Verlust im Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	2b	-	13.103
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2c	33.614	31.897
Ergebnis assoziierter Unternehmen	14	(20.033)	(17.904)
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>536.550</b>	<b>496.876</b>
<b>Zinsergebnis</b>			
Zinserträge		(27.944)	(24.836)
Zinsaufwendungen		135.792	107.769
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>428.702</b>	<b>413.943</b>
Ertragsteuern		100.944	84.234
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>		<b>327.758</b>	<b>329.709</b>
<b>Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis</b>		<b>57.009</b>	<b>51.154</b>
<b>Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA entfällt)</b>		<b>270.749</b>	<b>278.555</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	2d	<b>0,88</b>	<b>0,91</b>
<b>Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung</b>	2d	<b>0,88</b>	<b>0,91</b>

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



**Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA**  
**Konzern-Gesamtergebnisrechnung (ungeprüft)**

**Konzern-Gesamtergebnisrechnung**

in TSD €

	1. Quartal	
	2019	2018
<b>Ergebnis nach Ertragsteuern</b>	<b>327.758</b>	<b>329.709</b>
<b>Übriges Comprehensive Income (Loss)</b>		
<b>Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:</b>		
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen	269.741	(265.041)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges <sup>(1)</sup>	(1.296)	7.834
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden	426	(2.218)
<b>Übriges Comprehensive Income (Loss), netto</b>	<b>268.871</b>	<b>(259.425)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>596.629</b>	<b>70.284</b>
<b>Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis</b>	<b>78.004</b>	<b>25.776</b>
<b>Auf die Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA entfallendes Gesamtergebnis</b>	<b>518.625</b>	<b>44.508</b>

(1) Inklusive Hedgingkosten in Höhe von (893) € und (630) € im 1. Quartal 2019 und 2018.

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Bilanz

**Konzern-Bilanz**

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

	<b>Ziffer</b>	<b>31. März 2019</b>	<b>31. Dezember 2018</b>
		(ungeprüft)	(geprüft)
<b>Vermögenswerte</b>			
Flüssige Mittel	5	958.788	2.145.632
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6	3.856.891	3.337.706
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	4	95.281	92.662
Vorräte	7	1.695.658	1.466.803
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		894.229	804.083
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>7.500.847</b>	<b>7.846.886</b>
Sachanlagen		3.949.557	3.836.010
Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	1	4.310.976	-
Immaterielle Vermögenswerte		1.430.970	681.331
Firmenwerte		13.561.939	12.209.606
Latente Steuern		308.530	345.686
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	14	630.439	649.780
Sonstige langfristige Vermögenswerte		659.946	672.969
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>24.852.357</b>	<b>18.395.382</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>32.353.204</b>	<b>26.242.268</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		707.774	641.271
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	4	210.384	153.781
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.809.937	2.904.288
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	8	1.319.997	1.205.294
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	8	107.400	188.900
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	9	1.511.815	1.106.519
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	1	615.011	-
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen	4	16.489	-
Rückstellungen für Ertragsteuern		64.627	68.229
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>7.363.434</b>	<b>6.268.282</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	9	5.681.163	5.045.515
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	1	3.863.651	-
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	4	116.913	-
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		718.895	750.738
Pensionsrückstellungen		563.538	551.930
Rückstellungen für Ertragsteuern		96.247	97.324
Latente Steuern		722.859	626.521
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>11.763.266</b>	<b>7.072.028</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>		<b>19.126.700</b>	<b>13.340.310</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 384.822.972 Aktien genehmigt, 307.907.293 ausgegeben und 305.278.102 in Umlauf am 31. März 2019 bzw. 384.822.972 Aktien genehmigt, 307.878.652 ausgegeben und 306.878.701 in Umlauf am 31. Dezember 2018		307.907	307.879
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten	2d	(164.809)	(50.993)
Kapitalrücklage		3.871.908	3.873.345
Gewinnrücklagen		8.991.461	8.831.930
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(955.874)	(1.203.750)
<b>Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG &amp; Co. KGaA</b>		<b>12.050.593</b>	<b>11.758.411</b>
Nicht beherrschende Anteile		1.175.911	1.143.547
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>13.226.504</b>	<b>12.901.958</b>
<b>Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital</b>		<b>32.353.204</b>	<b>26.242.268</b>

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

Konzern-Kapitalflussrechnung

in TSD €

	Ziffer	1. Quartal	
		2019	2018
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>			
Ergebnis nach Ertragsteuern		327.758	329.709
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen	14	362.376	174.994
Veränderung der latenten Steuern		53.960	(8.147)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen, Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen, Investitionen und Desinvestitionen		(8.563)	2.028
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		1.380	18.656
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto		20.894	22.303
Zinsaufwendungen, netto		107.848	82.933
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		(430.041)	(462.386)
Vorräte		(141.258)	(84.210)
Sonstige Vermögenswerte		(70.828)	9.537
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		(2.476)	(10.370)
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		54.840	90.081
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		(67.346)	(152.973)
Gezahlte Zinsen		(135.041)	(110.178)
Erhaltene Zinsen		12.644	6.436
Veränderung der Steuerrückstellungen		69.244	98.507
Gezahlte Ertragsteuern		(79.832)	(51.728)
<b>Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>		<b>75.559</b>	<b>(44.808)</b>
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>			
Erwerb von Sachanlagen		(200.849)	(221.486)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		1.911	3.095
Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	15	(1.828.525)	(181.403)
Erlöse aus Desinvestitionen	15	11.012	158
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>(2.016.451)</b>	<b>(399.636)</b>
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		175.009	268.785
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(64.027)	(18.889)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		-	31.800
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(81.500)	-
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten		414.458	105.899
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		(17.421)	(15.027)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen		(151.856)	-
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen		(4.066)	-
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		584.185	9.356
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		148	562
Erwerb eigener Anteile	2d	(89.446)	-
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(54.873)	(50.951)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		11.545	6.303
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>722.156</b>	<b>337.838</b>
<b>Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel</b>		<b>31.892</b>	<b>(25.125)</b>
<b>Flüssige Mittel</b>			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		(1.186.844)	(131.731)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		2.145.632	978.109
<b>Flüssige Mittel am Ende der Periode</b>	5	<b>958.788</b>	<b>846.378</b>

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

# Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung (ungeprüft)

### Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)					Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA	Nicht beherrschende Anteile	Summe	
	Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsdifferenzen	Cash Flow Hedges				Pensionen
<b>Stand am 31. Dezember 2017</b>		<b>308.111.000</b>	<b>308.111</b>	<b>(1.659.951)</b>	<b>(108.931)</b>	<b>3.969.245</b>	<b>7.137.255</b>	<b>(1.203.904)</b>	<b>(18.336)</b>	<b>(263.338)</b>	<b>9.820.102</b>	<b>1.008.084</b>	<b>10.828.186</b>
Anpassung aus Erstanwendung von IFRS 9						(5.076)					(5.076)		(5.076)
<b>Angepasster Stand am 31. Dezember 2017</b>		<b>308.111.000</b>	<b>308.111</b>	<b>(1.659.951)</b>	<b>(108.931)</b>	<b>3.969.245</b>	<b>7.132.179</b>	<b>(1.203.904)</b>	<b>(18.336)</b>	<b>(263.338)</b>	<b>9.815.026</b>	<b>1.008.084</b>	<b>10.823.110</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		10.322	10			476					486		486
Personalaufwand aus Aktienoptionen						2.014					2.014		2.014
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						2.835					2.835	(11.199)	(8.364)
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile											-	(43.702)	(43.702)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13						67.120				67.120		67.120
Ergebnis nach Ertragsteuern						278.555					278.555	51.154	329.709
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:													
Währungsumrechnungsdifferenzen								(243.632)	13	3.956	(239.663)	(25.378)	(265.041)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									5.616		5.616		5.616
Gesamtergebnis											44.508	25.776	70.284
<b>Stand am 31. März 2018</b>		<b>308.121.322</b>	<b>308.121</b>	<b>(1.659.951)</b>	<b>(108.931)</b>	<b>3.974.570</b>	<b>7.477.854</b>	<b>(1.447.536)</b>	<b>(12.707)</b>	<b>(259.382)</b>	<b>9.931.989</b>	<b>978.959</b>	<b>10.910.948</b>
Stand am 31. Dezember 2018		307.878.652	307.879	(999.951)	(50.993)	3.873.345	8.831.930	(911.473)	(1.528)	(290.749)	11.758.411	1.143.547	12.901.958
Anpassung aus Erstanwendung von IFRS 16							(115.219)				(115.219)	(15.508)	(130.727)
<b>Angepasster Stand am 31. Dezember 2018</b>		<b>307.878.652</b>	<b>307.879</b>	<b>(999.951)</b>	<b>(50.993)</b>	<b>3.873.345</b>	<b>8.716.711</b>	<b>(911.473)</b>	<b>(1.528)</b>	<b>(290.749)</b>	<b>11.643.192</b>	<b>1.128.039</b>	<b>12.771.231</b>
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		28.641	28			(1.326)					(1.298)		(1.298)
Personalaufwand aus Aktienoptionen						1.380					1.380		1.380
Erwerb eigener Anteile	2d			(1.629.240)	(113.816)						(113.816)		(113.816)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(1.491)					(1.491)	16.142	14.651
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile											-	(46.274)	(46.274)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13						4.001				4.001		4.001
Ergebnis nach Ertragsteuern						270.749					270.749	57.009	327.758
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:													
Währungsumrechnungsdifferenzen								251.734	(6)	(2.982)	248.746	20.995	269.741
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									(870)		(870)		(870)
Gesamtergebnis											518.625	78.004	596.629
<b>Stand am 31. März 2019</b>		<b>307.907.293</b>	<b>307.907</b>	<b>(2.629.191)</b>	<b>(164.809)</b>	<b>3.871.908</b>	<b>8.991.461</b>	<b>(659.739)</b>	<b>(2.404)</b>	<b>(293.731)</b>	<b>12.050.593</b>	<b>1.175.911</b>	<b>13.226.504</b>

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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

**Die Gesellschaft**

Die Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien mit Sitz in Hof an der Saale, Deutschland (FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft), ist der weltweit führende Anbieter für Dialyse (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Die Gesellschaft bietet Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an chronischem Nierenversagen 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 von chronischem Nierenversagen und Wasseraufbereitungsanlagen. Die nichtdialysebezogenen Produkte beinhalten Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie. Die Gesellschaft versorgt Dialysekliniken, die sie besitzt, betreibt oder leitet, mit einer weiten Produktpalette und verkauft zudem Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. Die Gesellschaft bezeichnet bestimmte ihrer anderen Gesundheitsdienstleistungen als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie sowie Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren, nephrologische und kardiologische Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung und ambulante Behandlungen. Zudem beinhaltete das Versorgungsmanagement bis zum 28. Juni 2018 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. 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 14.

