

ERSTES

*Zwischenbericht nach IFRS, 1. Quartal 2017,
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA,
Hof an der Saale Deutschland*

QUARTAL

3	ZWISCHEN LAGEBERICHT	59	14. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung
5	WIRTSCHAFTSBERICHT	59	15. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Quartals 2017
25	NACHTRAGSBERICHT	60	CORPORATE GOVERNANCE
26	PROGNOSEBERICHT	60	PRÜFERISCHE DURCHSICHT
27	RISIKO- UND CHANCENBERICHT	61	KONTAKTE UND KALENDER
28	KONZERNAB- SCHLUSS		
28	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG		
29	KONZERN- GESAMTERGEBNISRECHNUNG		
29	KONZERN-BILANZ		
31	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG		
33	KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG		
35	KONZERNANHANG		
35	1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung		
38	2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung		
38	3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen		
40	4. Flüssige Mittel		
40	5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
41	6. Vorräte		
41	7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		
42	8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		
44	9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement		
44	10. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen		
45	11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten		
50	12. Finanzinstrumente		
57	13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (Konzern)		

Die folgende Darstellung und Analyse des Zwischenlageberichts der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften („FMC AG & Co. KGaA“ oder „der Konzern“) sollte in Verbindung mit unserem ungeprüften Konzernabschluss und dem zugehörigen Konzernanhang gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Zudem sollten in diesem Zusammenhang auch die enthaltenen Angaben und Erläuterungen im nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 gemäß § 315 und § 315a Handelsgesetzbuch und den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 berücksichtigt werden. Die Angaben im folgenden Zwischenlagebericht sind ungeprüft. In dem vorliegenden Bericht beziehen sich die Begriffe FMC AG & Co. KGaA, die Gesellschaft, wir, uns oder unser in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Die Bezeichnung „Zentralbereiche“ umfasst bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale für die Bereiche Rechnungswesen und Finanzen sowie zentral gesteuerte Aktivitäten, wie die Produktion, den optimalen Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement, den Einkauf und die Forschung und Entwicklung beinhalten. Die Bezeichnung „zu konstanten Wechselkursen“ bedeutet, dass wir die Umsatzerlöse und das operative Ergebnis der laufenden Berichtsperiode mit dem Durchschnittskurs des Vorjahrs umrechnen, um, wie im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ in Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Konstante Wechselkurse“ beschrieben, einen Periodenvergleich ohne den Einfluss von Wechselkurschwankungen der Umrechnung zu ermöglichen.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen. In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „Ausblick“, „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsbezogene Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl wir davon überzeugt sind, dass die in solchen zukunftsbezogenen Aussagen widerspiegelten Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsbezogene Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können und einige möglicherweise überhaupt nicht vorherge-

sehen werden können. Zukünftige Ereignisse und tatsächliche Ergebnisse, finanzieller und anderer Art, können wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen, die an anderer Stelle in diesem Bericht dargestellt oder in Betracht gezogen werden, abweichen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen wurden auf der Grundlage von aktuellen Annahmen und Einschätzungen formuliert, die wir nach bestem Wissen getroffen haben. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich unserer Finanzlage und unserer Profitabilität wesentlich sowohl positiv als auch negativ von denjenigen Ergebnissen abweichen können, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Des Weiteren können sich in die Zukunft gerichtete Schätzungen und Voraussagen, die auf Gutachten oder Informationen Dritter basieren, als unrichtig herausstellen. Daher können wir keine Zusicherungen hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen machen. Auch sind unsere zukünftigen Ergebnisse, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen sollten, nicht notwendigerweise indikativ für unsere Leistung in zukünftigen Geschäftsjahren.

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

- ▶ Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für unser gesamtes Produkt- und Dienstleistungsangebot, einschließlich des Medicare-Erstattungssystems für Dialysedienstleistungen und andere Gesundheitsdienstleistungen in den USA. Dies umfasst auch potenziell signifikante Gesetzesveränderungen, die sich aufgrund der Ankündigung der Trump-Regierung das „Patient Protection and Affordable Care Act – Gesetz“ außer Kraft zu setzen, 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, den Food, Drug and Cosmetic Act und die EU-Richtlinie über Medizinprodukte, 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 mehr als 120 Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein;
- ▶ der Einfluss von privaten Versicherern und Managed Care-Organisationen, einschließlich der Bemühungen dieser Organisationen, Kosten durch die Beschränkung von Gesundheitsleistungen, die Reduzierung der Erstattung an die Anbieter bzw. die Einschränkung von Optionen für Patienten zur Finanzierung von Krankenversicherungsprämien zu steuern;
 - ▶ die Auswirkungen von Gesundheits-, Steuer- und Handelsrechtreformen und -vorschriften, einschließlich solcher, die in den USA von der Trump-Regierung vorgeschlagen wurden;
 - ▶ Produkthaftungsrisiken;
 - ▶ Risiken bezüglich unserer Fähigkeit, weiterhin Akquisitionen zu tätigen;
 - ▶ die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen;
 - ▶ mögliche Wertminderungen im Segment Lateinamerika aufgrund des Anstiegs der Kapitalkosten für diese Vermögenswerte;
 - ▶ der am 29. März 2017 gestellte Antrag Großbritanniens auf Ausscheiden aus der Europäischen Union und die möglichen Auswirkungen auf Steuersysteme, Steuerabkommen, Währungs-, Wirtschafts- sowie Rechts- und aufsichtsrechtliche Systeme, denen unser Geschäft in dieser Region unterliegt, sowie die momentane Ungewissheit bezüglich dieser oder verwandter Sachverhalte;
 - ▶ unsere Fähigkeit, Informationstechnologie-Systeme gegen Cyber-Attacken zu schützen und andere Verletzungen von Datenschutz oder -sicherheit zu verhindern;
 - ▶ Änderungen des Verordnungsumfelds sowie der Beschaffungskosten für Medikamente;
 - ▶ die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten, die mit unseren pharmazeutischen Produkten konkurrieren;
 - ▶ die Einführung neuer Technologien, die mit unserem Geschäft mit medizinischer Ausrüstung und medizinischen Geräten konkurrieren;
 - ▶ Entwicklung der Rohmaterial- und Energiekosten oder mangelnde Beschaffungsmöglichkeiten für Rohmaterialien;
 - ▶ die Einbringlichkeit unserer Forderungen, die hauptsächlich von der Wirksamkeit unserer Abrechnungspraxis und der finanziellen Stabilität und Liquidität staatlicher und privater Versicherungsträger abhängt;

- ▶ unsere Fähigkeit, im Rahmen verschiedener Gesundheitsrisikomanagementprogramme, an denen wir teilnehmen oder beabsichtigen teilzunehmen, Kosteneinsparungen zu erzielen; und
- ▶ die Größe, Marktmacht, Erfahrung und das Produktangebot von bestimmten Wettbewerbern in bestimmten geographischen Regionen und Geschäftsfeldern.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im nachstehenden Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und in Anmerkung 11 im Konzernanhang sowie im Konzernabschluss gemäß § 315a HGB zum 31. Dezember 2016 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel E. „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt II. „Risiken“ des Konzernlageberichts beschrieben.

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

Die in unserem Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wird durch die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch die Annahmen und Schätzungen beeinflusst, die unserem Konzernabschluss zu Grunde liegen. Die tatsächlich angewandten Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Auswahl und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernabschluss und die im Folgenden unter „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind. Gegenüber den „Wesentlichen Grundsätzen der Rechnungslegung“ und den „Wesentlichen Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten“ in Anmerkung 1 und 2 im Konzernanhang des Konzernabschlusses gemäß § 315a HGB zum 31. Dezember 2016 ergeben sich keine wesentlichen Änderungen im 1. Quartal 2017.

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

I. GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Überblick

Wir sind weltweit führender Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Wir bieten Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Wir entwickeln und produzieren zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Unsere Dialyseprodukte umfassen Dialysegeräte, Systeme und Einwegprodukte, während unsere nichtdialysebezogenen Produkte Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie beinhalten. Wir verkaufen unsere Gesundheitsprodukte an Kunden in mehr als 120 Länder und setzen sie auch bei unseren internen Gesundheitsdienstleistungen ein. Unser Dialysegeschäft ist folglich vertikal integriert. Wir bezeichnen bestimmte unserer anderen Gesundheitsdienstleistungen als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, nichtdialysebezogenen Labordienstleistungen, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst. Wir schätzten, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten einen weltweiten Markt von etwa 68 MRD € in 2016 darstellte. Das weltweite Volumen des Marktes für das Versorgungsmanagement können wir zurzeit aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen und sich zudem in einem ständigen Wandel befindlichen Dienstleistungen nicht schätzen. Der Zuwachs von Dialysepatienten wird durch Faktoren wie die demographischen Veränderungen und die steigende Lebenserwartung sowie den Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen verursacht. Darüber hinaus tragen ein steigendes Aufkommen von

Niereninsuffizienz und Diabetes, Bluthochdruck und anderen Krankheiten, welche häufig zu einem chronischen Nierenversagen führen, zu einem steigenden Patientenauftreten 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.

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.

Ein Großteil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 35 % der Umsatzerlöse des Konzerns im 1. Quartal 2017 resultieren aus den Erstattungen von staatlich finanzierten us-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid, deren Erstattungssätze durch die Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) festgelegt werden. Gesetzesänderungen können die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen betreffen. Während unsere Erstattungssätze in der Vergangenheit weltweit weitgehend stabil waren, haben sich in den USA (i) die Einführung eines Pauschalvergütungssystems für Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz (PVS) im Januar 2011, (ii) die pauschalen Ausgabenkürzungen des us-Haushalts bezüglich der Zahlungen an Medicare-Dienstleister, im Folgenden die „Kürzungen des us-Haushalts“, (iii) die stufenweise Kürzung des PVS-Erstattungssatzes zur Berücksichtigung der gesunkenen Verordnungen bestimmter Medikamente und Biopharmazeutika für Dialysebehandlungen durch das „American Taxpayer Relief Act of 2012-Gesetz“ (ATRA) einschließlich der späteren Änderungen durch das „Protecting Access to Medicare Act of 2014-Gesetz“ (PAMA) und (iv) die 2016 von der CMS finalisierte Regelung zur ärztlichen Gebührenordnung („Physician Fee Schedule“), die wesentliche Erstattungskürzungen für bestimmte Eingriffe vorsieht, auf die Stabilität der staatlichen Erstattungen ausgewirkt. Nachstehend werden diese Entwicklungen im Bereich der Gesetzgebung ausführlicher dargestellt:

Wesentliche Auswirkungen von Gesetzen auf Erstattungen in den USA

- ▶ Nach dem „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008-Gesetz“ (MIPPA) werden für Medicare-Patienten alle Dialysebehandlungen aufgrund von terminaler Niereninsuffizienz mit einem einzigen festen, pauschalen Vergütungssatz, dem PVS, vergütet, der im Wesentlichen sämtliche während der Dialysebehandlung verwendeten Produkte und erbrachten Dienstleistungen abdeckt. Zusätzlich wurde mit dem MIPPA auch das Qualitätsverbesserungsprogramm (QVP) eingeführt, das für Dialysekliniken, die die von den CMS festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, Erstattungskürzungen um bis zu 2 % nach sich ziehen kann.
- ▶ Des Weiteren sieht das MIPPA eine jährliche Anpassung des PVS-Vergütungssatzes auf der Grundlage von Änderungen der Kosten eines „Warenkorbs“ an bestimmten Produkten und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors vor.
- ▶ Zusätzlich sind aufgrund des „Budget Control Act of 2011-Gesetzes“ (BCA) und nachfolgender Aktivitäten im US-amerikanischen Kongress zum 1. März 2013 Kürzungen des US-Haushalts (pauschale Ausgabenkürzungen bei diskretionären Programmen in Höhe von 1,2 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 Umsatzerlöse, Ertragslage und Cash Flow der Gesellschaft ausgewirkt und werden dies auch weiterhin tun.
- ▶ 2014 haben die CMS nach Maßgabe des ATRA eine endgültige Regelung zum PVS-Vergütungssatz veröffentlicht, mit der dieser stufenweise herabgesetzt wird, um Änderungen der Verabreichung bestimmter vom PVS abgedeckter Medikamente und Biopharmazeutika Rechnung zu tragen. Diese Kürzungen, die in der Folge durch das PAMA modifiziert wurden, reduzierten die warenkorb-basierte Inflationsanpassung für die Gesellschaft für 2016 und 2017 um jeweils 1,25 % und für 2018 um 1 %.
- ▶ Am 15. November 2016 haben die CMS die finale Regelung zur Änderung bestimmter Vergütungsgrundsätze, Vergütungssätze und Qualitätsklauseln der ärztlichen Gebührenordnung für das Kalenderjahr 2017 veröffentlicht. Die Regelung beinhaltet wesentliche Senkungen der Erstattungssätze für viele routinemäßig von der Fresenius Vascular Care durchgeführte Eingriffe. Diese Erstattungskürzungen können wesentliche negative Auswirkungen auf Umsatzerlöse, Ertragslage und Cash Flow der Gesellschaft haben.

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.

Wesentliche Auswirkungen von Verwaltungsakten auf Erstattungen in den USA

Am 6. November 2015 veröffentlichten die CMS eine endgültige Regelung zur Aktualisierung der Vergütungssätze und -grundsätze des PVS für ab dem 1. Januar 2016 an Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz erbrachte Dialyседienstleistungen. In dieser endgültigen Regelung stellen die CMS klar, dass eine bis dahin als nur oral zu verabreichend betrachtete Medikamentenkategorie ab der Genehmigung einer nicht-oralen Version eines Medikaments dieser Kategorie durch die amerikanische Bundesaufsichtsbehörde für Lebens- und Arzneimittel („Food and Drug Administration“ – FDA) nicht mehr als rein oral betrachtet wird. Zu diesem Zeitpunkt werden die CMS einen Änderungshinweis veröffentlichen sowie dem neuen injizierbaren bzw. intravenös zu verabreichenden Medikament im Rahmen des gemeinsamen Kodierungssystems für Gesundheitseingriffe („Health Care Common Procedure Coding System“) einen Code zuordnen und sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments in das PVS aufnehmen. Die CMS werden jedoch für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren nach Veröffentlichung des Änderungshinweises sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments erstatten. Dieser Erstattung liegt ein Übergangs-Medikamentenzuschlag, wie den durchschnittlichen Veräußerungspreis plus 6 % oder einen sonstigen nach Absatz 1847A des Social Security Act-Gesetzes festgelegten Mechanismus, zugrunde. Während dieses Übergangszeitraums werden die CMS keine außerplanmäßigen Vergütungen für diese Medikamente leisten; sie werden jedoch Daten bezüglich der Verordnung sowohl oraler als auch injizierbarer bzw. intravenöser Formen des Medikaments sowie bezüglich des Vergütungsverhaltens sammeln, um den für diese Medikamente in das PVS aufzunehmenden Erstattungssatz genauer ermitteln zu können. Am Ende des Übergangszeitraums werden die CMS die Vergütung für die oralen und nicht-oralen Versionen des Medikaments im Rahmen eines öffentlichen Regelungsprozesses ähnlich dem Prozess zur Festlegung der jährlichen PVS-Vergütungssätze zum PVS-Satz hinzufügen.

Am 7. Februar 2017 hat die Amgen Inc. die Genehmigung von Parsabiv™, einem intravenösen Kalzimumimetikum für die Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus bei erwachsenen Dialysepatienten mit chronischen Nierenerkrankungen, durch die FDA bekanntgegeben. Daher ist davon auszugehen, dass die CMS den vorstehend beschriebenen aufsichtsrechtlichen

Prozess durchführen werden. Sollten die CMS die in der finalen Regelung vom 6. November 2016 enthaltenen Erstattungssätze für Parsabiv™ und weitere Kalzimetika nicht angemessen anpassen, könnte dies wesentliche negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben.

