

Z W I S C H E N B E R I C H T
2 0 2 0

Q3

Zwischenbericht nach IFRS

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

INHALT

Zwischenlagebericht.....	1
Wirtschaftsbericht	9
Nachtragsbericht.....	62
Prognosebericht	63
Risiko- und Chancenbericht	64
Konzernabschluss.....	65
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	65
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	66
Konzern-Bilanz	67
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	68
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	69
Konzernanhang.....	70
1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung.....	70
2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	73
3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	77
4. Vorräte	80
5. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	81
6. Langfristige Finanzverbindlichkeiten	82
7. Kapitalmanagement	84
8. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	84
9. Finanzinstrumente	94
10. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen	98
11. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monaten 2020	100
Corporate Governance	101
Prüferische Durchsicht	102

Zwischenlagebericht

In dem vorliegenden Bericht beziehen sich die Begriffe „FMC-AG & Co. KGaA“, „die Gesellschaft“, „der Konzern“, „wir“, „uns“ oder „unser“ in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die folgende Darstellung und Analyse des Zwischenlageberichts der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften sollte in Verbindung mit unserem ungeprüften Konzernabschluss und dem zugehörigen Konzernanhang gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Zudem sollten in diesem Zusammenhang auch die enthaltenen Angaben und Erläuterungen im nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 gemäß § 315 und § 315e HGB und den Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 17 und 20 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2019) berücksichtigt werden. Die Angaben im folgenden Zwischenlagebericht sind ungeprüft.

Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Die Bezeichnung „Zentralbereiche“ umfasst bestimmte Kosten, die im Wesentlichen Aufwendungen der Konzernzentrale für die Bereiche Rechnungswesen und Finanzen sowie zentral gesteuerte Aktivitäten, wie die Produktion, den optimalen Einsatz der Produktionsanlagen, das Qualitäts- und Logistikmanagement, den Einkauf, die Forschung und Entwicklung sowie das Global Medical Office (seit 1. Januar 2020), das zur Aufgabe hat, medizinische Behandlungen und klinische Prozesse im Unternehmen zu standardisieren, 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 Vorjahres umrechnen, um, wie im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ in Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen“ beschrieben, einen Periodenvergleich ohne den Einfluss von Wechselkursschwankungen der Umrechnung zu ermöglichen.

Zukunftsbezogene Aussagen

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für unser gesamtes Produkt- und Dienstleistungsangebot, einschließlich des Medicare-Erstattungssystems für Dialyседienstleistungen und andere Gesundheitsdienstleistungen in den USA. Dies umfasst auch potenziell signifikante Änderungen des „Patient Protection and Affordable Care Act - Gesetzes“ aus dem Jahr 2010 (Pub. L. 111-148) in seiner durch das „Health Care and Education Reconciliation Act – Gesetz“ (Pub. L. 111-152) geänderten Fassung (zusammen ACA), die sich aufgrund der Ankündigung der aktuellen US-Regierung, das ACA weiterhin abschaffen und ersetzen zu wollen oder aufgrund anhängiger Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit dem ACA ergeben können;
- das Ergebnis staatlicher und interner Ermittlungen sowie Rechtsstreitigkeiten;
- Einhaltung der gegenwärtigen und zukünftigen staatlichen Regelungen, die Anwendung auf unser Geschäft finden, einschließlich der Einhaltung von Sanktionen und Gesetzen beziehungsweise Vorschriften zur Ausfuhrkontrolle sowie Auswirkungen von Gesundheits-, Steuer- und Handelsrechtreformen und -vorschriften; 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 (FCPA), einschließlich einer Überwachungsvereinbarung mit dem US Department of Justice, sowie den Food, Drug and Cosmetic Act und außerhalb der USA unter anderem die Richtlinie der Europäischen Union (EU) über Medizinprodukte, die durch die neue EU-Verordnung über Medizinprodukte zum 26. Mai 2021 aufgehoben und ersetzt wird, die EU-Datenschutz-Grundverordnung, das Zwei-Rechnungen-System sowie das Ausschreibungs- und Bieterverfahrensgesetz (Tendering and Bidding Law) in China und entsprechende Landesgesetzgebung sowie vergleichbare aufsichtsrechtliche Regelwerke in vielen der Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein;
- mögliche künftige Störungen in Betrieb und Finanzierung von Bundesbehörden, die negative Auswirkungen auf behördliche Genehmigungen für unsere pharmazeutischen und medizinischen Produkte sowie auf aufsichtsrechtliche Leitlinien haben können;
- der Einfluss privater Versicherer und Integrated Care-Organisationen, einschließlich der Bemühungen dieser Organisationen, Kosten durch die Beschränkung von Gesundheitsleistungen, das Einengen ihrer Netzwerke, die Reduzierung der Erstattung an die Anbieter beziehungsweise die Einschränkung von Optionen für Patienten zur Finanzierung von Krankenversicherungsprämien zu steuern;
- die Auswirkungen der andauernden weltweiten Pandemie des schweren akuten Atemwegsyndroms Coronavirus 2 (COVID-19), darunter eine signifikante Zunahme von Personen mit Nierenversagen, das auf COVID-19 zurückzuführen sein könnte, sowie die Auswirkungen des Virus auf unsere Patienten, Pflegekräfte, Mitarbeiter, Lieferanten, Geschäftstätigkeit und Betrieb, die Folgen eines Konjunkturreinbruchs aufgrund der Auswirkungen von COVID-19 und der sich entwickelnden Richtlinien und Anforderungen hinsichtlich der Inanspruchnahme von Hilfsmaßnahmen im Zusammenhang mit COVID-19;
- Produkthaftungsrisiken;
- unsere Fähigkeit, weiterhin Akquisitionen zu tätigen, einschließlich unserer Fähigkeit, unser Kerngeschäft, die Dialyse, auszubauen, um zukünftig Wachstum und Produktabsatz zu steigern;

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

- unsere Fähigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig zu binden, einschließlich eines Mangels an qualifiziertem Klinikpersonal, sowie Risiken, dass Gesetzgebungs-, Gewerkschafts- oder andere arbeitsbezogene Aktivitäten beziehungsweise Veränderungen zu einem signifikanten Anstieg unserer betrieblichen Aufwendungen oder zu einem signifikanten Rückgang der Produktivität führen;
- die Auswirkungen von Wechselkurs- und Zinsschwankungen;
- möglicher Wertminderungsaufwand auf unseren Firmenwert, Investitionen oder andere Vermögenswerte aufgrund von Verringerungen des erzielbaren Betrags dieser Vermögenswerte gegenüber ihrem Buchwert, insbesondere infolge von Herabstufungen durch unabhängige Ratingagenturen;
- 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 sowie die Entwicklung der Rohmaterial- und Energiekosten oder mangelnde Beschaffungsmöglichkeiten für Rohmaterialien;
- die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten und medizinischen Produkten, die mit unseren Produkten oder Dienstleistungen konkurrieren, oder die Entwicklung von Medikamenten, die das Fortschreiten von chronischem Nierenversagen stark reduzieren;
- die Einführung neuer Technologien, Fortschritte bei medizinischen Therapien oder neue Marktteilnehmer, die mit unseren medizinischen Geschäftsaktivitäten konkurrieren;
- potenzielle Zollerhöhungen und Handelshemmnisse, die sich aus dem Rückzug einzelner oder mehrerer Länder aus multilateralen Handelsabkommen oder der Einführung von Vergeltungszöllen und anderen Gegenmaßnahmen im Zuge von Handelsstreitigkeiten ergeben könnten;
- 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;
- die Größe, Marktmacht, Erfahrung und das Produktangebot von bestimmten Wettbewerbern in bestimmten geographischen Regionen und Geschäftsfeldern; und
- die Verwendung von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen, und Beurteilungen sowie die Interpretation von Rechnungslegungsgrundsätzen in unserem Konzernabschluss.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im nachstehenden Abschnitt „Ergänzende Risikofaktoren“, im Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und in Anmerkung 8 im Konzernanhang sowie im Geschäftsbericht 2019 in Anmerkung 22 im Konzernanhang und im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ des Konzernlauberichts beschrieben.

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten, die wir in den regelmäßig veröffentlichten Berichten darstellen. Veränderungen in jedem dieser Bereiche könnten dazu führen, dass die Ergebnisse wesentlich von den Ergebnissen abweichen, die wir oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen werden.

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

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

Ergänzende Risikofaktoren

Infolge des derzeitigen globalen Wirtschaftsklimas, insbesondere im Zusammenhang mit COVID-19, sowie von Angriffen auf unsere IT-Umgebung sind wir zusätzlichen Risiken ausgesetzt. Wir haben die Angaben zu bereits zuvor offengelegten Risiken aus der anhaltenden weltweiten Krise und der Cybersecurity, wie nachfolgend beschrieben, aktualisiert.

Wir sind, und werden weiterhin, den Risiken ausgesetzt sein, die in unserem Geschäftsbericht 2019, insbesondere im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ im Konzernlagebericht, beschrieben sind, und die nachstehend dargestellten ergänzenden Risikofaktoren sollten in Verbindung mit diesen Risikofaktoren gelesen werden.

Wir sind Risiken aus Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit und Epidemien/Pandemien ausgesetzt, wie z. B. der weltweiten Ausbreitung der COVID-19-Pandemie.

Durch unsere weltweiten Geschäftsaktivitäten sind wir Risiken aus Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit und Epidemien/Pandemien ausgesetzt, wie z. B. der raschen weltweiten Ausbreitung der COVID-19-Pandemie. COVID-19 hat zu einer wesentlichen Verschlechterung der weltwirtschaftlichen Bedingungen geführt und die Finanzmärkte erheblich in Mitleidenschaft gezogen, was sich in der Folge negativ auf unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage auswirken kann. Obwohl wir bisher keine erheblichen finanziellen Auswirkungen von COVID-19 zu verzeichnen hatten (siehe Anmerkung 2d im Konzernanhang), ist es derzeit unmöglich, das Ausmaß der voraussichtlichen negativen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage abzuschätzen oder zu quantifizieren. Die COVID-19-Pandemie kann sich künftig nachteilig auf unseren Betrieb, unsere Produktion, unsere Lieferketten und Vertriebskanäle auswirken und unsere Kosten erhöhen, auch infolge der Auswirkungen von Präventiv- und Vorsichtsmaßnahmen, die wir, unsere Lieferanten, Kunden und andere Unternehmen oder Regierungen auf lokaler, regionaler, nationaler oder internationaler Ebene ergreifen. Aufgrund dieser Auswirkungen und Maßnahmen entstehen uns zusätzliche Kosten für die Versorgung unserer Patienten, und wir verzeichnen sowohl eine sinkende als auch eine steigende Nachfrage nach bestimmten Produkten, da die Kunden beziehungsweise Kostenträger des Gesundheitswesens die Behandlung von Patienten neu priorisieren. Wir gehen davon aus, dass in unmittelbarer absehbarer Zukunft weiterhin erhebliche und unvorhersehbare Kosten, Rückgänge und Steigerungen in der Nachfrage nach unseren Dienstleistungen und Produkten zu verzeichnen sein werden. Zusätzlich zu den bestehenden Reisebeschränkungen können Länder weiterhin Grenzen schließen, bestimmte Produktströme einschränken, ausgedehnte Quarantänen verhängen und Reisen weiter einschränken, was die Fähigkeit unserer Mitarbeiter, Produkte herzustellen oder Dienstleistungen zu erbringen, erheblich beeinträchtigen beziehungsweise den Transport unserer Produkte durch die Lieferkette erheblich behindern kann.

Zusätzlich zu den Auswirkungen auf unser Geschäft mit Gesundheitsprodukten stellen unsere Patienten aufgrund des bereits beeinträchtigten Gesundheitszustands unserer typischen Dialysepatienten eine Hoch-Risikogruppe dar, insbesondere während einer Kri-

se des öffentlichen Gesundheitswesens wie dem Ausbruch von COVID-19. Unsere Zentrumsdialysepatienten und Heimdialysepatienten müssen ihre lebensrettende Dialysebehandlung an mehreren Tagen in der Woche für jeweils drei bis vier Stunden erhalten, was eine außerordentliche Herausforderung für die Patienten und ihre Pflegeteams darstellt. Wir müssen sicherstellen, dass genügend klinisches Personal, einschließlich Krankenschwestern, Sozialarbeitern, Ernährungsberatern, Pflegetechnikern und Platz zur Verfügung stehen, um alle unsere Patienten, einschließlich derer, die mit COVID-19 infiziert sind oder infiziert sein könnten, so zu behandeln, dass unsere Pflegeteams oder andere Patienten, für die wir Dialyседienstleistungen erbringen, nicht unnötig gefährdet werden. Wir haben zusätzliche Kosten für die Einrichtung isolierter Behandlungsbereiche für COVID-positive Patienten und entsprechende Verdachtsfälle und die Umsetzung anderer Vorsichtsmaßnahmen verzeichnet und erwarten, dass wir derartige Kosten weiterhin zu tragen haben werden, ebenso wie Kosten für die Identifizierung, Eindämmung und Behebung der Auswirkungen im Falle einer COVID-19-Erkrankung eines Mitarbeiters oder Patienten. Es hat den Anschein, dass COVID-19 zu einer erheblichen Zunahme von Personen mit vorübergehendem Nierenversagen geführt hat, und es könnten zusätzliche Personalkosten anfallen, die erforderlich sind, um die resultierende erhöhte Nachfrage nach Dialysebehandlungen zu bedienen beziehungsweise um Geräte und medizinisches Personal für Notfallbehandlungen, z. B. in Krankenhäusern, bereitzustellen. Soweit die COVID-19-Pandemie die historische Normalsterblichkeitsrate unserer Patienten, die an terminaler Niereninsuffizienz oder deren Vorstufe erkrankt sind, erhöht, könnten unsere kurzfristigen Betriebsergebnisse erheblich und nachteilig beeinflusst werden. Die COVID-19-Pandemie hat dazu geführt und könnte auch weiterhin dazu führen, dass eine größere Anzahl unserer Dialysepatienten einen Krankenhausaufenthalt benötigt, was sich ebenfalls wesentlich und nachteilig auf unsere finanziellen Ergebnisse auswirken könnte, einschließlich der aus unseren wertbasierten und Shared-Risk Produkten und Dienstleistungen.

In den USA wurde das „Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act – Gesetz“ (CARES-Gesetz) erlassen, um bestimmte negative finanzielle Auswirkungen der Pandemie, einschließlich der Auswirkungen auf den Gesundheitssektor, zu mildern. Aus den im Rahmen des CARES-Gesetzes und weiterer COVID-19-Hilfen bereitgestellten zusätzlichen Mitteln erhalten wir eine gewisse finanzielle Unterstützung für unser Geschäft in den USA in Form einer Aussetzung der 2%-igen Kürzung aus der Medicare-Zahlungsbeschränkung für den Zeitraum von Mai bis Dezember 2020, beschleunigter und vorgezogener Zahlungen von Medicare-Erstattungen sowie in Form von Zuschüssen zur Deckung von Kosten wie auch zur Minderung der Einnahmeverluste im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie (siehe Anmerkung 2d im Konzernanhang). Diese Maßnahmen können jedoch potenzielle Einnahmeverluste und erhöhte Kosten möglicherweise nicht vollständig ausgleichen. Nach unserer derzeitigen Einschätzung erfüllen alle aus Zuschüssen erhaltenen Mittel die an diese Mittel gebundenen Bedingungen. Es wird erwartet, dass das US-amerikanische Gesundheitsministerium (Department of Health and Human Services – HHS) im Zusammenhang mit der Verwendung von Hilfgeldern auf Basis des CARES-Gesetzes zusätzliche Leitlinien veröffentlicht, die sich auf die Einschätzung der Gesellschaft zum 30. September 2020 auswirken können. Außerdem können sich diese Kosten noch erhöhen, sollten die COVID-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage sowie unsere Ertragslage weiterhin anhalten, ohne dass Hilfen verlängert oder zusätzliche Regierungsprogramme bereitgestellt werden. In den Märkten, in denen wir tätig sind, könnten weitere Gesetze und Änderungen der bestehenden Gesetzgebung zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie und ihrer nachteiligen wirtschaftlichen Folgen erlassen werden. Da die COVID-19-Pandemie länger andauert, könnte sich das Risiko weiterer staatlicher Eingriffe oder Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie weltweit auf unser Geschäft auswirken. Es ist derzeit nicht möglich, die Auswirkungen solcher gesetzgeberischen Maßnahmen auf unser Geschäft abzuschätzen oder zu quantifizieren.

Darüber hinaus könnte der Ausbruch von COVID-19 unsere Geschäftstätigkeit durch Fehlzeiten unserer Belegschaft stören. Infolge dieser und möglicherweise anderer Fakto-

ren sowie angesichts der schnellen Ausbreitung und Entwicklung des Virus könnte COVID-19 unsere Ergebnisse negativ beeinflussen und es ist ungewiss, wie sich COVID-19 im Allgemeinen auf unsere weltweiten Geschäftsaktivitäten auswirken wird, sollten diese Effekte über einen längeren Zeitraum anhalten oder sich verschlimmern. Jeder dieser Effekte könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanz- und unsere Ertragslage haben.

Überdies könnte die COVID-19-Pandemie insoweit, als sie sich negativ auf unser Geschäft, die Vermögens-, Finanz- und die Ertragslage auswirkt, zu einer Erhöhung vieler anderer in diesem Bericht sowie in unserem Geschäftsbericht 2019 im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ beschriebener Risiken führen.

Die globale Wirtschaftslage sowie die Verwerfungen an den Finanzmärkten können sich negativ auf unsere Geschäfte auswirken.

Wir sind abhängig von der Lage der Finanzmärkte und der Weltwirtschaft. Um unser Geschäft zu betreiben sind wir, wie auch unsere Kunden für Dialyseprodukte und die privaten Krankenversicherer, auf die Kapitalmärkte angewiesen. Wird der Zugang zu Kapital über die Finanzmärkte erschwert beziehungsweise verteuert, so beeinträchtigt dies unser Geschäft und unsere Profitabilität.

Unter anderem könnte ein möglicher Rückgang der Staatseinnahmen während eines anhaltenden wirtschaftlichen Abschwungs oder einer Rezession zu zusätzlichem Druck führen, Erstattungen für unsere Dienstleistungen von öffentlichen Kostenträgern weltweit, einschließlich Medicare und Medicaid in den USA sowie von anderen staatlich geförderten Programmen in den USA und in anderen Ländern weltweit zu begrenzen oder zu senken.

Währungsabwertungen und sich verschlechternde wirtschaftliche Bedingungen, darunter inflationäre Kostensteigerungen in verschiedenen Märkten im Zusammenhang mit sich verschlechternden Länderbonitäten, erhöhen zudem das Risiko einer Wertminderung des Firmenwerts, was zu einer teilweisen oder vollständigen Abschreibung des Firmenwerts in den betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGU) führen beziehungsweise sich negativ auf unsere Beteiligungen und externen Partnerschaften auswirken könnte. Darüber hinaus könnte sich die Unsicherheit an den Finanzmärkten nachteilig auf die Bewertung einiger unserer Beteiligungen und Wertpapiere oder die variablen Zinssätze auswirken, die im Rahmen unserer Kreditfazilitäten zu zahlen sind, oder es erschweren, solche Fazilitäten zu erhalten oder zu erneuern oder in Zukunft im Falle einer Einschränkung des Zugangs zu diesen Kapitalmärkten andere Formen der Finanzierung zu erhalten. In jüngster Zeit hat die rasche weltweite Ausbreitung der COVID-19-Pandemie zu einer wesentlichen Verschlechterung des weltwirtschaftlichen Umfelds geführt und erhebliche negative Auswirkungen auf die Finanzmärkte gezeigt, was sich negativ auf unsere Finanzlage und unsere Liquidität auswirken könnte.

Arbeitsplatzverluste oder ein Anstieg der Arbeitslosenquote in den USA könnte zur Folge haben, dass ein geringerer Anteil unserer Patienten über arbeitgeberfinanzierten Krankenversicherungsschutz verfügt und dass ein höherer Anteil über die geringer vergüteten Programme von Medicare und Medicaid versichert ist. Die Arbeitslosenquoten wurden weltweit durch den COVID-19-Ausbruch negativ beeinflusst, was sich negativ auf die Weltwirtschaft auswirkte und einen nachteiligen Effekt auf unsere Betriebsergebnisse haben könnte. Das Ausmaß, in dem sich der COVID-19-Ausbruch auf unser Geschäft, unsere Ertrags- und unsere Finanzlage auswirkt, hängt von künftigen Entwicklungen ab, die höchst ungewiss und nicht vorhersagbar sind. Soweit Krankenversicherer von einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage, einschließlich des prognostizierten Konjunkturunbruchs infolge der COVID-19-Pandemie, beeinträchtigt werden, könnten wir weiteren Druck auf die Vergütungssätze, eine weitere Verlangsamung von Zahlungseingängen und einen Rückgang der Zahlungseingänge verspüren.

Einzelne oder alle dieser Faktoren oder andere, derzeit nicht vorhersagbare Konsequenzen der Fortdauer oder Verschlechterung von inländischen und globalen wirtschaftlichen Bedingungen, könnten sich weiterhin nachteilig auf unsere Geschäfte und die Ertragslage auswirken.

Wir könnten negative Auswirkungen verzeichnen, wenn wir mit ungenügender Verfügbarkeit von Waren oder wesentlichen Preiserhöhungen unserer Lieferanten konfrontiert werden oder keinen Zugang zu neuen und besseren Produkten und Technologien erhalten.

