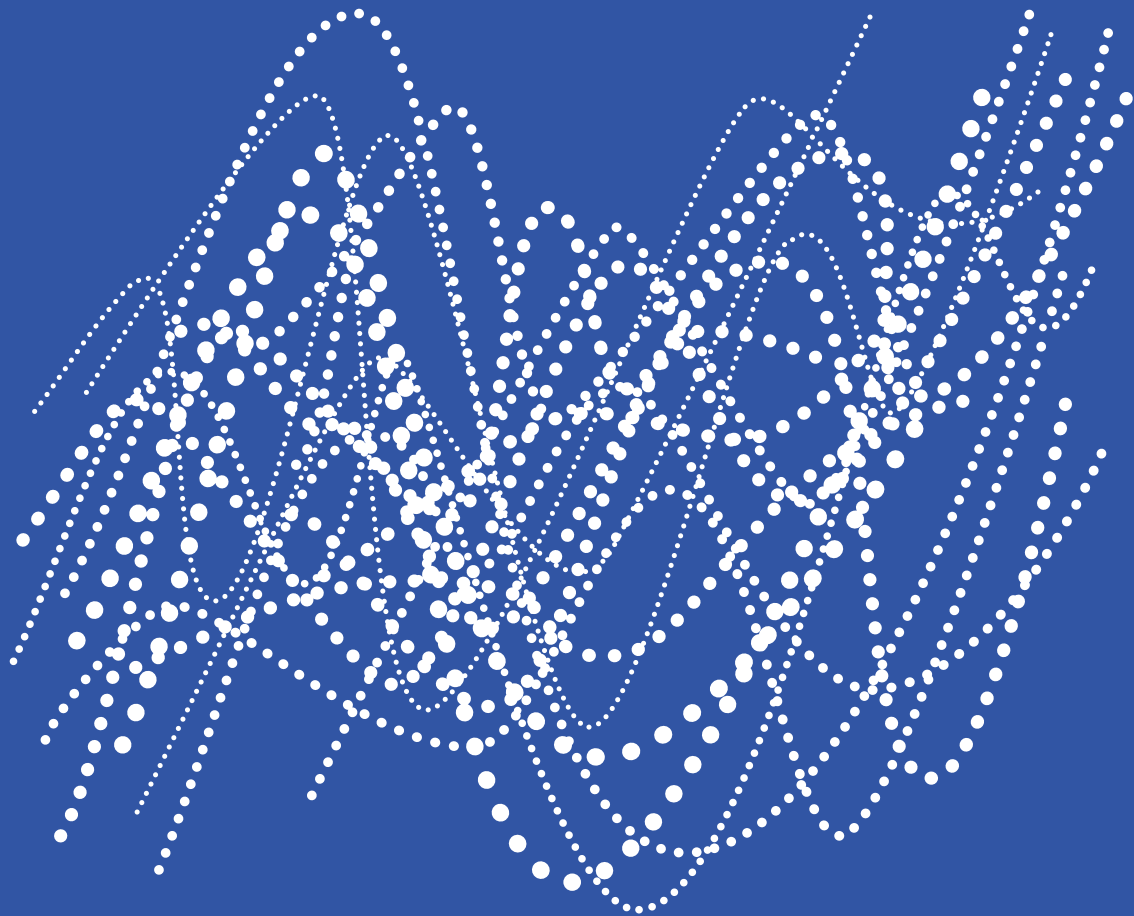


ZWISCHENBERICHT
2018

DRITTES QUARTAL

Zwischenbericht nach IFRS

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



INHALT

Zwischenlagebericht	3
Wirtschaftsbericht	6
Nachtragsbericht	53
Prognosebericht	53
Risiko- und Chancenbericht	54
Konzernabschluss	55
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	55
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	56
Konzern-Bilanz	57
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	58
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	59
Konzernanhang	60
1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung	60
2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	67
3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	69
4. Flüssige Mittel	72
5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ..	72
6. Vorräte	73
7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	74
8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen.....	75
9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement	76
10. Aktienbasierte Vergütungspläne	77
11. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen	77
12. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	78
13. Finanzinstrumente	86
14. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen	92
15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung.....	94
16. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monate 2018	94
Corporate Governance	95
Prüferische Durchsicht	96

Zwischenlagebericht

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

Zukunftsbezogene Aussagen

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

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

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

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

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im nachstehenden Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und in Anmerkung 12 im Konzernanhang sowie im Geschäftsbericht 2017 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ des Konzernlageberichts beschrieben.

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

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

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

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

Wirtschaftsbericht

I. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Überblick

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

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

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

Prämien-Hilfsprogramm

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

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

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

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

Volksabstimmungsinitiativen und sonstige Gesetzgebungsprozesse in den USA

Künftig könnten durch Referenden weitere staatliche Gesetze oder Regulierungen verabschiedet werden, mit denen die Erstattungen für von uns oder unseren Tochtergesellschaften angebotene Leistungen und Produkte wesentlich verändert oder herabgesetzt bzw. neue oder alternative Betriebs- und Erstattungsmodelle eingeführt werden, aus denen zusätzliche Risiken für unsere Geschäftsaktivitäten im Bereich der Gesundheitsdienstleistungen resultieren könnten. Sofern erfolgreich, können auf US-bundesstaatlicher Ebene eingeleitete Volksabstimmungsinitiativen eine direkte Abstimmung der Bürger des jeweiligen Bundesstaates über die Verabschiedung oder Ablehnung neuer Gesetzentwürfe herbeiführen. Die aktive Teilnahme an der öffentlichen Diskussion über die diesen Volksabstimmungsinitiativen zugrundeliegenden neuen Gesetzentwürfe erfordert den Einsatz wesentlicher Ressourcen. Weitere Regulierungen der Personalanforderungen für Kliniken, der staatlichen Inspektionsanforderungen sowie eine Kappung der Margen aus dem Geschäft mit privaten Versicherern könnten die Folge sein. 2018 gab es in drei US-Bundestaaten erste Bemühungen, dialysebezogene Gesetzentwürfe in künftigen Referenden zu platzieren. Während bei zwei dieser Initiativen eine solche Platzierung scheiterte, konnte eine Initiative im Bundesstaat Kalifornien die Aufnahme in das im Rahmen der allgemeinen Wahlen im November durchgeführte Referendum erreichen. Der Gesetzentwurf wurde allerdings abgelehnt. Ebenfalls in Kalifornien wurde vom Parlament ein Gesetz mit Auswirkungen auf den Dialysesektor verabschiedet, der kalifornische Gouverneur legte jedoch sein Veto gegen das Gesetz ein. Derartige Regulierungen auf bundesstaatlicher Ebene würden den Aufwand zum Managen der Kliniken erhöhen und zusätzliche Kosten verursachen, was wesentliche Auswirkungen auf unser Geschäft in den betroffenen Bundesstaaten nach sich ziehen könnte. Die Tatsache, dass der Gesetzentwurf in Kalifornien mit großer Mehrheit abgelehnt wurde, zeigt, dass die Wähler mit der Richtlinie nicht einverstanden waren. Allerdings können wir ähnliche Initiativen in Kalifornien oder anderen US-Bundestaaten für die Zukunft nicht ausschließen. Obgleich Ungewissheiten bezüglich des Erfolgs und der Reichweite dieser Volksabstimmungsinitiativen bestehen, könnte eine Verabschiedung einer wie auch immer gearteten restriktiven dialysebezogenen Gesetzgebung auf bundesstaatlicher Ebene wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben. Zudem ist es möglich, dass künftig Gesetze verabschiedet oder Regelungen veröffentlicht werden, die die Berechtigungsvoraussetzungen für die Teilnahme an US-Bundes- oder -Bundesstaats-Gesundheitsversorgungsprogrammen verschärfen. Je nach Ausgestaltung der enthaltenen Vorschriften könnten derartige neue Gesetze oder Regelungen positive oder negative Auswirkungen, möglicherweise wesentlicher Natur, auf unser Geschäft und unser operatives Ergebnis haben.

Wesentliche Erstattungsentwicklungen in den USA

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

werden diese und weitere Entwicklungen im Bereich der Gesetzgebung ausführlicher dargestellt:

- Nach dem „Medicare Improvements for Patients and Providers Act of 2008-Gesetz“ (MIPPA) werden für Medicare-Patienten alle Dialysebehandlungen aufgrund von terminaler Niereninsuffizienz mit einem einzigen festen, pauschalen Vergütungssatz, dem PVS, vergütet, der im Wesentlichen sämtliche während der Dialysebehandlung verwendeten Produkte und erbrachten Dienstleistungen abdeckt. Zusätzlich wurde mit dem MIPPA auch das Qualitätsverbesserungsprogramm (QVP) eingeführt, das für Dialysekliniken, die die von den CMS festgelegten Qualitätsstandards nicht erreichen, jährlich zu ermittelnde Erstattungskürzungen um bis zu 2% nach sich ziehen kann.
- Des Weiteren sieht das MIPPA eine jährliche Anpassung des PVS-Vergütungssatzes auf der Grundlage von Änderungen der Kosten eines „Warenkorbs“ an bestimmten Produkten und Dienstleistungen für die medizinische Versorgung abzüglich eines Produktivitätsfaktors vor.
- Zusätzlich sind aufgrund des „Budget Control Act of 2011-Gesetzes“ (BCA) und nachfolgender Aktivitäten im US-amerikanischen Kongress zum 1. März 2013 Kürzungen des US-Haushalts (pauschale Ausgabenkürzungen bei diskretionären Programmen in Höhe von 1,2 BIO US\$) in Kraft getreten, die erwartungsgemäß bis Mitte 2024 gelten werden. Insbesondere trat am 1. April 2013 eine Kürzung der Medicare-Zahlungen um 2% in Kraft, die weiterhin fortbesteht. Die Ausgabenkürzungen im Rahmen der Kürzungen des US-Haushalts haben sich negativ auf unsere Ertragslage ausgewirkt und werden dies auch weiterhin tun.
- 2014 haben die CMS nach Maßgabe des ATRA eine endgültige Regelung zum PVS-Vergütungssatz veröffentlicht, mit der dieser stufenweise herabgesetzt wird, um Änderungen der Verabreichung bestimmter vom PVS abgedeckter Medikamente und Biopharmazeutika Rechnung zu tragen. Diese Kürzungen, die in der Folge durch das PAMA modifiziert wurden, reduzierten die warenkorb-basierte Inflationsanpassung für die Gesellschaft für 2016 und 2017 um jeweils 1,25% und für 2018 um 1%.
- Am 27. Oktober 2017 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz für 2018. Nach dieser Regelung werden die Zahlungen an uns und andere große Dialyseorganisationen um 0,4% ansteigen. Der Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt 232,37 US\$ je Behandlung und liegt damit um 0,3% über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2017, inklusive einer Anpassung für den Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex. Die endgültige Regelung für 2018 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 0,3% (Warenkorberhöhung von 1,9% abzüglich der PAMA-Kürzung von 1% und einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung von 0,6%) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 1,000531 wider. Der PVS-Erstattungssatz für 2018 enthält keine Änderungen der vorherigen Lohnkostenindexuntergrenze von 0,4000.
- Am 1. November 2018 haben die CMS eine endgültige Regelung zum PVS-Vergütungssatz für 2019 veröffentlicht. Wir und andere große Dialyseorganisationen werden infolge dieser endgültigen Regelung einen Anstieg der Zahlungen um 1,6% verzeichnen. Der Basis-Pauschalvergütungssatz beträgt \$235,27 je Behandlung und liegt damit um 1,2% über dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2018, inklusive einer Anpassung für den Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex. Die endgültige Regelung für 2019 spiegelt eine Warenkorberhöhung von 1,3% (Warenkorberhöhung von 2,1% abzüglich einer Multifaktor-Produktivitätsanpassung von 0,8%) und einen Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex von 0,999506 wider. Der PVS-Erstattungssatz für 2019 enthält eine Anhebung der Lohnkostenindexuntergrenze um 0,1 auf 0,5000.
- Die endgültige Regelung zum PVS-Erstattungssatz vom 1. November 2018 sieht zudem Änderungen des QVPs für die Zahlungsjahre 2019 bis 2022 vor. Im Rahmen

des QVP können Zahlungen an Dialysekliniken auf der Grundlage bestimmter klinischer Maßstäbe reduziert werden. Die endgültige Regelung enthält weitere Anpassungen im Rahmen der „CMS Meaningful Measures Initiative“ für das Zahlungsjahr 2021. Eine Verschiebung des Meldetermins für die QVP-Daten auf einen Zeitpunkt vier Monate nach Beginn der Gültigkeit der CMS Zertifizierungsnummer soll den Kliniken ausreichend Zeit zur Erhebung und Meldung der notwendigen Daten geben. Zusätzlich erhöht die endgültige Regelung die Anzahl der Kliniken für die Datenvalidierungsstudie im Rahmen des „National Healthcare Safety Networks“ von 35 auf 150. Zudem würde die Anforderung einer Datenvalidierungsstudie der „Consolidated Renal Operations“ in einem webbasierten Netzwerk als dauerhafte Anforderung eingeführt. Mit der „Percentage of Prevalent Patients Waitlisted“ Kennzahl wird der Anteil an Patienten für eine mögliche Transplantation erfasst. Für das Erstattungsjahr 2022 integriert die Regelung diese Kennzahl in den Bereich „Versorgungsmanagement“ und nimmt eine Kennzahl für die Versorgung von Dialysepatienten mit Medikamenten in den Kennzahlenbereich „Sicherheit“ auf.

- Am 2. November 2018 veröffentlichten die CMS die endgültige Regelung für die Erstattung ambulanter Kliniken und Operationszentren für das Kalenderjahr 2019. Im Rahmen der Regelung haben die CMS den Vorschlag, bestimmte andere Arten von Eingriffen bei Dialyse-Gefäßzugängen als Arztpraxis-basiert einzuordnen, wodurch die Erstattung für diese Codes auf den in der ärztlichen Gebührenordnung von Medicare („Medicare Physician Fee Schedule“) vorgesehenen Satz begrenzt worden wäre, nicht umgesetzt. Die CMS haben festgelegt, dass die Erstattung für diese Codes für das Kalenderjahr 2019 weiterhin auf Basis des Satzes für ambulante Kliniken und Operationszentren erfolgen wird.

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

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

Am 7. Februar 2017 hat Amgen, Inc. die Genehmigung von Parsabiv™, einem intravenösen Kalziummimetikum für die Behandlung von sekundärem Hyperparathyreoidismus bei erwachsenen Dialysepatienten mit chronischen Nierenerkrankungen, durch die FDA bekanntgegeben. Zum 1. Januar 2018 haben die CMS den Übergangs-Medikamentenzuschlag eingeführt und auf Kalziummimetika angewandt. Zur Berücksichtigung der Aufnahme der Kalziummimetika in die Gruppe der vom PVS-Vergütungssatz abgedeckten Medikamente haben die CMS den PVS-Erstattungssatz angepasst. Gemäß dem PAMA werden die CMS während des Übergangszeitraums Daten

bezüglich der Verordnung sowohl intravenöser als auch oraler Kalziummimetika sowie bezüglich des Vergütungsverhaltens sammeln und auswerten und am Ende des Übergangszeitraums den PVS-Erstattungssatz entsprechend der Erkenntnisse der CMS anpassen.

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

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

Teilnahme an neuen Medicare-Zahlungskonzepten

Im Rahmen des umfassenden Versorgungsmodells der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz („Comprehensive ESRD Care Model“ – UV-Modell), einem neuen Erstattungs- und Versorgungsmodell mit dem Ziel, die Gesundheit von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu verbessern und gleichzeitig die Kosten der CMS zu senken, können Dialyседienstleister und Ärzte sogenannte „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) bilden. Nach unserer ursprünglichen Teilnahme an sechs ESCOs nehmen wir gegenwärtig mit 24 an unseren Dialysekliniken gebildeten ESCOs an dem Modell teil. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen, angepasst auf Basis der Leistung der ESCO bezüglich bestimmter Qualitätskennzahlen. ESCOs, an denen Dialyseketten mit über 200 Kliniken beteiligt sind, müssen sich am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Zum 1. Januar 2018 wurden die bestehenden 24 ESCOs durch Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter ausgeweitet, was zu einem Anstieg der Anzahl der teilnehmenden Patienten von etwa 26.000 im Geschäftsjahr 2017 auf ca. 42.000 am 30. September 2018 führte.

Im November 2017 haben wir die Ergebnisse des ersten Betriebsjahres unserer ESCOs veröffentlicht. Im untersuchten Zeitraum von Oktober 2015 bis Dezember 2016 erreichten die ESCOs durch eine umfassende Versorgung der betreuten Dialysepatienten verbesserte Behandlungsergebnisse. Dies bestätigt ein Bericht der unabhängigen Lewin Group, wonach die Zahl der Krankenhaustage der Patienten in diesem Zeitraum um fast 9% zurückging. Daraus erzielten die ESCOs von Fresenius Medical Care Einsparungen von insgesamt mehr als 43 MIO US\$. Damit sanken die Behandlungskosten pro Patient um durchschnittlich 5,47%. Alle sechs zum Start des Modells angemeldeten ESCOs von Fresenius Medical Care übertrafen damit die zuvor gesetzten Ziele für Kosteneinsparungen. Die abschließende Ermittlung der für 2017 erbrachten Leistung ist erst nach Eingang der derzeit noch ausstehenden abschließenden Abrechnungs- und Leistungsberichte der CMS für dieses Jahr möglich.

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

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

Zum 1. Januar 2019 werden wir keine Medicare Advantage ESRD Chronic Conditions Specials Needs Pläne („MA-CSNP“) mehr anbieten.