Prämien-Hilfsprogramm

Am 18. August 2016 haben die CMS ein Auskunftersuchen („Request for Information“) veröffentlicht, mit dem die Öffentlichkeit um Stellungnahme zu Bedenken bezüglich der Praxis von Anbietern gebeten wird, Patienten in unangemessener Weise zum Abschluss im Rahmen des „Patient Protection and Affordable Care Act-Gesetzes“ im Markt für private Krankenversicherungen angebotener privater Krankenversicherungspläne zu bewegen. Wir und weitere Dialyseanbieter, private Versicherer und andere Branchenbeteiligte sind dem Auskunftersuchen gefolgt und haben in der Stellungnahme berichtet, dass wir eine solche Steuerung nicht vornehmen. Am 3. Januar 2017 erhielt die Gesellschaft eine Vorlageverfügung der US-Bundesadvokatur für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen der Gesellschaft mit dem American Kidney Fund (AKF oder „der Fund“) angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. Am 14. Dezember 2016 veröffentlichten die CMS eine vorübergehend abschließende Regelung („Interim Final Rule“ – IFR) mit der Bezeichnung „Medicare Program; Conditions for Coverage for End-Stage Renal Disease Facilities-Third Party Payment“, die zu einer Änderung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsabteilung gegenüber Dialyseanbietern wie Fresenius Medical Care North America (FMCNA) führen würde. Die IFR hätte Versicherer gewissermaßen in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von Patienten, die Zuschüsse vom AKF für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen und dies hätte somit dazu führen können, dass diese Patienten ihren privaten Versicherungsschutz verloren hätten. Der Verlust des privaten Versicherungsschutzes dieser Patienten hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft. Am 25. Januar 2017 hat ein Bundesbezirksgericht in Texas der CMS als Reaktion auf eine von einer Interessengruppe von Patienten und Dialyседienstleistern angestregten Klage vorläufig untersagt, die IFR umzusetzen. *Dialysis Patient Citizens v. Burwell* (E.D. Texas, Sherman Div.). Die einstweilige Verfügung basiert auf dem Versäumnis von CMS bei der Verabschiedung der IFR ein angemessenes Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren befolgt zu haben. Die einstweilige Verfügung bleibt in Kraft sofern keine gegenteilige Entscheidung des Bezirks- oder Be-

rufungsgerichts ergeht. Auf Ersuchen der CMS hat das Gericht den CMS für die Festlegung ihrer Position bezüglich des Gegenstands des Verfahrens eine Frist bis zum 23. Juni 2017 gewährt. Das Betreiben von wohltätigen Unterstützungsprogrammen findet auch zunehmend die Aufmerksamkeit von Aufsichtsbehörden der Bundesstaaten, einschließlich der Versicherungsaufsichtsbehörden. Im Ergebnis kann dies zu aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen führen, die sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheiden. Auch ohne die IFR oder ähnliche Maßnahmen der Verwaltungsbehörden ist zu erwarten, dass die Versicherer weiterhin Schritte unternehmen werden, um der Unterstützung für Versicherungsprämien entgegen zu wirken, die unseren Patienten für private Krankenversicherungspläne sowie sonstigen Versicherungsschutz gewährt werden. Dies hätte ebenfalls wesentliche negative Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft.

Neueste PVS-Vergütungssätze der CMS

Am 4. November 2016 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung zur Aktualisierung des PVS-Satzes für 2017. Wir und andere große Dialyseorganisationen werden einen Anstieg der Zahlungen um 0,7 % erhalten. Der Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt 231,55 US\$ und liegt damit um 0,5 % über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2016 von 230,39 US\$. Die endgültige Regelung für 2017 spiegelt eine Erhöhung des Erstattungssatzes um netto 0,55 % (2,1 % abzüglich der PAMA-Kürzung von 1,25 % und einer Produktivitätsanpassung von 0,3 %), einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 0,999781 sowie einen zusätzlichen Schulungs-Budgetneutralitätsfaktor in Höhe von 0,999737 wider.

Erwartete Erstattungen

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

Personal und Verbrauchsmaterialien nicht vollständig in einer entsprechenden Erhöhung der Erstattungssätze widerspiegeln, können sich negative Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage ergeben.

Teilnahme an neuen Medicare-Zahlungskonzepten

24 unserer Dialyseorganisationen nehmen am umfassenden Versorgungsmodell der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz ("Comprehensive ESRD Care Model" – uv-Modell), das „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) einbezieht, teil. Das uv-Modell soll die Gesundheit von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz verbessern und gleichzeitig die Kosten von Medicare senken. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen. Ebenso müssen sich unsere ESCOs am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Das uv-Modell hat für sechs unserer ESCOs am 1. Oktober 2015 begonnen. Für die übrigen 18 ESCOs begann das uv-Modell am 1. Januar 2017. Die anfängliche Laufzeit der Vereinbarung für alle am uv-Modell teilnehmenden ESCOs gilt bis 2018. Wie ursprünglich vereinbart, können die CMS und die ESCO dann je nach Leistung der ESCO deren Vereinbarung um weitere zwei Jahre verlängern. Die CMS haben sich auf die ihnen im Rahmen des ACA gewährten Befugnisse zur Umsetzung dieses Projekts gestützt. Es wird erwartet, dass der us-amerikanische Kongress seine Bemühungen zur Aufhebung oder Änderung des ACA fortsetzen wird und dass die Haltung der CMS zu dieser Art Projekt unter der Trump-Regierung von der der Obama-Regierung abweichen kann. Aus derartigen Änderungen können sich unvorhersehbare Auswirkungen auf die Zukunftsaussichten des Projekts ergeben.

Die Initiative „Pauschalzahlungen zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung“ („Bundled Payments for Care Improvement“ – BPCI) der CMS ist ein dreijähriges Pilotprojekt, das Pauschalzahlungen für die während einer Erkrankung oder eines Behandlungsablaufs an Medicare-Berechtigte erbrachten einzelnen Dienstleistungen beinhaltet. Dazu zählen die stationäre Versorgung, ärztliche Leistungen und die Weiterbehandlungen. Die Tochtergesellschaft Sound Inpatient Physicians, Inc. (Sound), an der die Gesellschaft eine Mehrheitsbeteiligung hält, nimmt seit April 2015 in mehreren Märkten am BPCI teil. Im Rahmen des BPCI kann Sound zusätzliche Erstattungsansprüche erwerben, wenn

dessen Ärzte in der Lage sind, eine Qualitätsversorgung zu erbringen, deren Kosten bestimmte im Vorwege festgelegte Bezugsgrößen unterschreiten. Gleichzeitig geht Sound jedoch auch das Risiko finanzieller Einbußen ein, wenn die Kosten des Behandlungsablaufs diese Bezugsgrößen übersteigen. Sollte Sound die Vorgaben ihrer BPCI-Vereinbarung nicht einhalten, könnten die CMS Sound das Recht zur Teilnahme am BPCI-Programm ganz oder teilweise entziehen. Dieses Projekt wurde ebenfalls im Rahmen der ACA-Befugnisse umgesetzt und unterliegt den gleichen Vorbehalten und Unsicherheiten wie oben dargestellt.

Wir haben Vereinbarungen abgeschlossen, in deren Rahmen wir für eine fixe Vergütung das Risiko der vollständigen Versorgung bestimmter Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz tragen. Die CMS haben unseren Antrag, in fünf Bundesstaaten ab dem 1. Januar 2017 Medicare Advantage ESRD Chronic Special Needs Pläne (MA-CSNP) anzubieten, genehmigt. MA-CSNPs sind Medicare Advantage-Gesundheitsversorgungspläne privater Anbieter, die im Rahmen von Verträgen mit Medicare Medicare-Leistungen an Patienten erbringen. Die Teilnahme an diesen Plänen ist auf Personen mit Behinderung beschränkt, die an bestimmten schweren oder beeinträchtigenden chronischen Erkrankungen wie terminaler Niereninsuffizienz leiden. Unsere MA-CSNPs werden Dienstleistungen, darunter auch Versorgungsmanagementdienstleistungen, erbringen und von Medicare für die Komplettversorgung der teilnehmenden Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz pauschale Vergütungen erhalten.

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

Konzernstruktur

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

II. ERLÄUTERUNG VON KENNZAHLEN

Nicht-IFRS-Kennzahlen

Bestimmte Erläuterungen und Analysen in diesem Bericht enthalten Kenngrößen, die nicht nach den IFRS definiert sind. Wir halten diese Informationen, zusammen mit vergleichbaren IFRS-Kenngrößen, für nützlich für unsere Investoren, da sie eine Grundlage zur Messung unserer Leistung darstellen. Diese sog. Nicht-IFRS-Kennzahlen sollen nicht als Ersatz für nach IFRS dargestellte Finanzinformationen betrachtet oder interpretiert werden. Soweit angemessen und geeignet, geben wir eine Überleitung zu den relevanten IFRS-Kennzahlen an.

Konstante Wechselkurse

Die Entwicklung der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses, des Konzernergebnisses („Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt“) und anderer Positionen werden durch die Entwicklung der Wechselkurse beeinflusst. Wir verwenden in unseren Veröffentlichungen die Nicht-IFRS-Finanzkennzahl „zu konstanten Wechselkursen“, um die Entwicklung unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses und anderer Positionen ohne periodische Wechselkursschwankungen zu zeigen. Gemäß IFRS werden die in lokaler (d. h. Fremd-) Währung generierten Beträge zum Durchschnittskurs der jeweiligen Berichtsperiode in Euro umgerechnet. Nach der Umrechnung zu konstanten Wechselkursen berechnen wir dann die Veränderung in Prozent aus den Beträgen der laufenden Periode zu Wechselkursen des Vorjahres gegenüber den Beträgen des Vorjahres. Dieser Prozentsatz ist eine Nicht-IFRS-Finanzkennzahl, die sich auf die Änderung als einen Prozentsatz zu konstanten Wechselkursen bezieht.

Wir gehen davon aus, dass die Nicht-IFRS-Finanzkennzahl „zu konstanten Wechselkursen“ für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen ist, da diese Information es ihnen ermöglicht, den Einfluss von Wechselkurseffekten auf Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen eines Unternehmens im Periodenvergleich einzuschätzen. Dennoch sind wir uns bewusst, dass der Nutzen von Periodenvergleichsdaten zu konstanten Wechselkursen an Grenzen stößt, insbesondere wenn die eliminierten Wechselkurseffekte einen wesentlichen Bestandteil unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses oder anderer Positionen darstellen und unsere Leistungskraft wesentlich beeinflussen. Aus diesem Grund verwenden wir die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen nur als Maß für den Einfluss von Wechselkursschwankungen bei der Um-

rechnung fremder Währung in Euro. Wir bewerten unsere Ergebnisse und Leistungen immer sowohl anhand der Entwicklung der Nicht-IFRS-Werte für Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen zu konstanten Wechselkursen als auch anhand der Entwicklung der entsprechend ermittelten Werte gemäß IFRS. Wir empfehlen den Lesern des Berichts eine ähnliche Herangehensweise, indem das Wachstum der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses, des Konzernergebnisses und anderer Positionen zu konstanten Wechselkursen im Periodenvergleich nur zusätzlich und nicht ersatzweise genutzt und nicht mehr Wert beigemessen wird als dem korrespondierenden gemäß IFRS ermittelten Wachstum. Wir stellen die Wachstumsraten von IFRS-Kennzahlen wie Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen den Wachstumsraten der entsprechenden Nicht-IFRS-Kennzahlen gegenüber. Da sich die Überleitung der Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu den gemäß

IFRS ermittelten Finanzkennzahlen aus der Darstellung und den Angaben ergibt, gehen wir davon aus, dass eine separate überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

Verbleibendes EBIT

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

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

ÜBERLEITUNG DES OPERATIVEN ERGEBNISSES ZUM VERBLEIBENDEN EBIT		
<i>in MIO €</i>		
	<i>1. Quartal</i>	
	2017	2016
Gesamt		
Operatives Ergebnis (EBIT)	651	497
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(69)	(62)
Verbleibendes EBIT	582	435
Segment Nordamerika		
Operatives Ergebnis (EBIT)	526	402
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(67)	(60)
Verbleibendes EBIT	459	342
Dialyse		
Operatives Ergebnis (EBIT)	527	391
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(60)	(52)
Verbleibendes EBIT	467	339
Versorgungsmanagement		
Operatives Ergebnis (EBIT)	(1)	11
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(7)	(8)
Verbleibendes EBIT	(8)	3
Segment EMEA		
Operatives Ergebnis (EBIT)	114	118
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	(1)
Verbleibendes EBIT	114	117
Segment Asien-Pazifik		
Operatives Ergebnis (EBIT)	82	59
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(1)
Verbleibendes EBIT	80	58
Segment Lateinamerika		
Operatives Ergebnis (EBIT)	14	10
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	0
Verbleibendes EBIT	14	10

Verschuldungsgrad

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

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

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

ÜBERLEITUNG DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS		
<i>in MIO €</i>		
	<i>31. März 2017</i>	<i>31. Dezember 2016</i>
Finanzverbindlichkeiten (Debt)	8.270	8.132
Flüssige Mittel	671	709
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Net Debt)	7.599	7.423
Operatives Ergebnis ^{1,2}	2.558	2.398
Abschreibungen ^{1,2}	733	710
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen ²	74	65
EBITDA^{1,2}	3.365	3.173
► VERSCHULDUNGSGRAD (DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)	2,5	2,6
► NETTO-VERSCHULDUNGSGRAD (NET DEBT/EBITDA-VERHÄLTNIS)	2,3	2,3

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

² Letzte 12 Monate.

Rendite auf das investierte Kapital

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des investierten Kapitals ausgehend von der IFRS-Kennzahl „Summe Vermögenswerte“, die wir als vergleichbarste IFRS-Finanzkennzahl ansehen, sowie die Ermittlung des ROIC (Siehe Seite 12).

Cash Flow bezogene Kennzahlen

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

ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTLICH INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC

in MIO €, mit Ausnahme des ROIC

2017	31. März 2017	31. Dezember 2016 ²	30. September 2016 ²	30. Juni 2016 ²	31. März 2016 ²
Summe Vermögenswerte	25.780	25.604	24.165	24.198	23.357
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	438	444	422	424	413
Minus: Flüssige Mittel	(671)	(709)	(566)	(653)	(466)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(199)	(199)	(150)	(158)	(203)
Minus: Aktive latente Steuern	(310)	(291)	(263)	(249)	(246)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(496)	(575)	(473)	(518)	(496)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(271)	(264)	(233)	(198)	(209)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ¹	(2.782)	(2.858)	(2.571)	(2.581)	(2.340)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(276)	(242)	(228)	(228)	(245)
► INVESTIERTES KAPITAL	21.213	20.910	20.103	20.037	19.565
Durchschnittliches investiertes Kapital zum 31. März 2017	20.366				
Operatives Ergebnis ^{2,3}	2.558				
Ertragsteuern ^{3,4}	(944)				
► NOPAT³	1.614				
► ROIC in %	7,9				
2016	31. Dezember 2016	30. September 2016²	30. Juni 2016²	31. März 2016²	31. Dezember 2015²
Summe Vermögenswerte	25.504	24.074	24.108	23.262	23.680
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	444	422	424	413	431
Minus: Flüssige Mittel	(709)	(566)	(653)	(466)	(516)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(199)	(144)	(152)	(197)	(182)
Minus: Aktive latente Steuern	(291)	(262)	(248)	(245)	(261)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(576)	(473)	(518)	(495)	(585)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(264)	(231)	(196)	(208)	(141)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ¹	(2.857)	(2.573)	(2.583)	(2.341)	(2.470)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(242)	(228)	(228)	(245)	(216)
► INVESTIERTES KAPITAL	20.810	20.019	19.954	19.478	19.740
Durchschnittliches investiertes Kapital zum 31. Dezember 2016	20.000				
Operatives Ergebnis ^{2,3}	2.398				
Ertragsteuern ^{3,4}	(840)				
► NOPAT³	1.558				
► ROIC in %	7,8				

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

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

³ Letzte 12 Monate.