Unsere Geschäftstätigkeit ist von einer verlässlichen Versorgung mit mehreren Rohstoffen für die Produktion und unsere Dienstleistungen abhängig. Sollte es uns in Phasen begrenzter Verfügbarkeit solcher Materialien nicht gelingen, ausreichende Mengen dieser Rohstoffe zu beschaffen, könnte dies zu Verzögerungen in der Produktion oder zu Umsatzverlusten führen und sich damit nachteilig auf die Ertragslage auswirken. Ebenso nachteilig können sich Preiserhöhungen durch Lieferanten sowie mangelnder Zugriff auf neue Produkte oder Technologien auf unsere Ertragslage auswirken.

Unsere Gegenmaßnahmen zur Minderung von Beschaffungsrisiken beinhalten i) Partnerschaften zu bestehenden strategischen Lieferanten in Form von Langfristverträgen zu entwickeln, ii) soweit nach vernünftigem Ermessen durchführbar, für alle versorgungs- oder preiskritischen Vorprodukte mindestens zwei Bezugsquellen („dual sourcing“, „multiple sourcing“) zu sichern und iii) Maßnahmen, um Lieferantenausfällen vorzubeugen, wie regelmäßige Leistungs- und Risikoanalysen sowie kontinuierliche Lieferkettenüberwachung. Sollten diese Maßnahmen nicht erfolgreich sein, disruptive Warenengpässe sowie potenzielle Preissteigerungen abzumildern oder den Zugang zu vorteilhaften neuen Produkt- und Technologieentwicklungen zu ermöglichen, könnte sich dies nachteilig auf unser Geschäft und unsere Finanzlage auswirken.

Die von Regierungsbehörden und privaten Akteuren ergriffenen Maßnahmen zur Begrenzung der Ausbreitung des COVID-19-Virus haben die Fähigkeit unserer Mitarbeiter, Zulieferer und anderer Geschäftsanbieter, auf normalem Leistungsniveau die ihnen zugewiesenen Aufgaben zu erfüllen oder Materialien zu liefern, beeinträchtigt und können dies auch weiterhin tun. Obwohl die finanziellen Auswirkungen dieser Maßnahmen auf uns bisher nicht wesentlich waren, ist angesichts der raschen Ausbreitung und Entwicklung des Virus ungewiss, wie sich das COVID-19-Virus allgemein auf unsere globalen Aktivitäten auswirken wird, wenn diese Maßnahmen über einen längeren Zeitraum andauern oder ausgeweitet werden. Darüber hinaus könnten sich Rückgänge in der Verfügbarkeit persönlicher Schutzausrüstung und damit verbundene Anstiege der entsprechenden Kosten sowie für den Ausgleich eines Teils dieser Kosten unzureichende Zuschüsse aus staatlichen COVID-19-Hilfsprogrammen nachteilig auf unsere Ertragslage auswirken.

Cyberangriffe oder sonstige Datenschutz- und Datensicherheitsverletzungen könnten zu Geschäftsunterbrechungen führen und uns erheblichen Verlusten, Haftungs- und Reputationsschäden aussetzen.

Wir und unsere externen Dienstleister verarbeiten, speichern und übertragen im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit regelmäßig große Datenmengen, darunter auch sensible persönliche Daten sowie firmeneigene oder vertrauliche Informationen, mit Bezug auf unser Unternehmen oder Dritte. Es könnte zu Durchbrechungen von IT-Sicherheitssystemen kommen, die wir sowohl intern verwenden als auch bei externen Dienstleistern einsetzen.

Cyberangriffe könnten unsere Sicherheitskontrollen sowie die Sicherheitskontrollen unserer externen Dienstleister überwinden und zur Entwendung oder Kompromittierung sensibler persönlicher Daten oder firmeneigener oder vertraulicher Informationen führen – darunter auch solcher Informationen, die von durch unsere oder deren Produkte genutzten Systemen gespeichert oder übertragen werden – um Systeme zu stören, Zusammenbrüche hervorzurufen oder Viren, Würmer sowie andere Schadsoftware einzuschleusen, die unsere Systeme angreifen. Wir und unsere externen Dienstleister verarbeiten persönliche Informationen unserer Patienten und Leistungsempfänger, „Patient Personal Data“ (Persönliche Patientendaten – PPD), innerhalb der Vereinigten Staaten und anderer Teile der Welt. Wir oder unsere Geschäftspartner könnten einen Verstoß gegen die „U.S Health Insurance Portability and Accountability Act Privacy and Security Rules“, die allgemeine EU-Datenschutzgrundverordnung sowie andere ähnliche Gesetze („Datenschutzgesetze“) verzeichnen, einschließlich der folgenden Ereignisse:

- Nutzung, Zugriff oder Offenlegung ungeschützter PPD in unzulässiger Weise,

- ein Verstoß gegen Datenschutzgesetze, sollten wir oder unsere Geschäftspartner es versäumen, die erforderlichen administrativen, technischen und physischen Sicherheitsvorkehrungen für elektronische Systeme und Geräte zu treffen, oder
- Datenschutz- und Datensicherheitsverletzungen, die zu Nutzung, Zugriff oder Offenlegung von personenbezogenen Daten unserer Mitarbeiter, Patienten oder Leistungsempfänger in unzulässiger Weise führt.

Im Mai, 2020, kam es zu einem Angriff auf unsere IT-Umgebung, in dessen Folge gewisse Patientendaten in Serbien unrechtmäßig veröffentlicht wurden. Wir haben umgehend bei den deutschen Behörden Anzeige gegen die unbekanntes Angreifer erstattet und die von der unrechtmäßigen Veröffentlichung von Daten betroffenen Patienten informiert. Während dieser Angriff keine wesentlichen Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage hatte, können künftige Cyberangriffe auf unsere IT-Systeme zu einem Verlust von Finanzdaten oder anderen sensiblen Informationen sowie Unterbrechungen unserer Geschäftstätigkeit führen, was sich in der Zukunft wesentlich nachteilig auf unser Geschäft, sowie unsere Finanz- und Ertragslage auswirken könnte.

Indem wir die Menge von uns digital gespeicherter und ausgetauschter sensibler persönlicher Informationen oder Finanzdaten ausweiten, sind wir zunehmenden Risiken von Datenschutz- und Datensicherheitsverletzungen sowie von Cyberangriffen ausgesetzt, darunter auch Risiken unentdeckter Angriffe, Schäden, Verluste oder unzulässiger Offenlegungen oder Zugänge, sowie steigenden Kosten für die Gegenmaßnahmen zum Schutz vor derartigen Risiken. Es kann nicht garantiert werden, dass unsere Sicherheitstechnologien, -prozesse -und -verfahren, die wir oder unsere externen Dienstleister zum Schutz sensibler persönlicher Daten und firmeneigener oder vertraulicher Informationen sowie zur Berücksichtigung von Sicherheitsaspekten bei der Entwicklung unserer Produkte implementiert haben, wirksam sein werden. Jedes Versäumnis, unsere IT-Systeme, Finanzdaten und sensible persönliche Informationen unserer Patienten und Kunden vor Angriffen, Schäden, Verlusten oder unzulässiger Offenlegung oder unzulässigem Zugriff – ob infolge unseres Handelns oder Nichthandelns oder dem unserer externen Geschäftspartner oder Anbieter, die diese persönlichen Informationen in unserem Namen nutzen und speichern – zu schützen, könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unseren Ruf sowie die Fortsetzung unserer Geschäftstätigkeit haben und uns verpflichtenden Anforderungen zur öffentlichen Berichterstattung, Rechtsstreitigkeiten oder behördlichen Durchsetzungsverfahren, erheblichen Bußgeldern, Strafen beziehungsweise Schadensbehebungskosten und Schadensersatzzahlungen mit Ausgleichs- oder Strafcharakter sowie solche spezifischer oder gesetzlicher Natur, Vergleichsverfügungen und anderen nachteiligen Maßnahmen aussetzen, von denen jede erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft sowie unsere Finanz- und Ertragslage haben könnte.

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, produzieren und vertreiben zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Dazu zählen sowohl Dialyseprodukte als auch nichtdialysebezogene Produkte. Unsere Dialyseprodukte umfassen Hämodialysegeräte, Cyclus für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Lösungen für die Peritonealdialyse, Konzentrate, Lösungen sowie Granulate für die Hämodialyse, Blutschläuche, Medikamente für die Behandlung von chronischem Nierenversagen und Wasseraufbereitungsanlagen. Unsere nichtdialysebezogenen Produkte beinhalten Produkte zur Behandlung von akutem Herz-Lungenversagen sowie für die Apherese-Therapie. Wir versorgen Dialysekliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, mit einer breiten Produktpalette und verkaufen zudem Dialyseprodukte an andere Dialyседienstleister. 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 unserer anderen Gesundheitsdienstleistungen als Versorgungsmanagement. Das Versorgungsmanagement umfasst gegenwärtig unter anderem, ohne darauf beschränkt zu sein, wert- und risikobasierte Programme, die Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie sowie Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren, nephrologische und kardiologische Dienstleistungen durch niedergelassene Ärzte, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung (bis zum ersten Quartal 2020) und ambulante Behandlungen. Das Versorgungsmanagement wird mit den Dialyседienstleistungen und damit verbundenen Dienstleistungen als Gesundheitsdienstleistungen (Health Care) zusammengefasst. Wir schätzen, dass die Bereitstellung von Dialyседienstleistungen und der Vertrieb von Dialyseprodukten einen weltweiten Markt von etwa 80 MRD € im Geschäftsjahr 2019 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 Forschung zu therapeutischen Gesundheitsprodukten.

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

Wesentliche Erstattungsentwicklungen in den USA

Ein Großteil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 32% der Umsatzerlöse des Konzerns in den ersten neun Monaten 2020 resultieren aus den Erstattungen von staatlich finanzierten US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid, deren Erstattungssätze durch die Centers for Medicare and Medicaid (CMS) festgelegt werden. Gesetzesänderungen können die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen betreffen. Beeinflusst wurde die Stabilität der Erstattungssätze in den USA in den letzten Jahren 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“, sowie die gegenwärtige Aussetzung solcher Kürzungen, (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 in den USA, die die von den CMS festgelegten jährlichen Qualitätsstandards nicht erreichen, Basis-Erstattungskürzungen um bis zu 2% in einem Folgejahr 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 2030 gelten werden. Insbesondere trat am 1. April 2013 eine Kürzung der Medicare-Zahlungen um 2% in Kraft, die weiterhin fortbesteht. Im Rahmen der COVID-19-Hilfsmaßnahmen wurde die 2%ige Kürzung vom 1. Mai 2020 bis zum 31. Dezember 2020 vorübergehend ausgesetzt. Die Ausgabenkürzungen im Rahmen der Kürzungen des US-Haushalts haben sich negativ auf unsere Ertragslage ausgewirkt und werden dies nach Aufhebung der Aussetzung auch weiterhin tun.
- Am 2. November 2020 haben die CMS eine finale Regelung zum PVS-Vergütungssatz für das Kalenderjahr 2021 veröffentlicht. Die CMS schätzen, dass infolge der Änderungen durch die finale Regelung Zahlungen an große Dialyseorganisationen durchschnittlich um 2,9% ansteigen werden. Der Basis-Pauschalvergütungssatz für das Kalenderjahr 2021 beträgt 253,13 US\$ je Behandlung, was einer Erhöhung um 5,8% gegenüber dem Basis-Pauschalvergütungssatz für 2020 in Höhe von 239,33 US\$ entspricht. Die Aktualisierung erhöht den Basis-Pauschalvergütungssatz um eine Zahlung für Kalzimetika in Höhe von 9,93 US\$, die zuvor im Rahmen der Übergangszuschlagszahlungen (Transitional Drug Add-on Payment Adjustment – TDAPA) erstattet wurden. Auf Basis der finalen Regelung für das Kalenderjahr 2021 können Kalzimi-

metika gegebenenfalls für Vergütungen für Sonderfälle qualifiziert sein. Der aktualisierte Basis-Pauschalvergütungssatz enthält ebenfalls eine Anpassung für den Budgetneutralitätsfaktor auf Basis des Lohnkostenindex in Höhe von 0,998485 sowie eine gesetzliche Warenkorberhöhung in Höhe von 1,9%. Diese wird teilweise durch eine Multifaktor-Produktivitätsanpassung in Höhe von 0,3% (wie vom ACA vorgeschrieben) ausgeglichen, was zu einer produktivitätsbereinigten Warenkorberhöhung in Höhe von 1,6% führt. Der PVS-Vergütungssatz für 2021 behält die Lohnkostenindexuntergrenze für 2020 von 0,5000 bei. Der arbeitsbezogene Anteil des PVS-Vergütungssatzes, auf den der Lohnkostenindex angewendet wird, wird in 2021 52,3% betragen. Der Erstattungssatz für die Akutdialyse wurde von den CMS für das Kalenderjahr 2021 auf 253,13 US\$ angepasst, was dem für das Kalenderjahr 2021 vorgesehenen Basis-Pauschalvergütungssatz entspricht. Aufgrund des prognostizierten Anstiegs der Gesamtzahlungen an alle Einrichtungen für die Behandlung terminaler Niereninsuffizienz um 2% rechnen die CMS mit einem Anstieg der Selbstbeteiligungszahlungen durch Begünstigte um 2%.

In der finalen Regelung mit Wirkung zum 1. Januar 2021 überarbeiteten die CMS auch die Übergangszuschlagszahlungen (TDAPA). Nach der endgültigen Regelung für das Geschäftsjahr 2019 wurden alle neuen Nierendialysemedikamente und biologischen Produkte für TDAPA zugelassen, nicht nur diejenigen in den neuen PVS-Funktionskategorien. Die CMS änderten auch die Vergütungsgrundlage für TDAPA hinsichtlich der Methodik der Preisgestaltung gemäß Abschnitt 1847A des Gesetzes, von einem durchschnittlichen Verkaufspreis plus 6%, auf 100% des durchschnittlichen Verkaufspreises. Hiervon ausgenommen sind Kalziummetika, die bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis plus 6% verbleiben. In der endgültigen Regelung für das Geschäftsjahr 2020 haben die CMS jedoch die TDAPA-Richtlinie für das Geschäftsjahr 2019 eingeschränkt, um bestimmte von der FDA zugelassene nicht innovative Arzneimittel (z.B. Generika, Neuformulierungen bestehender Arzneimittel und andere Arten neuer Arzneimittelanwendungen (New Drug Applications – NDAs), die keine wirklich neuen Therapien darstellen), von der Zulassung auszuschließen. Die CMS erweiterten die Preisgestaltung ausgehend von 100% des durchschnittlichen Verkaufspreises auf Kalziummetika. In der finalen Regelung für das Geschäftsjahr 2021 werden Kalziummetika nun im Rahmen des Basis-Pauschalvergütungssatzes erstattet und daher aus den TDAPA ausgenommen.

Daneben überarbeiteten die CMS in der finalen Regelung die Richtlinie für Übergangszuschlagszahlungen für neue und innovative Ausstattungen und Verbrauchsmaterialien (Transitional add-on Payment adjustment for New and Innovative Equipment and Supplies - TPNIES). Die CMS haben zudem die Definition von „neu“ für die Zwecke der TPNIES-Richtlinie dahingehend angepasst, dass damit drei Jahre ab dem Datum, an dem der Antragsteller die FDA-Genehmigung für die Vermarktung erhält, gemeint sind. Darüber hinaus erweiterten die CMS die TPNIES um kapitalbezogene Vermögenswerte, bei denen es sich um Heimdialysegeräte handelt, wenn diese zu Hause für einen einzelnen Patienten verwendet werden. Wie bei anderen Ausstattungen und Verbrauchsmaterialien für die Nierendialyse, die möglicherweise qualifiziert sind, oder bei TPNIES, werden die CMS die Anwendung bewerten, um festzustellen, ob das Heimdialysegerät eine deutliche Verbesserung der Diagnose oder Behandlung von Medicare-Begünstigten im Vergleich zu anderen bereits vorhanden Dialyседienstleistungen bewirkt und andere Anforderungen, die in der geltenden Verordnung festgelegt sind, erfüllt. Auf Basis dieser Richtlinie zahlen die CMS für zwei Kalenderjahre 65% des von Medicare Administrative Contractor (MAC) festgelegten Betrags pro Behandlung, reduziert um einen durchschnittlichen Ausgleichsbetrag pro Behandlung von 9,32 US\$ für Ausstattungen und Verbrauchsmaterialien, die TPNIES-qualifiziert sind. Nach Ablauf des zweijährigen TPNIES-Zeitraums wären die Heimdialysegeräte nicht für Vergütungen für Sonderfälle qualifiziert, und es wür-

de keine Änderung des Basis-Pauschalvergütungssatzes vorgenommen. Letztendlich berücksichtigten die CMS für TPNIES im Jahr 2021 zwei Produkte, einen Dialysator und eine Kartusche für ein Heimdialysegerät. Die CMS legten fest, dass keines der Produkte die Zulassungskriterien für TPNIES für das Kalenderjahr 2021 erfüllte, räumten jedoch ein, dass der Antragsteller berechtigt ist, in Bezug auf den Dialysator für die Kalenderjahre 2022 und 2023 Anträge zu stellen.

- In der finalen Regelung zum PVS-Vergütungssatz für das Kalenderjahr 2021 haben die CMS mehrere programmatische Aktualisierungen des QVP abgeschlossen und die Anforderungen für die Datenübermittlung zur Berechnung der Messwerte kodifiziert. Die CMS bewerten im Rahmen des QVP die Gesamtleistung jeder Einrichtung anhand der pro Zahlungsjahr festgelegten Messwerte und nehmen für jede Einrichtung, die die Mindestpunktzahl für die Gesamtleistung (Total Performance Score – TPS) nicht erreicht, eine angemessene Zahlungskürzung vor. Für das Leistungsjahr 2023 schätzen die CMS, dass eine Einrichtung einen Mindest-TPS von 57 erfüllen oder überschreiten muss, um eine Kürzung zu vermeiden. In der finalen Regelung für das Geschäftsjahr 2021 haben die CMS die Bewertungsmethodik für die Messung der Ultrafiltrationsrate aktualisiert, um Einrichtungen basierend auf der Anzahl der in Frage kommenden Patientenmonate im Gegensatz zu den Einrichtungsmonaten zu bewerten. Die CMS haben außerdem die Bewertungsmethodik für die Validierungsstudie des National Healthcare Safety Network (NHSN) aktualisiert, um die Anzahl der erforderlichen Datensätze von 20 Datensätzen in den ersten beiden Quartalen auf insgesamt 20 Datensätze in zwei Quartalen zu reduzieren. In der finalen Regelung zum PVS-Vergütungssatz räumten die CMS außerdem ein, dass die landesweite Ausnahme für außergewöhnliche Umstände (Extraordinary Circumstances Exception – ECE), welche die CMS den Einrichtungen als Reaktion auf die COVID-19-Gesundheitsnotlage gewährten und welche Daten aus dem ersten und zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2020 ausschloss, möglicherweise Auswirkungen auf die Daten des Kalenderjahres 2020 haben kann. Die CMS erwägen derzeit Möglichkeiten, um die Auswirkungen dieses Ausschlusses anzugehen, und werden weitere Leitlinien in einem Regelungsentwurf für das Geschäftsjahr 2022 bereitstellen. Mit der finalen Regelung werden auch Kürzungen von bis zu zwei Prozent für das QVP für das Leistungsjahr 2023 abgeschlossen. Die gesamten Zahlungsminderungen für die ungefähr 1.790 von 7.610 von Medicare registrierten Dialyseeinrichtungen, für die eine Kürzung erwartet wird, betragen für das Leistungsjahr 2021 ungefähr 15,8 Millionen US\$.
- Am 4. August 2020 haben die CMS einen Regelungsentwurf zu Erstattungssystemen für ambulante Kliniken und Operationszentren bezogen auf das Kalenderjahr 2021 veröffentlicht. Für das Kalenderjahr 2021 werden die CMS weiterhin bestimmten Dialyse-Gefäßzugangs-Codes zugeordnete Leistungen mit dem Erstattungssatz für ambulante Operationszentren („Ambulatory Surgical Center“ – ASC) vergüten. Der Regelungsentwurf zur Aktualisierung der ASC-Gebührenordnung für das Kalenderjahr 2021 beinhaltet eine allgemeine Erhöhung der Erstattungssätze für bestimmte Gefäßzugangsversorgungsleistungen. Für das in einem ASC verfügbare Leistungsspektrum beträgt die durchschnittliche Erhöhung 2,6% gegenüber dem Vorjahr. Darüber hinaus haben die CMS die ärztliche Gebührenordnung für das Kalenderjahr 2021 aktualisiert. Für das in einer Arztpraxis verfügbare Leistungsspektrum ergibt sich aus der Gebührenordnung für das Kalenderjahr 2021 im Durchschnitt keine Veränderung der Erstattung gegenüber dem Vorjahr.

Nicht-orale Medikamente für terminale Niereninsuffizienz werden üblicherweise im Rahmen des PVS erstattet. Ausschließlich oral zu verabreichende Medikamente für terminale Niereninsuffizienz werden üblicherweise außerhalb des PVS erstattet. 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 ter-

minale Niereninsuffizienz ab der Genehmigung einer nicht-oralen Version eines Medikaments dieser Kategorie durch die amerikanische Bundesaufsichtsbehörde für Lebens- und Arzneimittel („Food and Drug Administration“ – FDA) nicht mehr als rein oral betrachtet wird. Die CMS werden jedoch für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren sowohl die orale als auch die nicht-orale Version des Medikaments unter Zugrundelegung des TDAPA erstatten. Während dieses Übergangszeitraums werden die CMS keine Vergütungen für Sonderfälle für diese Medikamente leisten; die Behörde wird jedoch Daten bezüglich der Verordnung sowohl oraler als auch injizierbarer beziehungsweise 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-orale Versionen des Medikaments im Rahmen eines öffentlichen Regelungsprozesses in den PVS-Satz einbeziehen.