**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,

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

unter Anwendung von § 315e „Handelsgesetzbuch“ (HGB) aufzustellen und zu veröffentlichen.

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

Weiterhin erstellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss nach IFRS, wie sie vom „International Accounting Standards Board“ (IASB) veröffentlicht wurden, der als Bestandteil des Form 6-K bei der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission – SEC) eingereicht wird. Zum 31. März 2019 gab es keine für diese Zwischenberichterstattung relevanten IFRS oder Interpretationen des „International Financial Reporting Interpretations Committee“ (IFRIC), die vom IASB veröffentlicht wurden, jedoch noch nicht von der EU anerkannt waren.

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 31. März 2019 sowie für das 1. Quartal 2019 und 2018 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315e HGB zum 31. Dezember 2018 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2018) 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.

Aufgrund der Inflationsentwicklung in Argentinien wenden die dort operierenden Tochtergesellschaften der Gesellschaft seit dem 1. Juli 2018 IAS 29, Rechnungslegung in Hochinflationenländern, (IAS 29) an. Entsprechend dem IAS 29 erfasste die Gesellschaft einen Verlust aus der Nettoposition der monetären Posten in Höhe von €5.189 für das 1. Quartal 2019. Die Gesellschaft berechnete den Verlust mit dem internen Verbraucherpreisindex, der von der argentinischen Statistikbehörde (Índice de precios al consumidor) für das 1. Quartal 2019 veröffentlicht wurde, einen Level von 206 Indexpunkten aufweist und sich seit dem 1. Januar 2019 um 12% erhöht hat.

Als Folge der Implementierung von IFRS 16, Leasingverhältnisse, (IFRS 16) hat die Gesellschaft ihre Rechnungslegungsgrundsätze entsprechend angepasst. Für weitere Informationen zu den aktualisierten Rechnungslegungsgrundsätzen wird auf den nachfolgenden Abschnitt „Neu angewendete Rechnungslegungsverlautbarungen“ verwiesen. Mit Ausnahme der Änderungen durch IFRS 16 entsprechen die diesem Zwischenbericht zugrundeliegenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden denen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 angewendet wurden.

Der Bilanzposten „Sachanlagen“ enthält zum 31. Dezember 2018 Sachanlagen in Höhe von 36.402 € aus Leasingverträgen, die gemäß IAS 17, Leasingverhältnisse, (IAS 17) aktiviert wurden. Zum Beginn des Geschäftsjahres 2019 wurden diese in den Bilanzposten "Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen" umgliedert.

Der Bilanzposten „Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten“ enthielt zum 31. Dezember 2018 kurzfristige Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen gemäß IAS 17 in Höhe von 9.387 €. Ab dem Geschäftsjahr 2019 werden diese im Bilanzposten "Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen" ausgewiesen.

Der Bilanzposten „Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils“ enthielt zum 31. Dezember 2018 langfristige Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen gemäß IAS 17 in Höhe von 26.757 €. Ab dem Geschäftsjahr 2019 werden

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

diese im Bilanzposten "Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils" ausgewiesen.

Der in der Konzern-Kapitalflussrechnung enthaltene Posten „Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten“ (im Vorjahr bezeichnet als: Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen) enthält im Vergleichszeitraum im 1. Quartal 2018 Tilgungen von Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen gemäß IAS 17 in Höhe von 2.724 €. Ab dem Geschäftsjahr 2019 sind entsprechende Tilgungen unter "Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen" gemäß IFRS 16 enthalten.

Als Folge des IFRIC Agendaentscheidung zur Anwendbarkeit von IAS 12, Ertragsteuern, bei der Bilanzierung von Zinsen und Strafzahlungen für Ertragsteuern und der Zustimmung des Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee in einer Interpretation auf deutsche Einkommensteuern im September 2018, erfolgte in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Vergleichsperiode im Vorjahr eine Umgliederung der Zinsen und Strafzahlungen für Ertragsteuern aus den Ertragsteuern in die Zinserträge- und Aufwendungen in Höhe von 2.957 €, netto.

Aus dem operativen Ergebnis für das 1. Quartal 2019 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2019 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

**Neue Verlautbarungen**

**Neu angewendete Rechnungslegungsverlautbarungen**

Im 1. Quartal 2019 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die für die Zwischenberichterstattungen anzuwenden sind, die am 1. Januar 2019 beginnen. Im 1. Quartal 2019 wurde der folgende für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft wesentliche neue Standard erstmals angewendet:

***IFRS 16***

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB IFRS 16, welcher den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17, sowie die Interpretationen IFRIC 4, Beurteilung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, (IFRIC 4), SIC-15, Mietleasingverhältnisse – Anreizvereinbarungen, (SIC-15) und SIC-27, Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen, (SIC-27) ersetzt.

Die wesentlichen Änderungen durch IFRS 16 betreffen die Bilanzierung beim Leasingnehmer. So hat beim Leasingnehmer für nahezu alle Leasingverhältnisse der Bilanzansatz von Vermögenswerten für die erlangten Nutzungsrechte und von Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu erfolgen. Es besteht das Wahlrecht, Leasingverträge mit einer Gesamtlaufzeit von maximal zwölf Monaten (kurzfristige Leasingverhältnisse) sowie Leasingverhältnisse bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, von der bilanziellen Erfassung auszunehmen.

Für jeden bilanzierten Leasingvertrag ist laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen. Es werden damit für die überwiegende Mehrheit der Leasingverhältnisse keine linearisierten Mietaufwendungen mehr gezeigt. Die Bilanzierungsvorschriften für Leasinggeber entsprechen weitestgehend den bisherigen Regelungen des IAS 17.

Die Gesellschaft zieht als Übergangsmethode den modifiziert retrospektiven Ansatz gemäß IFRS 16 heran. Entsprechend wurden die kumulierten Anpassungseffekte im Eröffnungsbilanzwert der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2019 erfasst, ohne dass eine Anpassung der Vergleichszahlen der Vorjahresperiode vorgenommen wurde. Bei der

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

Anwendung des modifiziert retrospektiven Ansatzes entspricht der Buchwert der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen zum Erstanwendungszeitpunkt den verbleibenden Leasingzahlungen aus den Leasingverhältnissen, die gemäß IAS 17 als Operate-Leasingverpflichtungen klassifiziert wurden, abgezinst unter Anwendung des laufzeit-, länder- und währungsspezifischen Grenzfremdkapitalzinssatzes zum Zeitpunkt der Erstanwendung. Zudem sind Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen (right-of-use assets) zu erfassen. Bei der Anwendung des modifiziert retrospektiven Ansatzes wird das Nutzungsrecht aus Leasingverhältnissen in Höhe der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen angesetzt korrigiert um zuvor erfasste, im Voraus vereinnahmte oder gezahlte Beträge. Für einen Teil der bestehenden Verträge setzt die Gesellschaft das Nutzungsrecht mit dem Buchwert an, der sich bei der Anwendung des neuen Standards seit dem Bereitstellungsdatum des Leasingverhältnisses unter Anwendung des laufzeit-, länder- und währungsspezifischen Grenzfremdkapitalzinssatzes zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung ergeben hätte.

Hinsichtlich der im Rahmen der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 bestehenden Wahlrechte und Erleichterungsvorschriften wählt die Gesellschaft die folgende Vorgehensweise:

- IFRS 16 wird nur auf solche Verträge angewendet, die zuvor unter Anwendung von IAS 17 und IFRIC 4 als Leasingverhältnisse eingestuft wurden.
- Ansatz-, Bewertungs- und Ausweisvorschriften des IFRS 16 werden nicht auf Leasingverhältnisse angewendet, die innerhalb von zwölf Monaten nach der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 enden. In diesem Fall werden diese Leasingverhältnisse wie kurzfristige Leasingverhältnisse bilanziert und als Aufwand erfasst.
- Wird das Nutzungsrecht mit dem Buchwert angesetzt, der sich bei der Anwendung des neuen Standards seit dem Bereitstellungsdatum des Leasingverhältnisses ergeben hätte, werden wesentliche anfängliche direkte Kosten bei der Bewertung des Nutzungsrechts berücksichtigt.
- Zum Zeitpunkt der Erstanwendung wurde auf eine Wertminderungsprüfung verzichtet. Das Nutzungsrecht am Leasinggegenstand wurde um eine etwaige Rückstellung für belastende Leasingverhältnisse, die in der Konzern-Bilanz unmittelbar vor dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung erfasst wurden, angepasst.

Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen werden entsprechend der konzernspezifischen Einteilung von Sachanlagen in nachfolgende Klassen eingeteilt:

- Nutzungsrechte an Grundstücken
- Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten
- Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen

Neben den aufgeführten Nutzungsrechten werden geleistete Anzahlungen auf Nutzungsrechte separat ausgewiesen. Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen werden in der Konzern-Bilanz gesondert von Sachanlagen und anderen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

In Verträgen, die neben Leasingkomponenten auch nicht getrennt von den Leasingkomponenten ausgewiesene Nichtleasingkomponenten enthalten, wird keine Trennung vorgenommen. Jede Leasingkomponente wird zusammen mit den dazugehörigen übrigen Leistungskomponenten als ein Leasingverhältnis abgebildet.

Im Rahmen der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019 wurden Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen in Höhe von 4.266.753 € und Verbindlichkeiten



**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

aus Leasingverhältnissen in Höhe von 4.547.535 € erfasst. Die Auswirkungen des neuen Standards wurden zum Zeitpunkt der Umstellung in den Gewinnrücklagen in Höhe von -115.219 € sowie in den nicht beherrschenden Anteilen in Höhe von -15.508 € erfasst.

Die folgende Tabelle leitet von den zukünftigen Mindestmietzahlungen zum 31. Dezember 2018 auf den Eröffnungsbilanzwert der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen zum 1. Januar 2019 über:

**Überleitung Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen  
aus der Erstanwendung von IFRS 16**

in TSD €

Zukünftige Mindestmietzahlungen zum 31. Dezember 2018 gemäß IAS 17	5.527.638
Abzüglich kurzfristige Leasingverhältnisse	(21.936)
Abzüglich Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	(34.145)
Sonstige Anpassungen	(30.066)
<b>Zukünftige Mindestmietzahlungen, brutto zum 1. Januar 2019</b>	<b>5.441.491</b>
Abzinsung	(893.957)
<b>Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen aus der Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019</b>	<b>4.547.534</b>
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen zum 31. Dezember 2018 gemäß IAS 17	36.144
<b>Gesamte Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen zum 1. Januar 2019</b>	<b>4.583.678</b>

Die Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen wurden unter Verwendung des laufzeit-, länder- und währungsspezifischen Grenzfremdkapitalzinssatzes zum 1. Januar 2019 abgezinst. Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz betrug 3,69%.

**Leasing in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

Die Gesellschaft hat sich entschieden die Vorschriften des IFRS 16 nicht auf kurzfristige Leasingverhältnisse sowie auf Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte anzuwenden, stattdessen erfasst die Gesellschaft Leasingzahlungen für derartige Leasingverhältnisse linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses im Aufwand.

In der folgenden Tabelle werden die Effekte aus Leasingverhältnissen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 1. Quartal 2019 dargestellt:

**Leasing in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

in TSD €

	<b>1. Quartal 2019</b>
Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	168.893
Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen	12.211
Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über geringwertige Vermögenswerte	6.139
Aufwendungen aus variablen Leasingzahlungen	6.680
Erträge aus Sub-Lease-Verhältnissen	55
Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	41.106

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

**Leasing in der Konzern-Bilanz**

Zum 31. März 2019 setzten sich die Buchwerte der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen wie folgt zusammen:

<b>Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen</b>	<b>31. März 2019</b>
in TSD €	
Nutzungsrechte an Grundstücken	29.144
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	3.871.970
Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen	409.862
<b>Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen</b>	<b>4.310.976</b>

Im 1. Quartal 2019 betragen die Zugänge zu den Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen 104.131 €.

**Noch nicht angewendete neue Rechnungslegungsverlautbarungen**

Das IASB hat den folgenden für die Gesellschaft relevanten neuen Standard herausgegeben:

***IFRS 17, Versicherungsverträge (IFRS 17)***

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Umsatzerlöse

Die Gesellschaft hat in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 1. Quartal 2019 und 2018 folgende Umsatzerlöse ausgewiesen:

Umsatzerlöse in TSD €	1. Quartal 2019			1. Quartal 2018		
	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe
<b>Gesundheits- dienstleistungen</b>						
Dialyседienstleistungen	2.957.381	-	2.957.381	2.648.293	-	2.648.293
Versorgungsmanagement	299.544	60.383	359.927	507.244	53.258	560.502
	<u>3.256.925</u>	<u>60.383</u>	<u>3.317.308</u>	<u>3.155.537</u>	<u>53.258</u>	<u>3.208.795</u>
<b>Gesundheitsprodukte</b>						
Dialyseprodukte	762.885	33.790	796.675	729.956	17.736	747.692
Nichtdialysebezogene Produkte	18.574	0	18.574	19.142	-	19.142
	<u>781.459</u>	<u>33.790</u>	<u>815.249</u>	<u>749.098</u>	<u>17.736</u>	<u>766.834</u>
<b>Gesamt</b>	<b><u>4.038.384</u></b>	<b><u>94.173</u></b>	<b><u>4.132.557</u></b>	<b><u>3.904.635</u></b>	<b><u>70.994</u></b>	<b><u>3.975.629</u></b>

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

Am 20. April 2018 unterzeichnete die Gesellschaft eine bindende Vereinbarung über die Veräußerung ihrer Mehrheitsbeteiligung an Sound Inpatient Physicians, Inc. (Sound) für einen Transaktionserlös abzüglich im Zusammenhang mit der Transaktion stehender Steuerzahlungen in Höhe von insgesamt 1.770.516 US\$ (1.531.109 €) an eine Investorengemeinschaft unter der Leitung von Summit Partners, L.P. Der Abschluss der Transaktion erfolgte am 28. Juni 2018 nach Erhalt der behördlichen Genehmigungen nach dem Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Acts of 1976 in seiner ergänzten Form und nach Erfüllung der anderen üblichen Vollzugsbedingungen. Im 1. Quartal 2018 erzielte die Gesellschaft einen Verlust vor Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von 13.103 €, hauptsächlich aufgrund der initialen Höherbewertung der aktienbasierten Vergütung bei Sound.

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

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

**c) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen**

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im 1. Quartal 2019 in Höhe von 33.614 € (1. Quartal 2018: 31.897 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 92 € (1. Quartal 2018: 80 €) enthalten.

**d) 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 1. Quartal 2019 und 2018 dar:

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

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

	<b>1. Quartal</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Zähler</b>		
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	270.749	278.555
<b>Nenner</b>		
Durchschnittlich ausstehende Aktien	306.659.364	306.453.070
Potenziell verwässernde Aktien	-	986.454
Ergebnis je Aktie	0,88	0,91
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	0,88	0,91

**Erwerb eigener Anteile**

Auf Grundlage der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wird die Gesellschaft in 2019 ein Aktienrückkaufprogramm durchführen. Im Rahmen dieses Aktienrückkaufprogramms sollen im Zeitraum vom 12. März 2019 bis einschließlich zum 10. Mai 2019 maximal 6 Millionen Stammaktien zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu 330.000 € zurückerworben werden. Im 1. Quartal 2019 erwarb die Gesellschaft 1.629.240 Aktien zu einem durchschnittlichen, gewichteten Kurs von 69,86 € je Aktie.

Zum 31. März 2019 hält die Gesellschaft damit 2.629.191 eigene Aktien. Die Gesellschaft wird die zurückerworbenen eigenen Aktien ausschließlich dazu verwenden, das Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen eigenen Aktien herabzusetzen.

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

**Eigene Anteile**

Periode	Durchschnittspreis je Aktie in €	Im Rahmen von veröffentlichten Plänen und Programmen erworbene und eingezogene Aktien	Gesamtbetrag eigener Anteile <sup>(1)</sup> in TSD €
<b>31. Dezember 2017</b>	<b>65,63</b>	<b>1.659.951</b>	<b>108.931</b>
Erwerb eigener Anteile			
Mai 2018	86,69	173.274	15.020
Juni 2018	86,14	257.726	22.201
Zurückerbundene Anteile	86,37	431.000	37.221
Einzug zurückerbundener Anteile			
Dezember 2018	87,23	1.091.000	95.159
<b>31. Dezember 2018</b>	<b>51,00</b>	<b>999.951</b>	<b>50.993</b>
Erwerb eigener Anteile			
März 2019	69,86	1.629.240	113.816
<b>31. März 2019</b>	<b>62,69</b>	<b>2.629.191</b>	<b>164.809</b>

(1) Der Betrag der zurückerbundenen eigenen Anteile ist inklusive Gebühren (abzüglich Steuern) in Höhe von insgesamt 11 €, die für erbrachte Dienstleistungen gezahlt wurden.

### 3. Erwerb von NxStage Medical, Inc.

Am 21. Februar 2019 hat die Gesellschaft alle ausstehenden Aktien von NxStage zu einem Preis von 30,00 US\$ je Stammaktie erworben. Der Gesamtkaufpreis des Erwerbs beläuft sich auf rund 1.976.235 US\$ (1.740.563 € zum Erwerbsstichtag). NxStage ist ein führendes Medizintechnikunternehmen, das innovative medizintechnische Produkte für die Heimdialyse und die Intensivmedizin entwickelt, produziert und vermarktet. Teil der erklärten Strategie der Gesellschaft ist es, das bestehende Geschäft durch Akquisitionen zu erweitern und zu ergänzen. Im Allgemeinen ändern diese Akquisitionen nicht das Geschäftsmodell der Gesellschaft und lassen sich somit leicht und ohne Störungen in das bestehende Geschäft integrieren, da sie nur kleine oder keine Neuausrichtungen der Struktur erfordern. Die NxStage Akquisition steht daher im Einklang mit dem Geschäftsmodell der Gesellschaft, da sie das bestehende Geschäftsmodell der Gesellschaft ergänzt.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

Die folgende Tabelle enthält die Aufstellung der zum Erwerbszeitpunkt angesetzten Marktwerte der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten basierend auf den Informationen, die zum 31. März 2019 vorlagen. Jede Art der Anpassung wird, abzüglich verbundener Ertragsteuereffekte, gegen den Firmenwert gebucht.