⁴ Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

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

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

WESENTLICHE CASH FLOW BEZOGENE STEUERUNGSGRÖSSEN

in MIO €

	1. Quartal	
	2017	2016
Umsatzerlöse	4.548	3.916
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	170	163
Investitionen in Sachanlagen	(197)	(227)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	2	4
Investitionen in Sachanlagen, netto	(195)	(223)
Free Cash Flow	(25)	(60)
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	4 %	4 %
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	(1 %)	(2 %)

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die nachstehenden Kennzahlen für unser Segment Nordamerika betreffen Programme im us-amerikanischen Gesundheitswesen, an denen wir aktuell teilnehmen oder in Zukunft teilnehmen werden; die Kennzahlen sind Teil der Berichterstattung über unser Geschäft in diesem Segment. Derzeit sind bei den im Folgenden dargestellten Berechnungen der Kennzahlen „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ und „verwaltete Patientenkosten“ die sogenannten Subcapitation-Programme (pro-Kopf-Erstattungsprogramme im Bereich der Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte), das BPCI-Programm, das ESCO-Programm, MA-CSNPs und andere Shared-Savings-Programme enthalten. In der Zukunft könnte es weitere Programme geben, die ebenfalls in diese Kennzahlen einfließen können. Die Kennzahlen können künftig noch weiterentwickelt werden. Aufgrund des von den CMS zur Prüfung der von uns zur Verfügung gestellten BPCI- und ESCO-Programm-Daten benötigten Zeitraums waren Schätzungen notwendig, um diese Geschäftskennzahlen zeitnah berichten zu können.

Summe der Mitgliedschaftsmonate

Die Kennzahl „Summe der Mitgliedschaftsmonate“ (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) wird berechnet, indem die Anzahl der Patienten, die in den USA an wertbasierten Erstattungsprogrammen wie Medicare Advantage oder an anderen wertbasierten Programmen teilnehmen, mit der Anzahl der Monate der Teilnahme der Mitglieder an diesen Programmen multipliziert wird (Mitgliedschaftsmonate). In diesen Programmen übernehmen wir das mit der Erzielung von Einsparungen verbundene Risiko. Die finanziellen Ergebnisse werden ergebniswirksam erfasst, wenn unsere Leistung bezüglich der Einsparungen ermittelt wird. Die in unserem Versorgungsmanagement enthaltenen mitgliedschaftsbasierten Angebote betref-

fen Subcapitation-Arrangements, MA-CSNPs, ESCO- und BPCI- sowie andere Shared-Savings-Programme. Steigt die Anzahl der teilnehmenden Patienten, kann das für uns in Abhängigkeit unserer im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistung entweder künftige Erträge oder aber auch entsprechende Verluste bedeuten.

Verwaltete Patientenkosten

Die Kennzahl „verwaltete Patientenkosten“ ist im Zusammenhang mit der Steuerung der medizinischen Kosten innerhalb der wertbasierten Programme, an denen unsere Patienten teilnehmen, zu sehen. Im Falle von ESCO-, BPCI- und anderen Shared-Savings-Programmen berechnet sich diese Kennzahl durch Multiplikation der Summe der Mitgliedschaftsmonate im jeweiligen Programm mit einem Vergleichswert (Benchmark) der erwarteten monatlichen medizinischen Kosten pro Mitglied. Bei der Berechnung der verwalteten Patientenkosten für Subcapitation-Arrangements und MA-CSNPs wird die monatliche Prämie pro Mitglied des Programms mit der Summe der vorstehend erläuterten Mitgliedschaftsmonate multipliziert.

Patientenkontakte

Die Kennzahl „Patientenkontakte“ bezeichnet die Gesamtzahl der Patientenkontakte und der durchgeführten Eingriffe bestimmter Teilbereiche unseres Versorgungsmanagements und wir sehen diese Kennzahl als Indikator für die generierten Umsatzerlöse an. Konkret ist die Kennzahl Patientenkontakte die Summe aller Kontakte und Eingriffe von Sound, MedSpring Urgent Care (MedSpring), Fresenius Vascular Care und National Cardiovascular Partners (NCP) während eines bestimmten Zeitraums; hinzu kommen die entsprechenden Zahlen in Bezug auf Patienten, die an unserem Fresenius Medical Care Rx Bone Mineral Metabolism-Programm (Rx BMM-Programm) teilnehmen.

III. ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Die folgenden Kapitel fassen unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie Steuerungsgrößen nach Segmenten und Zentralbereichen (Konzern) für die

angegebenen Zeiträume zusammen. Wir haben die Informationen nach dem Managementansatz aufbereitet, d.h. in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis, mit der unser Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung von operativen Entscheidungen und zur Beurteilung der Managementleistungen verarbeitet.

Ertragslage

SEGMENTDATEN (INKLUSIVE ZENTRALBEREICHE)		
<i>in MIO €</i>		
	1. Quartal	
	2017	2016
Umsatzerlöse		
Nordamerika	3.375	2.862
EMEA	614	572
Asien-Pazifik	378	340
Lateinamerika	177	139
Konzern	4	3
► GESAMT	4.548	3.916
Operatives Ergebnis		
Nordamerika	526	402
EMEA	114	118
Asien-Pazifik	82	59
Lateinamerika	14	10
Konzern	(85)	(92)
► GESAMT	651	497
Zinserträge	29	10
Zinsaufwendungen	(121)	(106)
Ertragsteuern	(182)	(126)
► ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN	377	275
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(69)	(62)
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)	308	213

Der Vergleich des 1. Quartals 2017 mit dem 1. Quartal 2016 ist durch die Entwicklung des Euros gegenüber dem us-Dollar beeinflusst, da ca. 74 % der Umsatzerlöse und ca. 81 % des operativen Ergebnisses im us\$-Raum generiert wurden. Außerdem unterliegen außerhalb der Eurozone generierte Umsatzerlöse und operatives Ergebnis Wechselkursschwankungen.

1. Quartal 2017 im Vergleich zum 1. Quartal 2016

Konzernabschluss

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS

	1. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	4.548	3.916	16 %	12 %
Gesundheitsdienstleistungen	3.769	3.199	18 %	14 %
Gesundheitsprodukte	779	717	8 %	6 %
Anzahl der Behandlungen	11.744.442	11.273.342	4 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,0 %	4,0 %		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	35,0 %	33,1 %		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	20,3 %	19,9 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	651	497	31 %	28 %
Operative Marge in %	14,3 %	12,7 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	582	435	34 %	31 %
Konzernergebnis in MIO € ³	308	213	45 %	41 %
Ergebnis je Aktie in €	1,01	0,70	44 %	41 %

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen erhöhten sich um 18%. Von diesem Anstieg entfielen 4% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 14%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist hauptsächlich auf ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (6%), ein organisches Behandlungswachstum (3%), einen Anstieg aufgrund der erfassten Umsatzerlöse aus der Einigung mit dem Kriegsveteranen- und dem Justizministerium in den USA über eine Vergütungsnachzahlung für Behandlungen zwischen Januar 2009 und dem 15. Februar 2011 (kv-Einigung) in Höhe von rund 100 MIO € (3%) und den Beitrag aus Akquisitionen (3%) zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1%) ausgeglichen.

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

Am 31. März 2017 besaßen, betrieben oder leiteten wir (ohne die von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA) 3.654 Dialysekliniken im Vergleich zu 3.432 Dialysekliniken am 31. März 2016. Im 1. Quartal 2017 übernahmen wir 20 Dialysekliniken, eröffneten 19 Kliniken und schlossen oder verkauften 9 Klini-

ken. 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 6% von 294.043 am 31. März 2016 auf 310.473 am 31. März 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 8%. Von diesem Anstieg entfielen 2% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 6%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 8%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 5% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und Produkten für die Akutdialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 63%, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg um 63% resultierte aus den akquisitionsbedingten Umsatzerlösen mit Produkten für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 1,9 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungs-

umrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg spiegelt hauptsächlich einen Anstieg im Segment Nordamerika wider. Der Anstieg der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf der kv-Einigung, höheren Umsatzerlösen mit privaten Versicherern, einem positiven Einfluss aufgrund von Erträgen aus der BPCI-Initiative im Zusammenhang mit dem stationären und intensivmedizinischen Angebot sowie gesunkenen Kosten für Verbrauchsmaterialien. Dies wurde teilweise durch gestiegene Personalkosten, gestiegene Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln und die Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie ausgeglichen.

Der Anstieg der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,4 Prozentpunkte. Es gab keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus einem Anstieg im Segment Nordamerika, der teilweise durch kleinere negative Effekte aus dem Segment Asien-Pazifik, unterschiedliche Margen in unseren vier Geschäftssegmenten sowie Effekte aus den Zentralbereichen ausgeglichen wurde. Der Anstieg im Segment Nordamerika ging hauptsächlich auf gestiegene Wertberichtigungen auf Forderungen und höhere Personalkosten zurück. Dies wurde teilweise durch die gestiegenen Umsatzerlöse aufgrund der kv-Einigung und Erstattungen von privaten Versicherern ausgeglichen. Der Rückgang im Segment Asien-Pazifik resultierte überwiegend aus dem Vorjahreseffekt aus den Aufwendungen im Zusammenhang mit den Änderungen im Vorstand und positiven Wechselkurseffekten. Der Rückgang in den Zentralbereichen resultierte aus geringeren Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der Durchführung von Compliance-Untersuchungen (für weitere Informationen siehe Anmerkung 11).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken um 7 % von 34 Mio € auf 32 Mio €. Der Rückgang im Periodenvergleich in Prozent der Umsatzerlöse betrug 0,2 Prozentpunkte, überwiegend aufgrund aktivierter Entwicklungskosten.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen sank um 12 % von 17 Mio € auf 15 Mio €. Der Rückgang ging im Wesentlichen auf ein geringeres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45 % beteiligt sind, durch gestiegene Kosten für die Produktentwicklung und die Vorbereitung der Markteinführung zurück.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,6 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg ist weitestgehend auf eine gestiegene Brutto-

ergebnismarge und gesunkene Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse zurückzuführen und wurde teilweise durch höhere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse und das zuvor erläuterte geringere Ergebnis assoziierter Unternehmen ausgeglichen. Ohne den aus der kv-Einigung resultierenden Effekt von rund 99 Mio € sank die operative Marge um 0,3 Prozentpunkte von 12,7 % auf 12,4 %, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten.

Das verbleibende EBIT stieg um 34 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 31 %, weitestgehend aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Der Zinsaufwand stieg um 15 % von 106 Mio € auf 121 Mio €. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg der Zinsaufwand um 13 %, aufgrund der Bewertung des eingebetteten Derivats im Zusammenhang mit der Ausgabe der eigenkapital-neutralen Wandelanleihe (Wandelanleihe) im September 2014 und der damit in Verbindung stehenden Bewertung der Call Option auf eigene Aktien sowie aufgrund des gestiegenen durchschnittlichen Schuldenniveaus. Dies wurde teilweise dadurch ausgeglichen, dass in Euro denominatede verzinsten Anleihen, die in 2016 zurückgezahlt wurden, durch geringer verzinsten Schuldtitel ersetzt wurden.

Die Zinserträge stiegen um 185 % von 10 Mio € auf 29 Mio €. Dieser Anstieg enthielt eine Verringerung durch Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 2 %. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Zinserträge um 187 %, hauptsächlich aufgrund der Bewertung des in der Wandelanleihe eingebetteten Derivats und der damit in Verbindung stehenden Call Option auf eigene Aktien.

Die Ertragsteuern stiegen um 44 % von 126 Mio € auf 182 Mio €. Der effektive Steuersatz stieg von 31,4 % für den entsprechenden Zeitraum 2016 auf 32,5 %. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus einem geringeren Anteil des steuerfreien auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses, bezogen auf das Ergebnis vor Steuern, sowie aus höheren Steueraufwendungen im Zusammenhang mit der kv-Einigung (rund 38 Mio €), da der Steuersatz in den USA höher ist als der durchschnittliche Steuersatz außerhalb der USA. Dies wurde teilweise durch geringere Steueraufwendungen für Vorjahre ausgeglichen. Ohne den Effekt aus der kv-Einigung sank der effektive Steuersatz leicht von 31,4 % auf 31,3 %, weitestgehend aufgrund von geringeren Steueraufwendungen für Vorjahre, die teilweise durch einen geringeren Anteil des steuerfreien auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses, bezogen auf das Ergebnis vor Steuern, ausgeglichen wurden.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 10 % von 62 Mio € auf 69 Mio €. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungs-

effekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 7%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ist hauptsächlich auf den Vergütungsanteil aus der KV-Einigung, der Dialysekliniken zuzurechnen ist (rund 2 Mio €), an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, sowie auf die Gründung neuer Dialysekliniken im Segment Nordamerika, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch ein gesunkenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis im Zusammenhang mit dem Versorgungsmanagement ausgeglichen.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) stieg um 45% von 213 Mio € auf 308 Mio €. Von diesem Anstieg entfielen 4% auf Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 41% ist auf den Gesamteffekt der zuvor erläuterten Posten zurückzuführen. Ohne den Effekt aus der KV-Einigung in Höhe von rund 59 Mio € nach Steuern, stieg das Konzernergebnis um 17%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen betrug der Anstieg des Konzernergebnisses ohne die KV-Einigung 14%.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 44%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das Ergebnis je Aktie um 41%, hauptsächlich aufgrund des oben erläuterten Anstiegs des Ergebnisses, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 1. Quartal 2017 etwa 306,2 Mio (305,3 Mio im 1. Quartal 2016).

Wir beschäftigten zum 31. März 2017 110.530 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 104.687 Personen zum 31. März 2016, ein Anstieg von 6%, der hauptsächlich aus dem organischen Wachstum unserer Geschäftsbereiche und Akquisitionen resultierte.

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die Segmente Nordamerika, EMEA, Asien-Pazifik und Lateinamerika und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen. Seit dem Geschäftsjahr 2017 basieren diese Zielgrößen auf IFRS. In den Vorjahren wurden die Segmente anhand von nach US-GAAP ermittelten Zielgrößen gesteuert. Dementsprechend wurden die Kennzahlen der einzelnen Segmente gemäß US-GAAP dargestellt.

Segment Nordamerika

ZENTRALE INDIKATOREN UND GESCHÄFTSKENNZAHLEN FÜR DAS SEGMENT NORDAMERIKA

	1. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Nordamerika Gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	3.375	2.862	18 %	14 %
Gesundheitsdienstleistungen	3.165	2.671	19 %	15 %
Gesundheitsprodukte	210	191	9 %	6 %
Operatives Ergebnis in MIO €	526	402	31 %	27 %
Operative Marge in %	15,6 %	14,0 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	459	342	35 %	30 %
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	2.684	2.363	14 %	10 %
Anzahl der Behandlungen	7.246.232	7.053.114	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,6 %	4,0 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	527	391	35 %	30 %
Operative Marge in %	19,6 %	16,5 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	467	339	38 %	34 %
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	691	499	39 %	34 %
Operatives Ergebnis in MIO €	(1)	11	(108 %)	(107 %)
Operative Marge in %	(0,1 %)	2,2 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	(8)	3	(343 %)	(335 %)
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{3,4}	155.622	93.375	67 %	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{3,4}	1.064	599	78 %	72 %
Patientenkontakte ^{3,4}	1.608.179	1.307.076	23 %	

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

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

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

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

DIALYSE

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen erhöhten sich um 14 % von 2.172 MIO € auf 2.474 MIO €. Von diesem Anstieg entfielen 4 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 10 %, hauptsächlich aufgrund eines Anstiegs durch die kv-Einigung in Höhe von rund 100 MIO € (4 %), eines organischen Behandlungswachstums (3 %), eines organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (3 %) und eines Beitrags aus Akquisitionen (1 %). Dies wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

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

wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen. Zum 31. März 2017 wurden 190.480 Patienten (4 % mehr als zum 31. März 2016) in den 2.323 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben, verglichen mit 182.808 behandelten Patienten in 2.224 Kliniken zum 31. März 2016.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, ohne die Berücksichtigung der kv-Einigung in Höhe von ungefähr 15 US\$ je Behandlung, von 348 US\$ (315 €) auf 356 US\$ (323 € zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf einen vorteilhaften Einfluss von privaten Versicherern zurückzuführen.

Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen von 281 US\$ (255 €) auf 290 US\$ (263 € zu konstanten Wechselkursen). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren Personalkosten, gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen und einem Anstieg der

Abschreibungsaufwendungen aufgrund von Mieterebauten in Dialysekliniken sowie verschiedenen anderen Kosten wie beispielsweise Reinigungs-, Rechts- und Liegenschaftskosten und wurde teilweise durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 9%. Von diesem Anstieg entfielen 3% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 6%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Dialysegeräten, Produkten für die Peritonealdialyse, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und Dialysatoren.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 3,1 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg beruhte hauptsächlich auf der kv-Einigung (rund 99 Mio €), höheren Umsatzerlösen mit privaten Versicherern und gesunkenen Kosten für Verbrauchsmaterialien. Dies wurde teilweise durch höhere Personalkosten ausgeglichen. Ohne die kv-Einigung lag die operative Marge aus dem Dialysegeschäft wie in der Vergleichsperiode unverändert bei 16,5%.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft stieg um 38%. Von diesem Anstieg entfielen 4% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 34%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem gestiegenen operativen Ergebnis und wurde durch ein gestiegenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis aufgrund des Vergütungsanteils aus der kv-Einigung, der Dialysekliniken zuzurechnen ist (rund 2 Mio €), an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, sowie aus der Gründung neuer Dialysekliniken im Segment Nordamerika, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind, teilweise ausgeglichen.

VERSORGUNGSMANAGEMENT

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 39%. Von diesem Anstieg entfielen 5% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 34%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf organisches Umsatzwachstum (27%) und einen Beitrag aus Akquisitionen (7%) zurück.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,3 Prozentpunkte. Es gab nahezu keinen Effekt aus der Währungsumrechnung in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen, den Auswirkung von geringeren Umsatzerlösen bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie und gestiegenen Kosten aus der Distribution von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss aufgrund von Erträgen aus der BPCI-Initiative im Zusammenhang mit dem stationären und intensivmedizinischen Angebot ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 343%. Von diesem Rückgang entfielen 8% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 335%, hauptsächlich aufgrund des geringeren operativen Ergebnisses. Dies wurde durch ein gesunkenes auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis teilweise ausgeglichen.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung unserer Teilnahme an esco-Programmen von 6 auf 24 Dialyseorganisationen in 2017 sowie dem Beitrag von Shared-Savings-Programmen aufgrund der Teilnahme an zwei neuen Programmen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten stiegen um 78%. Von diesem Anstieg entfielen 6% auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 72% hauptsächlich durch die Ausweitung unserer Teilnahme an esco-Programmen von 6 auf 24 Dialyseorganisationen in 2017 sowie den Beitrag von Shared-Savings-Programmen aufgrund der Teilnahme an zwei neuen Programmen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Anstieg der Patientenkontakte ist auf eine Zunahme der Patientenkontakte im Bereich der Erbringung und Koordination von stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal zurückzuführen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Segment EMEA

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT EMEA

	1. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	614	572	7 %	6 %
Gesundheitsdienstleistungen	303	273	11 %	9 %
Gesundheitsprodukte	311	299	4 %	4 %
Anzahl der Behandlungen	2.271.334	2.095.610	8 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,9 %	3,8 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	114	118	(3 %)	(2 %)
Operative Marge in %	18,7 %	20,6 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	114	117	(3 %)	(2 %)

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

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

Umsatzerlöse

Im Segment EMEA stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 11 %. Von diesem Anstieg entfielen 2 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 9 %, im Wesentlichen durch den Beitrag aus Akquisitionen (8 %) und ein organisches Behandlungswachstum (4 %). Dieser Anstieg wurde teilweise durch weniger Behandlungstage (1 %), den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) und einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse je Behandlung (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 8 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (6 %) und des organischen Behandlungswachstums (4 %). Der Anstieg wurde durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) und weniger Behandlungstage (1 %) teilweise ausgeglichen. Zum 31. März 2017 wurden 60.168 Patienten (9 % mehr als zum 31. März 2016) in den 722 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 55.197 behandelten Patienten in 658 Dialysekliniken zum 31. März 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 4 %. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 1 %. Es gab weder bei den Umsatzerlösen aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten noch aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten einen Effekt aus der Währungsumrechnung. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysatoren und wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse ausgeglichen. Die Um-

satzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 62 %, wobei dieser Anstieg keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg resultierte aus den akquisitionsbedingten Umsatzerlösen mit Produkten für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,9 Prozentpunkte, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus der negativen Auswirkung von Akquisitionen, höheren Gemeinkosten aufgrund von Complianceaufwendungen, dem Einfluss eines Rückgangs der Behandlungstage um einen Tag, einem geringeren Ergebnis assoziierter Unternehmen und höheren IT-Projektkosten. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss der Produktion sowie günstige Wechselkurseffekte ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 3 %. Von diesem Rückgang entfiel 1 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 2 %, aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses.

Segment Asien-Pazifik

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT ASIEN-PAZIFIK

	1. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	378	340	11 %	7 %
Gesundheitsdienstleistungen	169	153	11 %	5 %
Gesundheitsprodukte	209	187	11 %	8 %
Anzahl der Behandlungen	1.042.046	970.296	7 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,8 %	6,7 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	82	59	38 %	35 %
Operative Marge in %	21,7 %	17,5 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	80	58	38 %	35 %

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

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

Umsatzerlöse

Im Segment Asien-Pazifik stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 11 %. Von diesem Anstieg entfielen 6 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 5 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Behandlungswachstum (4 %) und dem Beitrag aus Akquisitionen (1 %).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 7 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (5 %) und des organischen Behandlungswachstums (4 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (2 %) ausgeglichen. Zum 31. März 2017 wurden 29.639 Patienten (11 % mehr als zum 31. März 2016) in den 377 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 26.713 behandelten Patienten in 323 Dialysekliniken zum 31. März 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 11 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 8 %, aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysatoren, Dialysegeräten und Produkten für die Akutdialyse.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 4,2 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte weitestgehend aus Geschäftswachstum vor allem in China, dem Vorjahreseffekt aus den Aufwendungen im Zusammenhang mit den Änderungen im Vorstand und einem positiven Einfluss der Produktion.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 38 %. Von diesem Anstieg entfielen 3 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 35 %, aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses mit nahezu keinen Veränderungen des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses.

Segment Lateinamerika

ZENTRALE INDIKATOREN FÜR DAS SEGMENT LATEINAMERIKA

	1. Quartal		Veränderung in %	
	2017	2016	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse in MIO €	177	139	28 %	17 %
Gesundheitsdienstleistungen	132	102	29 %	22 %
Gesundheitsprodukte	45	37	23 %	6 %
Anzahl der Behandlungen	1.184.830	1.154.322	3 %	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,5 %	2,2 %		
Operatives Ergebnis in MIO €	14	10	47 %	43 %
Operative Marge in %	8,1 %	7,0 %		
Verbleibendes EBIT in MIO € ²	14	10	47 %	43 %

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

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

Umsatzerlöse

Im Segment Lateinamerika stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 29 %. Von diesem Anstieg entfielen 7 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 22 %. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (18 %), einem Beitrag aus Akquisitionen (4 %) und organischem Behandlungswachstum (2 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1 %) und weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 3 %, hauptsächlich aufgrund des Beitrags aus Akquisitionen (4 %) und des organischen Behandlungswachstums (2 %). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (2 %) und weniger Behandlungstage (1 %) ausgeglichen. Zum 31. März 2017 wurden 30.186 Patienten (3 % mehr als zum 31. März 2016) in den 232 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 29.325 behandelten Patienten in 227 Dialysekliniken zum 31. März 2016.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 23 %. Von diesem Anstieg entfielen 17 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 6 %, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten.

Operatives Ergebnis

Die operative Marge erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,1 Prozentpunkte einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,5 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Erstattungen in der Region und wurde teilweise durch gestiegene Behandlungskosten, höhere Gemeinkosten, gestiegene Kosten aufgrund von Inflation sowie gestiegene Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT stieg um 47 %. Von diesem Anstieg entfielen 4 % auf Währungsumrechnungseffekte. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 43 %, aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses mit nahezu keiner Veränderung des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses.

Finanzlage

Liquiditätsquellen

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und gegenüber nahestehenden Unternehmen sowie die Erlöse aus der Ausgabe von langfristigen Verbindlichkeiten und Aktien. Wir benötigen diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens, zur Finanzierung von Akquisitionen und Gemeinschaftsunternehmen, zur Entwicklung von eigenständigen Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen, zur Anschaffung

von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysekliniken und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten, für Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufe (siehe hierzu im folgenden Kapitel „Investitionstätigkeit“ und „Finanzierungstätigkeit“).

In unserer langfristigen Finanzplanung orientieren wir uns in erster Linie am Verschuldungsgrad, definiert als Debt/EBITDA-Verhältnis, einer Nicht-IFRS-Kennzahl (siehe hierzu den obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Verschuldungsgrad“). Zum 31. März 2017 und 31. Dezember 2016 lag der Verschuldungsgrad bei 2,5 bzw. 2,6. Das Net Debt/EBITDA-Verhältnis lag zum 31. März 2017 und 31. Dezember 2016 bei jeweils 2,3.

Zum 31. März 2017 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 671 Mio € verglichen mit 709 Mio € zum 31. Dezember 2016.

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) betrug im 1. Quartal 2017 und 2016 –25 Mio € bzw. –60 Mio €. Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zur naheliegendsten IFRS-Kennzahl wird im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Cash Flow bezogene Kennzahlen“ gegeben. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow –1 % und –2 % im 1. Quartal 2017 bzw. 2016.

Betriebliche Geschäftstätigkeit

Wir haben im 1. Quartal 2017 bzw. 2016 einen Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 170 Mio € bzw. 163 Mio € generiert. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit im 1. Quartal 2017 und 2016 jeweils 4 %.

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts, die Entwicklung unseres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Vorratsbestands und des Forderungsbestands, sowie durch Mittelabflüsse aufgrund verschiedener nachstehend erläuterter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus der Vergütungsnachzahlung im Zusammenhang mit der KV-Einigung und wurde durch die Saisonalität in der Rechnungsstellung ausgeglichen.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 83 % unserer Umsatzerlöse entfallen auf Gesundheitsdienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. Im 1. Quartal 2017 resultierten etwa 35 % der Umsatzerlöse des Konzerns aus den Erstattungen von staatlichen US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-

Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfangs könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, die Finanzlage und unser operatives Ergebnis haben und damit auf unsere Fähigkeit, Cash Flow zu erzeugen. Siehe den obigen Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

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

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit hängt auch von der Einziehung der Forderungen ab. Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Forderungslaufzeiten. Eine Verlängerung dieser Forderungslaufzeiten könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit zur Generierung von Cash Flow haben. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (DSO) von etwa 73 bzw. 70 Tagen.

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten wird der Forderungsbestand des Segments abzüglich Umsatzsteuer mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet und durch die durchschnittlichen Tagesumsätze dieses Segments der letzten 12 Monate, ebenfalls zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet, dividiert. Sowohl die Forderungen als auch die Umsatzerlöse werden um Effekte aus wesentlichen Akquisitionen, die in der Berichtsperiode getätigt wurden, angepasst.

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

ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN

in Tagen

	31. März 2017	31. Dezember 2016
Nordamerika	60	54
EMEA	102	101
Asien-Pazifik	97	105
Lateinamerika	134	143
FMC AG & CO. KGAA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)	73	70

Der Anstieg der DSO im Segment Nordamerika geht überwiegend auf die Saisonalität in der Rechnungsstellung zurück und wurde teilweise durch den Einfluss der KV-Einigung ausgeglichen. Der Anstieg der DSO im Segment EMEA spiegelt Schwankungen von Zahlungen in der Region wider. Der Rückgang der DSO im Segment Asien-Pazifik wurde von einer Verbesserung der Zahlungseingänge in China getragen. Der Rückgang der DSO im Segment Lateinamerika spiegelt die Zahlung von staatlichen Gesundheitsorganisationen in bestimmten Ländern wider.

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

Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendeten wir im 1. Quartal 2017 und 2016 Cash Flow in Höhe von netto 355 Mio € bzw. 306 Mio €.

Die Investitionen in Sachanlagen betragen nach Abzug von Einnahmen aus Abgängen 195 Mio € im 1. Quartal 2017 und 223 Mio € für den gleichen Zeitraum 2016. Im 1. Quartal 2017 betragen die Investitionen in Sachanlagen 117 Mio € im Segment Nordamerika, 40 Mio € in den Zentralbereichen, 26 Mio € im Segment EMEA, 6 Mio € im Segment Asien-Pazifik und 6 Mio € im Segment Lateinamerika. Die Investitionen in Sachanlagen betragen im 1. Quartal 2016 139 Mio € im Segment Nordamerika, 48 Mio € in den Zentralbereichen, 25 Mio € im Segment EMEA, 7 Mio € im Segment Asien-Pazifik und 4 Mio € im Segment Lateinamerika. Der größte Teil der Investitionsausgaben wurde für die Ausrüstung bestehender und neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten (vorwiegend im Segment Nordamerika, in Frankreich und in Deutschland) sowie für Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, und für das Versorgungsmanagement verwendet. Zudem wurden in den Zentralbereichen Entwicklungskosten in Höhe von 4 Mio € aktiviert. Die Investitionen in Sachanlagen machten im 1. Quartal 2017 und 2016 etwa 4 % bzw. 6 % der Umsatzerlöse aus.

Zusätzlich zu den oben erwähnten Investitionen in Sachanlagen gaben wir im 1. Quartal 2017 Mittel in Höhe von etwa 160 Mio € für Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten aus, nahezu vollständig im Segment Nordamerika. Die Investitionen im Segment Nordamerika entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Dialysekliniken. Wir investierten im 1. Quartal 2016 für Akquisitionen, Beteiligungen und den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten etwa 83 Mio €, nahezu vollständig im Segment Nordamerika. Die Investitionen im Segment Nordamerika entfielen hauptsächlich auf Akquisitionen im Bereich der Erbringung und Koordination stationärer und intensivmedizinischer Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal, den Erwerb von Dialysekliniken, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und eine Darlehensforderung an ein assoziiertes Unternehmen.

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

Finanzierungstätigkeit

Im 1. Quartal 2017 erhielten wir 146 Mio € für die Finanzierungstätigkeit, verglichen mit 104 Mio € im 1. Quartal 2016.

Im 1. Quartal 2017 erhielten wir Mittel hauptsächlich aus der Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und nahestehenden Unternehmen. Dies wurde teilweise durch die auf die Ausschüttungen an nicht beherrschenden Anteile sowie die Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen ausgeglichen. Im 1. Quartal 2016 erhielten wir Mittel hauptsächlich aus der Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten und nahestehenden Unternehmen. Dies wurde teilweise durch die auf die Ausschüttungen an nicht beherrschenden Anteile, die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten, die Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen sowie eine Teilrückführung des Forderungsverkaufsprogramms ausgeglichen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme stieg von 25,5 MRD € zum 31. Dezember 2016 auf 25,8 MRD € zum 31. März 2017. Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme blieb mit 27 % zum 31. März 2017 stabil im Vergleich zum 31. Dezember 2016. Die Eigenkapitalquote stieg von 43 % zum 31. Dezember 2016 auf 44 % zum 31. März 2017. Der ROIC stieg von 7,8 % zum 31. Dezember 2016 auf 7,9 % zum 31. März 2017.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Wir sind hervorragend ins neue Jahr gestartet. Sowohl das Geschäft mit Dialyseprodukten als auch das Geschäft mit Dialyседienstleistungen ist kräftig gewachsen. Auch das Versorgungsmanagement hat unsere hohen Erwartungen erfüllt. Wir werden das Versorgungsmanagement weiter ausbauen und im Jahresverlauf auch die Profitabilität weiter verbessern. Wir sind auf dem besten Weg, unsere ambitionierten Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

NACHTRAGSBERICHT

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 15 im Konzernanhang.

Der Vorstand steuert unser Unternehmen anhand von strategischen und operativen Vorgaben und verschiedenen finanziellen Kenngrößen, die in Euro auf Basis von IFRS ermittelt werden (siehe hierzu Kapitel „A. Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt II. „Steuerungssystem“ im Konzernlagebericht des Konzernabschlusses nach

§ 315a HGB zum 31. Dezember 2016). Der nachfolgende Ausblick beruht auf dieser Datengrundlage.

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

AUSBLICK 2017

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

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

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

³ Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis.

Die Gesellschaft bestätigt den oben dargestellten Ausblick für 2017.

A) RISIKOBERICHT

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 11 und 12 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „E. Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 44–59 im Konzernlagebericht des Konzernabschlusses gemäß § 315a HGB zum 31. Dezember 2016 eingesehen werden.