Die Einführung von Parsabiv™, einem intravenösen Kalziummimetikum, hat sich auch auf die Art und Weise ausgewirkt, 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 erhalten von einigen Versicherern für von unseren Dialysekliniken verabreichte Kalziummimetika zusätzliche Erstattungen. Gleichwohl stellt dies den ersten derartigen Übergang weg von einem ausschließlich oral zu verabreichenden Medikament dar, und entsprechend entwickelt sich die Erstattungslandschaft für Versicherer außerhalb von Medicare ständig weiter.

Derzeit bestehen Unsicherheiten hinsichtlich möglicher zukünftiger Änderungen der Regulierung des Gesundheitswesens, auch in Bezug auf die Regulierung der Erstattung für Dialyседienstleistungen sowie des Standes des ACA. Am 2. März 2020 stimmte der Oberste Gerichtshof der USA einer Überprüfung der Entscheidung des Fünften Bundesberufungsgerichts zu, mit der eine Entscheidung eines texanischen Bundesbezirksgerichts bestätigt wurde, das das individuelle Mandat unter dem ACA für eine unzulässige Ausübung der Steuergewalt des Kongresses erklärt hatte. Am 19. August 2020 setzte der Oberste Gerichtshof der USA für den 10. November 2020 eine mündliche Verhandlung in den zusammengeführten Fällen, California, et al., v. Texas, et al., Nr. 19-840 und Texas, et al., v. California, et al., Nr. 19-1019, an, wobei eine Entscheidung voraussichtlich 2021 ergehen wird. Weitergehende Informationen sind im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Gesundheitsreformen“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2019 enthalten. Änderungen des ACA (insbesondere seine Erklärung für verfassungswidrig) könnten unser Geschäft negativ beeinflussen.

Weitergehende Informationen sind im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2019 enthalten.

Am 22. Mai 2020 veröffentlichten die CMS eine finale Regelung, die mit Wirkung zum 1. Januar 2021 ambulante Dialyseeinrichtungen aus den zeit- und entfernungsbezogenen Standards (time-and-distance standards) ausnimmt, die gemäß den Angemessenheitsregeln für Netzwerke für Medicare Advantage-Plans anzuwenden sind (siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang).

Prämien-Hilfsprogramm

Am 18. August 2016 haben die CMS ein Auskunftersuchen („Request for Information“) veröffentlicht, mit dem die Öffentlichkeit um Stellungnahme bezüglich der Praxis von Anbietern gebeten wird, Patienten vermeintlich in unangemessener Weise zum Abschluss im Rahmen des „Patient Protection and Affordable Care Act“ im Markt für private Krankenversicherungen angebotener privater Krankenversicherungspläne zu bewegen. Die Holdinggesellschaft für unser US-Geschäft, Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH), und weitere Dialyseanbieter, private Versicherer und andere Unternehmen der Branche sind dem Auskunftersuchen gefolgt. In unserer Stellungnahme haben wir berichtet, dass

wir eine solche Steuerung nicht vornehmen. Am 14. Dezember 2016 veröffentlichten die CMS eine vorübergehend abschließende Regelung („Interim Final Rule“ – kurz 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 führen würde. 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 unsere Ertragslage gehabt (siehe Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2019). 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. Letztlich wurde kein Vorschlag veröffentlicht. Die Kläger in diesem Prozess, darunter FMCH, stimmten der Aussetzung zu, die vom Gericht erlassen wurde.

Unabhängig davon hat das United States Department of Health and Human Services (HHS) einen neuen Regulierungsvorschlag namens „Conditions for Coverage for End-Stage Renal Disease Facilities – Third Party Payments“ (Bedingungen für die Versicherungsdeckung gegenüber Dialyseeinrichtungen und Handhabung von Zahlungen durch Drittanbieter – CMS-3337-P) ausgearbeitet. Während der Regulierungsvorschlag seit Juni 2019 vom Office of Management and Budget geprüft wird und das HHS die Veröffentlichung für November 2019 anstrebte, wurde der Regulierungsvorschlag bisher nicht zur Stellungnahme veröffentlicht.

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 bundesstaatliche Maßnahmen werden Versicherer wahrscheinlich ihre Bemühungen fortsetzen Prämienzahlungen an unsere Patienten für individuelle Versicherungen oder andere Versicherungsdienstleistungen einzuschränken. Sollte dies in einem für unsere US-Geschäftstätigkeit wesentlichen Bereich oder Umfang gelingen, hätte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage.

Am 3. Januar 2017 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung der U.S. Bundesanwaltschaft für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und Beziehungen von FMCH mit dem AKF angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge von FMCH an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. FMCH hat bei der Untersuchung, welche Teil einer breiter angelegten Untersuchung hinsichtlich wohlthätiger Zuwendungen in der Medizinbranche war, kooperiert. Am 1. August 2019 erließ der United States District Court for the District of Massachusetts einen Beschluss, in dem er ankündigte, dass die Vereinigten Staaten es abgelehnt hätten, in eine Qui-Tam-Beschwerde einzugreifen, die der Untersuchung durch das United States Attorney's Office (USAO) Boston zugrunde lag, und mit dem er die Anzeige des Anzeigeeerstatters entsiegelte, um es dem Anzeigeerstatter zu ermöglichen, die Beschwerde selbst zuzustellen und das Verfahren fortzuführen. Der Anzeigeerstatter hat die Beschwerde nicht

fristgerecht zugestellt. Am 17. Juli 2020 hat der Anzeigerstatter einen Antrag auf Abweisung der Beschwerde gestellt, danach wurde das Verfahren vom Gericht eingestellt.

Für weiterführende Informationen bezüglich dieses und weiterer Rechtsverfahren siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang.

Volksabstimmungsinitiativen und sonstige Gesetzgebungsprozesse in den USA

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

Teilnahme an neuen Medicare-Zahlungskonzepten

Im Rahmen des umfassenden Versorgungsmodells der CMS im Zusammenhang mit terminaler Niereninsuffizienz („Comprehensive ESRD Care Model“ – UV-Modell), einem Pilotprogramm zur Erstattung und Versorgung mit dem Ziel, die Gesundheit von Medicare-Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz zu verbessern und gleichzeitig die Kosten der CMS zu senken, haben Dialyседienstleister und Ärzte sogenannte „Organisationen für die nahtlose Versorgung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz“ (ESRD Seamless Care Organizations – ESCOs) gebildet. Nach unserer ursprünglichen Teilnahme an sechs ESCOs nehmen wir gegenwärtig mit 23 an unseren Dialysekliniken gebildeten ESCOs an dem Modell teil. ESCOs, die die Mindest-Qualitätsstandards des Programms erreichen und gleichzeitig die Kosten der CMS für die Versorgung ihrer Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz um mehr als einen vorgegebenen Schwellenwert senken, erhalten einen Teil der Kosteneinsparungen, angepasst auf Basis der Leistung der ESCO bezüglich bestimmter Qualitätskennzahlen. ESCOs, an denen Dialyseketten mit über 200 Kliniken beteiligt sind, müssen sich am Risiko von Kostensteigerungen beteiligen und den CMS einen Teil etwaiger entsprechender Kostensteigerungen erstatten, wenn die tatsächlichen Kosten vereinbarte Schwellenwerte überschreiten. Die Anzahl der teilnehmenden Patienten an unseren ESCOs betrug zum 30. September 2020 rund 41.000.

Im November 2017 haben wir die Ergebnisse des ersten Leistungsjahres 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 unabhängiger Bericht, wonach die Zahl der Krankenhauseinweisungen der Patienten in diesem Zeitraum um fast 9% zu-

rückging. Im zweiten Leistungsjahr (Kalenderjahr 2017) erzielten die ESCOs von Fresenius Medical Care Einsparungen von insgesamt mehr als 66,7 MIO US\$. Damit sanken die Behandlungskosten pro Patient um durchschnittlich 3,4%. Für das dritte Leistungsjahr (Kalenderjahr 2018) veröffentlichten die CMS die finalen Berichte am 14. August 2020. Insgesamt erzielten die ESCOs von Fresenius Medical Care Einsparungen von mehr als 66,1 MIO US\$, was einer durchschnittlichen Verringerung der Behandlungskosten pro Patient von 1,9% entspricht. Für das vierte Leistungsjahr (Kalenderjahr 2019) haben die CMS die Ergebnisse noch nicht abschließend ausgewertet. Für das fünfte Leistungsjahr (Kalenderjahr 2020) haben die CMS angekündigt, jeder ESCO die Möglichkeit zu geben, (a) die Teilnahme an dem Programm bis zum 31. März 2021 zu verlängern und/oder (b) den folgenden finanziellen Veränderungen zuzustimmen: (i) Verringerung des Risikos negativer Abweichungen für 2020 durch die Reduzierung der anteilig zu tragenden Verluste proportional zum Anteil der Monate während der COVID-19-Gesundheitsnotlage, wie im „Public-Health-Services-Gesetz“ verkündet, (ii) eine Kappung der potentiellen auf Einsparungen basierenden positiven Abweichungen auf 5% der Einsparungen, (iii) Nichtberücksichtigung von stationären Behandlungen im Zusammenhang mit COVID-19 und (iv) Streichung der Anforderung bezüglich finanzieller Garantien für 2020. Unsere ESCOs haben zu den genannten Optionen bisher keine Entscheidung getroffen.

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

„Executive Order“ für neue Erstattungsmodelle

Am 10. Juli 2019 wurde in den USA eine Verordnung („Executive Order“) zur Förderung der Nierengesundheit unterzeichnet. Die Verordnung sieht unter anderem die Entwicklung neuer Medicare-Erstattungsmodelle durch den Gesundheitsminister vor, welche eine frühere Erkennung und Behandlung von Nierenerkrankungen sowie den Ausbau von Heimdialysebehandlungen und Transplantationen fördern sollen. Eines dieser Modelle, das „ESRD Treatment Choices“ (ETC)-Modell, ist ein verpflichtendes Modell, das finanzielle Anreize für Heimdialysebehandlungen und Nierentransplantationen schafft. Die Regelung für dieses Modell, die am 29. September 2020 finalisiert wurde, sieht den Start für das Modell im Januar 2021 und eine Laufzeit bis Juni 2026 vor. Im Rahmen des Modells werden für einen Zeitraum von sechseinhalb Jahren sowohl positive wie negative Anpassungen von durch Ärzte und Dialyseeinrichtungen beantragten Erstattungen für bestimmte Medicare-Heimdialysebehandlungen vorgenommen. Die Teilnehmer an diesem Modell basieren auf einer zufälligen Auswahl von 30% der Versorgungsgebiete der Krankenhäuser. Zum September 2020 gehören 967 unserer US-Dialysekliniken (etwa 35% unserer US-Dialysekliniken) zur zufälligen Auswahl der Versorgungsgebiete der Krankenhäuser und befinden sich damit in den Bereichen, die für die Teilnahme an dem Modell ausgewählt wurden. Ab Januar 2021 werden für die ersten drei Jahre des Modells ausschließlich Zuschlagszahlungen für Heimdialysebehandlungen (Home Dialysis Payment Adjustment – HDPA) geleistet. Diese verringern sich von anfänglich 3% im ersten Zahlungsjahr auf 2% im zweiten Zahlungsjahr sowie 1% im letzten Zahlungsjahr. Zudem beinhaltet das Modell ab Juli 2022 eine leistungsabhängige Erstattungsanpassung (Performance Payment Adjustment – PPA). Die PPA-Zahlungen ergeben sich aus einer kombinierten Berechnung aus Heimdialyse- und Transplantationsquoten auf der Grundlage historischer Daten und/oder von Vergleichsdaten aus geographisch ähnlichen Gebieten. Mögliche PPA-Zahlungen erhöhen sich im Zeitablauf und werden im ersten Erstattungsjahr (beginnend ab Juli 2022) zwischen (5%) und 4% für Ärzte und Einrichtungen betragen und im letz-

ten Erstattungsjahr (endend im Juni 2026) auf zwischen (9%) und 8% für Ärzte sowie auf zwischen (10%) und 8% für Einrichtungen steigen.

Gemäß der Verordnung kündigte der Gesundheitsminister zudem die freiwilligen Erstattungsmodelle "Kidney Care First" (KCF) und "Comprehensive Kidney Care Contracting" (CKCC) ("graduated", "professional" und "global"), die auf dem bestehenden UV-Modell aufbauen sollen, an. Die freiwilligen Modelle schaffen finanzielle Anreize für Gesundheitsdienstleister, die Versorgung von Medicare-Leistungsempfängern mit chronischen Nierenerkrankungen der Stufen 4 und 5 oder mit chronischem Nierenversagen zu koordinieren, den Dialysebeginn hinauszuzögern, und Anreize für Nierentransplantationen zu bieten. Bei den freiwilligen Modellen können Gesundheitsdienstleister durch die Bildung einer sogenannten Kidney Care Entity (KCE) unterschiedliche finanzielle Risikoumfänge eingehen. Zwei Optionen, das "global" und das "professional" CKCC-Modell, erlauben es Gesundheitsdienstleistern im Bereich der Nierengesundheit, ein Risiko sowohl positiver als auch negativer finanzieller Abweichungen einzugehen. Eine dritte Option, das "graduated" CKCC-Modell, ist auf potentielle positive Abweichungen beschränkt, steht KCEs, denen große Dialyseorganisationen angehören, jedoch nicht zur Verfügung. Im Rahmen des "global" Modells trägt die KCE das Risiko für 100% der Gesamtversorgungskosten von Medicare Teil A- und B-Leistungen für entsprechende Leistungsempfänger. Im "professional" Modell übernimmt die KCE das Risiko für 50% dieser Gesamtkosten. Die Anträge für die freiwilligen Modelle wurden im Januar 2020 eingereicht. Wir haben 25 CKCC-Anträge zur Teilnahme am "professional" Modell eingereicht und waren in vier weiteren CKCC-Anträgen von Nephrologen vertreten. Alle 29 KCE-Anträge wurden im Juni 2020 angenommen. Von den 29 angenommenen Anträgen haben 28 KCEs beschlossen, an der am 15. Oktober 2020 gestarteten Implementierungsphase teilzunehmen, welche eine Anlaufphase bietet, in der die KCE keinem finanziellen Risiko ausgesetzt ist. Jede KCE wird bis zum 21. Dezember 2020 über den Verbleib im "professional" Modell oder den Wechsel in das "global" Modell entscheiden. Darüber hinaus wird jede KCE bis zum 1. April 2021 über die Fortsetzung ihrer Teilnahme, einschließlich Risikoübernahme, im ersten Leistungsjahr entscheiden, das am 1. April 2021 beginnt und am 31. Dezember 2021 endet. Nach erfolgter Implementierung soll das CKCC-Modell voraussichtlich bis 2025 laufen. Wir können derzeit noch keine Prognose hinsichtlich der Auswirkungen des ETC-Erstattungsmodells sowie der freiwilligen Erstattungsmodelle auf unsere Geschäftstätigkeit treffen.

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 andere extrakorporale 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, die Logistik sowie der Einkauf für die Produktion werden zentral gesteuert.

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. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Die globale Forschung und Entwicklung sowie das Global Medical Office werden ebenfalls zentral gesteuert. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment gemäß IFRS 8. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen. Daher werden diese Komponenten nicht in die Analyse der Segmentergebnisse einbezogen, sondern werden in der folgenden Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns erläutert. Für weitere Informationen zu unseren Geschäftssegmenten siehe Anmerkung 10 im Konzernanhang.

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 finanziellen IFRS-Kenngrößen, für unsere Investoren für nützlich, da sie eine Grundlage für die Messung unserer Leistung, Zahlungsverpflichtungen im Zusammenhang mit der erfolgsabhängigen Vergütung und der Einhaltung von finanziellen Auflagen darstellen. Diese Nicht-IFRS-Kennzahlen sollen nicht als Ersatz für nach IFRS dargestellte Finanzinformationen betrachtet oder interpretiert werden.

Manche Steuerungsgrößen und andere in diesem Bericht verwendete finanzielle Kenngrößen, etwa die Entwicklung der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses und des Konzernergebnisses (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) werden durch die Entwicklung der Wechselkurse beeinflusst. In unseren Veröffentlichungen berechnen wir diese Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu konstanten Wechselkursen, um die Entwicklung unserer Umsatzerlöse, unseres operativen Ergebnisses, unseres Konzernergebnisses und anderer Positionen ohne periodische Wechselkursschwankungen darzustellen. Gemäß IFRS werden die in lokaler (das heißt Nicht-Euro-)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 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. Darüber hinaus wird für unsere Vergütungspläne mit langfristiger Anreizwirkung die Erreichung bestimmter Zielvorgaben anhand des zu konstanten Wechselkursen ermittelten Wachstums der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses gemessen. 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 unter Einbeziehung:

1. der Entwicklung der Werte für die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis, das Konzernergebnis und andere Positionen gemäß IFRS gegenüber dem Vergleichszeitraum sowie
2. der Entwicklung der entsprechend ermittelten Werte zu konstanten Wechselkursen.

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 ihm nicht mehr Wert beigemessen wird als dem korrespondierenden gemäß IFRS ermittelten Wachstum. Wir stellen die jeweilige Wachstumsrate der entsprechenden Nicht-IFRS-Kennzahlen der jeweiligen Wachstumsrate von IFRS-Kennzahlen wie Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen 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.

Verbleibendes operatives Ergebnis (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 operatives Ergebnis) eine wichtige Kennzahl für Investoren ist. Das verbleibende operative Ergebnis entspricht in etwa dem operativen Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt. Wir sehen das operative Ergebnis als am ehesten vergleichbare IFRS-Kennzahl an. Die Veränderung des verbleibenden operativen Ergebnisses wird auch zu konstanten Wechselkursen bewertet.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des operativen Ergebnisses zum verbleibenden operativen Ergebnis für den Konzern und für jedes unserer Segmente:

Überleitung des operativen Ergebnisses zum verbleibenden operativen Ergebnis

in MIO €

	3. Quartal		1. Januar bis	
	2020	2019	30. September	2019
Gesamt				
Operatives Ergebnis	632	595	1.843	1.653
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(66)	(59)	(210)	(177)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>566</u>	<u>536</u>	<u>1.633</u>	<u>1.476</u>
Segment Nordamerika				
Operatives Ergebnis	514	477	1.587	1.279
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(62)	(55)	(202)	(167)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>452</u>	<u>422</u>	<u>1.385</u>	<u>1.112</u>
Dialyse				
Operatives Ergebnis	490	500	1.474	1.261
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(54)	(50)	(176)	(154)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>436</u>	<u>450</u>	<u>1.298</u>	<u>1.107</u>
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis	24	(23)	113	18
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(8)	(5)	(26)	(13)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>16</u>	<u>(28)</u>	<u>87</u>	<u>5</u>
Segment EMEA				
Operatives Ergebnis	99	100	278	334
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(1)	(2)	(2)	(4)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>98</u>	<u>98</u>	<u>276</u>	<u>330</u>
Segment Asien-Pazifik				
Operatives Ergebnis	97	90	237	254
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(2)	(2)	(5)	(6)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>95</u>	<u>88</u>	<u>232</u>	<u>248</u>
Dialyse				
Operatives Ergebnis	82	81	227	235
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	(3)	(2)	(7)	(5)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>79</u>	<u>79</u>	<u>220</u>	<u>230</u>
Versorgungsmanagement				
Operatives Ergebnis	15	9	10	19
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	1	0	2	(1)
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>16</u>	<u>9</u>	<u>12</u>	<u>18</u>
Segment Lateinamerika				
Operatives Ergebnis	11	11	29	28
abzüglich der nicht beherrschenden Anteile	0	0	0	0
Verbleibendes operatives Ergebnis	<u>11</u>	<u>11</u>	<u>29</u>	<u>28</u>

Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse

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

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

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

Die folgende Tabelle zeigt die Cash Flow bezogenen Steuerungsgrößen in den ersten neun Monaten 2020 und 2019 und eine Überleitung des Free Cash Flows beziehungsweise des Free Cash Flows in Prozent der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit beziehungsweise zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse:

Cash Flow bezogene Steuerungsgrößen

in MIO €

	1. Januar bis 30. September	
	2020	2019
Umsatzerlöse	13.459	12.897
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	3.649	1.796
Investitionen in Sachanlagen	(746)	(788)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	10	11
Investitionen in Sachanlagen, netto	(736)	(777)
Free Cash Flow	2.913	1.019
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	27,1%	13,9%
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	21,6%	7,9%

Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Eine weitere Steuerungsgröße ist der Netto-Verschuldungsgrad. Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Verschuldung beziehungsweise 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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in unserer Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Wertminderungen angepasst. Das Verhältnis ist ein Indikator dafür, wie lange es dauert, die Netto-Verschuldung aus eigenen Mitteln zu tilgen. Nach unserer Auffassung liefert der Netto-Verschuldungsgrad, ergänzend zur absoluten Höhe unserer Verschuldung, alternative Informationen, die der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin als nützlich erachtet, um zu beurteilen, ob wir in der Lage sind, unseren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Wir haben eine starke Marktposition in globalen, wachsenden und größtenteils nichtzyklischen Märkten. Zudem verfügen die meisten Kunden über eine hohe Kreditqualität, da die Dialysebranche generell durch stabile Cash Flows gekennzeichnet ist. Wir sind der Meinung, dass wir dadurch mit einem angemessenen Anteil an Fremdkapital, das heißt den Einsatz eines umfangreichen Mixes aus Finanzverbindlichkeiten, arbeiten können.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des angepassten EBITDA und des Netto-Verschuldungsgrads zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019:

Überleitung angepasstes EBITDA und Netto-Verschuldungsgrad zur am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahl

in MIO €, ausgenommen Netto-Verschuldungsgrad

	30. September 2020	31. Dezember 2019
Verschuldung ⁽¹⁾	13.053	13.782
Minus: Flüssige Mittel ⁽²⁾	<u>(1.599)</u>	<u>(1.008)</u>
Netto-Verschuldung	11.454	12.774
Ergebnis nach Ertragsteuern ⁽³⁾	1.602	1.439
Ertragsteuern ⁽³⁾	471	402
Zinserträge ⁽³⁾	(42)	(62)
Zinsaufwendungen ⁽³⁾	428	491
Abschreibungen ⁽³⁾	1.614	1.553
Anpassungen ^{(3), (4)}	<u>76</u>	<u>110</u>
Angepasstes EBITDA	4.149	3.933
Netto-Verschuldungsgrad	<u>2,8</u>	<u>3,2</u>

(1) Verschuldung beinhaltet Finanzverbindlichkeiten sowie Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen.