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

Konzernstruktur

Unsere Geschäftssegmente sind das Segment Nordamerika, das Segment EMEA, das Segment Asien-Pazifik und das Segment Lateinamerika. Sie ergeben sich aus der Art, wie wir unsere Geschäfte nach geografischer Zuständigkeit steuern. Alle Geschäftssegmente sind im Wesentlichen tätig in den Bereichen Gesundheitsdienstleistungen und dem Vertrieb von Produkten und Ausrüstungen für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und anderer extrakorporalen Therapien. Die Zielgrößen, an denen unsere Geschäftssegmente vom Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist davon überzeugt, dass die dafür am besten geeigneten „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) Kennzahlen die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und die operative Marge sind. Steueraufwendungen gehen nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein, da sie nicht im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Finanzierung ist eine zentrale Aufgabe, die nicht dem Einfluss der Geschäftssegmente unterliegt. Daher gehen Zinsaufwendungen für die Finanzierung nicht in die Zielgröße für ein Geschäftssegment ein. Ebenso werden bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale in den Bereichen Rechnungswesen und Finanzen beinhalten, nicht berücksichtigt, da es sich nach unserer Ansicht um Kosten handelt, die nicht der Kontrolle der einzelnen Geschäftssegmente unterliegen. Die Herstellung von Produkten, der optimale Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitätsmanagement und der Einkauf für die Produktion werden zentral gesteuert. Die globale Forschung und Entwicklung wird ebenfalls zentral gesteuert. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsatzerlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Segmentberichterstattung in der Spalte „Zentralbereiche“ enthalten (siehe Anmerkung 14 im Konzernanhang). Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, wie in der folgenden Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns erläutert.

II. Erläuterung von Kennzahlen

Nicht-IFRS-Kennzahlen

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

Verbleibendes EBIT (Nicht-IFRS-Kennzahl)

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

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

Überleitung des operativen Ergebnisses zum verbleibenden EBIT

in MIO €

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2018	2017	2018	2017
Gesamt				
Operatives Ergebnis (EBIT)	527	609	2.425	1.843
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(64)</u>	<u>(62)</u>	<u>(176)</u>	<u>(199)</u>
Verbleibendes EBIT	<u>463</u>	<u>547</u>	<u>2.249</u>	<u>1.644</u>
Segment Nordamerika				
Operatives Ergebnis (EBIT)	525	483	2.173	1.478
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(61)</u>	<u>(59)</u>	<u>(167)</u>	<u>(192)</u>
Verbleibendes EBIT	464	424	2.006	1.286
Dialyse				
Operatives Ergebnis (EBIT)	489	437	1.255	1.424
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(55)</u>	<u>(51)</u>	<u>(152)</u>	<u>(169)</u>
Verbleibendes EBIT	434	386	1.103	1.255
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis (EBIT)	36	46	918	54
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(6)</u>	<u>(8)</u>	<u>(15)</u>	<u>(23)</u>
Verbleibendes EBIT	30	38	903	31
Segment EMEA				
Operatives Ergebnis (EBIT)	88	106	302	333
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(2)</u>	<u>(1)</u>	<u>(3)</u>	<u>(2)</u>
Verbleibendes EBIT	86	105	299	331
Segment Asien-Pazifik				
Operatives Ergebnis (EBIT)	66	77	218	237
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(1)</u>	<u>(2)</u>	<u>(6)</u>	<u>(5)</u>
Verbleibendes EBIT	65	75	212	232
Dialyse				
Operatives Ergebnis (EBIT)	57	68	197	222
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>0</u>	<u>(2)</u>	<u>(4)</u>	<u>(5)</u>
Verbleibendes EBIT	57	66	193	217
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis (EBIT)	9	9	21	15
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>(1)</u>	<u>0</u>	<u>(2)</u>	<u>0</u>
Verbleibendes EBIT	8	9	19	15
Segment Lateinamerika				
Operatives Ergebnis (EBIT)	(1)	18	24	45
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Verbleibendes EBIT	(1)	18	24	45

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

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

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

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

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

Wesentliche Cash Flow bezogene Steuerungsgrößen

in MIO €

	1. Januar bis 30. September	
	2018	2017
Umsatzerlöse	12.247	13.355
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	1.220	1.664
Investitionen in Sachanlagen	(732)	(632)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	30	18
Investitionen in Sachanlagen, netto	(702)	(614)
Free Cash Flow	518	1.050
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	10%	12%
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	4%	8%

Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)

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

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

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

Überleitung Netto-Verschuldungsgrad

in MIO €

	30. September 2018	31. Dezember 2017
Finanzverbindlichkeiten (Debt)	7.370	7.448
Flüssige Mittel	1.754	978
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Net Debt)	5.616	6.470
Operatives Ergebnis ^{(1),(2),(3)}	2.021	2.372
Abschreibungen ^{(1),(2)}	701	731
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen ⁽²⁾	42	51
EBITDA^{(1),(2),(3)}	2.764	3.154
Netto-Verschuldungsgrad^{(1),(3)}	2,0	2,1

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

(2) Letzte 12 Monate.

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

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

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

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC

in MIO €, mit Ausnahme des ROIC

2018	30. September 2018	30. Juni 2018 ⁽²⁾	31. März 2018 ⁽²⁾	31. Dezember 2017 ⁽²⁾	30. September 2017 ⁽²⁾
Summe Vermögenswerte	25.587	25.045	23.091	22.930	23.043
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	407	405	385	395	400
Minus: Flüssige Mittel	(1.754)	(1.657)	(800)	(931)	(681)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(112)	(118)	(109)	(92)	(146)
Minus: Aktive latente Steuern	(328)	(334)	(325)	(315)	(333)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(611)	(559)	(496)	(577)	(505)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(194)	(183)	(236)	(147)	(224)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(2.748)	(2.689)	(2.406)	(2.565)	(2.533)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(209)	(330)	(239)	(194)	(251)
Investiertes Kapital	20.038	19.580	18.865	18.504	18.770
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2018	19.151				
Operatives Ergebnis ^{(2), (3)}	2.851				
Ertragsteuern ^{(2), (3), (4)}	(639)				
NOPAT ⁽³⁾	2.212				
ROIC in %	11,5%				

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

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

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

(3) Letzte 12 Monate.

(4) Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

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

Information zu konstanten Wechselkursen

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

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

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

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

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

Summe der Mitgliedschaftsmonate

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

Verwaltete Patientenkosten

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

Patientenkontakte

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

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

III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

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

Ertragslage

Segmentdaten und Zentralbereiche

in MIO €

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2018	2017	2018	2017
Umsatzerlöse				
Nordamerika	2.843	3.115	8.589	9.715
EMEA	620	632	1.908	1.888
Asien-Pazifik	421	411	1.235	1.206
Lateinamerika	171	175	505	535
Zentralbereiche	3	3	10	11
Gesamt	4.058	4.336	12.247	13.355
Operatives Ergebnis				
Nordamerika	525	483	2.173	1.478
EMEA	88	106	302	333
Asien-Pazifik	66	77	218	237
Lateinamerika	(1)	18	24	45
Zentralbereiche	(151)	(75)	(292)	(250)
Gesamt	527	609	2.425	1.843
Zinserträge	10	12	30	35
Zinsaufwendungen	(84)	(98)	(269)	(309)
Ertragsteuern	(104)	(152)	(453)	(484)
Ergebnis nach Ertragsteuern	349	371	1.733	1.085
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(64)	(62)	(176)	(199)
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC - AG & Co. KGaA entfällt)	285	309	1.557	886

Der Anteil der Umsatzerlöse und des operativen Ergebnisses, der in Ländern außerhalb der Euro-Zone erwirtschaftet wird, unterliegt Währungsschwankungen. Das 3. Quartal sowie die ersten neun Monate 2018 und 2017 wurden durch die Entwicklung des Euros gegenüber dem US-Dollar negativ beeinflusst. Im 3. Quartal bzw. in den ersten neun Monaten 2018 wurden circa 70% bzw. 70% der Umsatzerlöse und etwa 100% bzw. 90% des operativen Ergebnisses im US-Dollar-Raum generiert.

3. Quartal 2018 im Vergleich zum 3. Quartal 2017

Konzernabschluss

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	4.058	4.336	(6%)	(6%)
Gesundheitsdienstleistungen	3.258	3.532	(8%)	(8%)
Gesundheitsprodukte	800	804	0%	1%
Anzahl der Dialysebehandlungen	12.557.574	12.205.278	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,9%	2,2%		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	31,2%	32,8%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	18,3%	18,5%		
Operatives Ergebnis in MIO €	527	609	(13%)	(20%)
Operative Marge in %	13,0%	14,0%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	463	547	(15%)	(23%)
Konzernergebnis in MIO € ⁽³⁾	285	309	(8%)	(17%)
Ergebnis je Aktie in €	0,93	1,01	(8%)	(17%)

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen verringerten sich um 8%, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Hierzu trugen Rückgänge aufgrund von Vorjahresaktivitäten im Zusammenhang mit Sound, der Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (9%), die Berücksichtigung impliziter Preiszugeständnisse im Zusammenhang mit der IFRS 15 Implementierung („IFRS 15 Implementierung“) (3%) und ein Rückgang der Behandlungstage (1%) bei. Gegenläufig wirkten das organische Behandlungswachstum (3%), das organische Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung (1%) und Akquisitionen (1%). Für weitere Informationen zur IFRS 15 Implementierung siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang.

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

Am 30. September 2018 besaßen, betrieben oder leiteten wir (ohne die von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA) 3.872 Dialysekliniken im Vergleich zu 3.714 Dialysekliniken am 30. September 2017. Im 3. Quartal 2018 übernahmen wir 22 Dialysekliniken, eröffneten 54 Kliniken und vereinten oder verkauften 19 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten (ohne Patienten aus von uns geleiteten, aber nicht konsolidierten Dialysekliniken in den USA), stieg um 4% von 317.792 am 30. September 2017 auf 329.085 am 30. September 2018.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten blieben stabil einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 1%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten blieben stabil, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten

Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 2% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Medikamenten zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und Produkten für die Akutdialyse. Gegenläufig wirkten geringere Umsatzerlöse aus Hämodialyse-Produkten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten verringerten sich um 7% von 19 MIO € auf 18 MIO €, wobei dieser Rückgang keinen Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 1,6 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen spiegelt hauptsächlich verringerte Margen in unseren vier Geschäftssegmenten wider. Der Rückgang im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf der IFRS 15 Implementierung, einem Rückgang der Umsätze aus ESCOs gegenüber dem Vorjahr, hauptsächlich aufgrund der erstmaligen Erfassung von Umsätzen (einschließlich Umsätzen aus Vorjahren) der neuen 2017er ESCOs im Geschäftsjahr 2017, und anderen kleineren Kostenanstiegen. Dies wurde teilweise durch den Vorjahreseffekt aus Kosten im Zusammenhang mit Naturkatastrophen abzüglich der erwarteten Erstattungen („Kosten durch Naturkatastrophen“), günstige Preise für bestimmte Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungssätze und geringere Personalkosten ausgeglichen. Im Segment EMEA resultierte der Rückgang hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten, höheren Personalkosten in einigen Ländern, einem ungünstigen Mischeffekt aus Akquisitionen mit geringeren Margen und dem Effekt aus einem Behandlungstag weniger. Der Rückgang im Segment Lateinamerika ergab sich durch den Effekt aus der Hyperinflation in Argentinien. Im Segment Asien-Pazifik beruhte der Rückgang im Wesentlichen auf einem ungünstigen Effekt aus dem Geschäftswachstum aufgrund geringerer durchschnittlicher Verkaufspreise sowie ungünstigen Wechselkurseffekten.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,2 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen positiven Effekt von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich der Rückgang im Wesentlichen aus dem Rückgang im Segment Nordamerika. Dies wurde teilweise durch den Anstieg in den Zentralbereichen sowie in den Segmenten Lateinamerika, Asien-Pazifik und EMEA ausgeglichen. Der Rückgang im Segment Nordamerika ist hauptsächlich auf die IFRS 15 Implementierung, den positiven Ergebniseffekt aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente sowie geringere Personalkosten zurückzuführen. Gegenläufig wirkten die Bemühungen zur Verhinderung der Volksabstimmungsinitiativen in den USA („Informationskampagnen zu US-Referenden“). Der Anstieg in den Zentralbereichen beruhte auf der Bildung einer Rückstellung im Geschäftsjahr 2018 anlässlich der FCPA-Untersuchungen („Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen“), siehe Anmerkung 12 im Konzernhang. Der Anstieg im Segment Lateinamerika resultierte hauptsächlich aus dem Effekt aus der Hyperinflation in Argentinien, ungünstigen Wechselkurseffekten und höheren Wertberichtigungen auf Forderungen. Im Segment Asien-Pazifik beruhte der Anstieg im Wesentlichen auf ungünstigen Wechselkurseffekten. Der Anstieg im Segment EMEA ergab sich aus einem günstigen Vorjahreseffekt aus einer gerichtlichen Einigung, höheren Wertberichtigungen auf Forderungen und gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern. Dies wurde teilweise durch günstige Wechselkurseffekten ausgeglichen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken um 7% von 28 MIO € auf 26 MIO €. In Prozent der Umsatzerlöse blieben die Forschungs- und Entwicklungskosten stabil.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg um 35% von 13 MIO € auf 18 MIO €. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf ein gestiegenes Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45% beteiligt sind, hauptsächlich

aufgrund gestiegener Verkäufe von Medikamenten zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,0 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 1,0 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen in der laufenden Periode ist, wie zuvor erläutert, weitestgehend auf den Rückgang der Bruttoergebnismarge zurückzuführen.

Das verbleibende EBIT sank um 15%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 23% hauptsächlich aufgrund eines gesunkenen operativen Ergebnisses.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 14% von 86 MIO € auf 74 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus einem gesunkenen Schuldenniveau sowie aus Zinserträgen infolge der Investition der Sound-Erlöse.

Die Ertragsteuern sanken um 32% von 152 MIO € auf 104 MIO €. Der effektive Steuersatz sank von 29,0% für den entsprechenden Zeitraum 2017 auf 22,9%, größtenteils aufgrund der US-Steuerreform und des Gewinns im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement. Gegenläufig wirkten hier steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen, hauptsächlich Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen und Informationskampagnen zu US-Referenden.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 4% von 62 MIO € auf 64 MIO € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 3%.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) sank um 8% von 309 MIO € auf 285 MIO € einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9%. Zu konstanten Wechselkursen verringerte sich das Konzernergebnis aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten um 17%.

Das Ergebnis je Aktie sank um 8%; hier waren positive Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 9% enthalten. Damit hat sich das Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen um 17% verringert. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug im 3. Quartal 2018 etwa 306,5 MIO (306,6 MIO im 3. Quartal 2017).

Wir beschäftigten zum 30. September 2018 112.134 Personen (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis) im Vergleich zu 113.648 Personen zum 30. September 2017, ein Rückgang von 1%, der hauptsächlich aus der Veräußerung von Sound resultiert.

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass das operative Ergebnis um bestimmte Transaktionen bzw. Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 3. Quartal 2018 und 2017 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- die Berücksichtigung impliziter Preiszugeständnisse für Gesundheitsdienstleistungen im Rahmen der IFRS 15 Implementierung („IFRS 15 Implementierung“)
- Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und das Konzernergebnis von Sound im 3. Quartal 2017 zur besseren Vergleichbarkeit mit dem bis zur Veräußerung von Sound am 28. Juni 2018 im Geschäftsjahr 2018 enthaltenen Geschäft von Sound („Sound Q3 2017“)
- der Effekt aus den Vorjahres-Umsatzerlösen im Zusammenhang mit der Einigung mit dem Kriegsveteranen- und dem Justizministerium in den USA über eine Vergütungsnachzahlung für Behandlungen zwischen Januar 2009 und dem 15. Februar 2011 („KV Einigung“)
- die Informationskampagnen zu US-Referenden
- der Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang)
- die Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen im Geschäftsjahr 2018 („2018 Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen“)
- die Kosten im Zusammenhang mit Naturkatastrophen abzüglich der erwarteten Erstattungen („Kosten durch Naturkatastrophen“)
- der positive Effekt im Geschäftsjahr 2018 aus der 2017 verabschiedeten US-Steuerreform („US-Steuerreform“).