B) CHANCENBERICHT

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

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

	Ziffer	1. Quartal	
		2017	2016
Umsatzerlöse			
Gesundheitsdienstleistungen		3.769.339	3.198.606
Gesundheitsprodukte		778.781	717.775
► GESAMT	13	4.548.120	3.916.381
Umsatzkosten			
Gesundheitsdienstleistungen		2.630.241	2.308.766
Gesundheitsprodukte		326.218	313.025
► GESAMT		2.956.459	2.621.791
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.591.661	1.294.590
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		923.131	780.102
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2a	32.136	34.424
Ergebnis assoziierter Unternehmen		(14.885)	(16.852)
► OPERATIVES ERGEBNIS		651.279	496.916
Zinsergebnis			
Zinserträge		(28.686)	(10.055)
Zinsaufwendungen		121.414	105.599
Ergebnis vor Ertragsteuern		558.551	401.372
Ertragsteuern		181.568	125.884
Ergebnis nach Ertragsteuern		376.983	275.488
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis		68.808	62.324
► KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFÄLLT)		308.175	213.164
► ERGEBNIS JE AKTIE	2b	1,01	0,70
► ERGEBNIS JE AKTIE BEI VOLLER VERWÄSSERUNG	2b	1,00	0,70

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

KONZERN-GESAMT- ERGEBNISRECHNUNG

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TSD €, ungeprüft

	Ziffer	1. Quartal	
		2017	2016
▶ ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		376.983	275.488
Übriges Comprehensive Income (Loss)			
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:			
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen		(61.369)	(345.617)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges	12	9.369	4.144
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden		(2.978)	(1.305)
▶ ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS), NETTO		(54.978)	(342.778)
▶ GESAMTERGEBNIS		322.005	(67.290)
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis		56.080	23.556
▶ AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS		265.925	(90.846)

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

KONZERN-BILANZ

KONZERN-BILANZ

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

	Ziffer	31. März	31. Dezember
		2017	2016
		(ungeprüft)	(geprüft)
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel	4	670.575	708.882
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen (528.917 € in 2017 und 482.461 € in 2016)	5	3.572.975	3.343.819
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	211.485	209.465
Vorräte	6	1.345.215	1.337.477
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		1.276.389	1.284.306
▶ SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		7.076.639	6.883.949
Sachanlagen		3.593.992	3.579.626
Immaterielle Vermögenswerte		817.852	803.120
Firmenwerte		12.920.417	12.955.574
Latente Steuern		309.550	291.394
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	13	613.239	598.154
Sonstige langfristige Vermögenswerte		447.983	391.723
▶ SUMME LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		18.703.033	18.619.591
▶ SUMME VERMÖGENSWERTE		25.779.672	25.503.540

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-BILANZ

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

	Ziffer	31. März 2017 (ungeprüft)	31. Dezember 2016 (geprüft)
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		496.285	575.556
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	271.412	264.069
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.922.743	3.036.708
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	7	696.698	572.010
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	7	119.015	3.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	8	715.439	724.218
Rückstellungen für Ertragsteuern		154.914	123.336
► SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		5.376.506	5.298.897
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	8	6.738.891	6.832.886
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		1.051.420	1.027.983
Pensionsrückstellungen		524.214	512.539
Rückstellungen für Ertragsteuern		121.536	118.182
Latente Steuern		669.052	661.921
► SUMME LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		9.105.113	9.153.511
► SUMME VERBINDLICHKEITEN		14.481.619	14.452.408
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 385.913.972 Aktien genehmigt, 307.303.855 ausgegeben und 306.303.904 in Umlauf am 31. März 2017 bzw. 385.913.972 Aktien genehmigt, 307.221.791 ausgegeben und 306.221.840 in Umlauf am 31. Dezember 2016		307.304	307.222
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten		(50.993)	(50.993)
Kapitalrücklage		3.934.067	3.960.115
Gewinnrücklagen		6.378.960	6.085.876
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(366.813)	(324.563)
► SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FMC AG & CO. KGAA		10.202.525	9.977.657
Nicht beherrschende Anteile		1.095.528	1.073.475
► SUMME EIGENKAPITAL		11.298.053	11.051.132
► SUMME VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL		25.779.672	25.503.540

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

KONZERN-KAPITALFLUSS-RECHNUNG

1. Quartal 2017 und 2016 (ungeprüft)

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG			
<i>in TSD €, ungeprüft</i>			
	Ziffer	1. Quartal	
		2017	2016
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		376.983	275.488
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen	13	189.908	165.326
Veränderung der latenten Steuern		(17.124)	(11.165)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen und Desinvestitionen		3.143	808
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		14.607	5.092
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto		(12.640)	(14.836)
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto		(243.073)	(241.067)
Vorräte		(11.690)	(17.461)
Sonstige Vermögenswerte		(25.660)	34.956
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		(2.127)	587
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		8.086	69.864
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		(16.522)	(4.646)
Gezahlte Zinsen		(141.995)	(137.643)
Erhaltene Zinsen		13.280	6.695
Veränderung der Steuerrückstellungen		187.225	81.931
Gezahlte Ertragsteuern		(152.805)	(50.770)
► CASH FLOW AUS BETRIEBLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		169.596	163.159

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

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in TSD €, ungeprüft

	Ziffer	1. Quartal	
		2017	2016
Cash Flow aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen	13	(197.548)	(227.022)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		2.480	3.557
Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	13, 14	(160.211)	(82.630)
Erlöse aus Desinvestitionen		299	196
► CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		(354.980)	(305.899)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		144.118	259.083
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(13.692)	(52.669)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		116.000	38.700
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		2.053	54
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		(29.277)	(48.544)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		(4.696)	(46.279)
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		4.436	2.309
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(80.119)	(60.413)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		7.562	12.068
► CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		146.385	104.309
► WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL		692	(11.516)
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		(38.307)	(49.947)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		708.882	504.730
► FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DER PERIODE	4	670.575	454.783

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

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD US\$, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien, ungeprüft

	Ziffer	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen
		Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag		
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2015		312.863.071	312.863	(7.548.951)	(384.966)	4.224.395	5.369.493
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		52.798	53	-	-	2.478	-
Personalaufwand aus Aktienoptionen		-	-	-	-	5.065	-
Einzug eigener Anteile		(6.549.000)	(6.549)	6.549.000	333.973	(327.424)	-
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		-	-	-	-	1.177	-
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		-	-	-	-	-	-
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	-	-	-	-	-	(42.902)
Ergebnis nach Ertragsteuern		-	-	-	-	-	213.164
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	-
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		-	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-
► STAND AM							
31. MÄRZ 2016		306.366.869	306.367	(999.951)	(50.993)	3.905.691	5.539.755
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2016		307.221.791	307.222	(999.951)	(50.993)	3.960.115	6.085.876
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		82.064	82	-	-	4.014	-
Personalaufwand aus Aktienoptionen		-	-	-	-	2.163	-
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		-	-	-	-	(32.225)	-
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		-	-	-	-	-	-
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	-	-	-	-	-	(15.091)
Ergebnis nach Ertragsteuern		-	-	-	-	-	308.175
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	-
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		-	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis		-	-	-	-	-	-
► STAND AM							
31. MÄRZ 2017		307.303.855	307.304	(999.951)	(50.993)	3.934.067	6.378.960

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TSD US\$, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien, ungeprüft

	Ziffer	Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)			Summe Eigenkapital der Anteil- eigner der FMC AG & Co. KGAA	Nicht beherr- schende Anteile	Summe
		Währungs- umrech- nungs- differenzen	Cash Flow Hedges	Pensionen			
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2015		(364.636)	(55.271)	(232.311)	8.869.567	936.024	9.805.591
Erlöse aus der Ausübung von Aktioptionen und Steuereffekte		–	–	–	2.531	–	2.531
Personalaufwand aus Aktioptionen		–	–	–	5.065	–	5.065
Einzug eigener Anteile		–	–	–	–	–	–
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	1.177	8.416	9.593
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	(53.134)	(53.134)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	–	–	–	(42.902)	–	(42.902)
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	213.164	62.324	275.488
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		(319.306)	2.328	10.129	(306.849)	(38.768)	(345.617)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	2.839	–	2.839	–	2.839
Gesamtergebnis		–	–	–	(90.846)	23.556	(67.290)
► STAND AM							
31. MÄRZ 2016		(683.942)	(50.104)	(222.182)	8.744.592	914.862	9.659.454
► STAND AM							
31. DEZEMBER 2016		(26.019)	(38.107)	(260.437)	9.977.657	1.073.475	11.051.132
Erlöse aus der Ausübung von Aktioptionen und Steuereffekte		–	–	–	4.096	–	4.096
Personalaufwand aus Aktioptionen		–	–	–	2.163	–	2.163
Erwerb/Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen		–	–	–	(32.225)	17.337	(14.888)
Kapitaleinlagen von/Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		–	–	–	–	(51.364)	(51.364)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	12	–	–	–	(15.091)	–	(15.091)
Ergebnis nach Ertragsteuern		–	–	–	308.175	68.808	376.983
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:							
Währungsumrechnungsdifferenzen		(50.440)	18	1.781	(48.641)	(12.728)	(61.369)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		–	6.391	–	6.391	–	6.391
Gesamtergebnis		–	–	–	265.925	56.080	322.005
► STAND AM							
31. MÄRZ 2017		(76.459)	(31.698)	(258.656)	10.202.525	1.095.528	11.298.053

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

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

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien mit Sitz in Hof an der Saale, Deutschland (FMC AG & CO. KGAA oder die Gesellschaft) ist der weltweit führende Anbieter für Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse und der Anzahl der behandelten Patienten). Die Gesellschaft bietet Dialyседienstleistungen und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen, die an terminaler Niereninsuffizienz erkrankt sind, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Die Gesellschaft entwickelt und produziert zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Die Dialyseprodukte der Gesellschaft umfassen Hämodialysegeräte, Cycler für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Lösungen für die Peritonealdialyse, Konzentrate, Lösungen sowie Granulate für die Hämodialyse, Blutschläuche, Medikamente für die Behandlung terminaler Niereninsuffizienz und Wasseraufbereitungsanlagen. Die nichtdialysebezogenen Produkte beinhalten Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen sowie für die Apherese-Therapie. Die Gesellschaft versorgt Dialysekliniken, die sie besitzt, betreibt oder leitet, mit einer weiten Produktpalette und verkauft zudem Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. Die Gesellschaft bezeichnet bestimmte ihrer anderen Gesundheitsdienstleistungen als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig die koordinierte Erbringung von der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, nichtdialysebezogenen Laborleistungen, nephrologischen und kardiologischen Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, stationären und intensivmedizinischen Behandlungen durch spezialisierte Ärzte und Fachpersonal, Versicherungsleistungen für Dialysepatienten, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst.

Im vorliegenden ungeprüften Konzernabschluss beziehen sich die Begriffe FMC AG & CO. KGAA oder die Gesellschaft in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die Begriffe Fresenius SE und Fresenius SE & Co. KGaA beziehen sich auf die Fresenius SE & Co. KGaA, eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, die durch die Änderung der Rechtsform der Fresenius SE (wirksam ab Januar 2011), einer europäischen Gesellschaft (Societas Europaea) und deutschen Aktiengesellschaft entstanden ist, die vorher Fresenius AG genannt wurde. Die Begriffe Management AG und persönlich haftende Gesellschafterin beziehen sich auf die Fresenius Medical Care Management AG, deren alleinige Aktionärin die Fresenius SE ist. Die Management AG ist die persönlich haftende Gesellschafterin der FMC AG & CO. KGAA. Der Begriff Vorstand bezieht sich auf die Mitglieder des Vorstands der Management AG während sich der Begriff Aufsichtsrat auf die Mitglieder des Aufsichtsrates der FMC AG & CO. KGAA bezieht. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Für weitere Informationen zu den Geschäftssegmenten der Gesellschaft siehe Anmerkung 13.

Grundlage der Darstellung

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

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

Weiterhin erstellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss nach IFRS, wie sie vom „International Accounting Standards Board“ (IASB) veröffentlicht wurden, der als Bestandteil des Form 6-K bei der „Securities and Exchange Commission“ (SEC) eingereicht wird. Zum 31. März 2017 gab es keine für die Zwischenberichterstattung relevanten IFRS oder Interpretationen des „International Financial Reporting Interpretations Committee“ (IFRIC), die vom IASB veröffentlicht wurden, jedoch noch nicht von der EU anerkannt waren.

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 31. März 2017 sowie für das 1. Quartal 2017 und 2016 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315a HGB zum 31. Dezember 2016 gelesen werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS macht Schätzungen und

Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der Konzernabschluss gibt alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

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

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

Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Verlautbarungen

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

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

Noch nicht angewendete neue Verlautbarungen

Das „International Accounting Standards Board“ (IASB) hat die folgenden für die Gesellschaft relevanten neuen Standards herausgegeben:

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

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

Im Juli 2014 verabschiedete das IASB eine neue Version von IFRS 9 Financial Instruments. Mit dieser Version wird IFRS 9 als vollständig und endgültig erachtet; somit wird IAS 39 mit Wirkung des Erstanwendungszeitpunkts von IFRS 9 im Wesentlichen ersetzt. Sie enthält neben den bereits verabschiedeten Verlautbarungen zur Kategorisierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten und zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erstmals Vorschriften zur Wertminderung (Impairment) von Finanzinstrumenten sowie geänderte Regelungen zu Bewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte. Die Vorschriften zur Wertminderung berücksichtigen erstmals erwartete Ausfälle (expected loss model). Dabei ist zweistufig vorzugehen: Ab Erstanfang sollen grundsätzlich erwartete Verluste innerhalb der nächsten zwölf Monate erfasst werden. Bei signifikanter Verschlechterung des Kreditrisikos ist ab diesem Zeitpunkt auf die Erfassung von erwarteten Gesamtverlusten überzugehen. Die Vorschriften zur Kategorisierung und Bewertung wurden dahingehend geändert, dass nun eine zusätzliche dritte

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

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB IFRS 16, Leases, welcher den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 sowie die Interpretationen IFRIC 4, SIC-15 und SIC-27, ersetzt. Die wesentlichen Neuerungen durch IFRS 16 betreffen die Bilanzierung beim Leasingnehmer. So hat beim Leasingnehmer für alle Leasingverhältnisse der Bilanzansatz von Vermögenswerten für die erlangten Nutzungsrechte und von Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu erfolgen. Für jeden Leasingvertrag ist laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen. Es werden damit keine linearisierten Mietaufwendungen mehr gezeigt. Die Bilanzierungsvorschriften für Leasinggeber entsprechen weitestgehend den bisherigen Regelungen des IAS 17. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühere Anwendung ist möglich, sofern auch IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet wird. Die Gesellschaft erwartet aufgrund der Aktivierung für erlangte Nutzungsrechte und der Passivierung der Verbindlichkeiten für eingegangene Zahlungsverpflichtungen für bis dahin als operatives Leasing gewürdigte Leasingverhältnisse, insbesondere aus der Anmietung von Kliniken und Gebäuden, eine Konzern-Bilanzverlängerung. Basierend auf einer ersten Auswirkungsanalyse per 31. Dezember 2015 unter Heranziehung bestimmter Annahmen und Vereinfachungen erwartet die Gesellschaft derzeit eine zusätzliche Finanzverbindlichkeit in Höhe von etwa 4.000.000 €. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erwartet die Gesellschaft aufgrund der Aufteilung des bisherigen Leasing- und Mietaufwands in Abschreibung und Zinsen, bei gleichbleibenden Zahlungsströmen, eine Verbesserung des operativen Ergebnisses. Zudem erwartet die Gesellschaft, dass sich ihr Verschuldungsgrad (Debt/EBITDA-Verhältnis) entsprechend um etwa 0,5 erhöhen wird. Finanzverbindlichkeiten (Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um im Geschäftsjahr getätigte Akquisitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 US\$ übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Die Auswirkungen auf die Gesellschaft werden abhängig vom Vertragsportfolio zum Zeitpunkt der Erstanwendung sein sowie von der herangezogenen Übergangsvorschrift beeinflusst. Die ersten Untersuchungen ergaben, dass die Gesellschaft als Übergangsmethode, den modifiziert rückwirkenden Ansatz heranziehen wird. Die Gesellschaft evaluiert derzeit Wahlrechte des IFRS 16.