(2) Der Anstieg der flüssigen Mittel zum 30. September 2020 resultierte im Wesentlichen aus den Hilfgeldern der US-Regierung und den Vorauszahlungen im Rahmen des CARES-Gesetzes und andere COVID-19 Hilfen (siehe Anmerkung 2d im Konzernanhang).

(3) Letzte 12 Monate.

(4) Der letzten 12 Monate um Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt (2020: 2 MIO €; 2019: -71 MIO €), nicht zahlungswirksame Aufwendungen, im Wesentlichen aus Pensionsaufwand (2020: 49 MIO €; 2019: 46 MIO €), Wertminderung (2020: 25 MIO €; 2019: 40 MIO €) und Transaktionskosten für NxStage Medical, Inc. (2019: 95 MIO €).

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, jeweils angepasst um in den letzten 12 Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in unserer Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt. Der ROIC gibt Auskunft darüber, wie effizient wir mit dem zur Verfügung stehenden Kapital arbeiten beziehungsweise wie effizient der Kapitaleinsatz für ein bestimmtes Investitionsvorhaben ist. Die Bereinigung um den Effekt aus der Einführung von IFRS 16, Leasingverhältnisse, welcher den früheren linearen Aufwand aus Operating-Leasingverhältnissen gemäß IAS 17, Leasingverhältnisse, durch eine Abschreibung der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen sowie einen Zinsaufwand für die Leasingverbindlichkeit ersetzt und die Klassifizierung bestimmter Leasingverhältnisse gegenüber IAS 17 eliminiert (Einführung von IFRS 16), erfolgt ausschließlich zur Erhöhung der Vergleichbarkeit mit im Geschäftsjahr 2019 berichteten Informationen in Bezug auf unsere Vergütungspläne mit langfristiger Anreizwirkung.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (nicht angepasst)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2020	30. September 2020	30. Juni 2020	31. März 2020	31. Dezember 2019	30. September 2019
Summe Vermögenswerte	33.049	34.200	34.072	32.935	33.169
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	405	421	430	420	432
Minus: Flüssige Mittel	(1.599)	(1.890)	(1.405)	(1.008)	(965)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(51)	(49)	(40)	(72)	(65)
Minus: Aktive latente Steuern	(429)	(401)	(382)	(361)	(348)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(729)	(678)	(762)	(717)	(655)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(132)	(135)	(134)	(119)	(255)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(3.641)	(3.799)	(2.577)	(2.452)	(2.546)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(269)	(212)	(200)	(180)	(181)
Investiertes Kapital	26.604	27.457	29.002	28.446	28.586
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2020	28.019				
Operatives Ergebnis	2.459				
Ertragsteuern ⁽²⁾	(656)				
NOPAT	1.803				

Anpassungen des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2020	30. September 2020	30. Juni 2020	31. März 2020	31. Dezember 2019	30. September 2019 ⁽³⁾
Summe Vermögenswerte	-	-	-	-	155
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	-	-	-	-	-
Minus: Flüssige Mittel	-	-	-	-	(4)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Aktive latente Steuern	-	-	-	-	-
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	-
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	-	-	-	-	(4)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	-	-	-	-	-
Investiertes Kapital	-	-	-	-	147
Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2020	29				
Anpassung Operatives Ergebnis ⁽³⁾	2				
Anpassung Ertragsteuern ⁽³⁾	0				
Anpassung NOPAT	1				

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2020	30. September 2020	30. Juni 2020	31. März 2020	31. Dezember 2019	30. September 2019⁽³⁾
Summe Vermögenswerte	33.049	34.200	34.072	32.935	33.324
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	405	421	430	420	432
Minus: Flüssige Mittel	(1.599)	(1.890)	(1.405)	(1.008)	(969)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(51)	(49)	(40)	(72)	(65)
Minus: Aktive latente Steuern	(429)	(401)	(382)	(361)	(348)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(729)	(678)	(762)	(717)	(655)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(132)	(135)	(134)	(119)	(255)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(3.641)	(3.799)	(2.577)	(2.452)	(2.550)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(269)	(212)	(200)	(180)	(181)
Investiertes Kapital	26.604	27.457	29.002	28.446	28.733
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2020	28.048				
Operatives Ergebnis ⁽³⁾	2.461				
Ertragsteuern ^{(2), (3)}	(656)				
NOPAT	1.805				
ROIC in %	6,4%				

Anpassungen des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC um den Effekt aus IFRS 16

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2020	30. September 2020	30. Juni 2020	31. März 2020	31. Dezember 2019	30. September 2019
Summe Vermögenswerte	(4.261)	(4.421)	(4.388)	(4.356)	(4.319)
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	-	-	-	-	-
Minus: Flüssige Mittel	-	-	-	-	-
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Aktive latente Steuern	4	3	3	2	4
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	-
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(134)	(140)	(143)	(140)	(144)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	-	-	-	-	(4)
Investiertes Kapital	(4.392)	(4.558)	(4.529)	(4.494)	(4.463)
Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2020	(4.487)				
Anpassung Operatives Ergebnis	(113)				
Anpassung Ertragsteuern	29				
Anpassung NOPAT	(84)				

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl, bereinigt um den Effekt aus IFRS 16)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2020	30. September 2020	30. Juni 2020	31. März 2020	31. Dezember 2019	30. September 2019⁽³⁾
Summe Vermögenswerte	28.788	29.779	29.684	28.579	29.005
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	405	421	430	420	432
Minus: Flüssige Mittel	(1.599)	(1.890)	(1.405)	(1.008)	(969)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(51)	(49)	(40)	(72)	(65)
Minus: Aktive latente Steuern	(426)	(398)	(380)	(359)	(344)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(729)	(678)	(762)	(717)	(655)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(132)	(135)	(134)	(119)	(255)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(3.775)	(3.940)	(2.720)	(2.592)	(2.694)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(269)	(212)	(200)	(180)	(185)
Investiertes Kapital	22.212	22.899	24.473	23.952	24.270
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. September 2020	23.561				
Operatives Ergebnis ⁽³⁾	2.348				
Ertragsteuern ^{(2), (3)}	(628)				
NOPAT	1.720				
ROIC in % (bereinigt um IFRS 16)	7,3%				

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (nicht angepasst)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2019	31. Dezember 2019	30. September 2019	30. Juni 2019	31. März 2019	31. Dezember 2018
Summe Vermögenswerte	32.935	33.169	31.956	32.353	26.242
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	420	432	416	419	413
Minus: Flüssige Mittel	(1.008)	(965)	(922)	(959)	(2.146)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(72)	(65)	(62)	(81)	(80)
Minus: Aktive latente Steuern	(361)	(348)	(329)	(309)	(346)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(717)	(655)	(680)	(708)	(641)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(119)	(255)	(156)	(210)	(154)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(2.452)	(2.546)	(2.524)	(2.604)	(2.727)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(180)	(181)	(171)	(161)	(166)
Investiertes Kapital	28.446	28.586	27.528	27.740	20.395
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2019	26.539				
Operatives Ergebnis	2.270				
Ertragsteuern ⁽²⁾	(565)				
NOPAT	1.705				

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Anpassungen des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2019	31. Dezember 2019	30. September 2019⁽³⁾	30. Juni 2019⁽³⁾	31. März 2019⁽³⁾	31. Dezember 2018⁽³⁾
Summe Vermögenswerte	-	156	149	151	2.092
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	-	-	-	-	-
Minus: Flüssige Mittel	-	(4)	(4)	(4)	(45)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Aktive latente Steuern	-	-	-	-	(1)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	(17)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	-	(4)	(3)	(3)	(48)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	-	-	-	-	-
Investiertes Kapital	-	148	142	144	1.981
Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2019	483				
Anpassung Operatives Ergebnis ⁽³⁾	(79)				
Anpassung Ertragsteuern ⁽³⁾	20				
Anpassung NOPAT	(59)				

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2019	31. Dezember 2019	30. September 2019⁽³⁾	30. Juni 2019⁽³⁾	31. März 2019⁽³⁾	31. Dezember 2018⁽³⁾
Summe Vermögenswerte	32.935	33.325	32.105	32.504	28.334
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	420	432	416	419	413
Minus: Flüssige Mittel	(1.008)	(969)	(926)	(963)	(2.191)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(72)	(65)	(62)	(81)	(80)
Minus: Aktive latente Steuern	(361)	(348)	(329)	(309)	(347)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(717)	(655)	(680)	(708)	(658)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(119)	(255)	(156)	(210)	(154)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(2.452)	(2.550)	(2.527)	(2.607)	(2.775)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(180)	(181)	(171)	(161)	(166)
Investiertes Kapital	28.446	28.734	27.670	27.884	22.376
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2019	27.022				
Operatives Ergebnis ⁽³⁾	2.191				
Ertragsteuern ^{(2), (3)}	(545)				
NOPAT	1.646				
ROIC in %	6,1%				

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Anpassungen des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC um den Effekt aus der Einführung von IFRS 16

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2019	31. Dezember 2019	30. September 2019	30. Juni 2019	31. März 2019	31. Dezember 2018
Summe Vermögenswerte	(4.356)	(4.319)	(4.172)	(4.229)	-
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	-	-	-	-	-
Minus: Flüssige Mittel	-	-	-	-	-
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Aktive latente Steuern	2	4	4	5	-
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	-
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	-	-	-	-	-
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(140)	(144)	(138)	(143)	-
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	-	(4)	(4)	(1)	-
Investiertes Kapital	(4.494)	(4.463)	(4.310)	(4.368)	-
Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2019	(3.527)				
Anpassung Operatives Ergebnis	(75)				
Anpassung Ertragsteuern	18				
Anpassung NOPAT	(57)				

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl, bereinigt um den Effekt aus der Einführung von IFRS 16)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2019	31. Dezember 2019	30. September 2019 ⁽³⁾	30. Juni 2019 ⁽³⁾	31. März 2019 ⁽³⁾	31. Dezember 2018 ⁽³⁾
Summe Vermögenswerte	28.579	29.006	27.933	28.275	28.334
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung	420	432	416	419	413
Minus: Flüssige Mittel	(1.008)	(969)	(926)	(963)	(2.191)
Minus: Darlehen an nahestehende Unternehmen	(72)	(65)	(62)	(81)	(80)
Minus: Aktive latente Steuern	(359)	(344)	(325)	(304)	(347)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(717)	(655)	(680)	(708)	(658)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(119)	(255)	(156)	(210)	(154)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ⁽¹⁾	(2.592)	(2.694)	(2.665)	(2.750)	(2.775)
Minus: Rückstellungen für Ertragsteuern	(180)	(185)	(175)	(162)	(166)
Investiertes Kapital	23.952	24.271	23.360	23.516	22.376
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2019	23.495				
Operatives Ergebnis ⁽³⁾	2.116				
Ertragsteuern ^{(2), (3)}	(527)				
NOPAT	1.589				
ROIC in % (bereinigt um IFRS 16)	6,8%				

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

(2) Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.

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

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 ESCO-Programm 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 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.

Angesichts unserer Strategie zur gesamtheitlichen Nierentherapie können die Kennzahlen künftig angepasst oder 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 an wertbasierten Erstattungsprogrammen 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 wertbasierten Erstattungsprogramme im Versorgungsmanagement umfassen Subcapitation-Arrangements, das ESCO-Programm sowie verschiedene andere Shared-Savings-Programme.

Darüber hinaus bieten wir eine koordinierte und ganzheitliche Versorgung der Versicherten mit terminaler Niereninsuffizienz und chronischem Nierenversagen über ein wertbasiertes Erstattungsmodell an. Bei diesem Modell basiert die Erstattung auf der Erreichung vereinbarter Qualitätsverbesserungen, Behandlungsergebniszielen und auf Kosteneffizienzen („Coordinated Care Program“).

Je nach unseren im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistungen kann eine höhere Zahl teilnehmender Patienten für die Gesellschaft künftige Erträge, aber auch entsprechende Verluste 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- 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 des Programms pro Mitglied mit der Summe der vorstehend erläuterten Mitgliedschaftsmonate multipliziert.

Patientenkontakte

In den Segmenten Nordamerika und Asien-Pazifik bezeichnet die Kennzahl „Patientenkontakte“ die Gesamtzahl der Patientenkontakte sowie der durchgeführten Eingriffe bestimmter Teilbereiche unseres Versorgungsmanagements. Wir verwenden diese Kennzahl als Indikator für die generierten Umsatzerlöse. Im Segment Nordamerika ergibt sich die-

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

se Kennzahl durch die Summe aller Kontakte und Eingriffe während des Berichtszeitraums von MedSpring Urgent Care Centers (in 2019), Azura Vascular Care und National Cardiovascular Partners; hinzu kommen die entsprechenden Zahlen in Bezug auf Patienten, die an unserem Programm „Fresenius Medical Care Rx Bone Mineral Metabolism“ 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. Wesentliche Ereignisse

Die folgenden wesentlichen Ereignisse haben in den ersten neun Monaten 2020 unseren Geschäftsverlauf wesentlich beeinflusst:

Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie

Um die Versorgung ihrer Patienten fortsetzen zu können und einen angemessenen Personalbestand aufrechtzuerhalten, beschloss Fresenius Medical Care eine Reihe operativer und finanzieller Maßnahmen zu ergreifen. Erweiterte Protokolle für persönliche Schutzausrüstungen und Ausgaben zur Erhöhung der Kapazität für potenzielle oder bestätigte COVID-19-Infizierte trugen zum Schutz von Patienten und Mitarbeitern bei. Darüber hinaus haben wir aufgrund der Pandemie einen Verlust von Umsatzerlösen in bestimmten Bereichen unseres Geschäfts verzeichnet, der durch eine erhöhte Nachfrage nach unseren Dienstleistungen und Produkten in anderen Teilen ausgeglichen wurde.

Verschiedene Regierungen haben in Regionen, in denen wir tätig sind, wirtschaftliche Hilfsprogramme für Unternehmen zur Bewältigung der Folgen der Pandemie und zur Unterstützung von Gesundheitsdienstleistern und Patienten bereitgestellt.

Unter Berücksichtigung der COVID-19-Erstattungen kam Fresenius Medical Care zu dem Schluss, dass COVID-19 eine unwesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis in den ersten neun Monaten 2020 hatte.

Für weitere Informationen siehe Anmerkung 2d im Konzernanhang.

Finanzierung

Wir haben am 29. Mai 2020 Anleihen in zwei Tranchen mit einem Gesamt-Nennbetrag von 1,25 MRD € unter unserem European Medium Term Note (EMTN)-Programm begeben: eine 6-jährige Anleihe mit einem Volumen von 500 MIO € und einem Kupon von 1,00% bei einem Emissionskurs von 99,405% und einer Rendite von 1,103%; sowie eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 750 MIO € und einem Kupon von 1,50% bei einem Emissionskurs von 99,742% und einer Rendite von 1,528%.

Am 16. September 2020 haben wir eine weitere 10-jährige Anleihe mit einem Gesamt-Nennbetrag von 1,0 MRD US\$ ausgegeben. Die Anleihe hat einen Kupon von 2,375% bei einem Emissionskurs von 99,699% und einer Rendite von 2,408%.

Der Emissionserlös dient allgemeinen Geschäftszwecken, einschließlich der Refinanzierung von Finanzverbindlichkeiten.

Aktienrückkaufprogramm

Auf Grundlage der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 führten wir auch in 2020 ein Aktienrückkaufprogramm durch. Im Rahmen des am 14. Juni 2019 bekanntgegebenen und am 1. April 2020 abgeschlossenen Aktienrückkaufprogramms haben wir insgesamt 10,8 MIO Stammaktien zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von 685 MIO € zurückerworben. Die zurückerworbenen eigenen Aktien werden ausschließlich dazu verwendet unser Grundkapital durch Einziehung der zurückerworbenen eigenen Aktien herabzusetzen.

IV. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die folgenden Abschnitte fassen unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie die Steuerungsgrößen nach Berichtssegment und Zentralbereichen für die angegebenen Zeiträume zusammen. Wir haben die Informationen in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis aufbereitet, 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	
	2020	2019	2020	2019
Umsatzerlöse				
Segment Nordamerika	3.069	3.073	9.495	9.021
Segment EMEA	682	683	2.048	1.984
Segment Asien-Pazifik	484	475	1.377	1.360
Segment Lateinamerika	170	182	508	516
Zentralbereiche	9	6	31	16
Gesamt	4.414	4.419	13.459	12.897
Operatives Ergebnis				
Segment Nordamerika	514	477	1.587	1.279
Segment EMEA	99	100	278	334
Segment Asien-Pazifik	97	90	237	254
Segment Lateinamerika	11	11	29	28
Zentralbereiche	(89)	(83)	(288)	(242)
Gesamt	632	595	1.843	1.653
Zinserträge	8	21	27	47
Zinsaufwendungen	(96)	(126)	(311)	(374)
Ertragsteuern	(124)	(98)	(362)	(292)
Ergebnis nach Ertragsteuern	420	392	1.197	1.034
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(66)	(59)	(210)	(177)
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	354	333	987	857

Die Umsatzerlöse und das operative Ergebnis, die in Ländern außerhalb der Euro-Zone erwirtschaftet werden, unterliegen Währungsschwankungen. Das 3. Quartal wurde durch die Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar negativ beeinflusst, wohingegen die ersten neun Monate 2020 hiervon vergleichsweise nicht betroffen waren. Das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2019 wurden durch die Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar positiv beeinflusst. Im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2020 wurden circa 70% beziehungsweise 71% der Umsatzerlöse und etwa 81% beziehungsweise 86% des operativen Ergebnisses in US-Dollar generiert.

3. Quartal 2020 im Vergleich zum 3. Quartal 2019

Konzernabschluss

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	Veränderung in %				
	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungseffekte	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	4.414	4.419	0%	(6%)	6%
Gesundheitsdienstleistungen	3.499	3.492	0%	(6%)	6%
Gesundheitsprodukte	915	927	(1%)	(5%)	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	13.572.506	13.237.546	3%		
Organisches Behandlungswachstum in %	1,8%	3,7%			
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	31,0%	30,5%			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	16,3%	16,6%			
Operatives Ergebnis in MIO €	632	595	6%	(5%)	11%
Operative Marge in %	14,3%	13,5%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	566	536	5%	(5%)	10%
Konzernergebnis in MIO € ⁽³⁾	354	333	6%	(5%)	11%
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	1,21	1,10	9%	(5%)	14%

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen blieben im Vergleich zum 3. Quartal 2019 unverändert. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 6% stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 6%. Dieser Anstieg ging auf ein organisches Wachstum trotz geringerer Erstattungen für Kalziummimetika (3%), eine Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr (3%) und auf Akquisitionen (1%) zurück. Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%. Dies resultierte aus einem organischen Behandlungswachstum (2%) und Akquisitionen (2%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Am 30. September 2020 besaßen, betrieben oder leiteten wir 4.073 Dialysekliniken im Vergleich zu 4.003 Dialysekliniken am 30. September 2019. Im 3. Quartal 2020 übernahmen wir 25 Dialysekliniken, eröffneten 18 Kliniken und konsolidierten oder verkauften 6 Kliniken. Die Anzahl der behandelten Patienten in Kliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, stieg um 2% auf 349.167 am 30. September 2020 (30. September 2019: 342.488).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 1%, einschließlich eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 5%. Zu konstanten Wechselkursen betrug der Anstieg 4%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sanken um 2%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6% stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 4%. Der Anstieg resultierte aus dem gestiegenen Absatz von Produkten für die Akutdialyse, von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen, von Produkten für die Peritonealdialyse und Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen. Gegenläufig wirkte ein geringerer Absatz von Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten

sich um 20% von 20 MIO € auf 24 MIO €, wobei dieser Anstieg keinen nennenswerten Währungsumrechnungseffekten unterlag. Der Anstieg war auf einen höheren Absatz von Produkten für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen zurückzuführen.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge auf 31,0% (2019: 30,5%) gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte hatten in der Berichtsperiode einen positiven Einfluss in Höhe von 0,4 Prozentpunkten. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus einem günstigen Effekt aufgrund einer Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr und dem Vorjahreseffekt aus einer Reduzierung der Anzahl der dem ESCO-Programm zugeordneten Patienten und einer sinkenden Kosteneinsparungsquote (Vorjahres-ESCO-Effekt) im Segment Nordamerika. Gegenläufig hierzu wirkten höhere Personalkosten und höhere Kosten für Verbrauchsmaterialien im Segment Nordamerika sowie ein ungünstiges Geschäftswachstum in bestimmten Geschäftsbereichen im Segment Asien-Pazifik.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse auf 16,3% (2019: 16,6%) gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,3 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte entsprachen einem Anstieg um 0,1 Prozentpunkte im laufenden Geschäftsjahr. Der Rückgang war im Wesentlichen auf die Vorjahreseffekte aus (a) Aufwendungen im Zusammenhang mit der nachhaltigen Verbesserung unserer Kostenbasis (Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm) (Segmente Nordamerika und EMEA), (b) der vorgenommenen Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen und (c) dem Vorjahres-ESCO-Effekt sowie auf im laufenden Geschäftsjahr durch COVID-19 eingesparte Kosten für Meetings und Reisen und positive Effekte aus Erträgen im Zusammenhang mit einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente zur Behandlung von chronischem Nierenversagen im Segment Nordamerika zurückzuführen. Daneben beruhte der Rückgang auf geringeren Wertberichtigungen auf Forderungen (Segment Asien-Pazifik), günstigen Wechselkurseffekten im Segment Lateinamerika und in den Zentralbereichen sowie auf Geschäftswachstum, einschließlich von Akquisitionen in Kombination mit günstigen Auswirkungen von Initiativen zum Kostenmanagement (hauptsächlich in den Segmenten Asien-Pazifik und EMEA). Gegenläufig wirkten im Wesentlichen der Vorjahreseffekt aus der Bewertung von Investitionen zum beizulegenden Zeitwert und Beiträge zur Opposition gegen US-Wahlinitiativen im Segment Nordamerika, ungünstige Wechselkurseffekte im Segment EMEA und höhere Kosten im Zusammenhang mit dem im Rahmen des „Non-Prosecution-Agreement“ mit dem DOJ und der SEC beauftragten Compliance-Monitor (siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang) in den Zentralbereichen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,8 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg von 0,2 Prozentpunkten in der laufenden Periode dar. Die Zunahme war weitestgehend auf die gestiegene Bruttoergebnismarge verbunden mit den gesunkenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten, wie oben dargestellt, zurückzuführen.