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der zentralen Indikatoren für den Konzernabschluss gemäß IFRS auf die wie beschrieben bereinigten zentralen Indikatoren. Die in unserer Überleitung auf vergleichbarer Basis zusammengefassten Posten sind bereinigt um die Effekte, deren Eliminierung die Vergleichbarkeit zum Vorjahr erhöht. Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte die folgende Tabelle nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt

in MIO €	Veränderung in %			
	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse	4.058	4.336	(6%)	(6%)
IFRS 15 Implementierung		(117)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis	4.058	3.966	2%	3%
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen	3.258	3.532	(8%)	(8%)
IFRS 15 Implementierung		(117)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen auf vergleichbarer Basis	3.258	3.162	3%	3%
Operatives Ergebnis	527	609	(13%)	(20%)
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(10)			
Sound Q3 2017		(20)		
2018 Kosten i. Zshg. mit FCPA-Untersuchungen Informationskampagnen zu US-Referenden	75			
	23			
Operatives Ergebnis auf vergleichbarer Basis	615	589		
KV-Einigung		3		
Kosten durch Naturkatastrophen		12		
Operatives Ergebnis bereinigt	615	604	2%	1%
Ertragsteuern	(104)	(152)	(32%)	(38%)
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(7)			
Sound Q3 2017		3		
Informationskampagnen zu US-Referenden	(1)			
Ertragsteuern auf vergleichbarer Basis	(112)	(149)		
KV-Einigung		(1)		
Kosten durch Naturkatastrophen		(4)		
US-Steuerreform	(54)			
Ertragsteuern bereinigt	(166)	(154)	8%	7%
Konzernergebnis ⁽²⁾	285	309	(8%)	(17%)
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(17)			
Sound Q3 2017		(5)		
2018 Kosten i. Zshg. mit FCPA-Untersuchungen Informationskampagnen zu US-Referenden	75			
	21			
Konzernergebnis auf vergleichbarer Basis ⁽²⁾	364	304		
KV-Einigung		2		
Kosten durch Naturkatastrophen		8		
US-Steuerreform	(54)			
Konzernergebnis bereinigt ⁽²⁾	310	314	(1%)	(2%)
In % der Umsatzerlöse				
Bruttoergebnis	31,2%	32,8%		
Bruttoergebnis bereinigt um oben dargestellte Effekte	31,2%	32,1%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	18,3%	18,5%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten bereinigt um oben dargestellte Effekte	15,9%	16,6%		
Operative Marge	13,0%	14,0%		
Operative Marge bereinigt um oben dargestellte Effekte	15,1%	15,2%		

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

(2) Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika

	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Segment Nordamerika gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	2.843	3.115	(9%)	(11%)
Gesundheitsdienstleistungen	2.628	2.904	(10%)	(11%)
Gesundheitsprodukte	215	211	2%	1%
Operatives Ergebnis in MIO €	525	483	9%	2%
Operative Marge in %	18,5%	15,5%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	464	424	9%	2%
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	2.543	2.410	5%	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	7.733.405	7.528.893	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,5%	2,4%		
Operatives Ergebnis in MIO €	489	437	12%	12%
Operative Marge in %	19,2%	18,1%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	434	386	12%	12%
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	300	705	(57%)	(61%)
Operatives Ergebnis in MIO €	36	46	(21%)	(93%)
Operative Marge in %	12,1%	6,6%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	30	38	(20%)	(107%)
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{(3),(4)}	149.161	145.109	3%	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{(3),(4)}	866	950	(9%)	(14%)
Patientenkontakte ^{(3),(4)}	235.491	1.786.534	(87%)	

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

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

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

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

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft stiegen um 5%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 4%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialysedienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialysedienstleistungen stiegen um 6% von 2.199 MIO € auf 2.328 MIO €, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe

von 1%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen um 5%, hauptsächlich aufgrund eines organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (5%), eines organischen Behandlungswachstums (3%) und von Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte dem teilweise der Effekt aus der IFRS 15 Implementierung (3%) und ein Rückgang der Behandlungstage (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%, weitestgehend aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3%) und von Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte ein Rückgang der Behandlungstage (1%). Zum 30. September 2018 wurden 201.220 Patienten (3% mehr als zum 30. September 2017) in den 2.486 Kliniken behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben, verglichen mit 195.027 behandelten Patienten in 2.363 Kliniken zum 30. September 2017.

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung, von 341 US\$ (289 € zu konstanten Wechselkursen) auf 356 US\$ (302 €). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich geringere Umsatzerlöse mit privaten Versicherern und höhere implizite Preiszugeständnisse aus.

Die Kosten je Behandlung in den USA stiegen, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung und die Kosten durch Naturkatastrophen, von 271 US\$ (230 € zu konstanten Wechselkursen) auf 290 US\$ (246 €). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, höheren Liegenschafts- und anderen Gebäudekosten sowie dem Effekt aus einem Behandlungstag weniger.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 2%; hierin enthalten war ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 1%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zu konstanten Wechselkursen um 1% beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Medikamenten zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und Produkten für die Peritonealdialyse. Dies wurde teilweise durch gesunkene Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen ausgeglichen.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 1,1 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Rückgang von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen beruhte auf dem positiven Ergebniseffekt aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente, gesunkenen Personalkosten, dem Vorjahreseffekt aus Naturkatastrophen und der IFRS 15 Implementierung. Gegenläufig wirkten der Effekt aus Informationskampagnen zu US-Referenden, die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente und andere kleinere Kostenanstiege.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft stieg um 12%, ohne Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg ergab sich hauptsächlich aus dem gestiegenen operativen Ergebnis.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement sanken um 57%. In diesem Rückgang sind positive Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 4% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 61%. Diese resultieren aus Rückgängen aufgrund von Vorjahresaktivitäten im Zusammenhang mit Sound (33%), einem organischen Rückgang der Umsatzerlöse aufgrund der Einführung

der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind (26%) und der IFRS 15 Implementierung (3%). Der Beitrag aus Akquisitionen (1%) kompensierte den Rückgang zum Teil.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 5,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen positiven Effekt von 11,0 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Dies resultierte aus dem Währungsumrechnungseffekt für das 3. Quartal 2018, welcher sich aus der Anwendung des Euro-Durchschnittskurses für die ersten neun Monate 2018 auf das operative Ergebnis für diesen Zeitraum in US-Dollar abzüglich des berichteten operativen Ergebnisses für die ersten sechs Monate 2018 ermittelt und somit auch den Effekt aus der Anwendung des veränderten Euro-Durchschnittskurses für die ersten sechs Monate 2018 auf das operative Ergebnis für diesen Zeitraum in US-Dollar beinhaltet. Die gleiche Berechnung erfolgte auch zu den entsprechenden Vorjahres-Wechselkursen. Innerhalb des 3. Quartals 2018 gewann der US-Dollar an Wert, wohingegen sich die Entwicklung des US-Dollars im 3. Quartal des Vorjahres gegenläufig verhielt. Dies hatte eine verzerrende Wirkung auf den Anstieg in Prozentpunkten, die durch die Veräußerungen im Versorgungsmanagement im Geschäftsjahr 2018 noch verstärkt wurde. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte weitgehend aus einem Rückgang der Umsätze aus ESCOs gegenüber dem Vorjahr, hauptsächlich aufgrund der erstmaligen Erfassung von Umsätzen (einschließlich Umsätzen aus Vorjahren) der neuen 2017er ESCOs im Geschäftsjahr 2017 und dem Effekt aus Veräußerungen im Versorgungsmanagement im Geschäftsjahr 2018. Dies wurde teilweise durch einen vorteilhaften Effekt aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge einer zeitlich verzögerten Anpassung der Erstattungssätze, die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, (da die bisherige Abgabe von Kalziummimetika im Rahmen der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel wegen höherer Kosten für externe Dienstleistungen geringere Margen aufwies) und geringere Wertberichtigungen auf Forderungen ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 20%; hierin war ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 87% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ein Rückgang in Höhe von 107%, hauptsächlich aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses verbunden mit einem Rückgang des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

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

Die verwalteten Patientenkosten sanken um 9% einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5% in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen sanken die verwalteten Patientenkosten um 14%. Der Rückgang resultierte aus der Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang) und der damit einhergehenden Beendigung unserer Teilnahme am BPCI-Programm. Gegenläufig wirkte die Ausweitung der bestehenden

ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

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

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt für das Segment Nordamerika

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass das operative Ergebnis um bestimmte Transaktionen bzw. Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 3. Quartal 2018 und 2017 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- IFRS 15 Implementierung
- Sound Q3 2017
- KV-Einigung
- Informationskampagnen zu US-Referenden
- Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement
- Kosten durch Naturkatastrophen

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der zentralen Indikatoren für das Segment Nordamerika gemäß IFRS auf die wie beschrieben bereinigten zentralen Indikatoren. Die in unserer Überleitung auf vergleichbarer Basis zusammengefassten Posten sind bereinigt um die Effekte, deren Eliminierung die Vergleichbarkeit zum Vorjahr erhöht. Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte die folgende Tabelle nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt für das Segment Nordamerika

in MIO €	Veränderungen in %			
	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse	2.843	3.115	(9%)	(11%)
IFRS 15 Implementierung		(117)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis	2.843	2.745	4%	1%
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen	2.628	2.904	(10%)	(11%)
IFRS 15 Implementierung		(117)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen auf vergleichbarer Basis	2.628	2.534	4%	2%
Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen	2.328	2.199	6%	5%
IFRS 15 Implementierung		(67)		
Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen auf vergleichbarer Basis	2.328	2.132	9%	8%
Umsatzerlöse aus Versorgungsmanagement	300	705	(57%)	(61%)
IFRS 15 Implementierung		(50)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse aus Versorgungsmanagement auf vergleichbarer Basis	300	402	(25%)	(32%)
Operatives Ergebnis	525	483	9%	2%
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(10)			
Sound Q3 2017		(20)		
Informationskampagnen zu US-Referenden	23			
Operatives Ergebnis auf vergleichbarer Basis	538	463		
KV-Einigung		3		
Kosten durch Naturkatastrophen		12		
Operatives Ergebnis bereinigt	538	478	13%	13%
Operatives Ergebnis aus Dialyседienstleistungen	489	437	12%	12%
Informationskampagnen zu US-Referenden	23			
Operatives Ergebnis aus Dialyседienstleistungen auf vergleichbarer Basis	512	437		
KV-Einigung		3		
Kosten durch Naturkatastrophen		11		
Operatives Ergebnis aus Dialyседienstleistungen bereinigt	512	451	14%	14%
Operatives Ergebnis aus Versorgungsmanagement	36	46	(21%)	(93%)
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(10)			
Sound Q3 2017		(20)		
Operatives Ergebnis aus Versorgungs- management auf vergleichbarer Basis	26	26		
Kosten durch Naturkatastrophen		1		
Operatives Ergebnis aus Versorgungsmanagement bereinigt	26	27	(1%)	(5%)
In % der Umsatzerlöse				
Operative Marge	18,5%	15,5%		
Operative Marge bereinigt um oben dargestellte Effekte	18,9%	17,4%		
Operative Marge aus Dialyседienstleistungen	19,2%	18,1%		
Operative Marge aus Dialyседienstleistungen bereinigt um oben dargestellte Effekte	20,1%	19,2%		
Operative Marge aus Versorgungsmanagement	12,1%	6,6%		
Operative Marge aus Versorgungsmanagement bereinigt um oben dargestellte Effekte	8,9%	6,7%		

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

Segment EMEA

Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	620	632	(2%)	1%
Gesundheitsdienstleistungen	314	311	1%	4%
Gesundheitsprodukte	306	321	(5%)	(3%)
Anzahl der Dialysebehandlungen	2.455.783	2.375.370	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	3,3%	2,7%		
Operatives Ergebnis in MIO €	88	106	(18%)	(16%)
Operative Marge in %	14,1%	16,8%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	86	105	(18%)	(17%)

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

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

Umsatzerlöse

Im Segment EMEA stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 1%. Hierin war ein negativer Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3% enthalten. Grund für den Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen zu konstanten Wechselkursen von 4% waren ein organisches Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (3%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (1%) sowie ein Rückgang der Behandlungstage (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3%) und von Akquisitionen (2%). Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und –schließungen (1%) und den Rückgang der Behandlungstage (1%) ausgeglichen. Zum 30. September 2018 wurden 64.539 Patienten (4% mehr als zum 30. September 2017) in den 769 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 61.983 behandelten Patienten in 732 Dialysekliniken zum 30. September 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 5% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 3%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sanken um 5%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 3%. Der Rückgang der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 2% resultierte aus niedrigeren Umsatzerlösen mit Dialysatoren. Dies wurde teilweise durch höhere Umsatzerlöse mit Dialysegeräten, Produkten für die Akutdialyse und Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz ausgeglichen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten sanken um 7% von 19 MIO € auf 18 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang der Umsatzerlöse aus nichtdialysebezogenen Produkten resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 2,7 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,2 Prozentpunkte. Der Rückgang der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus dem günstigen Vorjahreseffekt aus einer gerichtlichen Einigung, gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern, dem Effekt aus einem Behandlungstag weniger,

ungünstigen Wechselkurseffekten und gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen, teilweise aufgrund der wirtschaftlichen Lage in Schwellenländern.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 18%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ein Rückgang in Höhe von 17%, hauptsächlich aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses.

Segment Asien-Pazifik

Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Asien-Pazifik

	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Segment Asien-Pazifik gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	421	411	3%	4%
Gesundheitsdienstleistungen	194	194	1%	1%
Gesundheitsprodukte	227	217	4%	6%
Operatives Ergebnis in MIO €	66	77	(14%)	(14%)
Operative Marge in %	15,7%	18,8%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	65	75	(14%)	(14%)
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	367	359	2%	3%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.096.803	1.076.929	2%	
Organisches Behandlungswachstum in %	6,2%	2,4%		
Operatives Ergebnis in MIO €	57	68	(15%)	(16%)
Operative Marge in %	15,7%	18,9%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	57	66	(15%)	(16%)
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	54	52	4%	7%
Operatives Ergebnis in MIO €	9	9	(5%)	0%
Operative Marge in %	16,2%	17,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	8	9	(5%)	0%
Patientenkontakte ⁽³⁾	270.931	229.318	18%	

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

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

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

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft stiegen um 2%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 3%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 1% von 142 MIO € auf 140 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang beruhte auf dem Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (6%) und einem Rückgang der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkte das organische Behandlungswachstum (6%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (6%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (4%). Zum 30. September 2018 wurden 31.152 Patienten (3% mehr als zum 30. September 2017) in den 390 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 30.151 behandelten Patienten in 389 Dialysekliniken zum 30. September 2017.

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

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 3,2 Prozentpunkte; hierin enthalten ist ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,3 Prozentpunkten. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten sowie einem ungünstigen Effekt aus dem Geschäftswachstum aufgrund geringerer durchschnittlicher Verkaufspreise.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 15%, einschließlich eines positiven Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 1%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen um 16% ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 4%; hierin war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 3% enthalten. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement zu konstanten Wechselkursen um 7% ging hauptsächlich auf ein organisches Umsatzwachstum (5%) und Akquisitionen (2%) zurück.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank um 1,5 Prozentpunkte; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,4 Prozentpunkten. Zu konstanten Wechselkursen resultierte der Rückgang des operativen Ergebnisses aus einer Veränderung der Kostenallokation zwischen Dialyse und Versorgungsmanagement.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement sank um 5%. Dieser Rückgang beinhaltete negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen blieb das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stabil.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

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

Segment Lateinamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika

	3. Quartal 2018	3. Quartal 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	171	175	(2%)	27%
Gesundheitsdienstleistungen	122	123	(1%)	34%
Gesundheitsprodukte	49	52	(5%)	9%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.271.583	1.224.086	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	1,4%	(0,2%)		
Operatives Ergebnis in MIO €	(1)	18	nicht anwendbar	
Operative Marge in %	(0,9%)	10,2%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	(1)	18	nicht anwendbar	

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

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

Umsatzerlöse

Im Segment Lateinamerika sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 1%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 35%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 34%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung hauptsächlich aufgrund der Hyperinflation in Argentinien (33%), Akquisitionen (1%) und organischem Behandlungswachstum (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 4%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen (3%) und organischem Behandlungswachstum (1%). Zum 30. September 2018 wurden 32.174 Patienten (5% mehr als zum 30. September 2017) in den 227 Dialysekliniken behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten, verglichen mit 30.631 behandelten Patienten in 230 Dialysekliniken zum 30. September 2017.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 5%; hierin waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 14% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 9%, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten und Produkten für die Akutdialyse.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 11,1 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 2,9 Prozentpunkte in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen sank die operative Marge hauptsächlich aufgrund des Effekts aus der Hyperinflation in Argentinien, ungünstiger Wechselkurseffekte und höherer Wertberichtigungen auf Forderungen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank auf einen Verlust von 1 MIO € im 3. Quartal 2018 von 18 MIO € im 3. Quartal 2017, hauptsächlich aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses.

Die ersten neun Monate 2018 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2017

Konzernabschluss

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Januar bis 30. September 2018	1. Januar bis 30. September 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	12.247	13.355	(8%)	(2%)
Gesundheitsdienstleistungen	9.852	10.950	(10%)	(3%)
Gesundheitsprodukte	2.395	2.405	0%	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	37.122.573	35.960.897	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,7%	2,6%		
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	30,8%	33,8%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	17,4%	19,7%		
Operatives Ergebnis in MIO €	2.425	1.843	32%	39%
Operative Marge in %	19,8%	13,8%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	2.249	1.644	37%	45%
Konzernergebnis in MIO € ⁽³⁾	1.557	886	76%	86%
Ergebnis je Aktie in €	5,08	2,89	76%	86%

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen verringerten sich um 10%; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 7%. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 3%. Dies beruhte auf dem Effekt aus der IFRS 15 Implementierung (4%), dem Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (3%) und dem Effekt aus den Vorjahres-Umsatzerlösen im Zusammenhang mit der KV-Einigung (1%). Gegenläufig wirkten das organische Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (2%). Für weitere Informationen zur IFRS 15 Implementierung siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang.

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%. Dies resultierte aus einem organischen Behandlungswachstum (3%) und Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten blieben auf einem stabilen Niveau, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 5%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten blieben unverändert, ebenfalls einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 5% aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Produkten für die Akutdialyse und Produkten für die Peritonealdialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten verringerten sich um 7% von 60 MIO € auf 56 MIO €, wobei dieser Rückgang keinen nennenswerten Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Rückgang resultierte aus leicht gesunkenen Absatzmengen.