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

Die Anerkennung des IFRS 16 sowie der Änderungen zu IAS 7 durch die EU-Kommission stehen noch aus.

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

2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im 1. Quartal 2017 in Höhe von 32.136 € (im 1. Quartal 2016: 34.424 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 104 € (im 1. Quartal 2016: 418 €) enthalten.

b) 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 2017 und 2016 dar.

	1. Quartal	
	2017	2016
ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE VOR UND BEI VOLLER VERWÄSSERUNG		
<i>in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien</i>		
Zähler		
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGaA entfällt)	308.175	213.164
Nenner		
Durchschnittlich ausstehende Aktien	306.241.321	305.325.185
Potenziell verwässernde Aktien	519.712	563.182
Ergebnis je Aktie	1,01	0,70
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	1,00	0,70

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

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Fresenius SE ist mit einer Beteiligung von 30,8% der Anteile der Gesellschaft, unter Absetzung der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien, zum 31. März 2017 deren größte Anteilseignerin. Die Gesellschaft hat verschiedene Vereinbarungen in Bezug auf den Kauf und Verkauf von Dienstleistungen und Produkten mit der Fresenius SE, Tochtergesellschaften der Fresenius SE und mit assoziierten Unternehmen der Gesellschaft geschlossen. Diese Vereinbarungen werden im Abschnitt a) beschrieben. Die Geschäftsbedingungen für Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus diesem Kauf und Verkauf von Produkten sowie diesen Dienstleistungsvereinbarungen entsprechen den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten. Die Bedingungen für Darlehen und Anleihen, wie in dem folgenden Abschnitt b) beschrieben, werden zum Zeitpunkt, an dem die Transaktion geschlossen wurde, festgelegt und entsprechen dem aktuellen Marktzinssatz zum Zeitpunkt der Transaktion. Im Abschnitt c) werden die Beziehungen der Gesellschaft zu Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management erläutert. Geschäftsbeziehungen der Gesellschaft mit nahestehenden Unternehmen werden, sofern angebracht, über das Cash Management System der Fresenius SE verrechnet.

a) Dienstleistungsvereinbarungen, Mietverträge und Produkte

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE Dienstleistungsvereinbarungen geschlossen. Sie umfassen u. a. Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuer- und Finanzdienstleistungen. Die Gesellschaft übernimmt ihrerseits zentrale Einkaufsdienstleistungen für die Fresenius SE und deren

Tochtergesellschaften. Die oben genannten Vereinbarungen haben in der Regel eine Laufzeit von einem bis fünf Jahren und werden im Bedarfsfall bei Fälligkeit neu verhandelt. Für ein assoziiertes Unternehmen führt die Gesellschaft administrative Tätigkeiten aus.

Die Gesellschaft hat darüber hinaus Mietverträge für Immobilien mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften abgeschlossen, die vorwiegend die Konzernzentrale in Bad Homburg v.d.Höhe (Deutschland) und die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) beinhalten. Die Mehrzahl der Mietverträge läuft 2027 aus.

Zusätzlich zu den oben angeführten Dienstleistungen und Mieten verkauft die Gesellschaft Produkte an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften und tätigt Einkäufe bei Tochtergesellschaften der Fresenius SE und assoziierten Unternehmen. Dazu zählen Einkäufe des Produkts Heparin, das die Gesellschaft über einen unabhängigen Beschaffungsverband von der Fresenius Kabi USA, Inc. (Kabi USA) bezieht. 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. Der zu marktüblichen Konditionen abgeschlossene Vertrag mit dem Beschaffungsverband wurde von diesem und im Namen aller seiner Mitglieder ausgehandelt.

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

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

DIENSTLEISTUNGSVEREINBARUNGEN, MIETVERTRÄGE UND PRODUKTE								
in TSD €								
	1. Quartal 2017		1. Quartal 2016		31. März 2017		31. Dezember 2016	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
Dienstleistungsvereinbarungen¹								
Fresenius SE	54	5.454	44	4.787	228	17.102	132	51
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	840	18.370	754	18.894	639	2.894	822	2.856
Assoziierte Unternehmen	4.236	–	4.451	–	2.214	–	2.506	–
► GESAMT	5.130	23.824	5.249	23.681	3.081	19.996	3.460	2.907
Mietverträge								
Fresenius SE	–	2.211	–	2.302	–	–	–	–
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	–	3.153	–	3.403	–	–	–	–
► GESAMT	–	5.364	–	5.705	–	–	–	–
Produkte								
Fresenius SE	–	–	2	–	–	–	–	–
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	7.456	10.221	5.488	9.901	9.831	5.041	7.948	4.787
Assoziierte Unternehmen	–	98.363	–	100.359	–	62.514	–	55.329
► GESAMT	7.456	108.584	5.490	110.260	9.831	67.555	7.948	60.116

¹ Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 31. März 2017 und dem 31. Dezember 2016 auf 1.914 € bzw. 3.359 €.

b) Darlehen und Anleihen

Die Gesellschaft erhält und gewährt kurzfristige Darlehen von und an die Fresenius SE. Die Gesellschaft nutzt zudem das Cash Management System der Fresenius SE zur Verrechnung bestimmter konzerninterner Forderungen sowie Verbindlichkeiten mit Tochtergesellschaften und anderen nahestehenden Unternehmen. Zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in

Höhe von 198.573 € und 197.883 € sowie Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE in Höhe von 166.079 € und 186.350 €. Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen für täglich fällige Geldeinlagen.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,335 %. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 22. August 2017 zu einem Zinssatz von 1,054 % fällig. Am 28. November 2013 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein weiteres unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,875 %. Das Darlehen ist derzeit am 25. November 2017 zu einem Zinssatz von 1,021 % fällig.

Zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte eine Tochtergesellschaft der Fresenius SE unbesicherte Anleihen der Gesellschaft in Höhe von 8.300 € bzw. 8.300 € im Bestand. Diese Anleihen wurden von der Gesellschaft in den Jahren 2011 und 2012 emittiert, sind fällig in den Jahren 2021 und 2019 und haben jeweils einen Kupon von 5,25 %. Zinsen werden halbjährig gezahlt.

Zum 31. März 2017 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein kurzfristiges unbesichertes Darlehen mit einer Laufzeit von einem Monat in Höhe von 116.000 € zu einem Zinssatz von 1,100 %. Zum 31. Dezember 2016 gewährte die Gesellschaft der Fresenius SE unbesicherte, flüssige Mittel in Höhe von 36.245 € zu einem Zinssatz von 0,771 %, die zum 2. Januar 2017 vollständig zurückgezahlt wurden. Für weitere Informationen zu diesen Darlehen siehe Anmerkung 7.

c) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

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

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftender Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG im 1. Quartal 2017 und 2016 insgesamt 5.383 € bzw. 4.967 €. Zum 31. März 2017 hatte die Gesellschaft keine Forderungen gegenüber der Management AG. Zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Forderungen gegenüber der Management AG in Höhe von 174 €. Zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 17.782 € und 14.696 €.

4. Flüssige Mittel

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

FLÜSSIGE MITTEL		
<i>in TSD €</i>		
	31. März 2017	31. Dezember 2016
Zahlungsmittel	658.207	667.139
Wertpapiere und Termingeldanlagen (mit einer Fälligkeit von bis zu 90 Tagen)	12.368	41.743
► FLÜSSIGE MITTEL	670.575	708.882

5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO		
<i>in TSD €</i>		
	31. März 2017	<i>31. Dezember 2016</i>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.101.892	3.826.280
abzüglich Wertberichtigungen	528.917	482.461
► FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN, NETTO	3.572.975	3.343.819

6. Vorräte

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

VORRÄTE		
<i>in TSD €</i>		
	31. März 2017	<i>31. Dezember 2016</i>
Fertige Erzeugnisse	732.016	687.615
Verbrauchsmaterialien	326.897	362.307
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	210.931	214.286
Unfertige Erzeugnisse	75.371	73.269
► VORRÄTE	1.345.215	1.337.477

7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

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

KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN		
<i>in TSD €</i>		
	31. März 2017	<i>31. Dezember 2016</i>
Kurzfristige Darlehen	89.766	89.451
Commercial Paper Programm	606.932	475.915
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	–	6.644
► KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN	696.698	572.010
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen <i>(siehe Anmerkung 3 b)</i>	119.015	3.000
► KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN	815.713	575.010

Die Gesellschaft und einige Tochtergesellschaften verfügen über ein Cash Management System mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling. Die Voraussetzungen für eine Saldierung innerhalb dieses Cash Management Systems wurden erfüllt. Zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 saldierte die Gesellschaft 313.728 € und 325.485 € flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen.

Commercial Paper Programm

Commercial Paper Programme sind flexible Finanzierungsinstrumente, die zur kurzfristigen Refinanzierung am Geldmarkt dienen. Die Laufzeit der Schuldverschreibungen kann von wenigen Tagen bis unter zwei Jahren reichen. Am 19. Januar 2016 hat die Gesellschaft ein Commercial Paper Programm aufgesetzt, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel von bis zu 1.000.000 € ausgegeben werden können. Zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft Commercial Paper in Höhe von 607.000 € und 476.000 € begeben.

Sonstige Finanzverbindlichkeiten

Zum 31. März 2017 bestanden keine sonstigen Finanzverbindlichkeiten. Zum 31. Dezember 2016 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 6.644 €, die im Wesentlichen aus ausstehenden fixen Kaufpreiszahlungen resultieren.

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE eine Darlehensvereinbarung geschlossen, gemäß der die Gesellschaft oder Tochterunternehmen der Gesellschaft bis zur Fälligkeit am 30. Oktober 2017 kurzfristige unbesicherte Darlehen bis zur Höhe von 400.000 US\$ aufnehmen können. Die Verzinsung dieser Darlehen erfolgt mit variablen Zinssätzen auf Basis von LIBOR bzw. EURIBOR zuzüglich der jeweiligen Marge. Darlehen können zurückgezahlt und wieder aufgenommen werden. Zum 31. März 2017 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein kurzfristiges unbesichertes Darlehen mit einer Laufzeit von einem Monat in Höhe von 116.000 €. Zum 31. Dezember 2016 bestand kein Darlehen von der Fresenius SE unter dieser Vereinbarung. Für weitere Informationen zu kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen siehe Anmerkung 3 b.

8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

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

LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN		
<i>in TSD €</i>		
	31. März 2017	<i>31. Dezember 2016</i>
Kreditvereinbarung 2012	2.194.869	2.244.115
Anleihen	4.620.861	4.670.786
Wandelanleihe	382.298	380.735
Forderungsverkaufsprogramm	158.127	165.037
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	43.742	43.775
Sonstige	54.433	52.656
► LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN	7.454.330	7.557.104
Kurzfristig fälliger Anteil	(715.439)	(724.218)
► LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS AKTIVIERTEN LEASINGVERTRÄGEN, ABZÜGLICH DES KURZFRISTIG FÄLLIGEN ANTEILS	6.738.891	6.832.886

Kreditvereinbarung 2012

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

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

in TSD

	<i>Kreditfazilitäten</i> 31. März 2017		<i>Inanspruchnahmen¹</i> 31. März 2017	
Revolvierender Kredit US\$	1.000.000 US\$	935.366 €	42.948 US\$	40.172 €
Revolvierender Kredit €	400.000 €	400.000 €	–	–
US\$ Darlehen	2.050.000 US\$	1.917.501 €	2.050.000 US\$	1.917.501 €
€ Darlehen	246.000 €	246.000 €	246.000 €	246.000 €
► GESAMT		3.498.867 €		2.203.673 €
	<i>Kreditfazilitäten</i> 31. Dezember 2016		<i>Inanspruchnahmen¹</i> 31. Dezember 2016	
Revolvierender Kredit US\$	1.000.000 US\$	948.676 €	10.187 US\$	9.664 €
Revolvierender Kredit €	400.000 €	400.000 €	–	–
US\$ Darlehen	2.100.000 US\$	1.992.221 €	2.100.000 US\$	1.992.221 €
€ Darlehen	252.000 €	252.000 €	252.000 €	252.000 €
► GESAMT		3.592.897 €		2.253.885 €

¹ Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

Die Gesellschaft hatte zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 Letters of Credit in Höhe von 2.050 US\$ und 3.550 US\$ (1.918 € bzw. 3.368 €) des revolvingenden Kredits in us-Dollar genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolvingenden Kredits entsprechend reduzieren.

Forderungsverkaufsprogramm

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

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

in TSD

	<i>Kreditfazilitäten</i> 31. März 2017 ¹		<i>Inanspruchnahmen</i> 31. März 2017 ²	
Forderungsverkaufsprogramm	800.000 US\$	748.293 €	170.000 US\$	159.012 €
	<i>Kreditfazilitäten</i> 31. Dezember 2016 ¹		<i>Inanspruchnahmen</i> 31. Dezember 2016 ²	
Forderungsverkaufsprogramm	800.000 US\$	758.941 €	175.000 US\$	166.018 €

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

² Finanzierungskosten sind in den angegebenen Beträgen nicht berücksichtigt.

Weiterhin nutzte die Gesellschaft im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 Letters of Credit in Höhe von 15.647 US\$ und 15.647 US\$ (14.636 € bzw. 14.844 €). Die Letters of Credit sind nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten, reduzieren jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des Forderungsverkaufsprogramms entsprechend.

9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement

Zum 31. März 2017 betrug die Eigenkapitalquote 43,8 %, und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zur Bilanzsumme belief sich auf 32,1 %. Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Verschuldungsgrad, der sich aus dem Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Finanzverbindlichkeiten (Debt) und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern, und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA der letzten 12 Monate um in der Periode getätigte Akquisitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 US\$ übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Das Debt/EBITDA Verhältnis betrug zum 31. März 2017 2,5. Das Net Debt/EBITDA-Verhältnis lag zum 31. März 2017 und 31. Dezember 2016 bei jeweils 2,3. Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den gemäß § 315a HGB nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 verwiesen.

Die Gesellschaft wird von den Rating-Agenturen Standard & Poor's, Moody's, und Fitch bewertet. Standard & Poor's stuft die Gesellschaft aktuell mit BBB-, Moody's mit Ba1 und Fitch mit BBB- ein.

KREDITRATING¹

	Unternehmensrating	Ausblick
Standard & Poor's	BBB-	Stabil
Moody's	Ba1	Stabil
Fitch	BBB-	Stabil

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

10. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft unterhält zurzeit fünf bedeutende Pensionspläne, einen für Mitarbeiter in Deutschland, drei für Mitarbeiter in Frankreich und einen für Mitarbeiter in den USA, der 2002 nachträglich gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. In Deutschland gibt es keine rechtliche Verpflichtung zur Kapitaldeckung festgelegter Pensionszusagen. Die deutschen Pensionszusagen der Gesellschaft sind Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt FMCH dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Geschäftsjahr 2017 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im 1. Quartal 2017 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 309 € getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2017 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 791 €.

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

BESTANDTEILE DES PENSIONSAUFWANDS

in TSD €

	1. Quartal	
	2017	2016
Laufender Dienstzeitaufwand	7.107	6.390
Nettozinsaufwand	2.785	4.154
► PENSIONSAUFWAND	9.892	10.544

11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtliche und behördliche Angelegenheiten

Die Gesellschaft ist regelmäßig in Klagen, Rechtsstreitigkeiten, behördliche und steuerbehördliche Prüfungen, Ermittlungen und sonstige Rechtsangelegenheiten involviert, die sich größtenteils aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Erbringung von Dienstleistungen und Lieferung von Produkten im Gesundheitswesen ergeben. Im Folgenden werden solche rechtlichen Angelegenheiten beschrieben, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich oder beachtenswert erachtet. Für diejenigen der im Folgenden beschriebenen rechtlichen Angelegenheiten, von denen die Gesellschaft annimmt, dass ein Schaden zum einen vernünftigerweise möglich und zum anderen bestimmbar ist, wird eine Schätzung des möglichen Schadens oder der Rahmen des Schadensrisikos angegeben. Für die übrigen, der im Folgenden beschriebenen Angelegenheiten erachtet die Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts als gering und/oder kann den Schaden oder den Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt abschätzen. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich Resultate ergeben, die von der Einschätzung der Gesellschaft abweichen. Die Gesellschaft ist überzeugt, stichhaltige Einwände gegen die in anhängigen Rechtsangelegenheiten geltend gemachten Ansprüche oder Vorwürfe zu besitzen und wird sich vehement verteidigen. Dennoch ist es möglich, dass die Entscheidung einer oder mehrerer derzeit anhängiger oder drohender rechtlicher Angelegenheiten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnten.