Das verbleibende operative Ergebnis erhöhte sich um 5%. Bei negativen Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 5% stieg das verbleibende operative Ergebnis um 10% weitestgehend aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 16% von 105 MIO € auf 88 MIO €. Bei einem positiven Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 5 % sank der Netto-Zinsaufwand um 11%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus der Neufinanzierung von hochverzinslichen Anleihen durch geringer verzinsten Schuldtitel, der geringeren variablen auf dem LIBOR basierenden Zinssätzen und einem geringeren Schuldenstand.

Die Ertragsteuern stiegen von 98 MIO € auf 124 MIO €. Der effektive Steuersatz stieg von 20,2% für den entsprechenden Zeitraum 2019 auf 22,9%. Der Anstieg wurde maßgeblich durch eine Steuervergünstigung im Zusammenhang mit der Veräußerung von Sound Inpatient Physicians, Inc. im Vorjahr und einem Anstieg der steuerlich nicht abzugsfähigen Ausgaben im laufenden Geschäftsjahr in den USA verursacht. Gegenläufig

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

wirkte der Vorjahres-Effekt im Zusammenhang mit der Auflösung einer Steuerverbindlichkeit und der Anstieg von steuerfreien Einkünften im Zusammenhang mit assoziierten Unternehmen.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 12% von 59 MIO € auf 66 MIO €. Bei positiven Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 7% stieg das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis um 19%. Grund dieser Zunahme waren höhere Erträge von Unternehmen, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) stieg um 6% von 333 MIO € auf 354 MIO €. Zusätzlich zu einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5% stieg das Konzernergebnis um 11% aufgrund des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten. COVID-19 führte im 3. Quartal 2020 zu einem negativen Effekt auf das Konzernergebnis in Höhe von 8 MIO €.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg um 9%. Zusätzlich zu negativen Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 5% hat sich das unverwässerte Ergebnis je Aktie um 14% erhöht, im Wesentlichen aufgrund der Zunahme des Konzernergebnisses verbunden mit dem Rückgang der Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien für die Berichtsperiode. Die Zahl der durchschnittlich im Berichtszeitraum ausstehenden Aktien verringerte sich zum 30. September 2020 auf etwa 292,8 MIO (301,4 MIO zum 30. September 2019), im Wesentlichen aufgrund unseres Aktienrückkaufprogramms. Siehe Anmerkung 2c im Konzernanhang.

Zum 30. September 2020 beschäftigten wir (ermittelt auf Vollzeitbeschäftigtenbasis) 126.463 Personen (30. September 2019: 120.734). Das entspricht einem Anstieg von 5%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen und organischem Wachstum unseres Geschäfts.

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für den Konzern

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 3. Quartal 2020 und 2019 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- Bereinigung der Angaben für 2019 um die Integrationskosten im Zusammenhang mit der Akquisition der NxStage Medical, Inc. (NxStage) vom 21. Februar 2019 (Kosten NxStage)
- Bereinigung der Angaben für 2019 um die Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm
- Bereinigung der Angaben für 2019 um den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement

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

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für den Konzern

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 2020	Ergebnisse 2019	Kosten NxStage	Aufwendungen für das Kosten- optimierungs- programm	(Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versor- gungs- management	Bereinigte Ergebnisse 2019	Veränderung in % auf bereinigter Basis	
							Zu Wechsel- kursen der Berichts- periode	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
3. Quartal								
EBITDA	1.025	1.005	2	7	(2)	1.012	1%	6%
Operatives Ergebnis	632	595	2	25	(2)	620	2%	7%
Operative Marge in %	14,3%	13,5%				14,0%		
Ertragsteuern	124	98	1	7	18	124	0%	5%
Konzernergebnis ⁽²⁾	354	333	1	18	(20)	332	7%	11%
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	1,21	1,10	0,01	0,06	(0,07)	1,10	10%	14%

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

(2) Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-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 2020	3. Quartal 2019	Veränderung in %		
			Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Segment Nordamerika gesamt					
Umsatzerlöse in MIO €	3.069	3.073	0%	(5%)	5%
Gesundheitsdienstleistungen	2.801	2.795	0%	(6%)	6%
Gesundheitsprodukte	268	278	(4%)	(6%)	2%
Operatives Ergebnis in MIO €	514	477	8%	(5%)	13%
Operative Marge in %	16,8%	15,5%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	452	422	7%	(5%)	12%
Dialyse					
Umsatzerlöse in MIO €	2.740	2.800	(2%)	(5%)	3%
Anzahl der Dialysebehandlungen	8.296.384	8.174.088	1%		
Organisches Behandlungswachstum in %	1,0%	3,4%			
Operatives Ergebnis in MIO €	490	500	(2%)	(5%)	3%
Operative Marge in %	17,9%	17,9%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	436	450	(3%)	(5%)	2%
Versorgungsmanagement					
Umsatzerlöse in MIO €	329	273	20%	(7%)	27%
Operatives Ergebnis in MIO €	24	(23)	n.a.		n.a.
Operative Marge in %	7,2%	(8,3%)			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	16	(28)	n.a.		n.a.
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{(3),(4)}	162.442	146.714	11%		
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{(3),(4)}	936	975	(4%)	(6%)	2%
Patientenkontakte ⁽³⁾	179.792	224.531	(20%)		

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

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

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

(4) Die dargestellten Daten im Zusammenhang mit dem ESCO-Programm werden von den CMS noch finalisiert; dies kann zu Änderungen der in Vorperioden berichteten Geschäftskennzahlen führen.

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft sanken um 2%; bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 5% stiegen 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 sanken um 2%, von 2.522 MIO € auf 2.472 MIO €. Neben einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung von 5% be-

trug der Anstieg der Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen 3%. Diese Zunahme resultierte hauptsächlich aus einer Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr (3%) und Akquisitionen (1%). Dies wurde teilweise durch einen Rückgang des organischen Wachstums als Ergebnis der geringeren Erstattung für Kalziummimetika und einem in Verbindung mit COVID-19 geringeren organischen Behandlungswachstum (1%) ausgeglichen.

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 1%, weitestgehend aufgrund des organischen Behandlungswachstums (1%). Zum 30. September 2020 wurden 211.766 Patienten, und damit 1% mehr als im Vorjahr (30. September 2019: 209.633), in den 2.620 Dialysekliniken (30. September 2019: 2.585) behandelt, die wir im Segment Nordamerika besitzen oder betreiben.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 4%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6% stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 2%. Der Anstieg beruhte auf einem höheren Absatz von Produkten für die Akutdialyse, von Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen und von Produkten für die Peritonealdialyse. Gegenläufig wirkte ein geringerer externer Absatz von Produkten für die Heim-Hämodialyse und von Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft blieb gegenüber der Vergleichsperiode unverändert. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge aus dem Dialysegeschäft um 0,1 Prozentpunkte. Der Anstieg der Marge beruhte hauptsächlich auf einer Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr, Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm im Vorjahr, einem vorteilhaften Kostenmanagement für Arzneimittel sowie auf durch COVID-19 eingesparte Kosten für Meetings und Reisen, dem Effekt der ausgesetzten Medicare-Zahlungsbeschränkungen und einem Anstieg der Umsätze mit privaten Versicherern. Gegenläufig wirkten der Vorjahreseffekt aus der Bewertung von Investitionen zum beizulegenden Zeitwert, höhere Personalkosten, Beiträge zur Opposition gegen US-Wahlinitiativen und geringere Erstattungen für Kalziummimetika.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis aus dem Dialysegeschäft sank um 3%. Zusätzlich zu einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5% ergab sich ein Anstieg von 2%. Diese Zunahme resultierte im Wesentlichen aus dem gestiegenen operativen Ergebnis zu konstanten Wechselkursen.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 20%. Zusätzlich zu den negativen Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 7% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 27%. Der Anstieg erfolgte weitestgehend aufgrund von organischem Wachstum beeinflusst vom Vorjahres-ESCO-Effekt (32%). Gegenläufig wirkten der Effekt von Verkäufen und Schließungen von Zentren (3%) sowie geringere Beiträge aus Akquisitionen (2%).

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 15,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellen einen Rückgang der operativen Marge um 0,3 Prozentpunkte dar. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem Vorjahres-ESCO-Effekt.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis aus dem Versorgungsmanagement erhöhte sich im 3. Quartal 2020 von einem Verlust in Höhe von 28 MIO € in der Vergleichsperiode 2019 auf einen Gewinn in Höhe von 16 MIO €. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus dem gestiegenen operativen Ergebnis.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) stieg um 11% aufgrund der Zunahme der Mitgliedschaftsmonate im Zusammenhang mit dem Coordinated Care-Programm sowie unseren Versichererprogrammen. Gegenläufig ergab sich ein Rückgang der Mitgliedschaftsmonate bezogen auf unsere bestehenden ESCOs. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten im Versorgungsmanagement sanken um 4%. Neben einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 6% erhöhten sich die verwalteten Patientenkosten im Versorgungsmanagement um 2%. Grund dafür ist die zuvor beschriebene Entwicklung der Mitgliedschaftsmonate. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Rückgang der Patientenkontakte ist vorwiegend auf die geringere Zahl der Patientenkontakte im Bereich der ambulanten Erstversorgung als Folge der Veräußerung des Medspring Urgent Care Center-Geschäfts im 2. Quartal 2019 zurückzuführen.

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 3. Quartal 2020 und 2019 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- Bereinigung der Angaben für 2019 um Kosten NxStage
- Bereinigung der Angaben für 2019 um Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm
- Bereinigung der Angaben für 2019 um den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 2020	Ergebnisse 2019	Kosten NxStage	Aufwendungen für das Kosten- optimierungs- programm	(Gewinn) Ver- lust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungs- management	Bereinigte Ergebnisse 2019	Veränderung in % auf bereinigter Basis	
							Zu Wechsel- kursen der Berichts- periode	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
3. Quartal								
Operatives Ergebnis	514	477	2	22	(2)	499	3%	8%
Operative Marge in %	16,8%	15,5%				16,2%		
Dialyse Operatives Ergebnis	490	500	2	22	-	524	(6%)	(2%)
Operative Marge in %	17,9%	17,9%				18,7%		
Versorgungs- management Operatives Ergebnis	24	(23)	-	-	(2)	(25)	n.a.	n.a.
Operative Marge in %	7,2%	(8,3%)				(9,2%)		

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

Segment EMEA

Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

	Veränderung in %				
	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	682	683	0%	(3%)	3%
Gesundheitsdienstleistungen	346	343	1%	(4%)	5%
Gesundheitsprodukte	336	340	(1%)	(2%)	1%
Anzahl der Dialysebehandlungen	2.602.850	2.527.666	3%		
Organisches Behandlungswachstum in %	1,7%	3,6%			
Operatives Ergebnis in MIO €	99	100	0%	0%	0%
Operative Marge in %	14,6%	14,6%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	98	98	0%	(1%)	1%

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

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

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen stiegen um 1%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4% betrug der Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen 5%. Gründe für diesen Anstieg waren im Wesentlichen Akquisitionen (3%) und ein organisches Wachstum (3%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen stieg um 3%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (2%) und Akquisitionen (2%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%). Zum 30. September 2020 wurden 67.623 Patienten, 2% mehr als im Vorjahr (30. September 2019: 66.259), in den 805 Dialysekliniken (30. September 2019: 784) behandelt, die wir im Segment EMEA besitzen, betreiben oder leiten.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 1%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten sanken um 2%, im Wesentlichen aufgrund eines negativen Währungsumrechnungseffekts in Höhe von 2%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 16% von 20 MIO € auf 23 MIO €, ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg geht weitestgehend auf den höheren Absatz von Produkten für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen zurück.

Operative Marge

Die operative Marge blieb gegenüber der Vergleichsperiode nahezu unverändert. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg der operativen Marge in Höhe von 0,4 Prozentpunkten dar. Der entsprechende leichte Rückgang der operativen Marge resultierte hauptsächlich aus einem ungünstigen Wechselkurseffekt. Gegenläufig wirkte die Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis blieb gegenüber der Vergleichsperiode nahezu unverändert. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1% erhöhte sich das verbleibende operative Ergebnis um 1%.

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment EMEA

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. Im 3. Quartal 2020 haben wir die Angaben für 2020 um den Abzug der Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm von 3 MIO € in 2019 bereinigt. Das bereinigte operative Ergebnis betrug 103 MIO € und die bereinigte operative Marge betrug 15,0%. Wir sind der Ansicht, dass die Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet.

Obgleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte das bereinigte operative Ergebnis und die bereinigte operative Marge für das Segment EMEA nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

Segment Asien-Pazifik

Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Asien-Pazifik

	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	Veränderung in %		
			Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Segment Asien-Pazifik gesamt					
Umsatzerlöse in MIO €	484	475	2%	(4%)	6%
Gesundheitsdienstleistungen	227	223	2%	(3%)	5%
Gesundheitsprodukte	257	252	2%	(4%)	6%
Operatives Ergebnis in MIO €	97	90	7%	(2%)	9%
Operative Marge in %	20,0%	19,0%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	95	88	7%	(1%)	8%
Dialyse					
Umsatzerlöse in MIO €	413	411	1%	(4%)	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.181.179	1.160.964	2%		
Organisches Behandlungswachstum in %	8,4%	6,6%			
Operatives Ergebnis in MIO €	82	81	0%	(2%)	2%
Operative Marge in %	19,9%	19,9%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	79	79	(1%)	(2%)	1%
Versorgungsmanagement					
Umsatzerlöse in MIO €	71	64	10%	(2%)	12%
Operatives Ergebnis in MIO €	15	9	71%	2%	69%
Operative Marge in %	21,0%	13,6%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	16	9	79%	1%	78%
Patientenkontakte ⁽³⁾	318.935	295.146	8%		

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

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

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

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft stiegen um 1%. Bei einem negativen Effekt auf der Währungsumrechnung in Höhe von 4% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft um 5%. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen sanken um 1% von 159 MIO € auf 156 MIO €. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen um 2%. Der Anstieg beruhte auf dem Anstieg des organischen Wachstums (6%) und Akquisitionen (3%) und wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (7%) ausgeglichen.

Die Dialysebehandlungen erhöhten sich im 3. Quartal 2020 im Vergleich zum 3. Quartal 2019 um 2%. Der Anstieg beruht im Wesentlichen auf organischem Behandlungswachs-

tum (8%) und Akquisitionen (3%) und wurde teilweise durch den Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (9%) ausgeglichen. Zum 30. September 2020 wurden 32.689 Patienten (30. September 2019: 32.239), in den 397 Dialysekliniken (30. September 2019: 401) behandelt, die wir im Segment Asien-Pazifik besitzen, betreiben oder leiten.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 2%, einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 2% von 252 MIO € auf 257 MIO €. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 4% betrug der Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten 6%. Der Anstieg ist hauptsächlich auf einen gestiegenen Absatz von Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse und Produkten für die Akutdialyse zurückzuführen. Gegenläufig wirkte ein gesunkener Absatz von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft blieb gegenüber der Vergleichsperiode nahezu unverändert. Währungsumrechnungseffekte erhöhten die operative Marge um 0,5 Prozentpunkte. Der Rückgang zu konstanten Wechselkursen resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis sank um 1%. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 2% stieg das verbleibende operative Ergebnis um 1%, hauptsächlich aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement erhöhten sich um 10%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% stiegen die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement um 12%. Der Anstieg ging hauptsächlich auf Akquisitionen (7%) und organisches Wachstum (5%) zurück.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 7,4 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten eine Erhöhung der operativen Marge in Höhe von 0,6 Prozentpunkten dar. Der Anstieg resultierte aus einem positiven Effekt von COVID-19 aufgrund staatlicher Hilfen im Zusammenhang mit Kosten, die in den ersten neun Monaten 2020 angefallen sind.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis aus dem Versorgungsmanagement erhöhte sich um 79%. Bei einem positiven Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 1% erhöhte sich das verbleibende operative Ergebnis um 78%. Der Anstieg des verbleibenden operativen Ergebnisses aus dem Versorgungsmanagement ist hauptsächlich auf das gestiegene operative Ergebnis zurückzuführen.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die Anzahl der Patientenkontakte stieg im Wesentlichen aufgrund eines Anstiegs der Kontakte für stationäre und ambulante Leistungen infolge von Akquisitionen in der Region.

Segment Lateinamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika

	Veränderung in %				
	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	170	182	(7%)	(29%)	22%
Gesundheitsdienstleistungen	120	131	(9%)	(28%)	19%
Gesundheitsprodukte	50	51	(1%)	(28%)	27%
Anzahl der Dialysebehandlungen	1.492.093	1.374.828	9%		
Organisches Behandlungswachstum in %	1,8%	2,7%			
Operatives Ergebnis in MIO €	11	11	6%	(22%)	28%
Operative Marge in %	6,6%	5,8%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	11	11	4%	(21%)	25%

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

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

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen gingen um 9% zurück. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 28% stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 19%. Der Anstieg resultierte aus dem Anstieg des organischen Wachstums (13%) und aus Akquisitionen (6%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 9%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen (7%) und organischem Behandlungswachstum (2%). Zum 30. September 2020 wurden 37.089 Patienten, und damit 8% mehr als im Vorjahr (30. September 2019: 34.357), in den 251 Dialysekliniken (30. September 2019: 233) behandelt, die wir im Segment Lateinamerika besitzen, betreiben oder leiten.

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 1%. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt von 28% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 27%. Grund für die Zunahme war der gestiegene Absatz von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen.

Operative Marge

Die operative Marge stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 0,8 Prozentpunkte. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Währungsumrechnungseffekte zurückzuführen, die einen Anstieg der operativen Marge in Höhe von 0,5 Prozentpunkten darstellten.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis erhöhte sich um 4%. Bei negativen Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 21% stieg das verbleibende operative Ergebnis um 25% aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Die ersten neun Monate 2020 im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2019

Konzernabschluss

Zentrale Indikatoren für den Konzernabschluss

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %		
	2020	2019	Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	13.459	12.897	4%	(2%)	6%
Gesundheitsdienstleistungen	10.708	10.265	4%	(2%)	6%
Gesundheitsprodukte	2.751	2.632	5%	(2%)	7%
Anzahl der Dialysebehandlungen	40.098.653	38.757.809	3%		
Organisches Behandlungswachstum in %	2,7%	3,6%			
Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse	31,1%	30,6%			
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in % der Umsatzerlöse	17,0%	17,4%			
Operatives Ergebnis in MIO €	1.843	1.653	11%	(1%)	12%
Operative Marge in %	13,7%	12,8%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	1.633	1.476	11%	0%	11%
Konzernergebnis in MIO € ⁽³⁾	987	857	15%	0%	15%
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	3,35	2,82	19%	0%	19%

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

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

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

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen erhöhten sich im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2019 um 4%. Zusätzlich zu einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 2% stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 6%. Dieser Anstieg ging auf das organische Wachstum trotz geringerer Erstattungen für Kalzimitika (4%), auf Akquisitionen (2%) und auf eine Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr (1%) zurück. Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen erhöhte sich 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 stiegen um 5%. Neben einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 2% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 7%. Der Umsatz aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhte sich um 4%. Zusätzlich zu einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 6%. Der Anstieg resultierte aus dem gestiegenen Absatz von Produkten für die Akutdialyse, Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse, Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen und Produkten für die Heimhämodialyse. Gegenläufig wirkte ein geringerer Absatz von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 36% von 56 MIO € auf 76 MIO € ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg ist auf einen höheren Absatz von Produkten für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen zurückzuführen.

Der Anstieg der Bruttoergebnismarge auf 31,1% (2019: 30,6%) gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,5 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte hatten in der

Berichtsperiode einen positiven Einfluss von 0,2 Prozentpunkten. Die Zunahme beruhte hauptsächlich auf geringeren Kosten für Medikamente zur Behandlung von chronischem Nierenversagen und einer Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr im Segment Nordamerika. Gegenläufig wirkten höhere Personalkosten in den Segmenten Nordamerika und EMEA sowie ungünstiges Geschäftswachstum in gewissen Geschäftsbereichen und ungünstige Wechselkurseffekte im Segment Asien-Pazifik.