Der Rückgang der Bruttoergebnismarge gegenüber der Vergleichsperiode betrug 3,0 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,3 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang spiegelt hauptsächlich verringerte Margen in den Segmenten Nordamerika, EMEA und Asien-Pazifik wider. Der Rückgang der Bruttoergebnismarge im Segment Nordamerika beruhte im Wesentlichen auf der IFRS 15 Implementierung, dem Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung, dem Vorjahreseffekt aus der erstmaligen Erfassung von Erträgen (einschließlich Erträgen aus Vorjahren) aus der BPCI-Initiative im Kalenderjahr 2017, geringeren Umsatzerlösen je Behandlung mit privaten Versicherern, höheren impliziten Preiszugeständnissen und anderen geringfügigen Kostenanstiegen. Dies wurde teilweise durch einen positiven Einfluss aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungsätze, geringere Personalkosten und gesunkene Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen. Der Rückgang im Segment EMEA resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten, gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern und einem ungünstigen Beitrag durch Akquisitionen. Der Rückgang im Segment Asien-Pazifik beruhte auf unvorteilhaften Wechselkurseffekten, einem ungünstigen Effekt aus dem Geschäftswachstum aufgrund gesunkener durchschnittlicher Verkaufspreise und einem ungünstigen Mischeffekt aus Akquisitionen mit geringeren Margen.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse gegenüber der Vergleichsperiode betrug 2,3 Prozentpunkte, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte in der laufenden Periode. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus einem Rückgang im Segment Nordamerika. Dies wurde teilweise durch ungünstige Effekte in den Zentralbereichen und im Segment Lateinamerika ausgeglichen. Der Rückgang im Segment Nordamerika ist hauptsächlich auf die IFRS 15 Implementierung, den positiven Ergebniseffekt aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente, die im Vorjahr vorgenommene Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften und gesunkene Personalkosten zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch den Effekt aus Informationskampagnen zu US-Referenden und den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung ausgeglichen. Der ungünstige Effekt in den Zentralbereichen resultierte hauptsächlich aus den Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen im Geschäftsjahr 2018. Der Anstieg im Segment Lateinamerika ist im Wesentlichen auf den Effekt aus der Hyperinflation in Argentinien, ungünstige Wechselkurseffekte und höhere Wertberichtigungen auf Forderungen zurückzuführen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten blieben stabil bei 95 MIO €. In Prozent der Umsatzerlöse ergab sich ein Anstieg von 0,1 Prozentpunkten.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen stieg um 3% von 51 MIO € auf 52 MIO €. Der Anstieg ist auf ein höheres Ergebnis von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., einem Unternehmen, an dem wir zu 45% beteiligt sind, hauptsächlich aufgrund gesteigener Umsatzerlöse mit Medikamenten zur Behandlung terminaler Niereninsuffizienz, zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch gestiegene Kosten für die Unterstützung der Einführung und Entwicklung neuer Projekte sowie die erstmalige Konsolidierung aufgrund des Erwerbs weiterer Anteile eines zuvor als assoziiertes Unternehmen einbezogenen Unternehmens im Versorgungsmanagement ausgeglichen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 6,0 Prozentpunkte, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg ist weitestgehend auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von etwa 830 MIO € sowie Rückgänge der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch die gesunkene Bruttoergebnismarge ausgeglichen.

Das verbleibende EBIT stieg um 37%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT um 45%, vorwiegend aufgrund der Steigerung des operativen

Ergebnisses, welche hauptsächlich auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 830 MIO € zurückzuführen war.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 13% von 274 MIO € auf 239 MIO €, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen sank der Netto-Zinsaufwand um 8%. Hierzu führte im Wesentlichen die Ersetzung von in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 abgelösten Anleihen durch geringer verzinsten Schuldtitel, ein Rückgang des Schuldenniveaus sowie Zinserträge aus der Investition der Sound-Erlöse.

Die Ertragsteuern sanken um 6% von 484 MIO € auf 453 MIO €. Der effektive Steuersatz sank von 30,8% für den entsprechenden Zeitraum 2017 auf 20,7%, größtenteils aufgrund des Gewinns im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement und der US-Steuerreform. Gegenläufig wirkten steuerlich nicht abzugsfähige Kosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen und Informationskampagnen zu US-Referenden.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis sank um 12% von 199 MIO € auf 176 MIO € einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7%. Zu konstanten Wechselkursen sank das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 5% aufgrund der schwächeren Entwicklung von Unternehmen in den USA, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) stieg um 76% von 886 MIO € auf 1.557 MIO € einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 10%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhte sich das Konzernergebnis um 86% aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten.

Das Ergebnis je Aktie stieg um 76%; hier waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 10% enthalten. Damit hat sich das Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen um 86% erhöht, im Wesentlichen aufgrund des Anstiegs des Konzernergebnisses. Die Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien betrug in den ersten neun Monaten 2018 etwa 306,4 MIO (306,4 MIO in den ersten neun Monaten 2017).

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass das operative Ergebnis um bestimmte Transaktionen bzw. Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. In den ersten neun Monaten 2018 und 2017 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- IFRS 15 Implementierung
- Sound Q3 2017
- KV-Einigung
- Informationskampagnen zu US-Referenden
- Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement
- 2018 Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen
- Kosten durch Naturkatastrophen
- US-Steuerreform

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der zentralen Indikatoren für den Konzernabschluss gemäß IFRS auf die wie beschrieben bereinigten zentralen Indikatoren. Die in unserer Überleitung auf vergleichbarer Basis zusammengefassten Posten sind bereinigt um die Effekte, deren Eliminierung die Vergleichbarkeit zum Vorjahr erhöht. Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte die folgende Tabelle nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt

in MIO €			Veränderungen in %	
	1. Januar bis 30. September 2018	2017	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse	12.247	13.355	(8%)	(2%)
IFRS 15 Implementierung Sound Q3 2017		(387) (253)		
Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis	12.247	12.715	(4%)	3%
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen	9.852	10.950	(10%)	(3%)
IFRS 15 Implementierung Sound Q3 2017		(387) (253)		
Umsatzerlöse aus Gesundheits- dienstleistungen auf vergleichbarer Basis	9.852	10.310	(4%)	3%
Operatives Ergebnis	2.425	1.843	32%	39%
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräuße- rungen im Versorgungsmanagement Sound Q3 2017	(830)	(20)		
2018 Kosten i. Zshg. mit FCPA- Untersuchungen	75			
Informationskampagnen zu US-Referenden	28			
Operatives Ergebnis auf vergleichbarer Basis	1.698	1.823		
KV-Einigung		(88)		
Kosten durch Naturkatastrophen		12		
Operatives Ergebnis bereinigt	1.698	1.747	(3%)	2%
Ertragsteuern	(453)	(484)	(6%)	(1%)
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräuße- rungen im Versorgungsmanagement Sound Q3 2017	140	3		
Informationskampagnen zu US-Referenden	(1)			
Ertragsteuern auf vergleichbarer Basis	(315)	(481)		
KV-Einigung		34		
Kosten durch Naturkatastrophen		(4)		
US-Steuerreform	(137)			
Ertragsteuern bereinigt	(451)	(451)	0%	5%
Konzernergebnis ⁽²⁾	1.557	886	76%	86%
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräuße- rungen im Versorgungsmanagement Sound Q3 2017	(690)	(5)		
2018 Kosten i. Zshg. mit FCPA- Untersuchungen	75			
Informationskampagnen zu US-Referenden	27			
Konzernergebnis auf vergleichbarer Basis ⁽²⁾	969	881		
KV-Einigung		(52)		
Kosten durch Naturkatastrophen		8		
US-Steuerreform	(137)			
Konzernergebnis bereinigt ⁽²⁾	832	837	(1%)	4%
In % der Umsatzerlöse				
Bruttoergebnis	30,8%	33,8%		
Bruttoergebnis bereinigt um oben dargestellte Effekte	30,8%	31,6%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	17,4%	19,7%		
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten bereinigt um oben dargestellte Effekte	16,6%	17,5%		
Operative Marge	19,8%	13,8%		
Operative Marge bereinigt um oben dargestellte Effekte	13,9%	13,8%		

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

(2) Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

Segment Nordamerika

Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika

	1. Januar bis 30. September 2018	1. Januar bis 30. September 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Segment Nordamerika gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	8.589	9.715	(12%)	(5%)
Gesundheitsdienstleistungen	7.979	9.086	(12%)	(6%)
Gesundheitsprodukte	610	629	(3%)	4%
Operatives Ergebnis in MIO €	2.173	1.478	47%	57%
Operative Marge in %	25,3%	15,2%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	2.006	1.286	56%	66%
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	7.244	7.621	(5%)	2%
Anzahl der Dialysebehandlungen	22.867.793	22.188.996	3%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,4%	2,6%		
Operatives Ergebnis in MIO €	1.255	1.424	(12%)	(6%)
Operative Marge in %	17,3%	18,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	1.103	1.255	(12%)	(7%)
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	1.345	2.094	(36%)	(31%)
Operatives Ergebnis in MIO €	918	54	nicht anwendbar	
Operative Marge in %	68,3%	2,6%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	903	31	nicht anwendbar	
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{(3),(4)}	486.786	433.243	12%	
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{(3),(4)}	3.299	2.948	12%	20%
Patientenkontakte ^{(3),(4)}	4.149.516	5.069.546	(18%)	

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

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

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

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

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft verringerten sich um 5%; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 7%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 2%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialysedienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 5% von 6.992 MIO € auf 6.634 MIO €, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7%. Zu konstanten Wechselkursen ergab sich ein Anstieg der Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen von 2%, hauptsächlich aufgrund des organischen Wachstums der Umsatzerlöse je Behandlung (4%), des organischen Behandlungswachstums (2%) und von Akquisitionen (1%). Dies wurde teilweise durch den negativen Effekt der IFRS 15 Implementierung (3%), den Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung (1%) und den Rückgang der Behandlungstage (1%) ausgeglichen.

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

In den USA stieg der Durchschnittserlös je Behandlung, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung, von 346 US\$ (311 € zu konstanten Wechselkursen) auf 353 US\$ (317 €). Abzüglich des Vorjahreseffekts aus der KV-Einigung stieg der Durchschnittserlös je Behandlung von 341 US\$ (306 € zu konstanten Wechselkursen) auf 353 US\$ (317 €). Die Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich höhere implizite Preiszugeständnisse und geringere Umsatzerlöse mit privaten Versicherern aus.

Die Kosten je Behandlung in den USA, bereinigt um die IFRS 15 Implementierung und die Kosten durch Naturkatastrophen, stiegen von 273 US\$ (245 € zu konstanten Wechselkursen) auf 289 US\$ (260 €). Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente sowie aus höheren Liegenschafts- und anderen Gebäudekosten. Dies wurde teilweise durch geringere Kosten für Verbrauchsmaterialien ausgeglichen.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten verringerten sich um 3%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 7%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zu konstanten Wechselkursen um 4% beruhte auf gestiegenen Umsatzerlösen mit Medikamenten zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz und Produkten für die Peritonealdialyse. Dies wurde teilweise durch geringere Umsatzerlöse mit Hämodialyseprodukten für die Behandlung von chronischem Nierenversagen ausgeglichen.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,4 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen beruhte größtenteils auf dem Vorjahreseffekt aus der KV-Einigung, der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, gesunkenen Umsatzerlösen je Behandlung mit privaten Versicherern, höheren impliziten Preiszugeständnissen, dem Effekt aus den Informationskampagnen zu US-Referenden sowie weiteren kleineren Kostensteigerungen. Dies wurde teilweise durch gesunkene Personalkosten, die IFRS 15 Implementierung und den positiven Ergebniseffekt aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente ausgeglichen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Dialysegeschäft sank um 12%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 5%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT aus dem Dialysegeschäft zu konstanten Wechselkursen um 7% ergab sich hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis. Ein teilweiser Ausgleich dieser Entwicklung resultierte aus dem Rückgang des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses aufgrund der schwächeren Entwicklung von Unternehmen in den USA, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement sanken um 36%. In diesem Rückgang sind negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 5% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen sanken die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 31%. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind (22%), die IFRS 15 Implementierung (6%) und Rückgängen aufgrund von Vorjahresaktivitäten im Zusammenhang mit Sound (4%) zurück. Der Beitrag aus Akquisitionen (1%) kompensierte den Rückgang zum Teil.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 65,7 Prozentpunkte, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung von 0,5 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement, einem vorteilhaften Effekt aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel aufgrund günstiger Preise bestimmter Medikamente als Folge zeitlich verzögerter Anpassung der Erstattungssätze, der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente (da die bisherige Abgabe von Kalziummimetika im Rahmen der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel wegen höherer Kosten für externe Dienstleistungen geringere Margen aufwies) und der im Vorjahr vorgenommenen Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der aktienbasierten Vergütungsprogramme bei Tochtergesellschaften. Gegenläufig wirkten gesunkene Erträge aus der BPCI-Initiative.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg von 31 MIO € auf 903 MIO €, hauptsächlich aufgrund der Steigerung des operativen Ergebnisses, die auf den Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von rund 830 MIO € zurückzuführen war.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Der Anstieg der Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) resultierte weitestgehend aus der Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Gegenläufig wirkten die Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018 und die damit einhergehende Beendigung unserer Teilnahme am BCPI-Programm. Siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang sowie Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten erhöhten sich um 12% einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 8% in der laufenden Periode. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die verwalteten Patientenkosten um 20%, hauptsächlich durch die Ausweitung der bestehenden ESCOs durch die Aufnahme neuer Ärzte und Dialyseanbieter. Dies wurde teilweise durch die Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018 und die damit einhergehende Beendigung unserer Teilnahme am BPCI-Programm ausgeglichen. Siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang sowie Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Rückgang der Patientenkontakte ist vorwiegend auf eine Abnahme der Patientenkontakte im Bereich der krankenhausbezogenen Gesundheitsdienstleistungen infolge der Veräußerung unserer Mehrheitsbeteiligung an Sound am 28. Juni 2018

zurückzuführen. Siehe Anmerkung 2b im Konzernanhang sowie Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt für das Segment Nordamerika

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass das operative Ergebnis um bestimmte Transaktionen bzw. Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. In den ersten neun Monaten 2018 und 2017 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- IFRS 15 Implementierung
- Sound Q3 2017
- KV-Einigung
- Informationskampagnen zu US-Referenden
- Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement
- Kosten durch Naturkatastrophen

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der zentralen Indikatoren für das Segment Nordamerika gemäß IFRS auf die wie beschrieben bereinigten zentralen Indikatoren. Die in unserer Überleitung auf vergleichbarer Basis zusammengefassten Posten sind bereinigt um die Effekte, deren Eliminierung die Vergleichbarkeit zum Vorjahr erhöht. Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte die folgende Tabelle nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Operative Entwicklung auf vergleichbarer Basis und bereinigt für das Segment Nordamerika

in MIO €	1. Januar bis 30. September		Veränderungen in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
	2018	2017		
Umsatzerlöse	8.589	9.715	(12%)	(5%)
IFRS 15 Implementierung		(387)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis	8.589	9.075	(5%)	1%
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen	7.979	9.086	(12%)	(6%)
IFRS 15 Implementierung		(387)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen auf vergleichbarer Basis	7.979	8.446	(6%)	1%
Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen	6.634	6.992	(5%)	2%
IFRS 15 Implementierung		(225)		
Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen auf vergleichbarer Basis	6.634	6.767	(2%)	5%
Umsatzerlöse aus Versorgungsmanagement	1.345	2.094	(36%)	(31%)
IFRS 15 Implementierung		(162)		
Sound Q3 2017		(253)		
Umsatzerlöse aus Versorgungsmanagement auf vergleichbarer Basis	1.345	1.679	(20%)	(14%)
Operatives Ergebnis	2.173	1.478	47%	57%
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(830)			
Sound Q3 2017		(20)		
Informationskampagnen zu US-Referenden	28			
Operatives Ergebnis auf vergleichbarer Basis	1.371	1.458		
KV-Einigung		(95)		
Kosten durch Naturkatastrophen		12		
Operatives Ergebnis bereinigt	1.371	1.375	0%	6%
Operatives Ergebnis aus Dialyседienstleistungen	1.255	1.424	(12%)	(6%)
Informationskampagnen zu US-Referenden	28			
Operatives Ergebnis aus Dialyседienstleistungen auf vergleichbarer Basis	1.283	1.424		
KV-Einigung		(95)		
Kosten durch Naturkatastrophen		11		
Operatives Ergebnis aus Dialyседienstleistungen bereinigt	1.283	1.340	(4%)	2%
Operatives Ergebnis aus Versorgungsmanagement	918	54	nicht anwendbar	
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	(830)			
Sound Q3 2017		(20)		
Operatives Ergebnis aus Versorgungsmanagement auf vergleichbarer Basis	88	34		
Kosten durch Naturkatastrophen		1		
Operatives Ergebnis aus Versorgungsmanagement bereinigt	88	35	154%	173%
In % der Umsatzerlöse				
Operative Marge	25,3%	15,2%		
Operative Marge bereinigt um oben dargestellte Effekte	16,0%	15,3%		
Operative Marge aus Dialyседienstleistungen	17,3%	18,7%		
Operative Marge aus Dialyседienstleistungen bereinigt um oben dargestellte Effekte	17,7%	18,3%		
Operative Marge aus Versorgungsmanagement	68,3%	2,6%		
Operative Marge aus Versorgungsmanagement bereinigt um oben dargestellte Effekte	6,6%	2,1%		

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

Segment EMEA

Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

			Veränderung in %	
	1. Januar bis 30. September 2018	1. Januar bis 30. September 2017	wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	1.908	1.888	1%	4%
Gesundheitsdienstleistungen	943	925	2%	5%
Gesundheitsprodukte	965	963	0%	3%
Anzahl der Dialysebehandlungen	7.250.376	6.969.487	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	2,9%	3,3%		
Operatives Ergebnis in MIO €	302	333	(10%)	(9%)
Operative Marge in %	15,8%	17,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	299	331	(10%)	(9%)

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

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

Umsatzerlöse

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

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 4%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (3%) und Akquisitionen (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten blieben stabil, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 3%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 1%; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 2%. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten zu konstanten Wechselkursen in Höhe von 3% resultierte aus höheren Umsatzerlösen mit Dialysegeräten, Produkten für die Akutdialyse, Medikamenten für die Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, Lösungen und Konzentraten für die Hämodialyse sowie Blutschläuchen. Gegenläufig wirkten niedrigere Umsatzerlöse mit Dialysatoren. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten sanken um 7% von 60 MIO € auf 56 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang der Umsatzerlöse aus nichtdialysebezogenen Produkten resultierte aus leicht geringeren Absatzmengen.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 1,9 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,3 Prozentpunkte. Der Rückgang der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern, einem günstigen Vorjahreseffekt aus einer gerichtlichen Einigung, gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen und ungünstigen Wechselkurseffekten.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 10%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 1%. Der Rückgang zu konstanten

Wechselkursen in Höhe von 9% resultierte hauptsächlich aus dem gesunkenen operativen Ergebnis.