Zivilrechtsstreitigkeiten

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

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

Die Frist für die Kläger die Teilnahme am Vergleich zu erklären ist verstrichen, dennoch gehen das Klänergremium und FMCH auf solche Anträge von einzelnen Teilnehmern ein, die aus wichtigem Grund, verspätet eingereicht wurden. Basierend auf Teilnahmeentscheidungen, die bereits eingegangen sind sowie auf den bereits

ergangenen Lone Pine-Anordnungen, erwarten das Kläger-Gremium und FMCH, dass der Vergleich vollzogen werden kann, worüber sie die Gerichte unterrichtet haben. Allerdings haben sich das Kläger-Gremium und FMCH aufgrund der Schwierigkeiten und Verzögerungen bei der Zusammenstellung und Überprüfung der einzelnen Teilnahmeentscheidungen sowie bei der gerichtlichen Bearbeitung der jeweiligen Lone Pine-Abweisungen hinsichtlich der erforderlichen Anzahl an Fällen darauf geeinigt, dass der Vollzug zum Zeitpunkt der Feststellung der Erfüllung der Teilnahmeschwelle unverzüglich erfolgt, unter der Maßgabe, dass der Vollzug nicht vor dem 1. Juni 2017 verlangt wird und spätestens zum 28. Februar 2018 erfolgen muss. Die Zustimmung des Gerichts zur Änderung des Zeitplans wird erwartet.

FMCH geht davon aus, dass eine bedeutsame Anzahl von Fällen in verschiedenen Jurisdiktionen nicht an dem Vergleich teilnehmen und zu deren Beilegung ein gewisses Maß an zusätzlicher Prozessaktivität erforderlich sein wird. In zwei der Leitverfahren (Ogburn und Dial), die verhandelt wurden und in denen Urteile zugunsten von FMCH ergangen sind, sind Berufungsverfahren der Kläger anhängig.

Die betroffenen Versicherer der Gesellschaft haben vereinbart, 220.000 US\$ für den Vergleichsfonds vorbehaltlich der finalen Klärung von Fragen der Versicherungsdeckung zwischen der Gesellschaft und ihren Versicherern und unter den Versicherern bereitzustellen, sofern der Vergleich nicht für unwirksam erklärt wird. Die Gesellschaft hat für die Durchführung des Vergleichs Rückstellungen für Nettoaufwendungen in Höhe von 60.000 US\$ einschließlich Rechtskosten und sonstiger erwarteter Kosten gebildet.

Nach Abschluss der grundsätzlichen außergerichtlichen Einigung haben die Versicherer der Gesellschaft der AIG Gruppe und die Gesellschaft jeweils Feststellungsklagen gegen den jeweils anderen beim New York State und Massachusetts State Court eingereicht, die sich auf die unter anwendbaren Versicherungspolizen bestehenden Verpflichtungen der AIG-Gruppe beziehen. Die betroffenen Versicherer haben bestätigt, dass die Rechtsstreitigkeiten über den Versicherungsschutz ihre Zusage zur Zahlung von 220.000 US\$ aus dem Vergleich mit den Klägern nicht beeinträchtigt. In dem Rechtsstreit über den Versicherungsschutz strebt die AIG-Gruppe eine Reduzierung ihrer Leistungsverpflichtungen auf weniger als 220.000 US\$ sowie eine Entschädigung durch die Gesellschaft für einen Teil ihrer Vorleistung in Höhe von 220.000 US\$ an; die Gesellschaft strebt an, eine Bestätigung der Zahlungsverpflichtung der AIG-Gruppe in Höhe von 220.000 US\$, den Ersatz von den der Gesellschaft bereits entstandenen Kosten für die Rechtsverteidigung sowie die Verpflichtung der AIG-Gruppe die gegebenenfalls notwendigen Verteidigungs- und Einstandsverpflichtungen für Fälle, die nicht am Vergleich teilnehmen, zu erhalten.

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

Vier institutionelle Kläger haben gemäß bundesstaatlichen Gesetzen gegen irreführende Praktiken Klagen gegen FMCH und deren nahestehende Unternehmen eingereicht, die auf bestimmten Hintergrundbehauptungen beruhen, die aus den GranuFlo®/Naturalyte®-Personenschadensverfahren bekannt sind, mittels derer jedoch die Rückzahlung von Beträgen verlangt wird, die im Zusammenhang mit den GranuFlo®/Naturalyte® Produkten an FMCH gezahlt worden sind. Diese Fälle bringen andere rechtliche Standards, Haftungstheorien und Arten möglicher Entschädigung mit sich als die Personenschadensverfahren, und die betreffenden Ansprüche werden nicht durch den vorab beschriebenen Vergleich in den Personenschadensverfahren erlöschen. Die vier Kläger sind die Generalanwälte von Kentucky, Louisiana und Mississippi und das privatwirtschaftliche Versicherungsunternehmen Blue Cross Blue Shield of Louisiana in seiner Eigenschaft als solches. Siehe unter den Aktenzeichen 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).

Sonstige Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Risiken

Am 15. Februar 2011 wurde eine Anzeige eines Whistleblowers (Anzeigeerstatter) auf Basis des u.s. False Claims Acts gegen FMCH auf Anordnung des Bundesbezirksgerichts für den Bezirk Massachusetts entsiegelt und durch den Anzeigeerstatter zugestellt. Siehe unter dem Aktenzeichen United States ex rel. Chris Drennen v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., 2009 Civ. 10179 (D. Mass.). Die Anzeige des Anzeigeerstatters, die im Februar 2009 zunächst versiegelt eingereicht worden war, stützte sich auf die Behauptung, dass die Gesellschaft die Vergütung von Labortests auf Ferritin im Blutserum sowie verschiedene Arten von Labortests auf Hepatitis B durch staatliche Zahlstellen anstrebte und erhielt, die medizinisch nicht notwendig waren oder nicht ordnungsgemäß von einem Arzt verordnet wurden. Die Discovery bezüglich der Klage des Anzeigeerstatters wurde im Mai 2015 abgeschlossen.

Obwohl die Vereinigten Staaten es ursprünglich ablehnten, in das Verfahren einzutreten, hat die Regierung anschließend ihre Haltung geändert. Am 3. April 2017 hat das Gericht der Regierung erlaubt ausschließlich bezogen auf bestimmte vor 2011, als die Vergütungsregeln unter Medicare geändert wurden, durchgeführte Hepatitis B Oberflächenantigen-Tests, in das Verfahren einzutreten. Das Gericht hat den Antrag der Regierung auf eine neue Beweisaufnahme abgelehnt, aber FMCH eine Beweisaufnahme gegen die Regierung gestattet, als ob diese bereits von Beginn an in das Verfahren eingetreten wäre.

Das Office of Inspector General of the United States Department of Health and Human Services („OIG“) hat am 6. Oktober 2015 eine Vorlageverfügung gegenüber der Gesellschaft erlassen und verlangt darin Informationen über die Nutzung und Abrechnung von Fresenius Vascular Care-Einrichtungen insgesamt für den Zeitraum beginnend mit dem Erwerb der American Access Care LLC im Oktober 2011 („AAC“) durch die Gesellschaft. Die Gesellschaft kooperiert bei der Untersuchung der Regierung, die von der us-Bundesanwaltschaft für den Eastern District of New York geleitet wird. Bezüglich der Vorwürfe gegen AAC, die in Bezirken in Connecticut, Florida und Rhode Island im Hinblick auf Nutzung und Abrechnung erhoben wurden, wurde im Jahr 2015 eine Einigung erzielt.

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

Die Gesellschaft hat Verhalten erkannt und an die Behörden berichtet, welches Geldstrafen oder andere Sanktionen gemäß FCPA oder anderen Anti-Korruptionsgesetzen zur Folge haben könnte und hat diesbezüglich Abhilfemaßnahmen, einschließlich disziplinarischer Maßnahmen gegen Mitarbeiter ergriffen. Zudem könnte dies negative Auswirkungen auf die Fähigkeit der Gesellschaft haben, in bestimmten Jurisdiktionen Geschäfte zu betreiben. Die Gesellschaft hat für einen identifizierten Sachverhalt bereits in vorangegangenen Berichtszeiträumen eine Rückstellung über einen nicht wesentlichen Betrag gebildet. Angesichts des gegenwärtigen Stands der Untersuchung und von Maßnahmen zur Abhilfe kann die Gesellschaft keine vernünftige Schätzung der Größenordnung möglicher Einbußen geben, die aus erkannten Sachverhalten oder dem endgültigen Ergebnis der Untersuchung oder aus den Abhilfemaßnahmen resultieren könnten.

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

Im August 2014 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung der us-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. Siehe unter dem Aktenzeichen Hawaii v. Liberty Dialysis – Hawaii, LLC et al., Case No. 15-1-1357-07 (Hawaii 1st Circuit). Der Bundesstaat behauptet, dass Liberty unrechtmäßig gehandelt habe, indem es auf die unrichtige und nicht autorisierte Abrechnungsanleitung vertraut habe, die Liberty von Xerox State Healthcare LLC erhalten habe, welche vom Bundesstaat Hawaii im relevanten Zeitraum mit der Administration des Erstattungswesens im Rahmen seines Medicaid-Programms beauftragt war. Die vom Bundesstaat behauptete Überzahlung beträgt ca. 8.000 US\$, jedoch legt der Bundesstaat zivilrechtliche Rechtsbehelfe ein und begehrt Zinsen, Bußgelder und Geldstrafen von Liberty und FMCH unter dem False Claims Act des Bundesstaates Hawaii, die diese Überzahlung deutlich überschreiten. FMCH hat gegen Xerox aufgrund von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage eingereicht. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Bundesstaat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt.

Am 31. August und am 25. November 2015 erhielt FMCH jeweils eine Vorlageverfügung der us-Bundesanwaltschaft des District of Colorado bzw. der us-Bundesanwaltschaft des Eastern District of New York mit Fragen zu Beteiligungen von FMCH an Dialyseklirik-Joint Ventures, an denen Ärzte beteiligt sind, und zum Management dieser

Joint Ventures. Am 20. März 2017 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung im Western District of Tennessee mit Fragen zu bestimmten Geschäftstätigkeiten des Dialyseklins Joint Ventures mit der University of Tennessee Medical Group, einschließlich von Joint Ventures bezüglich derer FMCH im Zusammenhang mit dem Erwerb von Liberty Dialysis in 2012 ihre Beteiligungen an Satellite Dialysis veräußert hat. FMCH kooperiert in diesen Untersuchungen.

Am 30. Juni 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung der us-Bundesadvokatur des Northern District of Texas (Dallas), mit der Informationen über den Gebrauch und die Handhabung von Medikamenten einschließlich Velp-horo® sowie über die Zusammenarbeit von FMCH mit DaVita Healthcare Partners, Inc. angefragt wurden. Nach dem Verständnis der Gesellschaft bezieht sich diese Vorlageverfügung auf eine Untersuchung, die von DaVita zuvor veröffentlicht worden ist und die DaVita, Amgen und Sanofi umfasst. FMCH kooperiert bei der Untersuchung.

Am 18. November 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung der us-Bundesadvokatur für den Eastern District of New York, mit der Unterlagen und Informationen bezüglich der Geschäftstätigkeit der im Oktober 2013 von der FMCH erworbenen Shiel Medical Laboratory, Inc. angefragt wurden. Im Rahmen der Kooperation mit der Untersuchung und der Vorbereitung der Antwort auf die Vorlageverfügung hat FMCH Falschaussstellungen und Falschdarstellungen in Unterlagen, die von einem Shiel Vertriebsmitarbeiter eingereicht wurden identifiziert, die die Integrität bestimmter Rechnungen betreffen, die von Shiel für Labortests von Patienten in Kliniken für Langzeitbehandlungen eingereicht wurden. Am 21. Februar 2017 veranlasste FMCH die Kündigung des Mitarbeiters und informierte die us-Bundesadvokatur über die Kündigung und deren Begleitumstände. Das Verhalten des entlassenen Mitarbeiters könnte die Gesellschaft einer Haftung für Überzahlungen oder Strafzahlungen nach den anwendbaren Gesetzen aussetzen. Die Gesellschaft wird weiterhin in der fortlaufenden Untersuchung der Regierung kooperieren.

Am 3. Januar 2017 erhielt die Gesellschaft eine Vorlageverfügung der us-Bundesadvokatur für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen der Gesellschaft mit dem American Kidney Fund („AKF“ oder „Fund“) angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge der Gesellschaft an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. FMCH kooperiert bei der Untersuchung, welche nach dem Verständnis der Gesellschaft Teil einer breiter angelegten Untersuchung hinsichtlich wohltätiger Zuwendungen in der Medizinbranche ist.

Am 14. Dezember 2016 veröffentlichte 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 Versicherungsabteilung gegenüber Dialyseanbietern wie Fresenius Medical Care North America („FMCNA“) führen würde. Die IFR hätte Versicherer gewissermaßen in die Lage versetzt, Beitragszahlungen von Patienten, die Zuschüsse vom AKF für ihren privaten Krankenversicherungsschutz erhalten, abzulehnen und dies hätte somit dazu führen können, dass diese Patienten ihren privaten Versicherungsschutz verloren hätten. Der Verlust des privaten Versicherungsschutzes dieser Patienten hätte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertragslage der Gesellschaft haben können.

Am 25. Januar 2017 hat ein Bundesbezirksgericht in Texas es CMS als Reaktion auf eine von einer Interessengruppe von Patienten und Dialyседienstleistern angestregten Klage vorläufig untersagt die IFR umzusetzen. *Dialysis Patient Citizens v. Burwell* (E.D. Texas, Sherman Div.). Die einstweilige Verfügung basiert auf dem Versäumnis von CMS bei der Verabschiedung der IFR ein angemessenes Bekanntmachungs- und Anhörungsverfahren befolgt zu haben. Die einstweilige Verfügung bleibt solange in Kraft wie keine gegenteilige Entscheidung des Bezirks- oder Berufungsgerichts ergeht.

Das Gericht hat CMS auf Antrag Zeit bis zum 23. Juni 2017 gewährt, um ihre Position im Hinblick auf den Gegenstand des Verfahrens zu bestimmen. Das Betreiben von wohltätigen Unterstützungsprogrammen findet auch zunehmend die Aufmerksamkeit von Aufsichtsbehörden der Bundesstaaten, einschließlich der Versicherungsaufsichtsbehörden. Im Ergebnis kann dies zu regulatorischen Rahmenbedingungen führen, die sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheiden. Auch ohne die IFR oder ähnliche Maßnahmen der Verwaltungsbehörden ist zu erwarten, dass die Versicherer weiterhin Schritte unternehmen werden, um der Unterstützung für Versicherungsprämien entgegen zu wirken, die unseren Patienten für private Krankenversicherungspläne sowie sonstigen Versicherungsschutz gewährt werden. Dies hätte einen wesentlichen nachteiligen Einfluss auf das Geschäftsergebnis der Gesellschaft.

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, Vorladungen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für Whistleblower-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl von Betriebsstätten und verarbeitet personenbezogene Gesundheitsdaten ihrer Patienten und Begünstigten in allen Teilen der USA und in anderen Ländern. 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 beschäftigt sind. Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle dieser Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, auf ihre Regelungskompetenz und juristischen Ressourcen sowie auf die effektive Umsetzung ihres Programms zur Einhaltung von Verhaltensregeln. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass Mitarbeiter oder Vertreter absichtlich, sorglos oder versehentlich die Gesellschaftsrichtlinien missachten oder gegen das Gesetz verstoßen. Das rechtswidrige Verhalten solcher Mitarbeiter kann dazu führen, dass gegenüber der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften Haftungsansprüche unter anderem nach dem Anti-Kickback Statute, dem Stark Law, dem False Claims Act, dem Health Insurance Portability and Accountability Act, dem Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act sowie dem Foreign Corrupt Practices Act oder anderen Rechtsvorschriften und vergleichbaren Gesetzen 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 wesentliche negative 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 wesentliche ungünstige 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 wesentliche ungünstige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Sämtliche Ansprüche, unabhängig von ihrem sachlichen Gehalt oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

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

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

12. Finanzinstrumente

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

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

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

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

¹ ohne Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

² enthält ausschließlich Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.