Der Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse auf 17,0% (2019: 17,4%) gegenüber der Vergleichsperiode betrug 0,4 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten im laufenden Geschäftsjahr einen Anstieg in Höhe von 0,1 Prozentpunkten dar. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus den Vorjahreseffekten aus (a) Rechtsvergleichen, (b) den Integrationskosten von NxStage, (c) dem Vorjahres-ESCO-Effekt und (d) Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm, sowie aus den Auswirkungen im laufenden Geschäftsjahr von durch COVID-19 eingesparten Kosten für Meetings und Reisen und geringeren Aufwendungen für Krankenversicherungen im Segment Nordamerika. Gegenläufig wirkten der Vorjahreseffekt aus der Bewertung von Investitionen zum beizulegenden Zeitwert (Segment Nordamerika), die Verringerung einer ausstehenden variablen Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit der Xenios in 2019 (Segment EMEA) und höhere Kosten im Zusammenhang mit dem im Rahmen des „Non-Prosecution-Agreement“ mit dem DOJ und der SEC beauftragten Compliance-Monitor (siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang) (Zentralbereiche).

Der Gewinn im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement in den ersten neun Monaten 2020 in Höhe von 32 MIO € (den ersten neun Monaten 2019: 14 MIO €) entstand vorwiegend aufgrund der Veräußerung von Kliniken für Herz- und Gefäßchirurgie im Segment Nordamerika im laufenden Geschäftsjahr.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen von 119 MIO € auf 141 MIO € und damit um 19%. In Prozent der Umsatzerlöse ergab sich im Periodenvergleich ein Anstieg von 0,2 Prozentpunkten, der weitestgehend auf Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bei NxStage sowie die Entwicklung von Programmen für die Zentrums- und die Heimdialyse und Forschungsaktivitäten auf den Gebieten der digitalen Konnektivität und der regenerativen Medizin zurückging.

Das Ergebnis assoziierter Unternehmen sank um 23% von 63 MIO € auf 48 MIO €. Der Rückgang ist auf die Wertminderung einer von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. („VFMCRP“) gehaltenen Lizenz aufgrund einer ungünstigen klinischen Studie zurückzuführen.

Das operative Ergebnis in Prozent der Umsatzerlöse (operative Marge) erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,9 Prozentpunkte, einschließlich eines positiven Effekts aus der Währungsumrechnung von 0,1 Prozentpunkten in der laufenden Periode. Der Anstieg im Berichtszeitraum war weitestgehend auf die gestiegene Bruttoergebnismarge in Verbindung mit einem Rückgang der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten, wie zuvor dargestellt, zurückzuführen.

Das verbleibende operative Ergebnis erhöhte sich um 11% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte, weitestgehend aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 13% von 327 MIO € auf 284 MIO €. Bei einem positiven Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 1% sank der Netto-Zinsaufwand um 12%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus geringeren Zinssätzen aufgrund der Neufinanzierung von hochverzinslichen Anleihen durch geringer verzinsten Schuldtitel und geringeren variablen auf dem LIBOR basierenden Zinssätzen. Gegenläufig hat sich ein höheres Schuldenniveau ausgewirkt.

Die Ertragsteuern stiegen um 24% von 292 MIO € auf 362 MIO €. Der effektive Steuersatz stieg von 22,0% für den entsprechenden Zeitraum 2019 auf 23,2%. Der Anstieg wurde maßgeblich durch eine Steuervergünstigung im Zusammenhang mit der Veräußerung von Sound Inpatient Physicians, Inc. im Vorjahr, durch den steuerfreien Gewinn aus der variablen Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit Xenios im Geschäftsjahr

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

2019 und einem Anstieg der steuerlich nicht abzugsfähigen Ausgaben im laufenden Geschäftsjahr in den USA verursacht. Gegenläufig wirkte der Vorjahres-Effekt im Zusammenhang mit der Auflösung einer Steuerverbindlichkeit und der Anstieg von steuerfreien Einkünften im Zusammenhang mit assoziierten Unternehmen.

Das auf nicht beherrschende Anteile entfallende Ergebnis stieg um 19% von 177 MIO € auf 210 MIO € ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg beruhte auf höheren Erträgen von Unternehmen, an denen wir zu weniger als 100% beteiligt sind.

Das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt) stieg um 15% von 857 MIO € auf 987 MIO € ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg ist das Ergebnis des Gesamteffekts der zuvor erläuterten Posten. COVID-19 führte in den ersten neun Monaten 2020 zu einem negativen Effekt auf das Konzernergebnis in Höhe von 7 MIO €.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg um 19% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg beruhte im Wesentlichen auf der Zunahme des Konzernergebnisses verbunden mit dem Rückgang der Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien für die Berichtsperiode. Die Zahl der durchschnittlich im Berichtszeitraum ausstehenden Aktien verringerte sich zum 30. September 2020 auf etwa 294,5 MIO (303,8 MIO zum 30. September 2019), im Wesentlichen aufgrund unseres Aktienrückkaufprogramms. Siehe Anmerkung 2c im Konzernanhang.

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für den Konzern

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. In den ersten neun Monaten 2020 und 2019 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- Bereinigung der Angaben für 2019 um Kosten NxStage
- Bereinigung der Angaben für 2019 um Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm
- Bereinigung der Angaben für 2019 um den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement

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

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für den Konzern

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 2020	Ergebnisse 2019	Kosten NxStage	Aufwendungen für das Kosten- optimierungs- programm	(Gewinn) Ver- lust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungs- management	Bereinigte Ergebnisse 2019	Veränderung in % auf bereinigter Basis	
							Zu Wechsel- kursen der Berichts- periode	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
1. Januar bis 30. September								
EBITDA	3.047	2.812	22	14	(14)	2.834	8%	8%
Operatives Ergebnis	1.843	1.653	22	32	(14)	1.693	9%	9%
Operative Marge in %	13,7%	12,8%				13,1%		
Ertragsteuern	362	292	6	8	15	321	13%	13%
Konzernergebnis ⁽²⁾	987	857	16	24	(29)	868	14%	14%
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	3,35	2,82	0,05	0,08	(0,09)	2,86	17%	18%

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

(2) Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-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		Veränderung in %		
			Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
	2020	2019			
Segment Nordamerika gesamt					
Umsatzerlöse in MIO €	9.495	9.021	5%	0%	5%
Gesundheitsdienstleistungen	8.660	8.264	5%	0%	5%
Gesundheitsprodukte	835	757	10%	0%	10%
Operatives Ergebnis in MIO €	1.587	1.279	24%	0%	24%
Operative Marge in %	16,7%	14,2%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	1.385	1.112	25%	0%	25%
Dialyse					
Umsatzerlöse in MIO €	8.480	8.162	4%	0%	4%
Anzahl der Dialysebehandlungen	24.600.114	23.872.968	3%		
Organisches Behandlungswachstum in %	2,1%	3,4%			
Operatives Ergebnis in MIO €	1.474	1.261	17%	0%	17%
Operative Marge in %	17,4%	15,4%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	1.298	1.107	17%	0%	17%
Versorgungsmanagement					
Umsatzerlöse in MIO €	1.015	859	18%	0%	18%
Operatives Ergebnis in MIO €	113	18	529%	0%	529%
Operative Marge in %	11,1%	2,1%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	87	5	1.610%	(3%)	1.613%
Summe der Mitgliedschaftsmonate ^{(3),(4)}	508.117	482.970	5%		
Verwaltete Patientenkosten in MIO € ^{(3),(4)}	3.196	3.149	1%	(1%)	2%
Patientenkontakte ⁽³⁾	563.809	774.764	(27%)		

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

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

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

(4) Die dargestellten Daten im Zusammenhang mit dem ESCO-Programm werden von den CMS noch finalisiert; dies kann zu Änderungen der in Vorperioden berichteten Geschäftskennzahlen führen.

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft erhöhten sich um 4% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen erhöhten sich um 3% von 7.405 MIO € auf 7.645 MIO € ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Diese Zunahme resul-

tierte hauptsächlich aus einer Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr (1%), Akquisitionen (1%) und organischem Wachstum trotz geringerer Erstattung für Kalziummetika (1%).

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

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 10% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg beruhte auf einem höheren Absatz von Produkten für die Akutdialyse, Medikamenten zur Behandlung von chronischem Nierenversagen sowie Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse und wurde teilweise durch einen Rückgang des Absatzes von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen und Produkten für die Heim-Hämodialyse ausgeglichen.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,0 Prozentpunkte ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg der Marge beruhte hauptsächlich auf einem positiven Effekt aus einer Anpassung der Umsatzrealisierung für rechtlich strittige Forderungen im Vorjahr, vorteilhaftem Kostenmanagement für Arzneimittel, einem Anstieg der Umsätze mit Versicherern, Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm im Vorjahr sowie auf durch COVID-19 eingesparten Kosten für Meetings und Reisen und dem Effekt der ausgesetzten Medicare Zahlungsbeschränkungen. Gegenläufig wirkten sich der Vorjahreseffekt aus der Bewertung von Investitionen zum beizulegenden Zeitwert, höhere Personalkosten und Beiträge zur Opposition gegen US-Wahlinitiativen aus.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis aus dem Dialysegeschäft stieg um 17% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Diese Zunahme resultierte im Wesentlichen aus dem gestiegenen operativen Ergebnis. Gegenläufig wirkte der Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement stiegen um 18% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg erfolgte weitestgehend aufgrund von organischem Wachstum beeinflusst vom Vorjahres-ESCO-Effekt (23%). Gegenläufig wirkte der Effekt von Verkäufen und Schließungen von Zentren (5%).

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 9,0 Prozentpunkte ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg resultierte hauptsächlich aus dem Vorjahres-ESCO-Effekt, einem gestiegenen Gewinn im Zusammenhang mit einer Veräußerung im Versorgungsmanagement, einem positiven Effekt aus Dienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie aufgrund geringerer operativer Kosten und einer höheren Anzahl an Eingriffen sowie einem positiven Einfluss der Dienstleistungen im Bereich der ambulanten Erstversorgung. Gegenläufig wirkte der negative Effekt aus der Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis aus dem Versorgungsmanagement erhöhte sich um 1.610%. Neben negativen Effekten aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3% stieg das operative Ergebnis aus dem Versorgungsmanagement um 1.613%. Die Zunahme geht hauptsächlich auf das gestiegene operative Ergebnis zurück.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die Summe der Mitgliedschaftsmonate (in Programmen zum Kostenmanagement der medizinischen Versorgung) stieg um 5% aufgrund der Zunahme der Mitgliedschaftsmonate im Zusammenhang mit Versichererprogrammen sowie dem Coordinated Care-Programm. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang der Mitgliedschaftsmonate im Zusammenhang mit unseren bestehenden ESCOs ausgeglichen. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Die verwalteten Patientenkosten im Versorgungsmanagement erhöhten sich um 1%. Einschließlich eines negativen Effekts aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1% stiegen die verwalteten Patientenkosten im Versorgungsmanagement um 2%. Grund dafür ist die zuvor beschriebene Entwicklung der Mitgliedschaftsmonate. Siehe Fußnote 4 der obigen Tabelle „Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Nordamerika“.

Der Rückgang der Patientenkontakte ist vorwiegend auf die geringere Zahl der Patientenkontakte im Bereich der ambulanten Erstversorgung als Folge der Veräußerung des Medspring Urgent Care Center-Geschäfts im 2. Quartal 2019 zurückzuführen.

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. In den ersten neun Monaten 2020 und 2019 haben wir folgende Transaktionen identifiziert, deren Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet:

- Bereinigung der Angaben für 2019 um Kosten NxStage
- Bereinigung der Angaben für 2019 um Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm
- Bereinigung der Angaben für 2019 um den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement

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

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment Nordamerika

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

	Ergebnisse 2020	Ergebnisse 2019	Kosten NxStage	Aufwendungen für das Kosten- optimierungs- programm	(Gewinn) Ver- lust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungs- management	Bereinigte Ergebnisse 2019	Veränderung in % auf bereinigter Basis	
							Zu Wechsel- kursen der Berichts- periode	Zu konstanten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
1. Januar bis 30. September								
Operatives Ergebnis	1.587	1.279	22	29	(14)	1.316	21%	21%
Operative Marge in %	16,7%	14,2%				14,6%		
Dialyse Operatives Ergebnis	1.474	1.261	22	29	-	1.312	12%	13%
Operative Marge in %	17,4%	15,4%				16,1%		
Versorgungs- management Operatives Ergebnis	113	18	-	-	(14)	4	2.662%	2.665%
Operative Marge in %	11,1%	2,1%				0,5%		

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

Segment EMEA

Zentrale Indikatoren für das Segment EMEA

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %		
	2020	2019	Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Umsatzerlöse in MIO €	2.048	1.984	3%	(2%)	5%
Gesundheitsdienstleistungen	1.028	1.002	3%	(2%)	5%
Gesundheitsprodukte	1.020	982	4%	(1%)	5%
Anzahl der Dialysebehandlungen	7.659.111	7.503.691	2%		
Organisches Behandlungswachstum in %	2,3%	3,6%			
Operatives Ergebnis in MIO €	278	334	(17%)	(1%)	(16%)
Operative Marge in %	13,6%	16,8%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	276	330	(16%)	0%	(16%)

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

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

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen stiegen um 3%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% betrug der Anstieg der Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen 5%. Der Anstieg war im Wesentlichen bedingt durch einen Anstieg des organischen Wachstums (4%) und Akquisitionen (2%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Anzahl der Dialysebehandlungen erhöhte sich um 2%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (2%) und Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten erhöhten sich um 4%. Neben einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 5%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten erhöhten sich um 3%. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 1% stiegen die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 4%. Der Anstieg resultierte aus einem höheren Absatz von Produkten für die Akutdialyse und Produkten für die Heim-Hämodialyse. Gegenläufig wirkte der geringere Absatz von Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse und von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich um 24% von 56 MIO € auf 70 MIO €. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 1% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten um 25%, weitestgehend aufgrund des höheren Absatzes von Produkten für die Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen.

Operative Marge

Die operative Marge sank gegenüber der Vergleichsperiode um 3,2 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg der operativen Marge in Höhe von 0,2 Prozentpunkten dar. Der Rückgang der operativen Marge resultierte hauptsächlich aus der Verringerung einer ausstehenden variablen Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit Xenios im Vorjahreszeitraum, aus der Wertminderung einer von VFMC RP gehaltenen Lizenz aufgrund einer ungünstigen klinischen Studie zu CCX140, gestiegenen Personalkosten in einigen Ländern, ungünstigen Wechselkurseffekten und gestiegenen Auf-

wendungen durch COVID-19. Gegenläufig wirkten geringere Wertberichtigungen auf Forderungen.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis verringerte sich um 16% ohne nennenswerte Effekte aus der Währungsumrechnung. Der Rückgang war hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

Operative Entwicklung auf bereinigter Basis für das Segment EMEA

Der Vorstand der persönlich haftenden Gesellschafterin ist der Meinung, dass die Ertragslage um bestimmte Transaktionen beziehungsweise Ereignisse bereinigt werden sollte, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Wir sind der Ansicht, dass in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen auch die folgenden Ergebnisse (bereinigt um diese Sondereinflüsse) analysiert werden sollten. In den ersten neun Monaten 2020 haben wir die Angaben für 2020 um den Abzug der Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm von 3 MIO € in 2019 bereinigt. Das bereinigte operative Ergebnis betrug 337 MIO € und die bereinigte operative Marge betrug 17,0%. Wir sind der Ansicht, dass die Bereinigung aus den oben dargestellten Ergebnissen dem Leser weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet.

Ogleich wir der Meinung sind, dass die bereinigte Darstellung die Klarheit der Erläuterung unserer Ertragslage steigert, sollte das bereinigte operative Ergebnis und die bereinigte operative Marge für das Segment EMEA nur als Ergänzung zu unseren oben dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS betrachtet werden.

Segment Asien-Pazifik

Zentrale Indikatoren und Geschäftskennzahlen für das Segment Asien-Pazifik

	1. Januar bis 30. September		Veränderung in %		
	2020	2019	Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungs- effekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
Segment Asien-Pazifik gesamt					
Umsatzerlöse in MIO €	1.377	1.360	1%	(1%)	2%
Gesundheitsdienstleistungen	641	632	1%	0%	1%
Gesundheitsprodukte	736	728	1%	(2%)	3%
Operatives Ergebnis in MIO €	237	254	(7%)	0%	(7%)
Operative Marge in %	17,2%	18,7%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	232	248	(7%)	0%	(7%)
Dialyse					
Umsatzerlöse in MIO €	1.206	1.187	2%	0%	2%
Anzahl der Dialysebehandlungen	3.465.604	3.398.594	2%		
Organisches Behandlungswachstum in %	8,1%	7,0%			
Operatives Ergebnis in MIO €	227	235	(4%)	0%	(4%)
Operative Marge in %	18,8%	19,8%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	220	230	(4%)	0%	(4%)
Versorgungsmanagement					
Umsatzerlöse in MIO €	171	173	(1%)	(1%)	0%
Operatives Ergebnis in MIO €	10	19	(46%)	(3%)	(43%)
Operative Marge in %	6,1%	11,1%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	12	18	(36%)	(3%)	(33%)
Patientenkontakte ⁽³⁾	706.946	759.726	(7%)		

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

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

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

Dialyse

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft stiegen um 2% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Die Umsatzerlöse aus dem Dialysegeschäft setzen sich aus den Umsatzerlösen aus Dialyседienstleistungen und aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten zusammen.

Die Umsatzerlöse aus Dialyседienstleistungen erhöhten sich um 2% von 459 MIO € auf 470 MIO € ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Anstieg beruhte auf einem Anstieg des organischen Wachstums (5%), Akquisitionen (1%) und auf einem Anstieg der Behandlungstage (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (5%).

Die Dialysebehandlungen stiegen um 2%, hauptsächlich aufgrund des organischen Behandlungswachstums (8%), einem Anstieg der Behandlungstage (1%) und dem Effekt

aus Akquisitionen (1%). Gegenläufig wirkte der Effekt aus Klinikverkäufen und -schließungen (8%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten stiegen um 1%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 3%. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten blieben nahezu unverändert. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten um 2% aufgrund des gestiegenen Absatzes von Produkten für die Akutdialyse und von Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse. Gegenläufig wirkte der geringere Absatz von Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen. Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von nichtdialysebezogenen Produkten erhöhten sich auf 5 MIO € (2019: 0 MIO €) aufgrund des gestiegenen Absatzes von Produkten zur Behandlung von akutem Herz-Lungen-Versagen.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Dialysegeschäft verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 1,0 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten einen Anstieg der operativen Marge um 0,2 Prozentpunkte dar. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus ungünstigen Wechselkurseffekten und einem geringeren Ergebnis assoziierter Unternehmen. Gegenläufig wirkten durch COVID-19 eingesparte Kosten für Meetings und Reisen und ein Gewinn aus der Entkonsolidierung von Kliniken.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis sank um 4% ohne nennenswerte Währungsumrechnungseffekte. Der Rückgang ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

Versorgungsmanagement

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement sanken um 1%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1% blieben die Umsatzerlöse aus dem Versorgungsmanagement nahezu unverändert.

Operative Marge

Die operative Marge aus dem Versorgungsmanagement sank gegenüber der Vergleichsperiode um 5,0 Prozentpunkte; hierin enthalten war ein negativer Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 0,2 Prozentpunkten. Der Rückgang resultierte aus ungünstigen Effekten aufgrund von COVID-19 und aus einem ungünstigen Mischeffekt aus Akquisitionen mit geringeren Margen.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis aus dem Versorgungsmanagement sank um 36%. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 3% verringerte sich das verbleibende operative Ergebnis um 33%. Der Rückgang des verbleibenden operativen Ergebnisses aus dem Versorgungsmanagement ist hauptsächlich auf das gesunkene operative Ergebnis zurückzuführen.

Geschäftskennzahlen für das Versorgungsmanagement

Die Anzahl der Patientenkontakte sank hauptsächlich aufgrund der Auswirkungen von COVID-19.

Segment Lateinamerika

Zentrale Indikatoren für das Segment Lateinamerika

	Veränderung in %				
	1. Januar bis 30. September		Wie ber- ichtet	Währungsum- rechnungse- ffekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ⁽¹⁾
	2020	2019			
Umsatzerlöse in MIO €	508	516	(2%)	(25%)	23%
Gesundheitsdienstleistungen	360	367	(2%)	(26%)	24%
Gesundheitsprodukte	148	149	(1%)	(21%)	20%
Anzahl der Dialysebehandlungen	4.373.824	3.982.556	10%		
Organisches Behandlungswachstum in %	3,4%	1,9%			
Operatives Ergebnis in MIO €	29	28	4%	(14%)	18%
Operative Marge in %	5,7%	5,4%			
Verbleibendes operatives Ergebnis in MIO € ⁽²⁾	29	28	4%	(13%)	17%

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

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

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen sanken um 2%. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 26% stiegen die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen um 24%. Der Anstieg resultierte aus einem Anstieg des organischen Wachstums (17%) und Akquisitionen (7%).

Die Dialysebehandlungen erhöhten sich um 10%, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen (6%), organischem Behandlungswachstum (3%) und einem Anstieg der Behandlungstage (1%).

Die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten sanken um 1%. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt von 21% erhöhten sich die Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten um 20%. Grund für die Zunahme war der gestiegene Absatz von Einwegprodukten für die Zentrumsdialyse, Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen und Produkten für die Akutdialyse.

Operative Marge

Die operative Marge stieg gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Prozentpunkte. Währungsumrechnungseffekte stellten im Berichtszeitraum einen Anstieg der operativen Marge in Höhe von 0,5 Prozentpunkten dar. Der Rückgang der operativen Marge zu konstanten Wechselkursen ging hauptsächlich auf inflationsgetriebene Kostensteigerungen, die nicht vollständig durch Erstattungserhöhungen ausgeglichen wurden, zurück. Gegenläufig wirkten günstige Wechselkurseffekte.

Verbleibendes operatives Ergebnis

Das verbleibende operative Ergebnis erhöhte sich um 4%. Bei einem negativen Währungsumrechnungseffekt in Höhe von 13% stieg das verbleibende operative Ergebnis um 17%. Der Anstieg ging auf das gestiegene operative Ergebnis zurück.