**Erworbene identifizierbare Vermögenswerte und übernommene Verbindlichkeiten - vorläufig**

in TSD \$	in USD
Flüssige Mittel	47.203
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	34.062
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	88.987
Sachanlagen	85.470
Immaterielle Vermögenswerte und sonstige Vermögenswerte	818.150
Firmenwerte	1.165.289
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(69.456)
Rückstellungen für Ertragsteuern und latente Steuern	(119.086)
Sonstige Verbindlichkeiten	(23.118)
Nicht beherrschende Anteile (mit und ohne Put-Optionen)	(4.063)
<b>Gesamtkaufpreis</b>	<b>2.023.438</b>
Abzüglich:	
Abzüglich:	
Erworbene Barmittel	(47.203)
<b>Nettoauszahlung</b>	<b>1.976.235</b>

Die Gesellschaft geht zum Erwerbszeitpunkt davon aus, dass die im Rahmen der Akquisition erworbenen immateriellen Vermögenswerte eine gewichtete durchschnittliche Nutzungsdauer von 13 Jahren haben.

Im Rahmen der NxStage Akquisition entstand ein Firmenwert in Höhe von 1.165.289 €, der dem Segment Nordamerika zugeordnet wurde.

Die Ergebnisse von NxStage werden seit dem 21. Februar 2019 in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft berücksichtigt. Konkret hat NxStage mit Umsatzerlösen in Höhe von 33.805 US\$ (29.764 €) und einem operativen Verlust in Höhe von 12.655 US\$ (11.142 €) zum operativen Ergebnis der Gesellschaft beigetragen. In diesem operativen Verlust sind keine Synergien enthalten, die bei Tochtergesellschaften außerhalb von NxStage seit Vollzug der Akquisition aufgetreten sein könnten.

**Finanzinformationen auf Pro-Forma Basis**

Die nachfolgenden Finanzinformationen auf Pro-Forma Basis spiegeln das Konzernergebnis zum 31. März 2019 so wider, als wenn die NxStage Akquisition bereits zum 1. Januar 2019 stattgefunden hätte und exkludiert damit zusammenhängende Transaktionskosten. Die Pro-Forma-Finanzinformationen sind nicht notwendigerweise ein Indikator für die Ertragslage, wenn die Transaktion zum 1. Januar 2019 stattgefunden hätte.

**Pro-Forma Finanzinformationen**

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie	2019 in EUR
Umsatzerlöse	4.176.790
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	254.538
Ergebnis je Aktie	0,83
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	0,83

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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

Die Fresenius SE ist mit einer Beteiligung von 30,92% der Anteile der Gesellschaft, unter Absetzung der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien, zum 31. März 2019 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. Im Abschnitt b) werden die Leasingverhältnisse mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften erläutert. Die Konditionen für Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus diesem Kauf und Verkauf von Produkten sowie diesen Dienstleistungsvereinbarungen entsprechen den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten und die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese Vereinbarungen marktübliche Bedingungen widerspiegeln. Die Gesellschaft weist die wirtschaftliche Angemessenheit ihrer Vereinbarungen mit nahestehenden Personen und Gesellschaften mithilfe verschiedener Methoden nach. Die Konditionen für Darlehen und Anleihen, wie in dem folgenden Abschnitt c) beschrieben, werden zum Zeitpunkt, an dem die Transaktion geschlossen wurde, festgelegt und entsprechen dem aktuellen Marktzinssatz zum Zeitpunkt der Transaktion. Im Abschnitt d) 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 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.

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

Die Gesellschaft ist mit einer Tochtergesellschaft der Fresenius SE eine Vereinbarung bezüglich der Produktion von Infusionsbeuteln über einen Zeitraum von zehn Jahren eingegangen. Für den Aufbau der Produktionslinie kaufte die Gesellschaft von der Tochtergesellschaft der Fresenius SE im 1. Quartal 2019 Maschinen in Höhe von 250 €.

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

## Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

### Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

#### Dienstleistungsvereinbarungen und Produkte mit nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	1. Quartal 2019		1. Quartal 2018		31. März 2019		31. Dezember 2018	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
<b>Dienstleistungsvereinbarungen<sup>(1)</sup></b>								
Fresenius SE	32	5.182	70	5.724	1.064	3.149	378	4.019
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	940	24.652	876	24.455	849	7.946	681	8.470
Assoziierte Unternehmen	730	-	5.060	-	78	-	2.449	-
<b>Gesamt</b>	<b>1.702</b>	<b>29.834</b>	<b>6.006</b>	<b>30.179</b>	<b>1.991</b>	<b>11.095</b>	<b>3.508</b>	<b>12.489</b>
<b>Produkte</b>								
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	9.862	8.290	7.907	9.075	11.062	3.699	8.750	3.658
Assoziierte Unternehmen	-	151.645	-	121.021	-	112.907	-	57.975
<b>Gesamt</b>	<b>9.862</b>	<b>159.935</b>	<b>7.907</b>	<b>130.096</b>	<b>11.062</b>	<b>116.606</b>	<b>8.750</b>	<b>61.633</b>

(1) Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 31. März 2019 und dem 31. Dezember 2018 auf 6.687 € bzw. 9.376 €.

#### b) Mietverträge

Zusätzlich zu den oben angeführten Dienstleistungsvereinbarungen und Käufen beziehungsweise Verkäufen von Produkten hat die Gesellschaft 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.

Es folgt eine Übersicht der oben dargestellten Leasingverhältnisse mit nahestehenden Unternehmen. Für weitere Informationen zur Einführung von IFRS 16 siehe Anmerkung 1.

#### Mietverträge mit nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	1. Quartal 2019			1. Quartal 2018		31. März 2019	
	Abschreibung	Zinsaufwand	Mietaufwand <sup>(1)</sup>	Mietertrag	Mietaufwand	Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen
Fresenius SE	1.214	137	854	-	2.069	35.219	35.286
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	3.089	353	161	-	3.692	97.966	98.116
<b>Gesamt</b>	<b>4.303</b>	<b>490</b>	<b>1.015</b>	<b>-</b>	<b>5.761</b>	<b>133.185</b>	<b>133.402</b>

(1) Kurzfristige Leasingverhältnisse und Aufwendungen aus variablen Leasingzahlungen sind von der bilanziellen Erfassung ausgenommen.

#### c) 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 31. März 2019 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in Höhe von 80.388 € (31. Dezember 2018: 80.228 €) sowie Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE in Höhe von 76.784 € (31. Dezember 2018: 32.454 €). Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen, mit einer Untergrenze von Null, 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 2019 zu einem Zinssatz von 0,825% fällig. Am 28. November 2013 erhielt die Gesellschaft von



**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

der persönlich haftenden Gesellschafterin ein weiteres unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,875%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 23. November 2019 zu einem Zinssatz von 0,825% fällig.

Zum 31. März 2019 hatte eine Tochtergesellschaft der Fresenius SE unbesicherte Anleihen der Gesellschaft in Höhe von 5.000 € (31. Dezember 2018: 6.000 €) im Bestand. Diese Anleihen wurden von der Gesellschaft in den Jahren 2011 und 2012 emittiert, sind fällig in den Jahren 2021 und 2019 und haben jeweils einen Kupon von 5,25%. Zinsen werden halbjährig gezahlt.

Zum 31. März 2019 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 104.400 € (31. Dezember 2018: 185.900 €) zu einem Zinssatz von 0,825% (31. Dezember 2018: 0,825%). Für weitere Informationen zu diesen Darlehen siehe Anmerkung 8.

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

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

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG im 1. Quartal 2019 insgesamt 8.028 € (1. Quartal 2018: 4.016 €). Zum 31. März 2019 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 1.840 € (31. Dezember 2018: 176 €) sowie Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 5.899 € (31. Dezember 2018: 47.205 €).

**5. Flüssige Mittel**

Zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 setzten sich die flüssigen Mittel wie folgt zusammen:

**Flüssige Mittel**

in TSD €

	<b>31. März 2019</b>	<b>31. Dezember 2018</b>
Zahlungsmittel	705.731	831.885
Wertpapiere und Termingeldanlagen	253.057	1.313.747
<b>Flüssige Mittel</b>	<b>958.788</b>	<b>2.145.632</b>

Die in der obigen Tabelle beziehungsweise in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellten flüssigen Mittel beinhalten zum 31. März 2019 5.740 € (31. Dezember 2018: 5.002 €) aus Besicherungsanforderungen gegenüber einem Versicherungsunternehmen in Nordamerika, über welche nicht verfügt werden kann.

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

Zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 setzten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen wie folgt zusammen:

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

in TSD €

	31. März 2019		31. Dezember 2018	
		davon mit beeinträchtigter Bonität		davon mit beeinträchtigter Bonität
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, brutto	3.980.307	387.850	3.455.721	325.240
<i>davon Forderungen aus Finanzierungsleasing</i>	<i>44.037</i>	<i>-</i>	<i>28.726</i>	<i>-</i>
abzüglich Wertberichtigungen	(123.416)	(87.056)	(118.015)	(85.775)
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen</b>	<b>3.856.891</b>	<b>300.794</b>	<b>3.337.706</b>	<b>239.465</b>

Die sonstigen Forderungen in Höhe von 79.627 € enthalten Forderungen aus Finanzierungsleasing, operate Leasing und Versicherungsverträgen (31. Dezember 2018: 66.496 €).