Segment Asien-Pazifik

Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Asien-Pazifik

	1. Januar bis 30. September 2018	1. Januar bis 30. September 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Segment Asien-Pazifik gesamt				
Umsatzerlöse in MIO €	1.235	1.206	2%	8%
Gesundheitsdienstleistungen	569	553	3%	9%
Gesundheitsprodukte	666	653	2%	7%
Operatives Ergebnis in MIO €	218	237	(8%)	(5%)
Operative Marge in %	17,7%	19,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	212	232	(8%)	(6%)
Dialyse				
Umsatzerlöse in MIO €	1.087	1.095	(1%)	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	3.239.862	3.188.080	2%	
Organisches Behandlungswachstum in %	5,8%	3,6%		
Operatives Ergebnis in MIO €	197	222	(11%)	(9%)
Operative Marge in %	18,2%	20,3%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	193	217	(11%)	(9%)
Versorgungsmanagement				
Umsatzerlöse in MIO €	148	111	33%	42%
Operatives Ergebnis in MIO €	21	15	36%	46%
Operative Marge in %	14,0%	13,7%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	19	15	31%	40%
Patientenkontakte ⁽³⁾	705.583	494.538	43%	

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

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

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

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft verringerten sich um 1%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 4%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen verringerten sich um 5% von 442 MIO € auf 421 MIO €; hierin enthalten ist ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen blieben die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen stabil.

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (6%). Gegenläufig wirkte hier der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (4%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 2%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 7% aufgrund höherer Umsatzerlöse mit Hämodialyse-Produkten für die Behandlung von chronischem Nierenversagen und Produkten für die Akutdialyse.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,1 Prozentpunkte; hierin enthalten ist ein positiver Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,4 Prozentpunkten. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte aus ungünstigen Wechselkurseffekten sowie einem ungünstigen Effekt aus dem Geschäftswachstum aufgrund gesunkener durchschnittlicher Verkaufspreise.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 11%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 2%. Der Rückgang des verbleibenden EBIT zu konstanten Wechselkursen um 9% ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 33%; hierin war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 9% enthalten. Der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement zu konstanten Wechselkursen um 42% ging hauptsächlich auf Akquisitionen (31%) und organisches Umsatzwachstum (11%) zurück.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Prozentpunkte, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 0,1 Prozentpunkten. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem positiven Einfluss von Akquisitionen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement stieg um 31%. Dieser Anstieg beinhaltete negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 9%. Zu konstanten Wechselkursen stieg das verbleibende EBIT aus dem Versorgungsmanagement um 40%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

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

Segment Lateinamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika

	1. Januar bis 30. September 2018	1. Januar bis 30. September 2017	Veränderung in %	
			wie berichtet	zu konstanten Wechselkursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	505	535	(6%)	18%
Gesundheitsdienstleistungen	361	386	(7%)	21%
Gesundheitsprodukte	144	149	(3%)	12%
Anzahl der Dialysebehandlungen	3.764.542	3.614.334	4%	
Organisches Behandlungswachstum in %	1,3%	0,9%		
Operatives Ergebnis in MIO €	24	45	(47%)	(56%)
Operative Marge in %	4,7%	8,4%		
Verbleibendes EBIT in MIO € ⁽²⁾	24	45	(47%)	(56%)

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

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

Umsatzerlöse

Im Segment Lateinamerika sanken die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 7% einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 28%. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 21%. Der Anstieg zu konstanten Wechselkursen resultierte aus einem organischen Wachstum der Umsatzerlöse je Behandlung, hauptsächlich aufgrund der Hyperinflation in Argentinien (18%), Akquisitionen (2%) und organischem Behandlungswachstum (1%).

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

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 3%; hierin waren negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 15% enthalten. Zu konstanten Wechselkursen stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 12%, hauptsächlich aufgrund gestiegener Umsatzerlöse mit Dialysegeräten, Produkten für die Akutdialyse und die Peritonealdialyse. Gegenläufig wirkten die gesunkenen Umsatzerlöse mit Dialysatoren.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 3,7 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 1,6 Prozentpunkte in der laufenden Periode. Der Rückgang beruhte hauptsächlich auf dem Effekt aus der Hyperinflation in Argentinien, ungünstigen Wechselkurseffekten und gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen.

Verbleibendes EBIT

Das verbleibende EBIT sank um 47%, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9%. Zu konstanten Wechselkursen sank das verbleibende EBIT um 56% aufgrund des zu konstanten Wechselkursen gesunkenen operativen Ergebnisses.

Finanzlage

Liquiditätsquellen

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

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

Zum 30. September 2018 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 1.754 MIO € (31. Dezember 2017: 978 MIO €).

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) betrug in den ersten neun Monaten 2018 518 MIO € (in den ersten neun Monaten 2017: 1.050 MIO €). Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der am direktesten vergleichbaren IFRS-Kennzahl, ist im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse“ zu finden. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow in den ersten neun Monaten 2018 4,2% (in den ersten neun Monaten 2017: 7,9%).

Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

Wir haben in den ersten neun Monaten 2018 einen Mittelzufluss aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.220 MIO € verglichen mit einem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.664 MIO €, den wir in den ersten neun Monaten 2017 generierten. In Prozent der Umsatzerlöse sank der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit von 12% in den ersten neun Monaten 2017 auf 10% im vergleichbaren Zeitraum 2018.

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts, die Entwicklung unseres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Vorratsbestands und des Forderungsbestands, sowie durch Mittelabflüsse aufgrund verschiedener nachstehend erläuteter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus dem Effekt der 2017 erhaltenen Vergütungsnachzahlung im Zusammenhang mit der KV-Einigung, gestiegenen Forderungen mit Medicare aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind, gestiegenen Vorratsbeständen und der freiwilligen Zuführung zum Pensionsplanvermögen von 42 MIO € in den USA. Dies wurde teilweise durch geringere Ertragssteuerzahlungen ausgeglichen.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen ab. Etwa 80% unserer Umsatzerlöse entfallen auf Gesundheitsdienstleistungen, wobei ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. In den ersten neun Monaten 2018 resultierten etwa 33% der Umsatzerlöse des Konzerns aus den Erstattungen staatlicher US-Gesundheitsprogramme wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen können sowohl

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

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

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit hängt auch von der Einziehung der Forderungen ab. Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Forderungslaufzeiten. Eine Verlängerung dieser Forderungslaufzeiten könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit haben, Cash Flow zu generieren. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Der Forderungsbestand zum 30. September 2018 entsprach nach Wertberichtigungen Forderungslaufzeiten (Days Sales Outstanding DSO) von etwa 77 Tagen und ist im Vergleich zu 75 Tagen zum 31. Dezember 2017 angestiegen.

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

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten:

Entwicklung der Forderungslaufzeiten

in Tagen

	30. September	31. Dezember
	2018	2017
Segment Nordamerika	60	59
Segment EMEA	100	102
Segment Asien-Pazifik	127	123
Segment Lateinamerika	125	127
FMC AG & Co. KGaA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)	77	75

Der Anstieg der DSO im Segment Nordamerika beruht im Wesentlichen auf gestiegenen Forderungen mit Medicare aufgrund der Einführung der PAMA-Regelung für ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente, wodurch bestimmte Medikamente nun Bestandteil des PVS-Erstattungssatzes sind, und dem Aufbau jährlich abgerechneter Forderungen. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang der DSO aufgrund der Veräußerung von Sound, dessen DSO über dem Durchschnitt lagen, ausgeglichen. Der Anstieg der DSO im Segment Asien-Pazifik ist hauptsächlich auf die Verzögerung der Zahlungseingänge in China zurückzuführen. Der Rückgang der DSO in den Segmenten Lateinamerika und EMEA

spiegelt periodische Schwankungen in Zahlungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen in bestimmten Ländern wider.

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

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

In den ersten neun Monaten 2018 floss der Gesellschaft Cash Flow in Höhe von netto 301 MIO € aus der Investitionstätigkeit zu, verglichen mit einem Abfluss von Cash Flow in Höhe von netto 1.011 MIO € für die Investitionstätigkeit in den ersten neun Monaten 2017. Die folgende Tabelle zeigt die Investitionen in Sachanlagen nach Abzug von Erlösen aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstigen Investitionen:

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

in MIO €

	Investitionen in Sachanlagen, netto		Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	
	1. Januar bis 30. September		1. Januar bis 30. September	
	2018	2017	2018	2017
Segment Nordamerika	370	358	720	215
<i>davon Investitionen in Fremdkapitalinstrumente</i>	-	-	471	9
Segment EMEA	96	65	33	56
Segment Asien-Pazifik	31	24	17	148
Segment Lateinamerika	15	22	26	3
Zentralbereiche	190	145	12	6
Gesamt	702	614	808	428

Der größte Teil der Investitionen in Sachanlagen entfiel auf die Ausrüstung bestehender und neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten (vorwiegend in Frankreich, im Segment Nordamerika und in Deutschland), auf Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, auf das Versorgungsmanagement sowie auf die Ausgaben für aktivierungsfähige Entwicklungskosten. In den ersten neun Monaten 2018 stiegen die Investitionen in Sachanlagen auf etwa 6% der Umsatzerlöse, im Vergleich zu 5% in den ersten neun Monaten 2017.

Die übrigen Investitionen in den ersten neun Monaten 2018 entfielen hauptsächlich auf Fremdkapitalinstrumente und den Erwerb einer 19-prozentigen Beteiligung (bei voller Verwässerung) an Humacyte, Inc., im Segment Nordamerika, einem Unternehmen das in der medizinischen Forschung, Entdeckung und Entwicklung tätig ist. Darüber hinaus haben wir die weltweiten Exklusivrechte zur Vermarktung von Humacytes biotechnologisch hergestellten menschlichen azellulären Gefäßen erworben. Der verbleibende Teil der übrigen Investitionen in den Segmenten Nordamerika, EMEA und Lateinamerika steht vorwiegend im Zusammenhang mit dem Erwerb von Dialysekliniken sowie Lizenzvereinbarungen und Vertriebsrechten im Segment Nordamerika. In den ersten neun Monaten 2018 erhielten wir 1.811 MIO € aus Veräußerungen. Diese entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Sound am 28. Juni 2018 (siehe Anmerkung 2 im Konzernanhang) sowie die Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten in Höhe von 149 MIO €. Die übrigen Investitionen in den ersten neun Monaten 2017 entfielen im Wesentlichen auf den Erwerb von Dialysekliniken im Segment Nordamerika und eine Akquisition im

Versorgungsmanagement im Segment Asien-Pazifik. Zusätzlich erhielten wir in den ersten neun Monaten 2017 31 MIO € aus Veräußerungen, hauptsächlich im Zusammenhang mit dem Verkauf eines Anbieters ausgelagerter klinischer Dienstleistungen im Segment Nordamerika sowie von Fremdkapitalinstrumenten in Höhe von 9 MIO €.

Für 2018 erwarten wir Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 0,9 – 1,0 MRD € und Akquisitionen in Höhe von etwa 400 – 500 MIO €. Siehe hierzu den nachstehenden „Ausblick 2018“.

Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

In den ersten neun Monaten 2018 und 2017 verwendeten wir 734 MIO € und 555 MIO € für die Finanzierungstätigkeit.

In den ersten neun Monaten 2018 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (einschließlich der Rückzahlung von im September 2018 fälligen Anleihen), Zahlung von Dividenden, Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms, Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile und die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich Ziehungen im Rahmen des Commercial Paper Programms) sowie langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen durch eine Begebung von Anleihen im Rahmen eines neulich aufgelegten Anleihe-Emission Programms ausgeglichen. In den ersten neun Monaten 2017 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (einschließlich der Rückzahlung von im Juli 2017 fälligen Anleihen und der teilweisen Rückzahlung eines US-Dollar-Darlehens im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012), Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile und die Zahlung von Dividenden. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen (einschließlich der Ausgabe eines Euro-Darlehens im Rahmen der Kreditvereinbarungen 2012) sowie die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich Ziehungen im Rahmen des Commercial Paper Programms) ausgeglichen.

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

Vermögenslage

Die Bilanzsumme stieg um 7% von 24,0 MRD € zum 31. Dezember 2017 auf 25,6 MRD € zum 30. September 2018 einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Zu konstanten Wechselkursen stieg die Bilanzsumme um 5% von 24,0 MRD € auf 25,2 MRD €.

Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme stieg von 27% zum 31. Dezember 2017 auf 29% zum 30. September 2018. Die Eigenkapitalquote stieg von 45% zum 31. Dezember 2017 auf 48% zum 30. September 2018. Der ROIC erhöhte sich von 8,6% zum 31. Dezember 2017 auf 11,5% zum 30. September 2018.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Unser drittes Quartal war von mehreren Entwicklungen beeinflusst, die sich insgesamt stärker als erwartet in unseren Geschäftsergebnissen niedergeschlagen haben. Deshalb sind wir weniger stark gewachsen als zunächst angenommen. Wir gehen davon aus, dass sich das derzeitige Behandlungswachstum und das unter Plan liegende Akquisitionsvolumen auch auf die Ergebnisse des vierten Quartals auswirken werden. Wir haben bereits geeignete Maßnahmen identifiziert und mit der Umsetzung begonnen. Wir bleiben auf Wachstumskurs.

Nachtragsbericht

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 16 im Konzernanhang.

Prognosebericht

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

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

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

Ausblick 2018

	Ausblick 2018 (zu konstanten Wechselkursen)⁽¹⁾
Umsatzerlöse ^{(2),(3)}	Wachstum 2 - 3%
Operatives Ergebnis ^{(3),(4)}	Wachstum 5 - 6%
Verbleibendes EBIT ^{(3),(4)}	Wachstum 6 - 7%
Wachstum Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen ^{(3),(4),(5)}	11 - 12%
Wachstum Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen ^{(3),(4),(5),(6)}	2 - 3%
Wachstum Ergebnis je Aktie zu konstanten Wechselkursen ⁽³⁾	Parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses
Investitionen in Sachanlagen ⁽³⁾	0,9 - 1,0 MRD €
Akquisitionen und Beteiligungen ⁽⁷⁾	0,4 - 0,5 MRD €
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse ⁽³⁾	> 10%
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse ⁽³⁾	> 4%
Netto-Verschuldungsgrad ⁽³⁾	< 2,5
ROIC ⁽³⁾	≥ 8,0%
Dividende je Aktie	Parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses
Mitarbeiter ⁽⁸⁾	> 113.000
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	130 - 140 MIO €

(1) Ohne Effekte aus dem Erwerb von NxStage Medical, Inc., dem (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement, den Informationskampagnen zu US-Referenden und den 2018 Kosten im Zusammenhang mit FCPA-Untersuchungen.

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

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

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

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

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

(7) Ohne Investitionen in Fremdkapitalinstrumente.

(8) Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigungsbasis.

Das Ziel für das Wachstum der Umsatzerlöse zu konstanten Wechselkursen für das Jahr 2018 wurde im 3. Quartal 2018 auf 2-3% (vorher 5-7%) angepasst, aufgrund eines insgesamt schwächer als erwartet verlaufenen Geschäfts mit Gesundheitsdienstleistungen im Segment Nordamerika und des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds in einigen Schwellenländern. Die Wachstumsprognosen zu konstanten Wechselkursen wurden für das operative Ergebnis auf 5-6% (vorher 12-14%), das verbleibende EBIT auf 6-7% (vorher 13-15%) und das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC AG & Co. KGaA entfällt) auf vergleichbarer Basis auf 11-12% (vorher 13-15%) bzw. bereinigt auf 2-3% (vorher 7-9%) angepasst. Die Zielvorgaben für Akquisitionen und Beteiligungen wurden auf 400-500 MIO € (vorher 600-800 MIO €) sowie für die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen auf 130-140 MIO € (vorher 140-150 MIO €) angepasst, um die aktualisierte Prognose des Vorstands für die voraussichtliche Investitions- und Forschungstätigkeit im Geschäftsjahr zu berücksichtigen.

Darüber hinaus wurde im 2. Quartal 2018 das Ziel für die Zahl der Mitarbeiter auf Vollzeitbeschäftigungsbasis aufgrund der Veräußerung von Sound angepasst.

Risiko- und Chancenbericht

Risikobericht

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 12 und 13 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 59 – 71 im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2017 eingesehen werden.