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 sowie Desinvestitionen. Wir benötigen diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Netto-Umlaufvermögens sowie von Akquisitionen und dem Betrieb der Kliniken, zur Entwicklung von eigenständigen Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysekliniken und Produktionsstätten, zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten, für Dividendenausschüttungen und für Aktienrückkäufe (siehe hierzu die folgenden Abschnitte „Cash Flow aus Investitionstätigkeit“ und „Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit“).

Zum 30. September 2020 betrug unser finanzieller Spielraum aus nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien etwa 2,5 MRD €. Auf die Kreditvereinbarung 2012 entfielen etwa 1,4 MRD € des nicht genutzten verfügbaren finanziellen Spielraums.

In unserer langfristigen Finanzplanung orientieren wir uns in erster Linie am Netto-Verschuldungsgrad, einer Nicht-IFRS-Kennzahl (siehe hierzu den obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)“). Zum 30. September 2020 lag der Netto-Verschuldungsgrad bei 2,8 (31. Dezember 2019: 3,2).

Zum 30. September 2020 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 1.599 MIO € (31. Dezember 2019: 1.008 MIO €).

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen, vor Akquisitionen und Beteiligungen) belief sich in den ersten neun Monaten 2020 auf 2.913 MIO € (in den ersten neun Monaten 2019: 1.019 MIO €). Der Free Cash Flow ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Eine Überleitung zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahl, ist im obigen Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse (Nicht-IFRS-Kennzahl)“ zu finden. In Prozent der Umsatzerlöse betrug der Free Cash Flow in den ersten neun Monaten 2020 21,6% (in den ersten neun Monaten 2019: 7,9%).

Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

Wir haben in den ersten neun Monaten 2020 einen Cash Flow aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 3.649 MIO € generiert (in den ersten neun Monaten 2019: 1.796 MIO €). In Prozent der Umsatzerlöse stieg der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in den ersten neun Monaten 2020 auf 27% (in den ersten neun Monaten 2019: 14%).

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts, die Entwicklung unseres Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Vorratsbestands und des Forderungsbestands, sowie durch Mittelabflüsse aufgrund verschiedener nachstehend erläuterter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus Hilfgeldern der US-Regierung und Vorauszahlungen im Rahmen des CARES-Gesetzes und anderen COVID-19 Hilfen (siehe Anmerkung 2c im Konzernanhang), einschließlich geringerer Steuerzahlungen in den USA sowie Verbesserungen des Nettoumlaufvermögens aufgrund eines positiven Effekts von Zahlungseingängen.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen für unsere Dienstleistungen ab. Etwa 80% unserer Umsatzerlöse erzielen wir mit Gesundheitsdienstleistungen, von denen ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherungsgesellschaften erstattet wird. In den ersten neun Monaten 2020 entfielen etwa 32% der Umsatzerlöse des Konzerns auf Erstattungen staatlicher US-Gesundheitsprogramme wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen könnten sowohl die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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 Finanz- und Ertragslage haben und damit auf unsere Fähigkeit, Cash Flow zu generieren. Siehe den obigen Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

Wir beabsichtigen, unseren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, bestehenden und zukünftigen Kreditvereinbarungen sowie Ausgaben im Rahmen unseres Commercial Paper Programms (siehe Anmerkung 5 im Konzernanhang) und der Nutzung unseres Forderungsverkaufsprogramms zu bestreiten. Zusätzlich gehen wir davon aus, die für Akquisitionen oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch den erfolgreichen Abschluss langfristiger Finanzierungen sichern zu können, etwa durch die Ausgabe von Anleihen. Der finanzielle Spielraum soll mit einer Zielgröße von mindestens 500 MIO € an zugesicherten und nicht genutzten Kreditfazilitäten auch weiterhin aufrechterhalten werden.

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit hängt auch von der Einziehung der Forderungen ab. Kommerzielle Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Zahlungszyklen. Eine Verlängerung dieser Zahlungszyklen könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit haben, Cash Flow zu generieren. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und der wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Die Forderungslaufzeiten (Days Sales Outstanding, DSO) auf den Forderungsbestand nach Wertberichtigungen zum 30. September 2020 betragen etwa 51 Tage und sind im Vergleich zum 31. Dezember 2019 (73 Tage) gesunken.

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

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten:

Entwicklung der Forderungslaufzeiten

in Tagen

	30. September 2020	31. Dezember 2019	Anstieg/Rückgang hauptsächlich aufgrund:
Segment Nordamerika	26	58	Hilfsgelder der US-Regierung und Vorauszahlungen im Rahmen des CARES-Gesetzes und anderen COVID-19 Hilfen
Segment EMEA	91	96	Verbesserte Zahlungseingänge in der Region
Segment Asien-Pazifik	114	113	Blieb relativ konstant
Segment Lateinamerika	138	127	Periodische Verzögerungen von Zahlungseingängen staatlicher Gesundheitsorganisationen in bestimmten Ländern
FMC-AG & Co. KGaA (durchschnittliche Forderungslaufzeiten)	51	73	

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

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendeten wir in den ersten neun Monaten 2020 Mittel in Höhe von netto 881 MIO € (in den ersten neun Monaten 2019: 2.745 MIO €). Die folgende Tabelle zeigt die Investitionen in Sachanlagen nach Abzug von Erlösen aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie sonstige Investitionen in den ersten neun Monaten 2020 und 2019:

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	
	2020	2019	2020	2019
Segment Nordamerika	396	412	92	1.926
<i>davon Investitionen in Fremdkapitalinstrumente</i>	-	-	30	10
Segment EMEA	86	85	35	30
Segment Asien-Pazifik	56	40	18	9
Segment Lateinamerika	19	19	30	44
Zentralbereiche	179	221	10	15
Gesamt	736	777	185	2.024

Der größte Teil der Investitionen in Sachanlagen in den ersten neun Monaten 2020 entfiel auf die Instandhaltung bestehender Kliniken, die Ausrüstung neuer Kliniken, den Erhalt und den Ausbau der Produktionskapazitäten, Dialysegeräte, die Kunden zur Verfügung gestellt wurden, das Versorgungsmanagement sowie auf aktivierungsfähige Entwicklungskosten. Die Investitionen in Sachanlagen in Prozent der Umsatzerlöse sanken in den ersten neun Monaten 2020 auf etwa 5%, in den ersten neun Monaten 2019 lagen diese bei etwa 6%.

Die Akquisitionen in den ersten neun Monaten 2019 entfielen im Wesentlichen auf den Erwerb von NxStage am 21. Februar 2019 sowie den Erwerb von Dialysekliniken.

Die übrigen Investitionen in den ersten neun Monaten 2020 entfielen hauptsächlich auf Fremdkapitalinstrumente. In den ersten neun Monaten 2020 erhielten wir 40 MIO € aus Veräußerungen. Diese entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten und bestimmter Beteiligungen aus dem Bereich Forschung und Entwicklung.

Die übrigen Investitionen in den ersten neun Monaten 2019 entfielen hauptsächlich auf Fremdkapitalinstrumente. In den ersten neun Monaten 2019 erhielten wir 56 MIO € aus Veräußerungen. Diese entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von MedSpring Urgent Care Centers in Texas, die Veräußerung eines kalifornischen Anbieters von Dienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, die Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten sowie die Veräußerung von NxStages Geschäft mit Blutschlauchsystemen an B. Braun Medical Inc., im Rahmen des Erwerbs von NxStage.

Für das Gesamtjahr 2020 erwarten wir Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 1,1 bis 1,3 MRD € sowie Akquisitionen und Beteiligungen (ohne Investitionen in Fremdkapitalinstrumente) in Höhe von etwa 0,5 bis 0,7 MRD €.

Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

In den ersten neun Monaten 2020 verwendeten wir 2.095 MIO € für die Finanzierungstätigkeit (in den ersten neun Monaten 2019 302 MIO €).

In den ersten neun Monaten 2020 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich Rückzahlungen im Rahmen des Commercial Paper Programms und kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen), die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich der Rückzahlung der Wandelanleihe zum Fälligkeitszeitpunkt im Januar 2020, der vorzeitigen Rückzahlung des Euro-Darlehens 2017/2020 aus der Kreditvereinbarung 2012 (ursprünglich fällig am 30. Juli 2020) am 29. Mai 2020), und der vorzeitigen Rückzahlung von Anleihen (ursprünglich fällig am 15. Oktober 2020) am 17. Juli 2020), die Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, die Rückführung des Forderungsverkaufsprogramms, den Erwerb eigener Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms und die Zahlung von Dividenden sowie Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich der Begebung von Anleihen mit einem Gesamt-Nennbetrag von 1.250 MIO € am 29. Mai 2020 und der Begebung von Anleihen mit einem Gesamt-Nennbetrag von 1.000 MIO US\$ am 16. September 2020) sowie durch die Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen) ausgeglichen.

In den ersten neun Monaten 2019 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich des kurzfristigen Anteils der langfristigen Finanzverbindlichkeiten, im Wesentlichen bedingt durch die Rückzahlung von Anleihen zum Fälligkeitszeitpunkt im Juli 2019), die Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, den Erwerb eigener Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms, die Zahlung von Dividenden, die Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten und Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile. Dies wurde teilweise durch die Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten (einschließlich weiterer Ziehungen der revolvingierenden Kreditlinien im Rahmen der Kreditvereinbarung 2012 und der Begebung von Anleihen mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 500 MIO US\$), die Inanspruchnahme des Forderungsverkaufsprogramms sowie durch Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten und kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen ausgeglichen.

Am 1. September 2020 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 1,20 € je Aktie gezahlt (2019 gezahlt für 2018: 1,17 € je Aktie). Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 351 MIO € (2019: 355 MIO €).

Vermögenslage

Die Bilanzsumme zum 30. September 2020 von 33,0 MRD € blieb nahezu unverändert im Vergleich zum 32,9 MRD € zum 31. Dezember 2019. Bei einem negativen Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 5%, erhöhte sich die Bilanzsumme um 5% von 32,9 MRD € auf 34,6 MRD €, hauptsächlich durch die Zunahmen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, der Vorräte, der Sachanlagen sowie der Firmenwerte.

Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme stieg von 22% zum 31. Dezember 2019 auf 24% zum 30. September 2020, hauptsächlich aufgrund eines Anstiegs der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie der Vorräte. Gegenläufig wirkte ein Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Eigenkapitalquote ging von 40% zum 31. Dezember 2019 auf 38% zum 30. September 2020 zurück. Der Rückgang ist hauptsächlich auf einen Anstieg der langfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie der Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit den Hilfgeldern der US-Regierung und den Vorauszahlungen im Rahmen des CARES-Gesetzes und andere COVID-19 Hilfen zurückzuführen. Dies wurde durch einen Rückgang der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und des kurzfristig fälligen Anteils der langfristigen Finanzverbindlichkeiten teilweise ausgeglichen. Der ROIC erhöhte sich von 6,1% zum 31. Dezember 2019 auf 6,4% zum 30. September 2020. Be-

reinholt um IFRS 16 betrug der ROIC zum 30. September 2020 7,3%. Für weitere Informationen zum ROIC, siehe das obige Kapitel „II. Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Rendite auf das investierte Kapital (Nicht-IFRS-Kennzahl)“.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Die weltweite COVID-19-Pandemie hat uns im 3. Quartal vor manche Herausforderung gestellt und sie wird uns auch in den kommenden Monaten einiges abverlangen. In Zeiten wie diesen kommen die Stärken unseres Netzwerks und unseres vertikal integrierten, widerstandsfähigen Geschäftsmodells sowie das Engagement der Beschäftigten von Fresenius Medical Care besonders zum Tragen. Dies kommt unseren Patientinnen und Patienten zugute und schafft zusätzlichen Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Vor dem Hintergrund der starken Ergebnisentwicklung in den ersten neun Monaten bestätigen wir daher unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2020. Wir haben in der ersten Phase der Pandemie viel gelernt. Daher sind wir sehr zuversichtlich, dass unser Unternehmen dank des unermüdlichen Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die COVID-19-Pandemie erfolgreich bewältigen wird.

Nachtragsbericht

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 11 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 2019). Der nachfolgende Ausblick für 2020 basiert auf konstanten Wechselkursen.

Auf Basis des neutralen Netto-Effekts der COVID-19-Pandemie in den ersten neun Monaten bestätigen wir den Ausblick 2020. Der Ausblick 2020 schließt die voraussichtlichen Auswirkungen von COVID-19 ein und ist ohne Sondereffekte. Sondereffekte sind Effekte, die in ihrer Art ungewöhnlich sind und die zum Zeitpunkt der Erstellung des Ausblicks nicht vorhersehbar waren beziehungsweise deren Umfang oder Auswirkungen nicht vorhersehbar waren. Die Wachstumsraten basieren auf den Ergebnissen 2019 bereinigt um Aufwendungen für das Kostenoptimierungsprogramm, den (Gewinn) Verlust im Zusammenhang mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement sowie NxStage Kosten.

Ausblick 2020

	Ausblick 2020 (zu konstanten Wechselkursen)
Umsatzerlöse ⁽¹⁾	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Operatives Ergebnis ⁽¹⁾	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Verbleibendes operatives Ergebnis ⁽¹⁾	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Wachstum Konzernergebnis zu konstanten Wechselkursen ^{(1), (2)}	mittlere bis hohe einstellige Wachstumsrate
Wachstum Ergebnis je Aktie (unverwässert) zu konstanten Wechselkursen ^{(1), (2)}	parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses und der ausstehenden Aktien
Investitionen in Sachanlagen	1,1 - 1,3 MRD €
Akquisitionen und Beteiligungen ⁽³⁾	0,5 - 0,7 MRD €
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	> 12,5%
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	> 5%
Netto-Verschuldungsgrad	< 3,5
ROIC	≥ 6,0%
Dividende je Aktie	parallel zur erwarteten Entwicklung des Konzernergebnisses und der ausstehenden Aktien
Mitarbeiter ⁽⁴⁾	> 124.000
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	200 - 220 MIO €

(1) Ausblick 2020 schließt die voraussichtlichen Auswirkungen von COVID-19 ein und ist ohne Sondereffekte. Sondereffekte sind Effekte, die in ihrer Art ungewöhnlich sind und die zum Zeitpunkt der Erstellung des Ausblicks nicht vorhersehbar waren bzw. deren Umfang oder Auswirkungen nicht vorhersehbar waren. Die Wachstumsraten basieren auf den Ergebnissen 2019 bereinigt um die Einführung von IFRS 16 und NxStage Kosten.

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

(3) Ohne Investitionen in Fremdkapitalinstrumente.

(4) Ermittelt auf Vollzeitbeschäftigtenbasis.

Die Zielvorgabe für die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für das Geschäftsjahr 2020 wurde im 3. Quartal 2020 auf 200-220 MIO € (vorher 210-230 MIO €) angepasst, um die aktualisierte Prognose des Vorstands für die voraussichtliche Forschungstätigkeit im Geschäftsjahr zu berücksichtigen.

Risiko- und Chancenbericht

Risikobericht

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 8 und 9 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsbezogene Aussagen“, „Ergänzende Risikofaktoren“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 68 – 81 im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2019 eingesehen werden.

Chancenbericht

In den ersten neun Monaten 2020 haben sich im Vergleich zu den in unserem Geschäftsbericht 2019 unter dem Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 81 – 84 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	
		2020	2019	2020	2019
Umsatzerlöse					
Gesundheitsdienstleistungen	2a	3.499.437	3.492.316	10.707.969	10.264.821
Gesundheitsprodukte	2a	914.331	926.687	2.750.940	2.631.771
		4.413.768	4.419.003	13.458.909	12.896.592
Umsatzkosten					
Gesundheitsdienstleistungen		2.596.271	2.666.246	7.988.471	7.777.401
Gesundheitsprodukte		450.453	406.768	1.281.713	1.176.992
		3.046.724	3.073.014	9.270.184	8.954.393
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.367.044	1.345.989	4.188.725	3.942.199
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen					
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten (Gewinn) Verlust i. Zshg. mit Veräußerungen im Versorgungsmanagement		717.750	731.410	2.285.192	2.246.746
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen Ergebnis assoziierter Unternehmen	2b 10	(3.236) (24.173)	(2.462) (20.544)	(32.160) (48.487)	(13.862) (63.058)
Operatives Ergebnis		631.780	595.388	1.842.834	1.653.195
Zinsergebnis					
Zinserträge		(7.531)	(20.761)	(27.469)	(46.659)
Zinsaufwendungen		95.223	125.485	311.320	373.586
Ergebnis vor Ertragsteuern		544.088	490.664	1.558.983	1.326.268
Ertragsteuern		124.342	99.103	361.952	292.312
Ergebnis nach Ertragsteuern		419.746	391.561	1.197.031	1.033.956
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis		66.244	58.977	209.838	176.843
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	2d	353.502	332.584	987.193	857.113
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	2c	1,21	1,10	3,35	2,82
Ergebnis je Aktie (verwässert)	2c	1,21	1,10	3,35	2,82

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Gesamtergebnisrechnung (ungeprüft)

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TSD €

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2020	2019	2020	2019
Ergebnis nach Ertragsteuern	419.746	391.561	1.197.031	1.033.956
Übriges Comprehensive Income (Loss)				
Komponenten, die nicht in das Ergebnis umgebucht werden:				
Anteil am Gesamtergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	2.107	-	53.411	-
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	500	-	19.329	-
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen	(24.617)	-	(19.417)	-
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die nicht umgebucht werden	7.505	-	2.793	-
	(14.505)	-	56.116	-
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:				
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen	(637.272)	524.334	(809.871)	654.764
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	(595)	-	30.810	-
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges	(3.435)	409	3.183	(12.316)
Hedgingkosten	2.203	(302)	2.416	(1.064)
Ertragsteuern auf Komponenten des Übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden	341	(55)	(6.962)	3.114
	(638.758)	524.386	(780.424)	644.498
Übriges Comprehensive Income (Loss), netto	(653.263)	524.386	(724.308)	644.498
Gesamtergebnis	(233.517)	915.947	472.723	1.678.454
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis	14.526	107.830	159.144	231.404
Auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfallendes Gesamtergebnis	(248.043)	808.117	313.579	1.447.050

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Bilanz (ungeprüft)

Konzern-Bilanz

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

	Ziffer	30. September 2020	31. Dezember 2019
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel		1.598.659	1.007.723
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		3.251.856	3.421.346
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	138.232	159.196
Vorräte	4	1.897.017	1.663.278
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		938.304	913.603
Summe kurzfristige Vermögenswerte		7.824.068	7.165.146
Sachanlagen		4.079.751	4.190.281
Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen		4.264.007	4.325.115
Immaterielle Vermögenswerte		1.419.384	1.426.330
Firmenwerte		13.589.294	14.017.255
Latente Steuern		429.150	361.196
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	10	706.994	696.872
Sonstige langfristige Vermögenswerte		736.487	752.540
Summe langfristige Vermögenswerte		25.225.067	25.769.589
Summe Vermögenswerte		33.049.135	32.934.735
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		728.592	716.526
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	132.300	118.663
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2d	3.924.577	2.864.250
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	5	307.011	1.149.988
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	5	85.900	21.865
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	6	1.046.030	1.447.239
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen		605.234	622.227
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	20.795	16.514
Rückstellungen für Ertragsteuern		192.715	101.793
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		7.043.154	7.059.065
Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	6	6.979.668	6.458.318
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		3.882.843	3.959.865
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	3	125.236	106.432
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		750.625	616.916
Pensionsrückstellungen		741.288	689.195
Rückstellungen für Ertragsteuern		75.999	78.005
Latente Steuern		794.560	739.702
Summe langfristige Verbindlichkeiten		13.350.219	12.648.433
Summe Verbindlichkeiten		20.393.373	19.707.498
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 374.165.226 Aktien genehmigt, 304.628.925 ausgegeben und 292.833.823 in Umlauf am 30. September 2020 bzw. 374.165.226 Aktien genehmigt, 304.436.876 ausgegeben und 298.329.247 in Umlauf am 31. Dezember 2019		304.629	304.437
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten	2c	(736.490)	(370.502)
Kapitalrücklage		3.593.311	3.607.662
Gewinnrücklagen		10.054.892	9.454.861
Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)		(1.723.231)	(1.038.545)
Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA		11.493.111	11.957.913
Nicht beherrschende Anteile		1.162.651	1.269.324
Summe Eigenkapital		12.655.762	13.227.237
Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital		33.049.135	32.934.735

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

Konzern-Kapitalflussrechnung

in TSD €

		1. Januar bis 30. September	
	Ziffer	2020	2019
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.197.031	1.033.956
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen und Wertminderung	10	1.203.993	1.158.662
Veränderung der latenten Steuern		14.420	30.240
(Gewinn) Verlust aus Anlagenabgängen, Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen, Investitionen und Desinvestitionen		(45.542)	(101.109)
Personalaufwand aus aktienbasierten Vergütungsplänen		-	2.203
Ergebnis assoziierter Unternehmen	10	(48.487)	(63.058)
Zinsaufwendungen, netto		283.851	326.927
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		1.703	(85.162)
Vorräte		(313.517)	(168.963)
Sonstige Vermögenswerte		(49.603)	(73.579)
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		16.870	67.236
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		17.371	95.040
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	2d	1.469.513	(128.730)
Veränderung der Steuerrückstellungen		223.852	353.058
Cash Flow aus Sicherungsgeschäften		-	(12.697)
Erhaltene Dividenden aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		89.204	43.472
Gezahlte Zinsen		(308.906)	(370.921)
Erhaltene Zinsen		27.469	35.291
Gezahlte Ertragsteuern		(130.251)	(345.624)
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		3.648.971	1.796.242
Cash Flow aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen		(745.609)	(787.778)
Akquisitionen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(155.181)	(2.014.264)
Investitionen in Fremdkapitalinstrumente		(30.146)	(9.874)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		10.125	10.896
Erlöse aus Desinvestitionen		12.735	43.488
Erlöse aus der Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten		27.482	12.337
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		(880.594)	(2.745.195)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		211.411	611.089
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		(1.058.160)	(255.604)
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		581.711	281.200
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(517.600)	(112.200)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten		2.109.272	1.589.844
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		(1.540.548)	(1.588.516)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen		(513.000)	(494.284)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen		(15.023)	(12.309)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		(379.545)	649.018
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen		10.466	11.629
Erwerb eigener Anteile		(365.988)	(464.457)
Dividendenzahlungen		(351.170)	(354.636)
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile		(288.256)	(203.869)
Kapitaleinlagen von nicht beherrschenden Anteilen		20.991	40.805
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		(2.095.439)	(302.290)
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel		(82.002)	70.665
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		590.936	(1.180.578)
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		1.007.723	2.145.632
Flüssige Mittel am Ende der Periode		1.598.659	965.054