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Finanzierungsleasing mit einer Fristigkeit von über einem Jahr in Höhe von 120.479 € (31. Dezember 2018: 120.668 €) sind in der Konzern-Bilanz unter „Sonstige langfristige Vermögenswerte“ enthalten.

**7. Vorräte**

Zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

**Vorräte**

in TSD €

	31. März 2019	31. Dezember 2018
Fertige Erzeugnisse	895.533	774.133
Verbrauchsmaterialien	470.202	391.593
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	237.664	224.054
Unfertige Erzeugnisse	92.259	77.023
<b>Vorräte</b>	<b>1.695.658</b>	<b>1.466.803</b>

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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

Zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wie folgt zusammen:

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

in TSD €

	<b>31. März 2019</b>	<b>31. Dezember 2018</b>
Commercial Paper Programm	999.834	999.873
Kurzfristige Darlehen	318.540	204.491
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	1.623	930
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.319.997	1.205.294
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen (siehe Anmerkung 4c)	107.400	188.900
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen</b>	<b>1.427.397</b>	<b>1.394.194</b>

Die Gesellschaft und einige Tochtergesellschaften verfügen über ein Cash Management System mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling. Die Voraussetzungen für eine Saldierung innerhalb dieses Cash Management Systems wurden erfüllt. Zum 31. März 2019 saldierte die Gesellschaft flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen in Höhe von 113.238 € (31. Dezember 2018: 122.256 €).

**Commercial Paper Programm**

Die Gesellschaft verfügt über ein Commercial Paper Programm, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel von bis zu 1.000.000 € ausgegeben werden können. Zum 31. März 2019 hatte die Gesellschaft Commercial Paper in Höhe von 1.000.000 € (31. Dezember 2018: 1.000.000 €) begeben.

**Sonstige Finanzverbindlichkeiten**

Zum 31. März 2019 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 1.623 € (31. Dezember 2018: 930 €), die aus ausstehenden fixen Kaufpreiszahlungen resultieren.

**Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen**

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE eine Darlehensvereinbarung geschlossen, gemäß der die Gesellschaft oder FMCH bis zur Fälligkeit am 31. Juli 2022 kurzfristige unbesicherte Darlehen bis zur Höhe von 400.000 US\$ aufnehmen können. Für weitere Informationen zu kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen siehe Anmerkung 4c).

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

**9. Langfristige Finanzverbindlichkeiten**

Zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten wie folgt zusammen:

**Langfristige Finanzverbindlichkeiten**

in TSD €

	<b>31. März 2019</b>	<b>31. Dezember 2018</b>
Kreditvereinbarung 2012	2.296.088	1.887.357
Anleihen	3.752.592	3.700.446
Wandelanleihe	394.794	393.232
Forderungsverkaufsprogramm	589.779	-
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen <sup>(1)</sup>	-	36.144
Sonstige	159.725	134.855
Langfristige Finanzverbindlichkeiten <sup>(2)</sup>	7.192.978	6.152.034
Kurzfristig fälliger Anteil	<u>(1.511.815)</u>	<u>(1.106.519)</u>

**Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils <sup>(2)</sup>**

**5.681.163      5.045.515**

1) Enthält zum 31. Dezember 2018 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen gemäß IAS 17; ab 2019 werden diese in die Bilanzposten "Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen" und "Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils" umgegliedert (siehe Anmerkung 1).

2) Zum 31. Dezember 2018 bezeichnet als "Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils". Enthält zum 31. Dezember 2018 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen gemäß IAS 17; ab 2019 werden diese in den Bilanzposten "Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils" umgegliedert (siehe Anmerkung 1).

**Kreditvereinbarung 2012**

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2012 zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018:

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

in TSD

	<b>Kreditfazilitäten 31. März 2019</b>		<b>Inanspruchnahmen 31. März 2019 <sup>(1)</sup></b>	
Revolvierender Kredit US\$ 2017 / 2022	\$ 900.000	€ 801.068	\$ 246.345	€ 219.266
Revolvierender Kredit € 2017 / 2022	€ 600.000	€ 600.000	€ 200.000	€ 200.000
US\$ Darlehen 2017 / 2022	\$ 1.320.000	€ 1.174.900	\$ 1.320.000	€ 1.174.900
€ Darlehen 2017 / 2022	€ 308.000	€ 308.000	€ 308.000	€ 308.000
€ Darlehen 2017 / 2020	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
	<b><u>€ 3.283.968</u></b>		<b><u>€ 2.302.166</u></b>	

	<b>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2018</b>		<b>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2018 <sup>(1)</sup></b>	
Revolvierender Kredit US\$ 2017 / 2022	\$ 900.000	€ 786.026	\$ -	€ -
Revolvierender Kredit € 2017 / 2022	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen 2017 / 2022	\$ 1.350.000	€ 1.179.039	\$ 1.350.000	€ 1.179.039
€ Darlehen 2017 / 2022	€ 315.000	€ 315.000	€ 315.000	€ 315.000
€ Darlehen 2017 / 2020	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
	<b><u>€ 3.280.065</u></b>		<b><u>€ 1.894.039</u></b>	

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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

**Forderungsverkaufsprogramm**

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus dem Forderungsverkaufsprogramm zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018:

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

	<b>Kreditfazilitäten</b> <b>31. März 2019</b> <sup>(1)</sup>		<b>Inanspruchnahmen</b> <b>31. März 2019</b> <sup>(2)</sup>	
Forderungsverkaufsprogramm	\$ 900.000	€ 801.068	\$ 663.500	€ 590.565
	<b>Kreditfazilitäten</b> <b>31. Dezember 2018</b> <sup>(1)</sup>		<b>Inanspruchnahmen</b> <b>31. Dezember 2018</b> <sup>(2)</sup>	
Forderungsverkaufsprogramm	\$ 900.000	€ 786.026	\$ -	€ -

(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 31. März 2019 Letters of Credit in Höhe von 26.631 US\$ beziehungsweise 23.704 € (31. Dezember 2018: 26.631 US\$ beziehungsweise 23.259 €). 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.

**10. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement**

Zum 31. März 2019 betrug die Eigenkapitalquote 40,9% (31. Dezember 2018: 49,2%), und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zur Bilanzsumme belief sich auf 40,9% (31. Dezember 2018: 28,8%). Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Netto-Verschuldungsgrad, der sich aus dem Net Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Die Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Finanzverbindlichkeiten oder Net Debt) und das EBITDA (bereinigt um in den letzten 12 Monate getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Der Netto-Verschuldungsgrad betrug zum 31. März 2019 3,2 (31. Dezember 2018: 1,8). Bereinigt um den Effekt aus der Einführung von IFRS 16 lag der Netto-Verschuldungsgrad bei 2,5 zum 31. März 2019. Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den gemäß § 315e HGB nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 im Geschäftsbericht 2018 verwiesen.

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

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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

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

**11. 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 2019 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Quartal 2019 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 294 € getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2019 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 812 €.

Die folgende Tabelle zeigt die Bestandteile des Pensionsaufwands für das 1. Quartal 2019 und 2018:

**Bestandteile des Pensionsaufwands**

in TSD €

	<b>1. Quartal</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Laufender Dienstzeitaufwand	7.444	6.794
Nettozinsaufwand	3.454	3.208
<b>Pensionsaufwand</b>	<b>10.898</b>	<b>10.002</b>

**12. 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. Die Gesellschaft bildet ihre Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten für bestimmte Gerichtsverfahren und regulatorische Angelegenheiten, soweit die Gesellschaft feststellt, dass ein ungünstiger Ausgang wahrscheinlich ist und die Höhe des Verlusts vernünftig geschätzt werden kann. 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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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 könnte.

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

Die Gesellschaft hat seit dem Jahr 2012 bestimmte Mitteilungen erhalten, die das Vorliegen von Verhaltensweisen in Ländern außerhalb der Vereinigten Staaten behaupten, die gegen den Foreign Corrupt Practices Act oder andere Anti-Korruptionsgesetze verstoßen könnten. Die Gesellschaft führte unter Mitwirkung von externen Anwälten Untersuchungen durch und hat, in einem fortwährenden Dialog, die Securities and Exchange Commission sowie das United States Department of Justice (DOJ) (zusammen und synonym die „Regierung“) über diese Untersuchungen informiert. Die Regierung führte ebenfalls eigene Untersuchungen durch, bei denen die Gesellschaft kooperiert hat.

Im Laufe dieses Dialoges hat die Gesellschaft Verhalten ermittelt und an die Behörden berichtet, welches zur Folge hatte, dass die Regierung die Verhängung von Geldstrafen, einschließlich der Herausgabe von Gewinnen, und andere Abhilfemaßnahmen gegen die Gesellschaft anstrebte. Die Gesellschaft hat bezüglich dieses Verhaltens Abhilfemaßnahmen, einschließlich disziplinarischer Maßnahmen gegen Mitarbeiter, ergriffen. Dieses Verhalten drehte sich im Wesentlichen um das Produktgeschäft der Gesellschaft in Ländern außerhalb der Vereinigten Staaten.

Die Gesellschaft hat Rückstellungen in Höhe von 200.000 € in 2017 und 77.200 € in 2018 gebildet. Diese Beträge erfassen Kostenschätzungen hinsichtlich Forderungen der Regierung auf Gewinnabschöpfung, Geldstrafen, bestimmte Rechtskosten und weitere damit zusammenhängende Kosten oder Wertberichtigungen, hinsichtlich derer davon ausgegangen wird, dass sie zur vollständigen und abschließenden Beilegung, sei es im Wege eines Prozesses oder einer vergleichweisen Einigung, der Forderungen und Fragestellungen, die sich aus der Untersuchung ergeben, erforderlich werden.