Chancenbericht

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

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

	Ziffer	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
		2018	2017	2018	2017
Umsatzerlöse					
Gesundheitsdienstleistungen		3.258.131	3.532.449	9.851.733	10.950.405
Gesundheitsprodukte		799.721	803.253	2.395.453	2.404.438
	2a, 14	4.057.852	4.335.702	12.247.186	13.354.843
Umsatzkosten					
Gesundheitsdienstleistungen		2.415.140	2.544.047	7.380.034	7.801.947
Gesundheitsprodukte		375.366	367.425	1.092.813	1.042.002
		2.790.506	2.911.472	8.472.847	8.843.949
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.267.346	1.424.230	3.774.339	4.510.894
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen					
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten		742.678	801.830	2.136.632	2.629.053
(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement	2b	(9.806)	(598)	(829.860)	(5.145)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2c	25.742	27.695	95.287	94.927
Ergebnis assoziierter Unternehmen		(17.990)	(13.278)	(52.417)	(51.102)
Operatives Ergebnis		526.722	608.581	2.424.697	1.843.161
Zinsergebnis					
Zinserträge		(9.776)	(12.384)	(29.880)	(35.201)
Zinsaufwendungen		84.227	98.497	268.604	309.008
Ergebnis vor Ertragsteuern		452.271	522.468	2.185.973	1.569.354
Ertragsteuern		103.709	151.529	452.543	483.617
Ergebnis nach Ertragsteuern		348.562	370.939	1.733.430	1.085.737
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis		63.948	61.663	176.280	199.601
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)		284.614	309.276	1.557.150	886.136
Ergebnis je Aktie	2d	0,93	1,01	5,08	2,89
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	2d	0,93	1,01	5,07	2,89

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

Konzern-Gesamtergebnisrechnung (ungeprüft)

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TSD €

	Ziffer	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
		2018	2017	2018	2017
Ergebnis nach Ertragsteuern		348.562	370.939	1.733.430	1.085.737
Übriges Comprehensive Income (Loss)					
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:					
Gewinne (Verluste) aus					
Währungsumrechnungsdifferenzen		36.946	(334.486)	166.191	(1.096.035)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges ⁽¹⁾	13	5.964	4.840	18.984	23.012
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden		(1.668)	(1.284)	(5.382)	(7.003)
Übriges Comprehensive Income (Loss), netto		41.242	(330.930)	179.793	(1.080.026)
Gesamtergebnis		389.804	40.009	1.913.223	5.711
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis		69.695	30.188	208.429	90.694
Auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfallendes Gesamtergebnis		320.109	9.821	1.704.794	(84.983)

(1) Inklusive Hedgingkosten in Höhe von (424 €) und (976 €) im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2018.

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Bilanz

Konzern-Bilanz

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

	Ziffer	30. September 2018 (ungeprüft)	31. Dezember 2017 (geprüft)
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel	4	1.754.052	978.109
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	5	3.361.748	3.389.326
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	125.176	111.643
Vorräte	6	1.453.747	1.290.779
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		838.926	604.450
Summe kurzfristige Vermögenswerte		7.533.649	6.374.307
Sachanlagen		3.725.043	3.491.771
Immaterielle Vermögenswerte		672.085	683.058
Firmenwerte		11.983.016	12.103.921
Latente Steuern		328.477	315.168
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	14	630.079	647.009
Sonstige langfristige Vermögenswerte		714.737	409.894
Summe langfristige Vermögenswerte		18.053.437	17.650.821
Summe Vermögenswerte		25.587.086	24.025.128
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		610.775	590.493
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	194.108	147.349
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.834.418	2.843.760
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	7	1.209.708	760.279
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	7	23.400	9.000
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	8	1.096.425	883.535
Rückstellungen für Ertragsteuern		82.648	65.477
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		6.051.482	5.299.893
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	8	5.040.521	5.794.872
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		914.587	975.645
Pensionsrückstellungen		517.407	530.559
Rückstellungen für Ertragsteuern		126.443	128.433
Latente Steuern		590.802	467.540
Summe langfristige Verbindlichkeiten		7.189.760	7.897.049
Summe Verbindlichkeiten		13.241.242	13.196.942
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 385.913.972 Aktien genehmigt, 308.936.407 ausgegeben und 306.845.456 in Umlauf am 30. September 2018 bzw. 385.913.972 Aktien genehmigt, 308.111.000 ausgegeben und 306.451.049 in Umlauf am 31. Dezember 2017		308.936	308.111
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten		(146.152)	(108.931)
Kapitalrücklage		3.982.156	3.969.245
Gewinnrücklagen		8.409.476	7.137.255
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(1.337.934)	(1.485.578)
Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA		11.216.482	9.820.102
Nicht beherrschende Anteile		1.129.362	1.008.084
Summe Eigenkapital		12.345.844	10.828.186
Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital		25.587.086	24.025.128

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

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

Konzern-Kapitalflussrechnung

in TSD €

	Ziffer	1. Januar bis 30. September 2018	2017
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.733.430	1.085.737
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen	14	534.017	553.764
Veränderung der latenten Steuern		68.916	(46.115)
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen, Investitionen und Desinvestitionen		(835.604)	4.370
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		9.613	42.213
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, netto		(8.815)	(42.917)
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		(238.607)	(100.576)
Vorräte		(156.665)	(71.270)
Sonstige Vermögenswerte		(91.873)	23.343
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		(14.217)	69.777
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		44.740	(31.635)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		395.029	430.427
Gezahlte Zinsen		(269.382)	(299.726)
Erhaltene Zinsen		28.980	28.127
Veränderung der Steuerrückstellungen		430.646	516.609
Gezahlte Ertragsteuern		(409.921)	(498.332)
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		1.220.287	1.663.796
Cash Flow aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen		(731.959)	(632.330)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		29.475	18.346
Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	15	(808.253)	(427.872)
Erlöse aus Desinvestitionen	15	1.811.240	30.746
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		300.503	(1.011.110)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		625.549	437.160
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(174.517)	(60.601)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		52.146	116.079
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(37.746)	(116.079)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		610.316	583.994
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen		(1.032.980)	(995.351)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		(295.595)	22.442
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		44.443	39.100
Erwerb eigener Anteile	2d	(37.221)	-
Dividendenzahlungen		(324.838)	(293.973)
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(194.283)	(320.676)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		30.554	32.875
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		(734.172)	(555.030)
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel		(10.675)	(77.298)
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		775.943	20.358
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		978.109	708.882
Flüssige Mittel am Ende der Periode	4	1.754.052	729.240

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung (ungeprüft)

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)					Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA	Nicht beherrschende Anteile	Summe	
	Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Währungs- umrechnungs- differenzen	Cash Flow Hedges				Pensionen
Stand am 31. Dezember 2016		307.221.791	307.222	(999.951)	(50.993)	3.960.115	6.085.876	(26.019)	(38.107)	(260.437)	9.977.657	1.073.475	11.051.132
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		739.692	739			37.491					38.230		38.230
Personalaufwand aus Aktienoptionen						13.257					13.257		13.257
Dividendenzahlungen							(293.973)				(293.973)		(293.973)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(63.586)					(63.586)	29.500	(34.086)
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile											-	(190.365)	(190.365)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13						83.115				83.115		83.115
Ergebnis nach Ertragsteuern						886.136					886.136	199.601	1.085.737
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:													
Währungsumrechnungsdifferenzen								(1.000.829)	97	13.604	(987.128)	(108.907)	(1.096.035)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									16.009		16.009		16.009
Gesamtergebnis											(84.983)	90.694	5.711
Stand am 30. September 2017		307.961.483	307.961	(999.951)	(50.993)	3.947.277	6.761.154	(1.026.848)	(22.001)	(246.833)	9.669.717	1.003.304	10.673.021
Stand am 31. Dezember 2017		308.111.000	308.111	(1.659.951)	(108.931)	3.969.245	7.137.255	(1.203.904)	(18.336)	(263.338)	9.820.102	1.008.084	10.828.186
Anpassung aus Erstanwendung von IFRS 9							(5.076)				(5.076)		(5.076)
Angepasster Stand am 31. Dezember 2017		308.111.000	308.111	(1.659.951)	(108.931)	3.969.245	7.132.179	(1.203.904)	(18.336)	(263.338)	9.815.026	1.008.084	10.823.110
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		825.407	825			45.153					45.978		45.978
Personalaufwand aus Aktienoptionen						5.626					5.626		5.626
Erwerb eigener Anteile	2d			(431.000)	(37.221)						(37.221)		(37.221)
Dividendenzahlungen							(324.838)				(324.838)		(324.838)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(37.868)					(37.868)	55.927	18.059
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile											-	(143.078)	(143.078)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	13						44.985				44.985		44.985
Ergebnis nach Ertragsteuern						1.557.150					1.557.150	176.280	1.733.430
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:													
Währungsumrechnungsdifferenzen								139.409	(13)	(5.354)	134.042	32.149	166.191
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									13.602		13.602		13.602
Gesamtergebnis											1.704.794	208.429	1.913.223
Stand am 30. September 2018		308.936.407	308.936	(2.090.951)	(146.152)	3.982.156	8.409.476	(1.064.495)	(4.747)	(268.692)	11.216.482	1.129.362	12.345.844

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

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

Im vorliegenden ungeprüften Konzernabschluss beziehen sich die Begriffe FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die Begriffe Fresenius SE und Fresenius SE & Co. KGaA beziehen sich auf die Fresenius SE & Co. KGaA, eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, die durch die Änderung der Rechtsform der Fresenius SE (wirksam ab Januar 2011), einer europäischen Gesellschaft (Societas Europaea) und deutschen Aktiengesellschaft entstanden ist, die vorher Fresenius AG genannt wurde. Die Begriffe Management AG und persönlich haftende Gesellschafterin beziehen sich auf die Fresenius Medical Care Management AG, deren alleinige Aktionärin die Fresenius SE ist. Die Management AG ist die persönlich haftende Gesellschafterin der FMC-AG & Co. KGaA. Der Begriff Vorstand bezieht sich auf die Mitglieder des Vorstands der Management AG während sich der Begriff Aufsichtsrat auf die Mitglieder des Aufsichtsrates der FMC-AG & Co. KGaA bezieht. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Für weitere Informationen zu den Geschäftssegmenten der Gesellschaft siehe Anmerkung 14.

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Grundlage der Darstellung

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

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

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

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 30. September 2018 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2018 und 2017 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315e HGB zum 31. Dezember 2017 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2017) gelesen werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der Konzernabschluss gibt alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aufgrund der Inflationsentwicklung in Argentinien wenden die dort operierenden Tochtergesellschaften der Gesellschaft seit dem 1. Juli 2018 IAS 29, Financial Reporting in Hyperinflationary Economies, an. Entsprechend dem IAS 29 buchte die Gesellschaft einen Verlust aus der Nettoposition der monetären Posten in Höhe von €11.910 für die ersten neun Monate 2018. Während der IAS 29 eine Anpassung der Vergleichsperioden in der am Bilanzstichtag geltenden Maßeinheit fordert, ist die Berichtswährung der Gesellschaft nicht hyperinflationär und somit sind gemäß IAS 21, The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates, die im betreffenden Vorjahresabschluss als Beträge des aktuellen Jahres ausgewiesenen Werte als Vergleichswerte auszuweisen. Die Gesellschaft passte die Konzern-Gesamtergebnisrechnung und Konzern-Bilanz des Vorjahres nicht an, sondern buchte €19.190 als Anpassung im Eigenkapital zum 31. Dezember 2017. Die Gesellschaft berechnete den Verlust und die Anpassung im Eigenkapital mit dem internen Verbraucherpreisindex, der von der argentinischen Statistikbehörde (Indice de precios al consumidor) für die ersten neun Monate 2018 veröffentlicht wurde, einen Level von 165 Indexpunkten aufweist und sich seit dem 1. Januar 2018 um 32 % erhöht hat.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

Aus dem operativen Ergebnis für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2018 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2018 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Verlautbarungen

In den ersten neun Monaten 2018 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die für die Zwischenberichterstattungen anzuwenden sind, die am 1. Januar 2018 beginnen.

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

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

IFRS 15

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

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

Gesundheitsdienstleistungen

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

IFRS 15 fordert die Berücksichtigung von impliziten Preiszugeständnissen bei der Ermittlung des Transaktionspreises, was durch die Erstanwendung in 2018 dazu führte, dass die impliziten Preiszugeständnisse die Umsatzerlöse im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2018 direkt in Höhe von 87.327 € und 392.163 € verminderten. Vor der Übernahme von IFRS 15 waren implizite Preiszugeständnisse als Teil der Wertberichtigung auf Forderungen in den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Höhe von 116.938 € und 386.640 € im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2017 enthalten.

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Es ergeben sich keine Auswirkungen auf das Konzernergebnis, da die impliziten Preiszugeständnisse lediglich in unterschiedlichen Zeilen innerhalb der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt werden.

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

Gesundheitsprodukte

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

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

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

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

IFRS 9

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

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

Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Die Anforderungen an die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten haben sich nicht signifikant verändert. Folglich hat die Anwendung von IFRS 9 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft für finanzielle Verbindlichkeiten.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

IFRS 9 ersetzt die Vorschriften des IAS 39 mit dem Model der erwarteten Ausfälle (expected credit loss model). Dies hat zur Folge, dass unter IFRS 9 für alle betroffenen finanziellen Vermögenswerte eine Wertminderung auf Basis der erwarteten Ausfälle erfasst werden muss. Die erwarteten Ausfälle unter IFRS 9 basieren auf den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlusten, welche auf wahrscheinlichkeitsgewichteten Annahmen beruhen.

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

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

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

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

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

Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

Die Gesellschaft hat entschieden das Hedge Accounting Model gemäß IFRS 9 anzuwenden. Das neue Modell ermöglicht eine bessere Ausrichtung des Hedge Accounting an der

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

Noch nicht angewendete neue Verlautbarungen

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

- IFRS 16, Leases
- IFRS 17, Insurance Contracts

IFRS 16

Im Januar 2016 verabschiedete das IASB IFRS 16, Leases, welcher den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 sowie die Interpretationen IFRIC 4, SIC-15 und SIC-27, ersetzt. Die wesentlichen Änderungen durch IFRS 16 betreffen die Bilanzierung beim Leasingnehmer. So hat beim Leasingnehmer für alle Leasingverhältnisse der Bilanzansatz von Vermögenswerten für die erlangten Nutzungsrechte und von Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu erfolgen. Für jeden Leasingvertrag ist laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen. Es werden damit keine linearisierten Mietaufwendungen mehr gezeigt. Die Bilanzierungsvorschriften für Leasinggeber entsprechen weitestgehend den bisherigen Regelungen des IAS 17. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühere Anwendung ist möglich, sofern auch IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet wird. Die Gesellschaft entschied, IFRS 16 nicht vorzeitig anzuwenden. Die Gesellschaft erwartet aufgrund der Aktivierung für erlangte Nutzungsrechte und der Passivierung der Verbindlichkeiten für eingegangene Zahlungsverpflichtungen für bis dahin als operatives Leasing gewürdigte Leasingverhältnisse, insbesondere aus der Anmietung von Kliniken und Gebäuden, eine Konzern-Bilanzverlängerung. Basierend auf einer ersten Auswirkungsanalyse per 31. Dezember 2015 unter Heranziehung bestimmter Annahmen und Vereinfachungen erwartet die Gesellschaft derzeit eine zusätzliche Finanzverbindlichkeit in Höhe von etwa 4.000.000 €. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erwartet die Gesellschaft aufgrund der Aufteilung des bisherigen Leasing- und Mietaufwands in Abschreibung und Zinsen, bei gleichbleibenden Zahlungsströmen, eine Verbesserung des operativen Ergebnisses. Zudem erwartet die Gesellschaft, dass sich ihr Netto-Verschuldungsgrad (Net Debt/EBITDA-Verhältnis) entsprechend um etwa 0,5 erhöhen wird. Finanzverbindlichkeiten (Debt) abzüglich der flüssigen Mittel und das EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um in den letzten 12 Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen bereinigt. Die Auswirkungen auf die Gesellschaft werden abhängig vom Vertragsportfolio zum Zeitpunkt der Erstanwendung sein sowie von der herangezogenen Übergangsvorschrift beeinflusst. Die ersten Untersuchungen ergaben, dass die Gesellschaft als Übergangsmethode den modifiziert rückwirkenden Ansatz heranziehen wird. Mit Ausnahme des Wahlrechts der Übergangsmethode, evaluiert die Gesellschaft derzeit Wahlrechte des IFRS 16.

IFRS 17

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Umsatzerlöse

Die Gesellschaft hat in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2018 folgende Umsatzerlöse ausgewiesen:

Umsatzerlöse in TSD €	3. Quartal 2018			1. Januar bis 30. September 2018		
	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe
Gesundheits- dienstleistungen	3.199.364	58.767	3.258.131	9.689.671	162.062	9.851.733
Dialyседienstleistungen	2.904.363	-	2.904.363	8.359.200	-	8.359.200
Versorgungsmanagement	295.001	58.767	353.768	1.330.471	162.062	1.492.533
Gesundheitsprodukte	774.106	25.615	799.721	2.324.406	71.047	2.395.453
Dialyseprodukte	756.759	25.615	782.374	2.269.019	71.047	2.340.066
Nichtdialysebezogene Produkte	17.347	-	17.347	55.387	-	55.387
Gesamt	3.973.470	84.382	4.057.852	12.014.077	233.109	12.247.186

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

Am 20. April 2018 unterzeichnete die Gesellschaft eine bindende Vereinbarung über die Veräußerung ihrer Mehrheitsbeteiligung an Sound Inpatient Physicians, Inc. ("Sound") für einen Transaktionserlös in Höhe von insgesamt 1.925.210 US\$ (1.662.100 €) an eine Investorengemeinschaft unter der Leitung von Summit Partners, L.P. Der Abschluss der Transaktion erfolgte am 28. Juni 2018 nach Erhalt der behördlichen Genehmigungen nach dem Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Acts of 1976 in seiner ergänzten Form und nach Erfüllung der anderen üblichen Vollzugsbedingungen. Die Gesellschaft erzielte einen Gewinn vor Steuern im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in Höhe von 829.860 €, hauptsächlich aufgrund dieser Transaktion, des sechsmonatigen Effekts der Höherbewertung der aktienbasierten Vergütung bei Sound, der Kosten der Anreizvergütung sowie weiteren Kosten, die im Zusammenhang mit der Veräußerung von Sound standen.