Bewertung von Finanzinstrumenten

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

BUCHWERTE DER FINANZINSTRUMENTE NACH KATEGORIEN		
<i>in TSD €</i>		
	31. März 2017	31. Dezember 2016
Kredite und Forderungen	4.094.527	3.835.800
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(10.177.399)	(10.210.287)
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	88.278	132.406
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(344.700)	(339.701)
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte ¹	321.444	256.437
Keiner Kategorie zugeordnet	(224.396)	(194.176)

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

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

BUCH- UND MARKTWERTE DER FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD €</i>				
	31. März 2017		31. Dezember 2016	
	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>	<i>Buchwert</i>	<i>Marktwert</i>
Nicht-derivative Finanzinstrumente				
Flüssige Mittel	670.575	670.575	708.882	708.882
Zum Buchwert bilanzierte Vermögenswerte ¹	4.253.524	4.253.524	3.987.806	3.987.806
Zum Marktwert bilanzierte Vermögenswerte	321.444	321.444	256.437	256.437
Zum Buchwert bilanzierte Verbindlichkeiten ²	(10.221.141)	(10.811.599)	(10.254.062)	(10.754.495)
Zum Marktwert bilanzierte Verbindlichkeiten	(219.350)	(219.350)	(223.504)	(223.504)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	(1.009.344)	(1.009.344)	(1.007.733)	(1.007.733)
Derivative Finanzinstrumente				
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente	(37.072)	(37.072)	16.209	16.209
Als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente	(882)	(882)	(3.556)	(3.556)

¹ Nicht enthalten sind sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte, die keine Finanzinstrumente darstellen (31. März 2017: 843.828 € und 31. Dezember 2016: 850.630 €).

² Nicht enthalten sind Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten, die keine Finanzinstrumente darstellen (31. März 2017: 1.434.078 € und 31. Dezember 2016: 1.429.344 €).

Nicht-derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt (Level 2). Finanzverbindlichkeiten, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der Marktwert der anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der entsprechenden zukünftigen Cash Flows. Für die Ermittlung dieser Barwerte werden die am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze und Kreditmargen der Gesellschaft berücksichtigt.

Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen werden mit dem Marktwert angesetzt. Die Schätzungen der jeweiligen Marktwerte basieren auf den vertraglich festgelegten Einflussfaktoren, die die künftigen Zahlungen bedingen, sowie der Erwartungshaltung, die die Gesellschaft für diese Werte hat (Level 3). Die Gesellschaft beurteilt die Wahrscheinlichkeit im Hinblick auf die Erreichung der festgelegten Zielgrößen und dessen Zeitpunkt. Die getroffenen Annahmen werden in regelmäßigen Abständen überprüft.

Die nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen werden zu Marktwerten angesetzt. Zur Schätzung dieser Marktwerte setzt die Gesellschaft den höheren Wert aus Netto-Buchwert der nicht beherrschenden Anteile und Gewinnmultiplikatoren an, wobei die Gewinnmultiplikatoren auf historischen Gewinnen, dem Entwicklungsstadium des zugrunde liegenden Geschäftes und anderen Faktoren beruhen (Level 3). Des Weiteren gibt es Put-Optionen, die von einem externen Unternehmen bewertet werden. Die externe Bewertung schätzt die Marktwerte mittels einer Kombination aus Discounted-Cash Flow und Gewinn- und/oder Umsatzmultiplikatoren (Level 3). Sofern zutreffend werden die Verpflichtungen zu einem Diskontierungssatz vor Steuern abgezinst. Dieser spiegelt die Marktbewertung des Zinseffektes und das spezifische Risiko der Verbindlichkeit wider. In Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten können die geschätzten Marktwerte der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen schwanken und die Discounted-Cash Flows und Gewinn- und/oder Umsatzmultiplikatoren der finalen Kaufpreisverpflichtungen für die nicht beherrschenden Anteile erheblich von den derzeitigen Schätzungen abweichen.

Im Folgenden werden die Veränderungen der nicht beherrschenden Anteile mit Put-Optionen zum 31. März 2017 und zum 31. Dezember 2016 dargestellt:

NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE MIT PUT-OPTIONEN		
<i>in TSD €</i>		
	2017	2016
► ANFANGSSTAND 1. JANUAR	1.007.733	791.075
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile	(32.023)	(169.260)
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	(8.388)	(1.785)
Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen	6.297	53.919
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen	1.088	29.144
Verfallene Put-Optionen und andere Reklassifizierungen	(1.991)	(8.814)
Änderungen der Marktwerte	5.670	115.627
Ergebnis nach Ertragsteuern	44.438	164.515
Währungsumrechnungsdifferenzen	(13.480)	33.312
► ENDSTAND 31. MÄRZ 2017 UND 31. DEZEMBER 2016	1.009.344	1.007.733

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

Derivative Finanzinstrumente

Marktrisiko

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

In gewissen Fällen schließt die Gesellschaft Derivate ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke. Die Gesellschaft hat Richtlinien für die Risikobeurteilung und

für die Kontrolle des Einsatzes von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

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

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

Zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016 bestanden derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 7.154 € und 24.312 € sowie derivative finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 48.709 € und 26.751 €, denen ein Rahmenvertrag zugrunde lag. Saldiert ergäbe sich für diese derivativen Finanzinstrumente zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016 ein aktiver Betrag in Höhe von 104 € und 13.673 € sowie ein passiver Betrag in Höhe von 41.659 € und 16.112 €.

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

Management des Währungsrisikos

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

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

Marktwertänderungen von Devisenterminkontrakten, die als Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe bestimmt und designiert sind, werden in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im Eigenkapital (Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)) abgegrenzt. Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenswapgeschäfte. Dadurch wird sichergestellt, dass aus konzerninternen Darlehen in fremder Währung keine Wechselkursrisiken entstehen. Sofern für diese Derivate Cash Flow Hedge Accounting angewandt wird, werden deren Marktwertänderungen in Höhe des effektiven Teils ebenfalls erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzt. Diese Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der abgesicherten Transaktion in der Gewinn- und Verlustrechnung bei Devisenterminkontrakten als Umsatzkosten und bei Konzerndarlehen als Anpassung des Zinsaufwands bzw. -ertrags erfasst. Der Nominalwert aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 84.658 € und 103.358 € zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Die Gesellschaft schließt auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch, wie oben definiert, zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). In diesen beiden Fällen werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Marktwertänderungen der zugrundeliegenden Geschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus. Der Nominalwert der Devisenkontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wurde, betrug 1.839.956 € und 1.407.611 € zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Management des Zinsrisikos

Die Gesellschaft setzt Derivate, vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen ein, um sich gegen das Risiko steigender Zinssätze abzusichern. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designiert

und werden abgeschlossen, um Zahlungen aus variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Die Zinsswaps in Euro, die in 2019 auslaufen, tragen einen gewichteten durchschnittlichen Zinssatz von 0,32 %. Die aus den Swap-Vereinbarungen resultierenden Zinsverbindlichkeiten und Zinsforderungen werden abgegrenzt und als Anpassung des Zinsaufwands erfasst.

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

Die Nominalwerte der Zinsswaps in Euro betragen 246.000 € und 252.000 € zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016.

Außerdem werden Zinsswaps auch im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten abgeschlossen (Pre-Hedges). Die Pre-Hedges dienen zur Absicherung von Zinssätzen, die für die Aufnahme der zukünftigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten relevant werden, und die bis zum Zeitpunkt der Begebung dieser Finanzverbindlichkeiten ansteigen könnten. Diese Pre-Hedges werden zum Ausgabezeitpunkt der zugrunde liegenden langfristigen Finanzverbindlichkeiten aufgelöst und der erfolgsneutral im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) erfasste Zahlungsbetrag wird über die Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten im Zinsaufwand berücksichtigt. Zum 31. März 2017 bzw. 31. Dezember 2016 betrug der im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income (Loss) abgegrenzte Verlust nach Steuern aus Pre-Hedges 31.103 € bzw. 35.814 €.

Bewertung derivativer Finanzinstrumente

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

BEWERTUNG DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE				
<i>in TSD €</i>				
	31. März 2017		31. Dezember 2016	
	<i>Vermögenswerte²</i>	<i>Verbindlichkeiten²</i>	<i>Vermögenswerte²</i>	<i>Verbindlichkeiten²</i>
Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	1.758	(1.483)	2.018	(4.101)
langfristig				
Devisenkontrakte	–	–	17	(76)
Zinssicherungsgeschäfte	–	(1.157)	–	(1.414)
► GESAMT	1.758	(2.640)	2.035	(5.591)
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente¹				
kurzfristig				
Devisenkontrakte	9.021	(46.093)	37.743	(21.415)
langfristig				
Devisenkontrakte	–	–	–	(119)
In der Wandelanleihe eingebettete Derivate	–	(79.257)	–	(94.663)
Call Optionen zur Besicherung der Wandelanleihe	79.257	–	94.663	–
► GESAMT	88.278	(125.350)	132.406	(116.197)

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

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

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

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

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

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

Einfluss derivativer Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss

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

EINFLUSS DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE AUF DEN KONZERNABSCHLUSS					
<i>in TSD €</i>					
	<i>Im Kumulierten Übrigen Comprehensive Income angesetzter Gewinn (Verlust) aus Derivaten (Effektiver Anteil)</i>		<i>Ausweis des (Gewinns) Verlusts nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income in das Ergebnis (Effektiver Anteil)</i>	<i>Im Ergebnis angesetzter (Gewinn) Verlust nach Umbuchung aus Kumuliertem Übrigen Comprehensive Income (Effektiver Anteil)</i>	
	<i>1. Quartal</i>			<i>1. Quartal</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>		<i>2017</i>	<i>2016</i>
Als Cash Flow Hedges designierte derivative Finanzinstrumente					
Zinssicherungsgeschäfte	58	(3.172)	Zinsertrag/-aufwand	6.805	5.657
Devisenkontrakte	1.568	2.095	Umsatzkosten	938	(436)
► GESAMT	1.626	(1.077)		7.743	5.221
Nicht als Sicherungsinstrumente designierte derivative Finanzinstrumente					
			<i>Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinns) Verlusts</i>	<i>Im Ergebnis aus Derivaten angesetzter (Gewinn) Verlust</i>	
				<i>1. Quartal</i>	
				<i>2017</i>	<i>2016</i>
Devisenkontrakte			Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	20.717	24.229
Devisenkontrakte			Zinsertrag/-aufwand	1.483	642
In der Wandelanleihe eingebettete Derivate			Zinsertrag/-aufwand	(15.406)	(3.361)
Call Optionen zur Besicherung der Wandelanleihe			Zinsertrag/-aufwand	15.406	3.361
► GESAMT				22.200	24.871

Zum 31. März 2017 hatte die Gesellschaft Devisenkontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 12 Monaten und Zinsswaps mit einer maximalen Laufzeit von 31 Monaten im Bestand.

13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (Konzern)

Die Geschäftssegmente der Gesellschaft sind das Segment Nordamerika, das Segment EMEA, das Segment Asien-Pazifik und das Segment Lateinamerika. Sie ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft ihre Geschäfte nach geografischer Zuständigkeit steuert. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Gesundheitsdienstleistungen und dem Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und anderer extrakorporalen Therapien.

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

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

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

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND KONZERN

in TSD €

	Segment Nord- amerika	Segment EMEA	Segment Asien- Pazifik	Segment Latein- amerika	Summe Segmente	Konzern	Gesamt
1. Quartal 2017							
Umsatzerlöse mit Dritten	3.374.842	613.687	377.545	177.409	4.543.483	4.637	4.548.120
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	674	–	19	57	750	(750)	–
► UMSATZERLÖSE	3.375.516	613.687	377.564	177.466	4.544.233	3.887	4.548.120
► OPERATIVES ERGEBNIS	525.815	114.479	81.835	14.405	736.534	(85.255)	651.279
Zinsergebnis							(92.728)
Ergebnis vor Ertragsteuern							558.551
Abschreibungen	(105.007)	(30.453)	(11.655)	(4.508)	(151.623)	(38.285)	(189.908)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	14.808	(846)	804	119	14.885	–	14.885
Summe Vermögenswerte	17.434.931	3.656.704	1.829.306	704.626	23.625.567	2.154.105	25.779.672
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	304.409	187.658	97.321	23.851	613.239	–	613.239
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ^{1,2}	263.642	37.691	7.426	7.938	316.697	41.062	357.759
1. Quartal 2016							
Umsatzerlöse mit Dritten	2.862.352	572.400	339.686	139.068	3.913.506	2.875	3.916.381
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	926	–	5	29	960	(960)	–
► UMSATZERLÖSE	2.863.278	572.400	339.691	139.097	3.914.466	1.915	3.916.381
► OPERATIVES ERGEBNIS	401.808	117.969	59.386	9.779	588.942	(92.026)	496.916
Zinsergebnis							(95.544)
Ergebnis vor Ertragsteuern							401.372
Abschreibungen	(91.947)	(26.029)	(10.427)	(3.267)	(131.670)	(33.656)	(165.326)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	15.002	1.243	507	100	16.852	–	16.852
Summe Vermögenswerte	15.399.683	3.035.763	1.570.782	577.543	20.583.771	2.263.076	22.846.847
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	248.875	190.785	95.847	23.794	559.301	–	559.301
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie Akquisitionen und sonstige Investitionen ³	220.935	26.355	7.778	4.347	259.415	50.237	309.652

¹ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika und EMEA sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 3.814 € bzw. –13.731 € in 2017 nicht enthalten.

² Die in den letzten zwölf Monaten durchgeführten Akquisitionen erhöhten das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & CO. KGAA entfällt) im 1. Quartal 2017 um 5.637 € (inklusive Akquisitionskosten).

³ In den Akquisitionen der Segmente Nordamerika und EMEA sind nicht-zahlungswirksame Akquisitionen von 7.595 € bzw. 10 € in 2016 nicht enthalten.

14. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die folgenden beiden Übersichten liefern zusätzliche Informationen in Bezug auf die Konzern-Kapitalflussrechnung:

	<i>1. Quartal</i>	
	2017	2016
ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG		
<i>in TSD €</i>		
Zusätzliche Informationen zu Akquisitionen:		
Ausgaben für erworbene Vermögenswerte	(155.397)	(65.389)
Übernommene Verbindlichkeiten	6.137	–
Anteile anderer Gesellschafter mit Put-Optionen	5.700	1.634
Anteile anderer Gesellschafter	563	3.492
Nicht-zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	(9.917)	7.605
Barzahlungen	(152.914)	(52.658)
Abzüglich erworbene Barmittel	383	2.179
► NETTOZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(152.531)	(50.479)
Zahlungen für Beteiligungen und sonstige Investitionen	(3.693)	(29.243)
Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(3.987)	(2.908)
► GESAMTZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN, BETEILIGUNGEN, ERWERB VON IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN SOWIE SONSTIGE INVESTITIONEN	(160.211)	(82.630)

15. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Quartals 2017

Am 28. April 2017 schloss die Gesellschaft erfolgreich die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung am australischen Tagesklinik-Betreiber Cura Day Hospital Group Pty Ltd. (Cura) ab. Damit bietet die Gesellschaft erstmals auch außerhalb des Segments Nordamerika Versorgungsmanagement an. Cura erwirtschaftete in dessen Geschäftsjahr 2016 Umsatzerlöse von 87.000 €. Konsolidierungseffekte sind im Ausblick für 2017 bereits berücksichtigt.

Seit Ende des 1. Quartals 2017 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

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

PRÜFERISCHE DURCHSICHT

Der Konzernabschluss zum 31. März 2017 und der Zwischenlagebericht für das 1. Quartal 2017 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

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

**Investor Relations &
Corporate Communications**

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

KALENDER 2017

Veröffentlichung zum 2. Quartal 2017:
1. August 2017

Veröffentlichung zum 3. Quartal 2017:
2. November 2017

Änderungen vorbehalten.

FRESENIUS MEDICAL CARE

Else-Kröner-Str. 1

61352 Bad Homburg v.d.H.,

www.freseniusmedicalcare.de