Die Erhöhung der Rückstellung, die in 2018 gebucht wurde, berücksichtigte vorläufige Verständigungen mit der Regierung über die finanziellen Bedingungen einer potenziellen Einigung. Nach dieser Erhöhung, welche entstandene und erwartete Rechtskosten, Wertberichtigungen und andere Kosten berücksichtigt, beträgt die Rückstellung zum 31. Dezember 2018 insgesamt 223.980 €.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

Am 29. März 2019 ist die Gesellschaft ein "Non-Prosecution-Agreement" mit dem DOJ sowie eine separate Vereinbarung mit der SEC eingegangen mit dem Ziel, vollständig und abschließend die aus der Untersuchung resultierenden Ansprüche der Regierung gegen die Gesellschaft beizulegen. Im Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen stimmte die Gesellschaft einer Zahlung von Strafen und Gewinnabschöpfung in einer Gesamthöhe von ungefähr 231.700 US\$ zu. Als Teil des Vergleichs stimmte die Gesellschaft weiterhin zu, dass ein unabhängiger „Compliance Monitor“ für zwei Jahre eingesetzt wird und sie ein zusätzliches Jahr selbst Bericht erstattet. Die Gesellschaft kooperiert weiterhin mit Regierungsbehörden in Deutschland bei deren Prüfung der Sachverhalte, die mit dem U.S.-Vergleich beigelegt wurden.

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 Foreign Corrupt Practices Act und anderer anwendbarer Anti-Korruptionsgesetze.

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

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

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

Vier institutionelle Kläger haben gemäß bundesstaatlichen Gesetzen gegen irreführende Praktiken Klagen gegen FMCH und deren nahestehende Unternehmen eingereicht, die auf bestimmten Hintergrundbehauptungen beruhen, die aus den GranuFlo®/NaturaLyte®-Personenschadensverfahren bekannt sind, mittels derer jedoch als eine Abhilfemaßnahme 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 sind nicht durch den vorab beschriebenen Vergleich in den Personenschadensverfahren erloschen. Die vier Kläger waren die Generalanwälte von Kentucky, Louisiana und Mississippi und das privatwirtschaftliche Versicherungsunternehmen Blue Cross Blue Shield of Louisiana in



**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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). Am 12. Februar 2019 wurde eine Einigung erzielt, die Forderungen von Kentucky in Sachen Beshear gegen eine Zahlung von FMCH in Höhe von 10.300 US\$ zu begleichen und beizulegen und die Klage wurde abgewiesen. Am 1. April 2019 wurde eine Einigung erzielt, die Forderungen von Mississippi in Sachen Hood für 15.700 US\$ zu begleichen und beizulegen und die Aktivitäten in dieser Angelegenheit wurden, vorbehaltlich der erwarteten Zustimmung des Gerichts, eingestellt. Die Fälle Caldwell und Blue Cross Louisiana bleiben offen und laufen beide zusammen am Bundesgericht in Boston weiter, stehen jedoch unter dem Vorbehalt noch nicht beschiedener Anträge auf Trennung und Zurückverweisung. Es gibt noch in keinem von beiden Verfahren einen Verhandlungstermin. Die Gesellschaft hat ihre Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten zusätzlich erhöht, um der erwarteten Beilegung einiger, aber nicht aller, verbleibenden Leistungserbringer-Fälle Rechnung zu tragen. Derzeit gibt es jedoch keine grundsätzlichen Vereinbarungen zur Lösung der verbleibenden Fälle, und in allen Fällen könnte eine gerichtliche Auseinandersetzung mit rechtskräftiger Aburteilung erforderlich werden.

Am 6. September 2018 reichte eine nach dem Recht von Delaware organisierte Zweckgesellschaft zur Verfolgung von Rechtsstreitigkeiten eine sogenannte „Pure Bill of Discovery“ in einem Landkreis in Florida ein, mit der von FMCH Beweismaterial in Bezug auf einen Vergleich in einer Körperverletzungsangelegenheit angefordert wurde; andere Maßnahmen wurden nicht beantragt. MSP Recovery Claims Series LLC v. Fresenius Medical Care Holdings, No. 2018-030366-CA-01 (11th Judicial Circuit, Dade County, Florida). Die „Pure Bill“ wurde danach an das Bundesgericht verwiesen und in das überregionale Fresenius Granuflo/Naturalyte Dialysate Products Liability-Verfahren in Boston übernommen. No.1:13-MD-02428-DPW (D. Mass. 2013). Am 12. März 2019 änderte der Kläger seine Pure Bill durch Einreichung einer Klage auf Geltendmachung von Schadensersatz im Namen von verschiedenen Personen und Körperschaften, welche angeblich dem Kläger ihre Rechte zur Geltendmachung von Schadensersatz abgetreten haben, die dadurch entstanden sind, dass diese medizinische Dienstleistungen bereitgestellt oder bezahlt haben, bei denen Dialysepatienten Behandlungen erhalten haben, bei denen das Säurekonzentrat-Produkt von FMCH verwendet wurde. FMCH reagiert auf die abgeänderte Klage.

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

Im Juli 2015 hat der Generalstaatsanwalt für Hawaii eine Zivilklage nach dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii eingereicht, die den Vorwurf einer konspirativen Absprache enthält, nach der bestimmte Liberty Dialysis-Tochtergesellschaften von FMCH der Hawaii Medicaid für die Verabreichung von Epogen® durch Liberty im Zeitraum von 2006 bis 2010, der vor dem Erwerb von Liberty durch FMCH liegt, zu viel berechnet hätten. Hawaii v. Liberty Dialysis – Hawaii, LLC et al., Case No. 15-1-1357-07 (Hawaii 1st Circuit). Der Bundesstaat behauptet, dass Liberty unrechtmäßig gehandelt habe, indem es auf die unrichtige und nicht autorisierte Abrechnungsanleitung vertraut habe, die Liberty von Xerox State Healthcare LLC erhalten habe, welche vom Bundesstaat Hawaii im relevanten Zeitraum mit der Administration des Erstattungswesens im Rahmen seines Medicaid-Programms beauftragt war. Die vom Bundesstaat behauptete Überzahlung beträgt ca. 8.000 US\$, jedoch legt der Bundesstaat zivilrechtliche Rechtsbehelfe ein und begehrt Zinsen, Bußgelder und Geldstrafen von Liberty und FMCH unter dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii, die diese Überzahlung deutlich überschreiten. Nachdem FMCH

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

bezüglich Anträgen von Xerox, dieses zu verhindern, obsiegt hat, verfolgt FMCH gegen Xerox aufgrund von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Staat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt. Die Verhandlung im Zivilverfahren ist terminiert für April 2020.

Am 31. August 2015 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US.- Bundesanwaltschaft des District of Colorado (Denver) mit Fragen zu Beteiligungen von FMCH an Dialyseklinik-Joint Ventures, an denen Ärzte beteiligt sind, und zum Management dieser Joint Ventures. FMCH kooperiert weiterhin in der Untersuchung des Denver United States Attorney's Office („USAO“), welche sich nunmehr auf Erwerbsvorgänge und Verkäufe von Minderheitsbeteiligungen an gegenwärtig bestehenden ambulanten Einrichtungen zwischen FMCH und Ärztegruppen konzentriert.

Am 25. November 2015 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der U.S.-Bundesanwaltschaft des Eastern District of New York (Brooklyn), die ebenfalls die Beteiligung von FMCH an bestimmten Dialyse-Klinik Joint Ventures in New York untersucht. Am 26. September 2018 hat es der Brooklyn USAO abgelehnt, aufgrund der in 2014 eingereichten versiegelten sog. Qui Tam-Beschwerde, welche Ausgangspunkt der Untersuchung war, tätig zu werden. CKD Project LLC v. Fresenius Medical Care, 2014 Civ. 6646 (E.D.N.Y. November 12, 2014). Das Gericht hat die Versiegelung der Beschwerde aufgehoben und damit dem Beschwerdeführer die Möglichkeit gegeben, die Klage selbst zuzustellen und weiterzuverfolgen. Der Beschwerdeführer – eine Zweckgesellschaft, die von Anwaltskanzleien gegründet wurde, um Qui Tam-Verfahren durchzuführen – hat seine Klage zugestellt und das Verfahren wird fortgeführt.

Beginnend am 6. Oktober 2015 hat der United States Attorney for the Eastern District of New York (Brooklyn), mittels unter dem False Claims Act erlassener Vorlageverfügungen, eine Untersuchung betreffend die kommerzielle Nutzung und Abrechnung der Tochtergesellschaft der Gesellschaft Azura Vascular Care für den Zeitraum beginnend mit dem Erwerb der American Access Care LLC („AAC“) im Oktober 2011 durch die Gesellschaft durchgeführt. Die Gesellschaft hat in der Ermittlung des Brooklyn USAO, die gegenwärtig noch andauert, kooperiert. 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 22. Oktober 2018 hat der United States Attorney für den Southern District of New York (Manhattan) eine Einigung nach dem False Claims Act über bis zu 18.400 US\$ mit Vascular Access Centers LP, einem Wettbewerber von AAC and Azura, angekündigt. Gleichzeitig wurde die „Qui Tam“ (Whistleblower)-Beschwerde von 2012, welche Ausgangspunkt der Untersuchung gewesen war, entsiegelt. Levine v. Vascular Access Centers, 2012 Civ. 5103 (S.D.N.Y.). Diese „Qui Tam“-Beschwerde nennt als Beklagte, neben anderen Unternehmen in der Dialyse-Industrie, Tochterunternehmen und Angestellte der Gesellschaft, die im Geschäft mit Gefäßzugängen tätig sind. Der Manhattan USAO ist nicht gegenüber den Beklagten eingeschritten, die nicht an der Einigung teilnehmen. Er hat es dem Beschwerdeführer damit ermöglicht, das Verfahren gegen diese Beklagten selbstständig durchzuführen. Im Nachgang ließ der Beschwerdeführer rechtskräftig die Beschwerde gegen die mit der Gesellschaft verbundenen Beklagten fallen.