Sound war im Versorgungsmanagement im Segment Nordamerika tätig. Die Firmengeschichte in Zusammenhang mit Sound enthält bis zu dessen Veräußerung folgende Meilensteine:

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

c) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in den ersten neun Monaten 2018 in Höhe von 95.287 € (in den ersten neun Monaten 2017: 94.927 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 249 € (in den ersten neun Monaten 2017: 351 €) enthalten.

d) Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des Ergebnisses je Aktie vor und bei voller Verwässerung für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2018 und 2017 dar.

Überleitung Ergebnis je Aktie vor und bei voller Verwässerung

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

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2018	2017	2018	2017
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	284.614	309.276	1.557.150	886.136
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien	306.495.661	306.572.494	306.434.923	306.447.106
Potenziell verwässernde Aktien	824.459	659.879	807.212	577.637
Ergebnis je Aktie	0,93	1,01	5,08	2,89
Ergebnis je Aktie bei voller Verwässerung	0,93	1,01	5,07	2,89

Erwerb eigener Anteile

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

Zum 30. September 2018 hält die Gesellschaft damit 2.090.951 eigene Aktien. Die Gesellschaft wird die zurückerworbenen eigenen Aktien ausschließlich dazu verwenden, das Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen eigenen Aktien herabzusetzen oder Mitarbeiterbeteiligungsprogramme der Gesellschaft zu bedienen.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Eigene Anteile

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

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

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

a) Dienstleistungsvereinbarungen, Mietverträge und Produkte

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

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

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

Die Gesellschaft ist mit einer Tochtergesellschaft der Fresenius SE eine Vereinbarung über die Produktion von Infusionsbeuteln eingegangen. Für den Aufbau der Produktionslinie kaufte die Gesellschaft von der Tochtergesellschaft der Fresenius SE in den ersten neun Monaten 2018 Maschinen in Höhe von 3.429 €.

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

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Dienstleistungsvereinbarungen, Mietverträge und Produkte in TSD €

	1. Januar bis 30. September 2018		1. Januar bis 30. September 2017		30. September 2018		31. Dezember 2017	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forde- rungen	Verbindlich- keiten	Forde- rungen	Verbindlich- keiten
Dienstleistungsvereinbarungen⁽¹⁾								
Fresenius SE	389	17.338	146	16.210	254	3.111	40	2.948
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	2.557	71.052	2.702	58.338	815	3.330	9.445	4.696
Assoziierte Unternehmen	16.107	-	13.970	-	1.623	-	1.738	-
Gesamt	19.053	88.390	16.818	74.548	2.692	6.441	11.223	7.644
Mietverträge								
Fresenius SE	-	6.494	-	6.266	-	-	-	-
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	-	11.654	-	9.162	-	-	-	-
Gesamt	-	18.148	-	15.428	-	-	-	-
Produkte								
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	26.235	29.548	23.861	31.258	10.937	3.069	9.148	3.976
Assoziierte Unternehmen	-	318.852	-	316.027	-	72.125	-	36.550
Gesamt	26.235	348.400	23.861	347.285	10.937	75.194	9.148	40.526

(1) Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 30. September 2018 und dem 31. Dezember 2017 auf 3.443 € bzw. 6.397 €.

b) Finanzierungen

Die Gesellschaft erhält und gewährt kurzfristige Darlehen von und an die Fresenius SE. Die Gesellschaft nutzt zudem das Cash Management System der Fresenius SE zur Verrechnung bestimmter konzerninterner Forderungen sowie Verbindlichkeiten mit Tochtergesellschaften und anderen nahestehenden Unternehmen. Zum 30. September 2018 und zum 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in Höhe von 110.746 € und 91.026 € sowie Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE in Höhe von 78.990 € und 76.159 €. Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen für täglich fällige Geldeinlagen, mit einer Untergrenze von Null.

Am 19. August 2009 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,335%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 22. August 2019 zu einem Zinssatz von 0,825% fällig. Am 28. November 2013 erhielt die Gesellschaft von der persönlich haftenden Gesellschafterin ein weiteres unbesichertes Darlehen in Höhe von 1.500 € zu einem Zinssatz von 1,875%. Der Fälligkeitstermin wurde periodisch verlängert, das Darlehen ist derzeit am 23. November 2018 zu einem Zinssatz von 1,100% fällig.

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

Zum 30. September 2018 und zum 31. Dezember 2017 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 20.400 € zu einem Zinssatz von 0,825% und 6.000 € zu einem Zinssatz von 0,825%. Für weitere Informationen zu diesen Darlehen siehe Anmerkung 7.

c) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

Aufgrund der Rechtsform der Gesellschaft als KGaA bekleidet die Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin eine Schlüsselposition im Management der Gesellschaft. Daneben stehen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats als

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Inhaber von Schlüsselpositionen im Management sowie deren enge Familienangehörige der Gesellschaft nahe.

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG in den ersten neun Monaten 2018 und 2017 insgesamt 15.295 € bzw. 15.995 €. Zum 30. September 2018 und 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 801 € und 246 € sowie Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 33.483 € und 23.020 €.

4. Flüssige Mittel

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

Flüssige Mittel

in TSD €

	<u>30. September 2018</u>	<u>31. Dezember 2017</u>
Zahlungsmittel	625.967	620.145
Wertpapiere und Termingeldanlagen	1.128.085	357.964
Flüssige Mittel	<u>1.754.052</u>	<u>978.109</u>

Die in der obigen Tabelle beziehungsweise in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellten flüssigen Mittel beinhalten zum 30. September 2018 444 € (31. Dezember 2017: 53.694 €) aus Besicherungsanforderungen gegenüber einem Versicherungsunternehmen in Nordamerika, über welche nicht verfügt werden kann.

5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

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

Die bis zur Einführung von IFRS 15 als Wertberichtigung gezeigten impliziten Preiszugeständnisse in Nordamerika werden zukünftig direkt von den Bruttoforderungen in Abzug gebracht. Dieser Effekt beträgt für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Wertberichtigungen 361.949 € zum 30. September 2018.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in TSD €

	30. September 2018	31. Dezember 2017
		davon mit beeinträchtigter Bonität
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, brutto	3.473.379	475.603
<i>davon Forderungen aus Finanzierungsleasing</i>	<i>60.525</i>	<i>-</i>
abzüglich Wertberichtigungen	<u>(111.631)</u>	<u>(80.248)</u>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	<u>3.361.748</u>	<u>3.389.326</u>

Die sonstigen Forderungen enthalten Forderungen aus Finanzierungsleasing.

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Finanzierungsleasing mit einer Fristigkeit von über einem Jahr in Höhe von 88.994 € (31. Dezember 2017: 90.344 €) sind in der Konzern-Bilanz unter „Sonstige langfristige Vermögenswerte“ enthalten. Aus der Anwendung von IFRS 9 resultiert für diese Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Finanzierungsleasing eine Erhöhung der Wertberichtigungen in Höhe von 278 €.

6. Vorräte

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

Vorräte

in TSD €

	30. September 2018	31. Dezember 2017
Fertige Erzeugnisse	751.877	672.851
Verbrauchsmaterialien	387.567	343.351
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	220.595	193.295
Unfertige Erzeugnisse	<u>93.708</u>	<u>81.282</u>
Vorräte	<u>1.453.747</u>	<u>1.290.779</u>

Konzernanhang (ungeprüft)

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

7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

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

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	<u>30. September 2018</u>	<u>31. Dezember 2017</u>
Commercial Paper Programm	999.869	679.886
Kurzfristige Darlehen	209.461	79.313
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	<u>378</u>	<u>1.080</u>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.209.708	760.279
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen (siehe Anmerkung 3b)	<u>23.400</u>	<u>9.000</u>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	<u>1.233.108</u>	<u>769.279</u>

Die Gesellschaft und einige Tochtergesellschaften verfügen über ein Cash Management System mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling. Die Voraussetzungen für eine Saldierung innerhalb dieses Cash Management Systems wurden erfüllt. Zum 30. September 2018 und zum 31. Dezember 2017 saldierte die Gesellschaft 138.391 € und 318.654 € flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen.

Commercial Paper Programm

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

Sonstige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. September 2018 und zum 31. Dezember 2017 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 378 € und 1.080 €, die aus ausstehenden fixen Kaufpreiszahlungen resultieren.

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

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

Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen

in TSD €

	<u>30. September 2018</u>	<u>31. Dezember 2017</u>
Kreditvereinbarung 2012	1.906.809	2.017.952
Anleihen	3.671.302	3.810.483
Wandelanleihe	391.670	386.984
Forderungsverkaufsprogramm	-	293.673
Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	36.675	37.704
Sonstige	<u>130.490</u>	<u>131.611</u>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen	6.136.946	6.678.407
Kurzfristig fälliger Anteil	<u>(1.096.425)</u>	<u>(883.535)</u>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus aktivierten Leasingverträgen, abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	<u>5.040.521</u>	<u>5.794.872</u>

Kreditvereinbarung 2012

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

Kreditvereinbarung 2012 - Verfügbarer und in Anspruch genommener Kredit

in TSD

	<u>Kreditfazilitäten 30. September 2018</u>		<u>Inanspruchnahmen 30. September 2018 ⁽¹⁾</u>	
Revolvierender Kredit US\$	\$ 900.000	€ 777.471	\$ -	€ -
Revolvierender Kredit €	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen - 5 Jahre	\$ 1.380.000	€ 1.192.122	\$ 1.380.000	€ 1.192.122
€ Darlehen - 5 Jahre	€ 322.000	€ 322.000	€ 322.000	€ 322.000
€ Darlehen - 3 Jahre	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
		<u>€ 3.291.593</u>		<u>€ 1.914.122</u>
	<u>Kreditfazilitäten 31. Dezember 2017</u>		<u>Inanspruchnahmen 31. Dezember 2017 ⁽¹⁾</u>	
Revolvierender Kredit US\$	\$ 900.000	€ 750.438	\$ 70.000	€ 58.367
Revolvierender Kredit €	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen - 5 Jahre	\$ 1.470.000	€ 1.225.715	\$ 1.470.000	€ 1.225.715
€ Darlehen - 5 Jahre	€ 343.000	€ 343.000	€ 343.000	€ 343.000
€ Darlehen - 3 Jahre	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
		<u>€ 3.319.153</u>		<u>€ 2.027.082</u>

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Die Gesellschaft hatte zum 30. September 2018 und zum 31. Dezember 2017 Letters of Credit in Höhe von 1.690 US\$ und 1.690 US\$ (1.460 € bzw. 1.409 €) des revolvingenden Kredits in US-Dollar genutzt, die nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten waren, die jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des revolvingenden Kredits entsprechend reduzieren.

Forderungsverkaufsprogramm

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

Forderungsverkaufsprogramm - Verfügbare und in Anspruch genommene Fazilitäten

in TSD

	Kreditfazilitäten		Inanspruchnahmen	
	30. September 2018 ⁽¹⁾		30. September 2018 ⁽²⁾	
Forderungsverkaufsprogramm	\$ 800.000	€ 691.085	\$ -	€ -
	Kreditfazilitäten		Inanspruchnahmen	
	31. Dezember 2017 ⁽¹⁾		31. Dezember 2017 ⁽²⁾	
Forderungsverkaufsprogramm	\$ 800.000	€ 667.056	\$ 353.000	€ 294.338

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

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

Weiterhin nutzte die Gesellschaft im Rahmen des Forderungsverkaufsprogramms zum 30. September 2018 und zum 31. Dezember 2017 Letters of Credit in Höhe von 26.631 US\$ und 71.244 US\$ (23.005 € bzw. 59.404 €). Die Letters of Credit sind nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten, reduzieren jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des Forderungsverkaufsprogramms entsprechend.

9. Zusätzliche Informationen zum Kapitalmanagement

Zum 30. September 2018 betrug die Eigenkapitalquote 48,3% (31. Dezember 2017: 45,1%), und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zur Bilanzsumme belief sich auf 28,8% (31. Dezember 2017: 31,0%). Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Netto-Verschuldungsgrad, der sich aus dem Net Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Die Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Finanzverbindlichkeiten oder Net Debt) und das EBITDA (bereinigt um in den letzten 12 Monate getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, einen (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Der Netto-Verschuldungsgrad betrug zum 30. September 2018 2,0 (31. Dezember 2017: 2,1). Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den gemäß § 315e HGB nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 im Geschäftsbericht 2017 verwiesen.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Kreditrating ⁽¹⁾

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

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

10. Aktienbasierte Vergütungspläne

Am 30. Juli 2018 gewährte die Gesellschaft Zuteilungen nach dem Vergütungsplan mit langfristiger Anreizwirkung der FMC-AG & Co. KGaA 2016. Die Gesellschaft gewährte 614.971 Performance Shares, davon 62.678 Performance Shares an Mitglieder des Vorstands der Management AG. Der Gesamtmarktwert betrug 49.536 €, wovon ein Betrag von 5.049 € auf Mitglieder des Vorstands der Management AG entfällt. Der Betrag wird über die vierjährige Haltedauer verteilt. Der Marktwert pro Performance Share beträgt zum Zuteilungstag 80,55 €.

11. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die Gesellschaft unterhält zurzeit fünf bedeutende Pensionspläne, einen für Mitarbeiter in Deutschland, drei für Mitarbeiter in Frankreich und einen für Mitarbeiter in den USA, der 2002 nachträglich gekürzt wurde. Die Pensionszahlungen hängen generell von der Anzahl der Dienstjahre und dem Gehalt des Mitarbeiters bei Eintritt des Versorgungsfalls ab. In Deutschland gibt es keine rechtliche Verpflichtung zur Kapitaldeckung festgelegter Pensionszusagen. Die deutschen Pensionszusagen der Gesellschaft sind Direktzusagen. Für den deutschen Pensionsplan besteht kein gesonderter Pensionsfonds. Jedes Jahr führt FMCH dem Pensionsplan für die Mitarbeiter in den USA mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Geschäftsjahr 2018 sehen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. In den ersten neun Monaten 2018 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 42.630 € getätigt. Für das verbleibende Geschäftsjahr 2018 erwartet die Gesellschaft weitere freiwillige Zuführungen in Höhe von 1.620 €.

Die folgende Tabelle zeigt die Bestandteile des Pensionsaufwands für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2018 und 2017:

Bestandteile des Pensionsaufwands

in TSD €

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2018	2017	2018	2017
Laufender Dienstzeitaufwand	5.427	7.172	19.059	21.342
Nettozinsaufwand	3.307	2.818	9.755	8.356
Pensionsaufwand	8.734	9.990	28.814	29.698

Konzernanhang (ungeprüft)

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

12. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtliche und behördliche Angelegenheiten

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

Die Gesellschaft hat ihre Untersuchungen im Wesentlichen beendet und mit den Regierungsbehörden Gespräche über einen möglichen Vergleich geführt, welcher einen Gerichtsprozess über Regierungsforderungen im Zusammenhang mit bestimmten identifizierten Verhaltensweisen vermeiden soll. Diese Gespräche dauern an und haben bislang zu keiner Einigung geführt; ein Scheitern beim Versuch, zu einer Einigung zu kommen und daraus folgende Gerichtsprozesse mit einer oder beiden Regierungsbehörden bleiben denkbar. Die Gespräche drehten sich hauptsächlich um Fragen möglicher Bestechung und Korruption im Zusammenhang mit bestimmtem Verhalten im Produktgeschäft der Gesellschaft in mehreren Ländern.

Die Gesellschaft hatte im vierten Quartal 2017 eine Rückstellung in Höhe von 200.000 € gebildet. Die Rückstellung berücksichtigte eine Schätzung der Forderungen der Regierungsbehörden nach Gewinnabschöpfung sowie Beträge für Geldbußen und -strafen, bestimmte Rechtskosten und weitere hiermit zusammenhängende Kosten oder Wertberichtigungen. Die Gesellschaft hat diese Rückstellung um 75.000 € erhöht, um eine Verständigung mit den Regierungsbehörden über die finanziellen Aspekte einer potentiellen Einigung und eine Aktualisierung der Rechtskosten für die Fortsetzung dieser Diskussionen abzubilden. Nach dieser Erhöhung, welche entstandene und erwartete Rechtskosten, Wertberichtigungen und andere Kosten berücksichtigt, beträgt die Rückstellung zum 30. September 2018 insgesamt 243.000 €. Allerdings sind maßgebliche nicht-finanzielle Fragen nach wie vor Gegenstand von Gesprächen mit der Regierung und müssen zur Zufriedenheit der Gesellschaft gelöst werden, damit eine Einigung erzielt werden kann.