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® angefragt wurden. Die Untersuchung umfasst DaVita, Amgen, Sanofi und andere Pharmahersteller und beinhaltet Untersuchungen dahingehend, ob bestimmte Ausgleichsleistungen zwischen Herstellern und den verkaufenden Apotheken unrechtmäßige Provisionszahlungen darstellten. Nach dem Verständnis der Gesellschaft ist diese Untersuchung substantiell

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

unabhängig von der 63.700 US\$-Einigung von DaVita Rx, die am 14. Dezember 2017 in der Angelegenheit mit dem Titel United States ex rel. Gallian v. DaVita Rx, 2016 Civ. 0943 (N.D. Tex.) bekannt gegeben wurde. FMCH kooperiert bei der Untersuchung.

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

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

Am 14. Dezember 2016 veröffentlichten die Centers for Medicare & Medicaid Services („CMS“), die das nationale Medicare Programm verwalten, eine vorübergehend abschließende Regelung („Interim Final Rule“, „IFR“) mit der Bezeichnung „Medicare Program; Conditions for Coverage for End-Stage Renal Disease Facilities-Third Party Payment.“ Die IFR hätte zu einer Änderung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsdeckung gegenüber Dialyseanbietern wie FMCH geführt und hätte Versicherer gewissermaßen in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von oder für Patienten, die Zuschüsse vom American Kidney Fund („AKF“ oder der „Fund“) für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen. Die IFR hätte somit dazu führen können, dass diese Patienten privaten Versicherungsschutz verloren hätten. Der 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 Dialyседienstleistern (darunter FMCH) angestregte Klage zuständig ist, den CMS vorläufig untersagt, die IFR umzusetzen. Dialysis Patient Citizens v. Burwell, 2017 Civ. 0016 (E.D. Texas, Sherman Div.). Die einstweilige Verfügung basierte auf dem Versäumnis der CMS, bei der Verabschiedung der IFR ein angemessenes Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren befolgt zu haben. Die Verfügung bleibt solange in Kraft und das Gericht behält die Zuständigkeit über den Streit.

Am 22. Juni 2017 beantragten die CMS eine Aussetzung des Verfahrens in dem Rechtsstreit vor dem Hintergrund ausstehender weiterer Gesetzgebung in Bezug auf die IFR. Die CMS ergänzten ihren Antrag dahingehend, dass sie beabsichtigen, einen Vermerk über einen Regulierungsvorschlag (Notice of Proposed Rulemaking) im Bundesregister (Federal Register) zu veröffentlichen und ansonsten ein Bekanntmachungs- und

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

Anhörungsverfahren zu initiieren. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht am 27. Juni 2017 erlassen wurde.

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

Am 8. April 2019 stellte United Healthcare FMCH ein Verlangen auf ein Schiedsverfahren zu. In diesem Verlangen wird behauptet, dass FMCH durch den Verzicht auf Zuzahlungen und andere Maßnahmen Patienten unrechtmäßig von der Kostenübernahme unter von der Regierung bezahlten Versicherungen, einschließlich Medicare, hin zu Uniteds kommerziellen Versicherungen, einschließlich „Affordable Care Act Exchange Plans“, „gelenkt“ hat. FMCH bestreitet die Ansprüche und Forderungen von United.

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

Am 12. März 2018 haben Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. und Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma France S.A.S. (zusammen „VFMCRP“) (das zwischen Galenica (Vifor) und FMC-AG & Co. KGaA bestehende Joint Venture) am U.S. District Court für den District of Delaware (Fall. 1:18-cv-00390-LPS) eine Klage wegen Patentverletzung gegen Lupin Atlantis Holdings SA, Lupin Pharmaceuticals Inc. (zusammen, „Lupin“) und Teva Pharmaceuticals USA, Inc. („Teva“) eingereicht. Die Patentverletzungsklage ist eine Reaktion auf die von Lupin und Teva eingereichten Zulassungsanträge im Wege der „Abbreviated New Drug Applications“ (ANDA) bei der FDA für Generika-Versionen von Velphoro®. Velphoro® ist geschützt durch Patente, die im FDA-Register „FDA’s Approved Drug Products with Therapeutic Equivalence Evaluations“, auch bekannt als „Orange Book“, eingetragen sind. Die Klage wurde innerhalb der von der Hach-Waxman-Gesetzgebung vorgeschriebenen 45-Tage-Periode eingereicht und bewirkte eine Unterbrechung der FDA-Zulassung für 30 Monate (2,5 Jahre) (genauer: bis 29. Juli 2020 für Lupins ANDA und 6. August 2020 für Tevas ANDA) oder einen kürzeren Zeitraum, falls eine Entscheidung in der Patentverletzungsklage erreicht wird, dass die streitgegenständlichen Patente ungültig oder nicht verletzt sind. Vor kurzem, am 17. Dezember 2018, hat VFMCRP, als Reaktion auf einen anderen ANDA-Zulassungsantrag für eine generische Version von Velphoro®, eine Patentverletzungsklage gegen Annora Pharma Private Ltd., und Hetero Labs Ltd. (zusammen „Annora“) am U.S. District Court für den District of Delaware eingereicht. Eine 30-monatige Unterbrechung des FDA-Zulassungsverfahrens für Annora’s ANDA läuft bis zum 30. Mai 2021.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

Am 17. Dezember 2018 wurde FMCH vom United States Attorney for the District of Colorado (Denver) eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act als Teil einer Untersuchung von Vorwürfen gegen DaVita, Inc. zugestellt, die Geschäfte zwischen FMCH und DaVita einschließt. Die gegenständlichen Geschäfte beinhalten Verkäufe und Käufe von Dialyse-Kliniken, dialyse-bezogenen Produkten und Medikamenten, einschließlich Dialysemaschinen und Dialysatoren, und Verträge für bestimmte administrative Dienstleistungen. FMCH kooperiert in der Untersuchung.

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.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl von Betriebsstätten, hat Umgang mit persönlichen Daten („PD“) von Patienten und Versicherten in allen Teilen der USA und in anderen Ländern und arbeitet mit Geschäftspartnern zusammen, die sie bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten im Gesundheitswesen unterstützen. In einem derart dezentralisierten System ist es häufig schwierig, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Mitarbeitern sicherzustellen, die bei einer Vielzahl von Tochterunternehmen und bei Geschäftspartnern beschäftigt sind. Gelegentlich können die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner Verstöße gegen Datenschutz- und Datensicherheitsvorschriften unter dem Health Insurance Portability and Accountability Act („HIPAA“), der Datenschutzgrundverordnung der EU oder weiterer ähnlicher Gesetze („Datenschutzgesetze“) feststellen, etwa durch unzulässige Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen ungesicherter PD oder wenn die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner es versäumen, in ihren Systemen und Geräten die erforderlichen administrativen, technischen oder physischen Schutzmaßnahmen zu implementieren; oder durch Datenschutzverletzungen, die zu unzulässiger Nutzung, Zugang oder Zugänglichmachen von personenbezogenen Daten (personal identifying information) von Angestellten, Patienten und Versicherten führen. In solchen Fällen müssen die Gesellschaft und ihre Geschäftspartner in Übereinstimmung mit anwendbaren Meldepflichten handeln.

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

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

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

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

möglichen Verfahrens, können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

13. Finanzinstrumente

Die folgenden Tabellen zeigen die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018:

**Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente**  
in TSD €

	Buchwert					Marktwert		
	31. März 2019					31. März 2019		
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam beizulegenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel <sup>(1)</sup>	705.731	253.057			958.788		253.057	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.801.501			55.390	3.856.891			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	95.281				95.281			
Derivate - Cash Flow Hedges				1.232	1.232		1.232	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		29.646			29.646		29.646	
Eigenkapitalinstrumente		113.668	33.608		147.276	13.045	134.231	
Fremdkapitalinstrumente		94.223	256.902		351.125	346.508	4.617	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	127.088			105.063	232.151			
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	127.088	237.537	290.510	106.295	761.430			
Finanzielle Vermögenswerte	4.729.601	490.594	290.510	161.685	5.672.390			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	707.774				707.774			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	210.384				210.384			
Kurzfristige Finanzverbind- lichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	1.427.397				1.427.397			
Langfristige Finanzverbind- lichkeiten	7.192.978				7.192.978	4.331.857	3.049.725	
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen				4.612.064	4.612.064			
Derivate - Cash Flow Hedges				4.874	4.874		4.874	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		40.184			40.184		40.184	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen		135.161			135.161			135.161
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen				831.630	831.630			831.630
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.275.539				1.275.539			
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.275.539	175.345	-	836.504	2.287.388			
Finanzielle Verbindlichkeiten	10.814.072	175.345	-	5.448.568	16.437.985			