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

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

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

Nach Abschluss des Vergleichs haben die Versicherer der Gesellschaft der AIG Gruppe und die Gesellschaft jeweils Feststellungsklagen gegen den jeweils anderen eingereicht, die sich auf die unter anwendbaren Versicherungspolice bestehenden Verpflichtungen der AIG-Gruppe beziehen. In dem Rechtsstreit über den Versicherungsschutz strebt die AIG-Gruppe eine Entschädigung durch die Gesellschaft für einen Teil ihrer Vorleistung in Höhe

Konzernanhang (ungeprüft)

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

von 220.000 US\$ an; die Gesellschaft strebt an, eine Bestätigung der Zahlungsverpflichtung der AIG-Gruppe in Höhe von 220.000 US\$, den Ersatz von den der Gesellschaft bereits entstandenen Kosten für die Rechtsverteidigung sowie die Verpflichtung der AIG-Gruppe die gegebenenfalls notwendigen Verteidigungs- und Einstandsverpflichtungen für Fälle, die nicht am Vergleich teilnehmen, zu erhalten. Aufgrund von Entscheidungen zum Gerichtsstand, wird der Rechtsstreit über den Versicherungsschutz vor dem New York State Court for Manhattan fortgesetzt. (National Union Fire Insurance v. Fresenius Medical Care, 2016 Index No. 653108 (Supreme Court of New York for New York County)).

Vier institutionelle Kläger haben gemäß bundesstaatlichen Gesetzen gegen irreführende Praktiken Klagen gegen FMCH und deren nahestehende Unternehmen eingereicht, die auf bestimmten Hintergrundbehauptungen beruhen, die aus den GranuFlo®/NaturaLyte®-Personenschadensverfahren bekannt sind, mittels derer jedoch die Rückzahlung von Beträgen verlangt wird, die im Zusammenhang mit den GranuFlo®/NaturaLyte® Produkten an FMCH gezahlt worden sind. Diese Fälle bringen andere rechtliche Standards, Haftungstheorien und Arten möglicher Entschädigung mit sich, als die Personenschadensverfahren, und die betreffenden Ansprüche sind nicht durch den vorab beschriebenen Vergleich in den Personenschadensverfahren erloschen. Die vier Kläger sind die Generalanwälte von Kentucky, Louisiana und Mississippi und das privatwirtschaftliche Versicherungsunternehmen Blue Cross Blue Shield of Louisiana in seiner Eigenschaft als solches. State of Mississippi ex rel. Hood, v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., No. 14-cv-152 (Chancery Court, DeSoto County); State of Louisiana ex re. Caldwell and Louisiana Health Service & Indemnity Company v. Fresenius Medical Care Airline, 2016 Civ. 11035 (U.S.D.C. D. Mass.); Commonwealth of Kentucky ex rel. Beshear v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc. et al., No. 16-CI-00946 (Circuit Court, Franklin County). In der Angelegenheit Kentucky (Beshear) wurde der Beginn eines Jury-Prozesses für den 22. Januar 2019 terminiert.

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Xerox aufgrund von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Staat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt. Die Verhandlung im Zivilverfahren ist für April 2019 terminiert.

Am 31. August und am 25. November 2015 erhielt FMCH jeweils eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur des District of Colorado bzw. der US-Bundesadvokatur des Eastern District of New York mit Fragen zu Beteiligungen von FMCH an Dialyse-Klinik-Joint Ventures, an denen Ärzte beteiligt sind, und zum Management dieser Joint Ventures. Am 20. März 2017 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung im Western District of Tennessee mit Fragen zu bestimmten Geschäftstätigkeiten des Dialyse-Klinik 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 hat in diesen Untersuchungen kooperiert.

Am 26. September 2018 hat es der US Attorney für den Eastern District of New York abgelehnt, aufgrund der in 2014 eingereichten versiegelten sog. Qui Tam-Beschwerde, welche Ausgangspunkt der Untersuchung war, tätig zu werden. CKD Project LLC v. Fresenius Medical Care, 2014 Civ. 6646 (E.D.N.Y. November 12, 2014). Das Gericht hat daraufhin die Versiegelung der Beschwerde aufgehoben und damit dem Beschwerdeführer die Möglichkeit gegeben, die Klage selbst zuzustellen und weiterzuverfolgen; die Klage wurde allerdings nicht zugestellt. Nach dem Verständnis von FMCH verfolgt der US Attorney für Western District of Tennessee seine Untersuchung von FMCH nicht weiter. Die Untersuchung im District of Colorado wird fortgeführt.

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

Am 22. Oktober 2018 hat der United States Attorney für den Southern District of New York (der "Manhattan USAO") eine Einigung nach dem False Claims Act über bis zu 18.400 US\$ mit Vascular Access Centers LP, einem Wettbewerber von AAC and Azura, angekündigt. Gleichzeitig wurden dazugehörige Dokumente entsiegelt, einschließlich der "Qui Tam" (Whistleblower)-Beschwerde von 2012, welche Ausgangspunkt der Untersuchung gewesen war. Levine v. Vascular Access Centers, 2012 Civ. 5103 (S.D.N.Y.). Diese "Qui Tam"-Beschwerde nennt, neben anderen Unternehmen in der Dialyse-Industrie, bestimmte mit der Gesellschaft verbundene Unternehmen als Beklagte. Derzeit ist der Manhattan USAO noch nicht gegenüber nicht an der Einigung teilnehmenden Antragsgegnern eingeschritten. Ob eine Verbindung zwischen der in 2015 begonnenen Untersuchung von Azura durch den Brooklyn USAO und der Einigung in der Levine-Angelegenheit des Manhattan USAO besteht, ist unklar.

Am 30. Juni 2016 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur des Northern District of Texas (Dallas), mit der Informationen über den Gebrauch und die Handhabung von Medikamenten einschließlich Velphoro® sowie über die Zusammenarbeit von FMCH mit DaVita angefragt wurden. Die Untersuchung umfasst DaVita, Amgen, Sanofi und andere Pharmahersteller und beinhaltet Untersuchungen dahingehend, ob bestimmte Ausgleichsleistungen zwischen Herstellern

Konzernanhang (ungeprüft)

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

und den verkaufenden Apotheken unrechtmäßige Provisionszahlungen darstellten. Nach dem Verständnis der Gesellschaft ist diese Untersuchung substantiell unabhängig von der 63.700 US\$-Einigung von Davita Rx, die am 14. Dezember 2017 in der Angelegenheit mit dem Titel United States ex rel. Gallian v. DaVita Rx, 2016 Civ. 0943 (N.D. Tex.) bekannt gegeben wurde. FMCH kooperiert bei der Untersuchung.

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

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

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

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

Die Gesellschaft hat eine Vorlageverfügung datierend vom 11. Dezember 2017 von dem United States Attorney for the Eastern District of California (Sacramento) erhalten, mit der nach dem False Claims Act Informationen betreffend Spectra Laboratories angestellt werden, einem mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen, das im Bereich Laboruntersuchungen für Dialysepatienten aktiv ist. Die Untersuchung bezog sich auf Vorwürfe dergestalt, dass bestimmte Dienstleistungen oder Stoffe, die Spectra erbringt oder ihren ambulanten Dialysepatienten zur Verfügung stellt, unrechtmäßige Provisionen darstellten. Die Gesellschaft hat in der Untersuchung kooperiert. Am 7. August 2018 hat es der United States Attorney abgelehnt, aufgrund einer sog. Qui Tam-Beschwerde, welche von einem mit dem Branchenwettbewerber Ascend Laboratory verbundenen Unternehmen eingereicht worden war, tätig zu werden und aufgrund derer die Untersuchung eingeleitet worden war. Am 4. September hat der Wettbewerber/Beschwerdeführer die Beschwerde zurückgenommen. *Laboratory Research, LLC v. Spectra Laboratories, Inc.*, 2017 Civ. 1185 (E.D. Cal., June 7, 2017). Es haben keine Vergleichsverhandlungen stattgefunden und die Gesellschaft hat für die Rücknahme der Beschwerde keine Gegenleistung erbracht.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

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

Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle ihrer Mitarbeiter verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, ihre Ressourcen in den Bereichen Regulatory und Recht sowie auf das wirksame Funktionieren ihres Compliance-Programms. Trotzdem

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

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

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, können wesentliche ungünstige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

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

13. Finanzinstrumente

Übergang von IAS 39 auf IFRS 9

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

Im Zeitpunkt der Erstanwendung hat die Gesellschaft das Geschäftsmodell festgelegt, in dem ein finanzieller Vermögenswert gehalten wird. Ausgewählte Eigenkapitalinstrumente hat die Gesellschaft als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet im OCI designiert (siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang). Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für Sicherungsbeziehungen werden prospektiv angewendet. Die zum 31. Dezember 2017 bestehenden Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 sind auch gemäß IFRS 9 als Sicherungsgeschäfte qualifiziert und werden daher als fortgeführte Sicherungsbeziehungen angesehen.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte gemäß IFRS 9

in TSD €

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäß IAS 39, sind auch gemäß IFRS 9 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Es ergaben sich keine Buchwertänderungen finanzieller Verbindlichkeiten. Dies gilt gleichermaßen für finanzielle Verbindlichkeiten, die gemäß IAS 39 und IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden (siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang) sowie für finanzielle Verbindlichkeiten die gemäß IAS 39 keiner Kategorie zugeordnet sind und gemäß IFRS 9 nicht klassifiziert sind.

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Finanzinstrumente gemäß IFRS 9

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

Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente
in TSD €

	Buchwert					Marktwert		
	30. September 2018					30. September 2018		
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel ⁽¹⁾	625.967	1.128.085			1.754.052	1.128.085		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.283.387			78.361	3.361.748			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	125.176				125.176			
Derivate - Cash Flow Hedges				1.505	1.505		1.505	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		104.870			104.870		104.870	
Eigenkapitalinstrumente		111.547	30.040		141.587	15.252	126.335	
Fremdkapitalinstrumente		91.278	243.291		334.569	91.278	243.291	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	108.379			78.794	187.173			
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	108.379	307.695	273.331	80.299	769.704			
Finanzielle Vermögenswerte	<u>4.142.909</u>	<u>1.435.780</u>	<u>273.331</u>	<u>158.660</u>	<u>6.010.680</u>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	610.775				610.775			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	194.108				194.108			
Kurzfristige Finanzverbind- lichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	1.233.108				1.233.108			
Langfristige Finanzverbind- lichkeiten und Verbindlich- keiten aus aktivierten Leasingverträgen	6.100.271			36.675	6.136.946	6.416.507		
Derivate - Cash flow Hedges				779	779		779	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		108.932			108.932		108.932	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen		199.760			199.760			199.760
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen				808.754	808.754			808.754
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.392.964				1.392.964			
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.392.964	308.692	-	809.533	2.511.189			
Finanzielle Verbindlichkeiten	<u>9.531.226</u>	<u>308.692</u>	<u>-</u>	<u>846.208</u>	<u>10.686.126</u>			

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente

in TSD €

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Derivative Finanzinstrumente

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

Nicht-derivative Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

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

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

Konzernanhang (ungeprüft)

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

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

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

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

Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der in Level 3 eingestuften Finanzinstrumente
in TSD €

	2018		2017	
	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen
Anfangsstand 1. Januar	205.792	830.773	223.504	1.007.733
Zugänge	4.426	33.447	21.128	85.322
Abgänge	(14.607)	(28.885)	(32.764)	(121.057)
Erfolgswirksam erfasste (Gewinne)/ Verluste	4.714	102.970	(2.685)	160.916
Erfolgsneutral erfasste (Gewinne)/ Verluste	-	(64.896)	-	(20.012)
Dividendenausschüttungen	-	(89.443)	-	(164.404)
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	(565)	24.788	(3.391)	(117.725)
Endstand 30. September und 31. Dezember	199.760	808.754	205.792	830.773

Konzernanhang (ungeprüft)

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

14. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen

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

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

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2018 und 2017 nach Segmenten und Zentralbereichen enthält die folgende Tabelle:

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzernanhang (ungeprüft)

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

Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen

in TSD €	Segment Nord-amerika	Segment EMEA	Segment Asien-Pazifik	Segment Latein-amerika	Summe Segmente	Zentral-bereiche	Gesamt
3. Quartal 2018							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	2.780.991	611.862	407.369	169.918	3.970.140	3.330	3.973.470
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	61.764	7.661	14.089	868	84.382	-	84.382
Umsatzerlöse mit Dritten	2.842.755	619.523	421.458	170.786	4.054.522	3.330	4.057.852
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	139	-	150	103	392	(392)	-
Umsatzerlöse	2.842.894	619.523	421.608	170.889	4.054.914	2.938	4.057.852
Operatives Ergebnis	525.191	87.283	66.284	(1.504)	677.254	(150.532)	526.722
Zinsergebnis							(74.451)
Ergebnis vor Ertragsteuern							452.271
Abschreibungen	(94.084)	(28.962)	(11.525)	(3.177)	(137.748)	(41.033)	(178.781)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	20.236	(2.249)	680	323	18.990	(1.000)	17.990
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	145.109	36.451	13.791	45.314	240.665	100.200	340.865
3. Quartal 2017							
Umsatzerlöse mit Dritten	3.115.071	632.097	410.714	174.723	4.332.605	3.097	4.335.702
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	293	2	223	118	636	(636)	-
Umsatzerlöse	3.115.364	632.099	410.937	174.841	4.333.241	2.461	4.335.702
Operatives Ergebnis	482.687	106.185	77.096	17.814	683.782	(75.201)	608.581
Zinsergebnis							(86.113)
Ergebnis vor Ertragsteuern							522.468
Abschreibungen	(94.370)	(29.252)	(11.235)	(4.234)	(139.091)	(38.692)	(177.783)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	15.886	(2.876)	8	260	13.278	-	13.278
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	114.459	26.316	12.497	8.370	161.642	64.477	226.119
1. Januar bis 30. September 2018							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	8.420.185	1.887.078	1.193.561	502.172	12.002.996	11.081	12.014.077
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	168.332	20.565	41.578	2.634	233.109	-	233.109
Umsatzerlöse mit Dritten	8.588.517	1.907.643	1.235.139	504.806	12.236.105	11.081	12.247.186
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.369	303	468	154	2.294	(2.294)	-
Umsatzerlöse	8.589.886	1.907.946	1.235.607	504.960	12.238.399	8.787	12.247.186
Operatives Ergebnis	2.173.372	301.140	218.355	23.779	2.716.646	(291.949)	2.424.697
Zinsergebnis							(238.724)
Ergebnis vor Ertragsteuern							2.185.973
Abschreibungen	(279.731)	(86.240)	(33.671)	(13.606)	(413.248)	(120.769)	(534.017)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	57.897	(6.964)	1.774	710	53.417	(1.000)	52.417
Summe Vermögenswerte	16.519.127	3.687.215	2.240.919	693.210	23.140.471	2.446.615	25.587.086
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	331.961	175.220	98.380	24.518	630.079	-	630.079
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	459.768	102.427	37.207	56.742	656.144	198.701	854.845
1. Januar bis 30. September 2017							
Umsatzerlöse mit Dritten	9.714.927	1.887.510	1.205.640	534.819	13.342.896	11.947	13.354.843
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.465	3	245	270	1.983	(1.983)	-
Umsatzerlöse	9.716.392	1.887.513	1.205.885	535.089	13.344.879	9.964	13.354.843
Operatives Ergebnis	1.478.038	333.328	237.163	44.679	2.093.208	(250.047)	1.843.161
Zinsergebnis							(273.807)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.569.354
Abschreibungen	(300.088)	(90.001)	(34.768)	(13.278)	(438.135)	(115.629)	(553.764)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	53.166	(3.826)	1.178	584	51.102	-	51.102
Summe Vermögenswerte	15.572.667	3.609.233	2.066.100	668.863	21.916.863	2.333.495	24.250.358
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	326.439	184.964	97.587	24.290	633.280	-	633.280
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	375.197	79.976	34.056	26.244	515.473	148.992	664.465

Konzernanhang (ungeprüft)

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

15. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

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

Zusätzliche Angaben zum Cash Flow aus Investitionstätigkeit

in TSD €

	1. Januar bis 30. September	
	2018	2017
Zusätzliche Angaben zu Akquisitionen		
Erworbene Vermögenswerte	(241.677)	(625.394)
Übernommene Verbindlichkeiten	12.222	134.074
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	11.805	61.738
Nicht beherrschende Anteile	42.722	11.424
Nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	9.629	14.175
Barzahlungen	(165.299)	(403.983)
Abzüglich erworbene Barmittel	3.015	8.572
Nettozahlungen für Akquisitionen	(162.284)	(395.411)
Zahlungen für Beteiligungen und sonstige Investitionen	(574.475)	(16.780)
Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(71.494)	(15.681)
Gesamtzahlungen für Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen	<u>(808.253)</u>	<u>(427.872)</u>
Zusätzliche Angaben zu Desinvestitionen		
Einzahlungen aus der Veräußerung von Tochterunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten abzüglich abgegebene Barmittel	1.662.297	19.575
Einzahlungen aus dem Abgang von Fremdkapitalinstrumenten	148.864	9.186
Einzahlungen aus der Rückzahlung von Darlehen	79	1.985
Erlöse aus Desinvestitionen	<u>1.811.240</u>	<u>30.746</u>

Die in den letzten zwölf Monaten durchgeführten Akquisitionen verminderten das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) um 68 € in den ersten neun Monaten 2018.

16. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monate 2018

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

Corporate Governance

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

Prüferische Durchsicht

Der Konzernabschluss zum 30. September 2018 und der Zwischenlagebericht für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2018 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

FRESENIUS MEDICAL CARE

61346 Bad Homburg v. d. H.

T +49 6172 609 0

www.freseniusmedicalcare.com/de

facebook.com/freseniusmedicalcare.corporate

twitter.com/fmc_ag

Corporate Communications

T +49 6172 609 25 25

F +49 6172 609 23 01

corporate-communications@fmc-ag.com

Investor Relations

T +49 6172 609 25 25

F +49 6172 609 23 01

ir@fmc-ag.com