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



# Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

## Konzernanhang (ungeprüft)

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

#### Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente

in TSD €

	Buchwert					Marktwert		
	31. Dezember 2018					31. Dezember 2018		
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel <sup>(1)</sup>	831.885	1.313.747			2.145.632		1.313.747	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.288.258			49.448	3.337.706			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	92.662				92.662			
Derivate - Cash Flow Hedges				1.492	1.492		1.492	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		18.222			18.222		18.222	
Eigenkapitalinstrumente		106.350	34.377		140.727	13.869	126.858	
Fremdkapitalinstrumente		83.213	250.822		334.035	329.821	4.214	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	144.838			107.125	251.963			
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	144.838	207.785	285.199	108.617	746.439			
Finanzielle Vermögenswerte	4.357.643	1.521.532	285.199	158.065	6.322.439			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	641.271				641.271			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	153.781				153.781			
Kurzfristige Finanzverbind- lichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	1.394.194				1.394.194			
Langfristige Finanzverbind- lichkeiten und Verbindlich- keiten aus aktivierten Leasingverträgen	6.115.890			36.144	6.152.034	4.227.684	2.022.057	
Derivate - Cash Flow Hedges				1.125	1.125		1.125	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		18.911			18.911		18.911	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen		172.278			172.278			172.278
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen				818.871	818.871			818.871
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.467.767				1.467.767			
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.467.767	191.189	-	819.996	2.478.952			
Finanzielle Verbindlichkeiten	9.772.903	191.189	-	856.140	10.820.232			

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

Derivative und nicht derivative Finanzinstrumente werden entsprechend der im Folgenden beschriebenen, dreistufigen Fair Value Hierarchie aufgeteilt. Die Aufgliederung erfolgt basierend auf den Daten, die für die Marktwertermittlung herangezogen werden. Level 1 umfasst demnach beobachtbare Daten wie z.B. quotierte Marktpreise auf aktiven Märkten. Level 2 werden alle am Markt direkt oder indirekt beobachtbaren Preisdaten zugeordnet, die nicht quotierte Marktpreise in aktiven Märkten darstellen. Level 3 stellt alle nicht-beobachtbaren Werte dar, für die keine oder nur wenige Marktdaten zur Verfügung stehen und die deshalb die Entwicklung von unternehmenseigenen Angaben erforderlich machen. Es wird kein Marktwert für Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und für Finanzinstrumente angegeben, sofern der Buchwert, aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Instrumente eine angemessene Schätzung des Marktwerts darstellt. Zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 wurden keine Transfers zwischen verschiedenen Stufen der Fair Value Hierarchie vorgenommen. Die Gesellschaft nimmt mögliche Umgruppierungen grundsätzlich am Ende der Berichtsperiode vor.

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

**Derivative Finanzinstrumente**

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

**Nicht-derivative Finanzinstrumente**

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

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

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

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

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

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

Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen werden mit dem Marktwert angesetzt. Die

**Konzernanhang (ungeprüft)**

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

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. 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. Des Weiteren gibt es Put-Optionen, die von einem externen Unternehmen bewertet werden. Die externe Bewertung schätzt die Marktwerte mittels einer Kombination aus Discounted-Cash Flow und Gewinn- und/oder Umsatzmultiplikatoren. Sofern zutreffend werden die Verpflichtungen zu einem Diskontierungssatz vor Steuern abgezinst. Dieser spiegelt die Marktbewertung des Zinseffektes und das spezifische Risiko der Verbindlichkeit wider. In Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten können die geschätzten Marktwerte der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen schwanken und die Discounted-Cash Flows und Gewinn- und/oder Umsatzmultiplikatoren der finalen Kaufpreisverpflichtungen für die nicht beherrschenden Anteile erheblich von den derzeitigen Schätzungen abweichen.

Im Folgenden werden die Veränderungen der ausstehenden variablen Kaufpreiszahlungen und der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen zum 31. März 2019 und zum 31. Dezember 2018 dargestellt:

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

in TSD €

	2019		2018	
	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen
Anfangsstand 1. Januar	172.278	818.871	205.792	830.773
Zugänge	83	15.997	19.051	53.731
Abgänge	(3.653)	(968)	(15.734)	(50.706)
Erfolgswirksam erfasste (Gewinne)/ Verluste	(34.666)	32.586	(36.327)	142.279
Erfolgsneutral erfasste (Gewinne)/Verluste	-	(26.895)	-	(50.612)
Dividendenausschüttungen	-	(28.287)	-	(139.742)
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	1.119	20.326	(504)	33.148
Endstand 31. März und 31. Dezember	135.161	831.630	172.278	818.871

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

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

Die Zielgrößen, an denen die Geschäftssegmente vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist davon überzeugt, dass die dafür am besten geeigneten Kennzahlen die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und die operative Marge sind. Steueraufwendungen gehen nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein, da sie nicht im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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 Qualitäts- und Supply Chain Management sowie 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, Geschäftssegmente, (IFRS 8). Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsatzerlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Spalte „Zentralbereiche“ enthalten. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 1. Quartal 2019 und 2018 nach Segmenten und Zentralbereichen enthält die folgende Tabelle:

<b>Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen</b>							
in TSD €							
	<b>Segment Nord-amerika</b>	<b>Segment EMEA</b>	<b>Segment Asien-Pazifik</b>	<b>Segment Latein-amerika</b>	<b>Summe Segmente</b>	<b>Zentralbereiche</b>	<b>Gesamt</b>
<b>1. Quartal 2019</b>							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	2.826.212	635.800	411.603	160.601	4.034.216	4.168	4.038.384
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	60.564	16.813	15.971	825	94.173	-	94.173
Umsatzerlöse mit Dritten	2.886.776	652.613	427.574	161.426	4.128.389	4.168	4.132.557
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	576	1	234	65	876	(876)	-
Umsatzerlöse	<u>2.887.352</u>	<u>652.614</u>	<u>427.808</u>	<u>161.491</u>	<u>4.129.265</u>	<u>3.292</u>	<u>4.132.557</u>
Operatives Ergebnis	<u>372.394</u>	<u>137.776</u>	<u>94.702</u>	<u>11.395</u>	<u>616.267</u>	<u>(79.717)</u>	<u>536.550</u>
Zinsergebnis							<u>(107.848)</u>
Ergebnis vor Ertragsteuern							428.702
Abschreibungen	(228.735)	(46.973)	(22.601)	(8.363)	(306.672)	(55.704)	(362.376)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	21.362	(1.317)	(294)	282	20.033	-	20.033
Summe Vermögenswerte	21.513.220	4.232.196	2.669.344	821.984	29.236.744	3.116.460	32.353.204
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	332.184	177.658	96.641	23.956	630.439	-	630.439
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	188.150	47.114	13.743	14.783	263.790	73.487	337.277
<b>1. Quartal 2018</b>							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	2.719.627	631.224	380.801	169.340	3.900.992	3.643	3.904.635
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	54.835	4.584	10.661	914	70.994	-	70.994
Umsatzerlöse mit Dritten	2.774.462	635.808	391.462	170.254	3.971.986	3.643	3.975.629
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	400	303	187	39	929	(929)	-
Umsatzerlöse	<u>2.774.862</u>	<u>636.111</u>	<u>391.649</u>	<u>170.293</u>	<u>3.972.915</u>	<u>2.714</u>	<u>3.975.629</u>
Operatives Ergebnis	<u>362.208</u>	<u>108.934</u>	<u>74.220</u>	<u>14.114</u>	<u>559.476</u>	<u>(62.600)</u>	<u>496.876</u>
Zinsergebnis							<u>(82.933)</u>
Ergebnis vor Ertragsteuern							413.943
Abschreibungen	(90.655)	(28.861)	(11.159)	(4.580)	(135.255)	(39.739)	(174.994)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	18.801	(1.334)	335	102	17.904	-	17.904
Summe Vermögenswerte	15.408.120	3.640.775	2.081.140	694.375	21.824.410	2.332.651	24.157.061
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	316.916	181.938	96.961	23.915	619.730	-	619.730
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	141.821	30.405	10.034	3.796	186.056	45.114	231.170

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

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

**Zusätzliche Angaben zum Cash Flow aus Investitionstätigkeit**

in TSD €

	<b>1. Quartal</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Zusätzliche Angaben zu Akquisitionen</b>		
Erworbene Vermögenswerte	(2.082.291)	(36.062)
Übernommene Verbindlichkeiten	190.406	2.608
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12.679	-
Nicht beherrschende Anteile	10.492	-
Nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	6.518	2.864
Barzahlungen	(1.862.196)	(30.590)
Abzüglich erworbene Barmittel	42.496	252
Nettozahlungen für Akquisitionen	(1.819.700)	(30.338)
Zahlungen für Beteiligungen und sonstige Investitionen	(282)	(146.867)
Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(8.543)	(4.198)
Gesamtzahlungen für Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	<u>(1.828.525)</u>	<u>(181.403)</u>
<b>Zusätzliche Angaben zu Desinvestitionen</b>		
Einzahlungen aus der Veräußerung von Tochterunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten abzüglich abgegebene Barmittel	6.782	-
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren	4.230	82
Einzahlungen aus der Rückzahlung von Darlehen	-	76
Erlöse aus Desinvestitionen	<u>11.012</u>	<u>158</u>

Die in den letzten zwölf Monaten durchgeführten Akquisitionen verminderten das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) um 12.593 € (ohne Akquisitionskosten) im 1. Quartal 2019.

**16. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Quartals 2019**

Seit Ende des 1. Quartals 2019 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

## **Corporate Governance**

Die persönlich haftende Gesellschafterin, vertreten durch den Vorstand der Fresenius Medical Care Management AG, und der Aufsichtsrat der FMC-AG & Co. KGaA haben die nach § 161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht:

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

## **Prüferische Durchsicht**

Der Konzernabschluss zum 31. März 2019 und der Zwischenlagebericht für das 1. Quartal 2019 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

## **FRESENIUS MEDICAL CARE**

Else-Kröner-Str. 1

61352 Bad Homburg v. d. H.

T + 49 6172 609 0

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

[fmc\\_ag](#)

[freseniusmedicalcare.corporate](#)

[freseniusmedicalcare](#)

### **Corporate Communications**

T + 49 6172 609 25 25

F + 49 6172 609 23 01

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

### **Investor Relations**

T + 49 6172 609 25 25

F + 49 6172 609 23 01

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