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

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung (ungeprüft)

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien

	Stammaktien		Eigene Anteile		Kumuliertes Übriges Comprehensive Income (Loss)					Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA	Nicht beherrschende Anteile	Summe		
	Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsdifferenzen	Cash Flow Hedges				Pensionen	Änderungen des beizulegenden Zeitwerts
Stand am 31. Dezember 2018		307.878.652	307.879	(999.951)	(50.993)	3.873.345	8.831.930	(911.473)	(1.528)	(290.749)		11.758.411	1.143.547	12.901.958
Anpassung aus Erstanwendung von IFRS 16							(120.809)					(120.809)	(15.526)	(136.335)
Angepasster Stand am 31. Dezember 2018		307.878.652	307.879	(999.951)	(50.993)	3.873.345	8.711.121	(911.473)	(1.528)	(290.749)	-	11.637.602	1.128.021	12.765.623
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		248.665	249			11.928						12.177		12.177
Personalaufwand aus Aktienoptionen						2.203						2.203		2.203
Erwerb eigener Anteile	2c			(6.767.773)	(457.908)							(457.908)		(457.908)
Einzug eigener Anteile	2c	(3.770.772)	(3.771)	3.770.772	269.796	(266.025)						-		-
Dividendenzahlungen							(354.636)					(354.636)		(354.636)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(6.872)						(6.872)	72.232	65.360
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile												-	(165.149)	(165.149)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	9						(2.704)					(2.704)		(2.704)
Ergebnis nach Ertragsteuern							857.113					857.113	176.843	1.033.956
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungsdifferenzen								608.582	(350)	(8.029)		600.203	54.561	654.764
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									(10.266)			(10.266)		(10.266)
Gesamtergebnis												1.447.050	231.404	1.678.454
Stand am 30. September 2019		304.356.545	304.357	(3.996.952)	(239.105)	3.614.579	9.210.894	(302.891)	(12.144)	(298.778)	-	12.276.912	1.266.508	13.543.420
Stand am 31. Dezember 2019		304.436.876	304.437	(6.107.629)	(370.502)	3.607.662	9.454.861	(664.987)	(10.460)	(363.098)	-	11.957.913	1.269.324	13.227.237
Erlöse aus der Ausübung von Aktienoptionen und Steuereffekte		192.049	192			9.874						10.066		10.066
Erwerb eigener Anteile	2c			(5.687.473)	(365.988)							(365.988)		(365.988)
Dividendenzahlungen							(351.170)					(351.170)		(351.170)
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen						(24.225)						(24.225)	(72.643)	(96.868)
Kapitaleinlagen von / Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile												-	(193.174)	(193.174)
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen	9						(47.064)					(47.064)		(47.064)
Ergebnis nach Ertragsteuern							987.193					987.193	209.838	1.197.031
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungsdifferenzen								(764.864)	344	7.184	(1.841)	(759.177)	(50.694)	(809.871)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten									3.990			3.990		3.990
Pensionsverpflichtungen										(14.328)		(14.328)		(14.328)
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts							11.072				84.829	95.901		95.901
Gesamtergebnis												313.579	159.144	472.723
Stand am 30. September 2020		304.628.925	304.629	(11.795.102)	(736.490)	3.593.311	10.054.892	(1.429.851)	(6.126)	(370.242)	82.988	11.493.111	1.162.651	12.655.762

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

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

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

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

Im vorliegenden ungeprüften Konzernabschluss beziehen sich die Begriffe FMC-AG & Co. KGaA oder die Gesellschaft in Abhängigkeit vom Kontext auf die Gesellschaft oder auf die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die Begriffe Fresenius SE und Fresenius SE & Co. KGaA beziehen sich auf die Fresenius SE & Co. KGaA. Die Begriffe Management AG und persönlich haftende Gesellschafterin beziehen sich auf die Fresenius Medical Care Management AG, deren alleinige Aktionärin die Fresenius SE ist. Die Management AG ist die persönlich haftende Gesellschafterin der FMC-AG & Co. KGaA. Der Begriff Vorstand bezieht sich auf die Mitglieder des Vorstands der Management AG während sich der Begriff Aufsichtsrat auf die Mitglieder des Aufsichtsrates der FMC-AG & Co. KGaA bezieht. Die Bezeichnung „Segment Nordamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Nordamerika, die Bezeichnung „Segment EMEA“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Europa, Naher Osten und Afrika, die Bezeichnung „Segment Asien-Pazifik“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Asien-Pazifik und die Bezeichnung „Segment Lateinamerika“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Lateinamerika. Für weitere Informationen zu den Geschäftssegmenten der Gesellschaft siehe Anmerkung 10.

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 Zwischenbericht entspricht den Vorschriften des International Accounting Standard IAS 34, Interim Financial Reporting und enthält einen verkürzten Abschluss, da er nicht alle Anmerkungen zum Konzernanhang enthält, die in einem vollständigen Abschluss er-

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

forderlich wären, sondern nur ausgewählte erläuternde Anmerkungen. Die primären Abschlussbestandteile werden jedoch in einem Format, das mit dem des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2019 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2019) gemäß IAS 1 übereinstimmt, dargestellt.

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.

Der in diesem Bericht dargelegte Konzernabschluss zum 30. September 2020 sowie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2020 und 2019 ist ungeprüft und sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gemäß § 315e HGB zum 31. Dezember 2019 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2019) gelesen werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der Konzernabschluss gibt alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Aufgrund der Inflationsentwicklung in Argentinien wenden die dort operierenden Tochtergesellschaften der Gesellschaft seit dem 1. Juli 2018 IAS 29, Rechnungslegung in Hochinflationländern, (IAS 29) an. Entsprechend dem IAS 29 erfasst die Gesellschaft einen Verlust aus der Nettoposition der monetären Posten in Höhe von 12.439 € für die ersten neun Monate 2020. Die Gesellschaft berechnete den Verlust mit dem internen Verbraucherpreisindex, der von der argentinischen Statistikbehörde (Índice de precios al consumidor) für die ersten neun Monate 2020 veröffentlicht wurde, einen Level von 346,6 Indexpunkten aufweist und sich seit dem 1. Januar 2020 um 22% erhöht hat.

Um der Berichterstattung des aktuellen Jahres zu entsprechen, wurden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2019 Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten in Höhe von 6.977 € beziehungsweise 17.413 € aus dem Posten „Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen“ umgegliedert. Der Ausweis der zuvor im Posten „Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten“ erfassten Abschreibungen auf erworbene Technologien wurde angepasst. Diese Kosten sind in den ersten neun Monaten 2020 im Posten „Umsatzkosten“ in Höhe von 36.881 € enthalten.

Um der Berichterstattung des aktuellen Jahres zu entsprechen, wurde in der Konzern-Kapitalflussrechnung ein Rückgang der Forderungen gegen assoziierte Unternehmen in Höhe von 53.149 € in den ersten neun Monaten 2019 aus dem Posten „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“ in den Posten „Forderungen gegen nahestehende Unternehmen“ umgegliedert.

Um der Berichterstattung des aktuellen Jahres zu entsprechen wurden in der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2019 „Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten“ in Höhe von 51.831 € in den Posten „Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ umgegliedert.

Aus dem operativen Ergebnis für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2020 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

Am 29. Oktober 2020 genehmigte der Vorstand den Konzernabschluss zur Veröffentlichung.

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

Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Rechnungslegungsverlautbarungen

In den ersten neun Monaten 2020 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die für die Zwischenberichterstattungen anzuwenden sind, die am 1. Januar 2020 beginnen. In den ersten neun Monaten 2020 wurden keine für die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft wesentlichen neuen Standards erstmals angewendet.

Noch nicht angewendete neue Rechnungslegungsverlautbarungen

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

IFRS 17, Versicherungsverträge (IFRS 17)

Im Mai 2017 verabschiedete das IASB IFRS 17. IFRS 17 regelt die Grundsätze in Bezug auf den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Anhangangaben für ausgegebene Versicherungsverträge. IFRS 17 ersetzt IFRS 4, Versicherungsverträge, welcher 2004 als vorübergehend gültiger Standard erlassen wurde. Dieser ließ eine Übernahme der angewendeten nationalen Bilanzierungsvorschriften für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen nach IFRS zu. Die unterschiedlich angewendeten Vorschriften für Versicherungsverträge führten zu einer mangelnden Vergleichbarkeit zwischen den berichtenden Unternehmen. IFRS 17 beseitigt diese unterschiedliche Auslegung in der Praxis und erfordert die einheitliche Bewertung aller Versicherungsverträge zum aktuellen Zeitwert. Durch die regelmäßige Aktualisierung der Versicherungswerte wird erwartet, die Qualität der Informationen für den Abschlussadressaten zu erhöhen. Am 25. Juni 2020 hat das IASB Änderungen an IFRS 17 veröffentlicht. Unter anderem wurde der Erstanzwendungszeitpunkt von IFRS 17 auf Geschäftsjahre verschoben, die am oder nach dem 1. Januar 2023 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig, sofern auch IFRS 9, Finanzinstrumente und IFRS 15, Erlöse aus Verträgen mit Kunden, zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet werden. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkung von IFRS 17 auf den Konzernabschluss.

Änderungen an IAS 1, Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurz- oder langfristig

Im Januar 2020 veröffentlichte das IASB Änderungen an IAS 1, Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurz- oder langfristig. Die Änderungen stellen klar unter welchen Umständen Verbindlichkeiten mit einem ungewissen Erfüllungstag als kurz- oder langfristig klassifiziert werden. Die Änderungen erläutern unter anderem, dass die Klassifizierung von den Rechten, die zum Bilanzstichtag gelten, abhängt und definiert unter welchen Umständen Verbindlichkeiten mit flüssigen Mitteln, anderen wirtschaftlichen Ressourcen oder Eigenkapitalinstrumenten erfüllt werden können.

Am 15. Juli 2020 hat das IASB den Anwendungszeitpunkt um ein Jahr verschoben, um Unternehmen mehr Zeit für die Implementierung aller Klassifizierungsänderungen aufgrund der Änderungen an IAS 1 zu geben. Die Änderungen an IAS 1 sind nun für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2023 beginnen, anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft untersucht zurzeit die Auswirkungen der Änderungen an IAS 1 auf den Konzernabschluss.

Die Anerkennung des IFRS 17 und der Änderungen an IAS 1 durch die EU-Kommission stehen noch aus.

Keine weiteren vom IASB veröffentlichten neuen Verlautbarungen haben nach Einschätzung der Gesellschaft einen 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 2020 und 2019 folgende Umsatzerlöse ausgewiesen:

Umsatzerlöse						
in TSD €						
	3. Quartal 2020			3. Quartal 2019		
	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe
Gesundheitsdienstleistungen						
Dialyседienstleistungen	3.099.844	-	3.099.844	3.155.050	-	3.155.050
Versorgungsmanagement	327.560	72.033	399.593	271.307	65.959	337.266
	<u>3.427.404</u>	<u>72.033</u>	<u>3.499.437</u>	<u>3.426.357</u>	<u>65.959</u>	<u>3.492.316</u>
Gesundheitsprodukte						
Dialyseprodukte	866.144	24.459	890.603	877.008	29.869	906.877
Nichtdialysebezogene Produkte	23.728	-	23.728	19.810	-	19.810
	<u>889.872</u>	<u>24.459</u>	<u>914.331</u>	<u>896.818</u>	<u>29.869</u>	<u>926.687</u>
Gesamt	<u>4.317.276</u>	<u>96.492</u>	<u>4.413.768</u>	<u>4.323.175</u>	<u>95.828</u>	<u>4.419.003</u>
1. Januar bis 30. September						
2020			2019			
	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Sonstige Umsatzerlöse	Summe
Gesundheitsdienstleistungen						
Dialyседienstleistungen	9.522.094	-	9.522.094	9.232.698	-	9.232.698
Versorgungsmanagement	955.851	230.024	1.185.875	849.788	182.335	1.032.123
	<u>10.477.945</u>	<u>230.024</u>	<u>10.707.969</u>	<u>10.082.486</u>	<u>182.335</u>	<u>10.264.821</u>
Gesundheitsprodukte						
Dialyseprodukte	2.599.606	75.720	2.675.326	2.479.262	96.756	2.576.018
Nichtdialysebezogene Produkte	75.614	-	75.614	55.753	-	55.753
	<u>2.675.220</u>	<u>75.720</u>	<u>2.750.940</u>	<u>2.535.015</u>	<u>96.756</u>	<u>2.631.771</u>
Gesamt	<u>13.153.165</u>	<u>305.744</u>	<u>13.458.909</u>	<u>12.617.501</u>	<u>279.091</u>	<u>12.896.592</u>

b) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

In den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in den ersten neun Monaten 2020 in Höhe von 141.346 € (in den ersten neun Monaten 2019: 119.178 €) sind neben den Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten auch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 3.777 € (in den ersten neun Monaten 2019: 1.795 €) enthalten.

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

c) Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2020 und 2019 dar:

Überleitung Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)

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

	3. Quartal		1. Januar bis 30. September	
	2020	2019	2020	2019
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FMC-AG & Co. KGaA entfällt)	353.502	332.584	987.193	857.113
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien	292.817.296	301.440.412	294.458.296	303.832.868
Potenziell verwässernde Aktien	251.979	-	230.751	83.518
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	1,21	1,10	3,35	2,82
Ergebnis je Aktie (verwässert)	1,21	1,10	3,35	2,82

Erwerb eigener Anteile

Auf Grundlage der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 führte die Gesellschaft auch in 2020 ein Aktienrückkaufprogramm durch. Im Rahmen des laufenden, am 14. Juni 2019 bekanntgegebenen, Aktienrückkaufprogramms sollten im Zeitraum vom 17. Juni 2019 bis einschließlich zum 17. Juni 2020 maximal 12.000.000 Stammaktien zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu 660.000 € zurückerworben werden. Am 1. April 2020 schloss das Unternehmen das laufende Aktienrückkaufprogramm ab. Die vorherige Tranche dieses Aktienrückkaufprogramms lief am 10. Mai 2019 ab und die zurückerworbenen Anteile wurden eingezogen. Die im Rahmen der Aktienrückkaufprogramme abgewickelten Aktienkäufe sowie der Einzug eigener Aktien werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt.

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

Eigene Anteile

Periode	Durchschnittspreis je Aktie	Im Rahmen von veröffentlichten Plänen und Pro- grammen er- worbene und eingezogene Aktien	Gesamtbetrag eigener Anteile ⁽¹⁾
	in €		in TSD €
31. Dezember 2018	51,00	999.951	50.993
Erwerb eigener Anteile			
März 2019	69,86	1.629.240	113.816
April 2019	72,83	1.993.974	145.214
Mai 2019	72,97	147.558	10.766
Zurückerworbene Anteile	71,55	3.770.772	269.796
Einzug zurückerworbener Anteile			
Juni 2019	71,55	3.770.772	269.796
Erwerb eigener Anteile			
Juni 2019	67,11	504.672	33.870
Juli 2019	66,77	1.029.655	68.748
August 2019	57,53	835.208	48.050
September 2019	59,67	627.466	37.445
Oktober 2019	57,85	692.910	40.084
November 2019	64,78	852.859	55.245
Dezember 2019	63,85	564.908	36.067
Zurückerworbene Anteile	62,55	5.107.678	319.509
31. Dezember 2019	60,66	6.107.629	370.502
Erwerb eigener Anteile			
Januar 2020	84,37	124.398	10.495
Februar 2020 ⁽²⁾	249,10	25.319	6.307
März 2020	63,05	4.842.943	305.362
April 2020	63,07	694.813	43.824
Zurückerworbene Anteile	64,35	5.687.473	365.988
30. September 2020	62,44	11.795.102	736.490

(1) Der Betrag der in Vorjahren erworbenen und im Saldo per 31. Dezember 2018 enthaltenen eigenen Anteile beinhaltet Gebühren (abzüglich Steuern) in Höhe von etwa 11 TSD €, die für erbrachte Dienstleistungen gezahlt wurden.

(2) Der Kaufpreis der Aktien der gesamten Tranche richtet sich nach dem volumengewichteten Durchschnittspreis der Aktie der Gesellschaft für den Zeitraum dieser Tranche ab 17. Juni 2019. Veränderungen des volumengewichteten Durchschnittspreises führen zu rückwirkenden Anpassungen des Kaufpreises, auch wenn keine Aktien erworben werden. Die Anpassung von Februar in Kombination mit niedrigeren erworbenen Aktien führt damit zu einem besonders hohen Durchschnittspreis je Aktie für den Monat.

Zum 30. September 2020 hält die Gesellschaft damit 11.795.102 eigene Aktien. Die Gesellschaft wird die zurückerworbenen eigenen Aktien ausschließlich dazu verwenden, das Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen eigenen Aktien herabzusetzen.

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

d) Auswirkungen des schweren akuten Atemwegsyndroms Coronavirus 2 (COVID-19)

Die Gesellschaft und ihre Patientenpopulation sind von dem schweren akuten Atemwegsyndrom Coronavirus 2 (COVID-19) betroffen. Die Gesellschaft bietet lebenserhaltende Dialysebehandlungen und andere wichtige Gesundheitsdienstleistungen und -produkte für Patienten an. Ihre Patienten benötigen regelmäßige und häufige Dialysebehandlungen, andernfalls sind sie mit erheblichen gesundheitlichen Folgen konfrontiert, die entweder zu einem Krankenhausaufenthalt oder zum Tod führen würden. Um die Versorgung ihrer Patienten fortsetzen zu können, beschloss die Gesellschaft, eine Reihe operativer und finanzieller Maßnahmen zu ergreifen, um ausreichend Personalkapazität aufrecht zu erhalten, durch erweiterte Protokolle für persönliche Schutzausrüstung zum Schutz von Patienten und Mitarbeitern beizutragen, und Kapazitäten für einen kurzfristigen Anstieg an potenziellen oder bestätigten COVID-19-Infizierten aufzubauen. Darüber hinaus hat die Gesellschaft aufgrund der Pandemie einen Verlust von Umsatzerlösen in bestimmten Bereichen ihres Geschäfts verzeichnet, der durch eine erhöhte Nachfrage nach ihren Dienstleistungen und Produkten in anderen Teilen ausgeglichen wurde. Verschiedene Regierungen haben in Regionen, in denen die Gesellschaft tätig ist, wirtschaftliche Hilfsprogramme zur Bewältigung der Folgen der Pandemie für Unternehmen und zur Unterstützung von Gesundheitsdienstleistern und Patienten bereitgestellt. Die Gesellschaft hat die damit verbundenen Erstattungszahlungen und Gelder in Höhe von 224.449 € anhand der spezifischen in den lokalen Gesetzen und Vorschriften festgelegten Bedingungen und Vorschriften in Übereinstimmung mit IAS 20, Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, vorwiegend direkt in der entsprechenden Aufwandsposition unter „Umsatzkosten“ und den Rest in der Aufwandsposition „Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten“.

Zusätzlich zu den angefallenen Kosten, die in verschiedenen Ländern für die staatlichen Zuschüsse in Frage kommen, war die Gesellschaft von den Auswirkungen von COVID-19 auf die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte betroffen, sowie durch Effekte im Zusammenhang mit Lockdowns. Gleichzeitig entstanden der Gesellschaft in bestimmten Bereichen geringere Kosten, zum Beispiel für Reisen. Unter Berücksichtigung der COVID-19-Erstattungen kam die Gesellschaft zu dem Schluss, dass COVID-19 eine unwesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis in den ersten neun Monaten 2020 hatte.

Am 27. März 2020 verabschiedete die US-Regierung den „Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act“ (CARES-Gesetz), mit dem Krankenhäusern und anderen Gesundheitsdienstleistern im Zusammenhang mit den Auswirkungen der andauernden COVID-19-Pandemie finanzielle Mittel bereitgestellt werden. Die Gesellschaft erhielt im Rahmen des CARES-Gesetzes Hilfsgelder der US-Regierung in Höhe von 284.900 US\$ (253.238 € zum 30. September 2020). Der Teil dieser Fördermittel, der noch nicht mit angefallenen für Fördermittel qualifizierenden Kosten im Zusammenhang mit COVID-19 im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2020 verrechnet wurde, wurde in der Konzern-Bilanz zum 30. September 2020 als Verbindlichkeit im Posten „Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ bilanziert, und wird im 4. Quartal 2020 mit all jenen Kosten verrechnet, die für Fördermittel qualifizieren.

Nach der derzeitigen Einschätzung der Gesellschaft erfüllen alle aus Zuschüssen erhaltenen Mittel die an diese Mittel gebundenen Bedingungen. Es wird erwartet, dass das US-amerikanische Gesundheitsministerium (Department of Health and Human Services – HHS) im Zusammenhang mit der Verwendung von Hilfsgeldern auf Basis des CARES-Gesetzes zusätzliche Leitlinien veröffentlicht, die sich auf die Einschätzung der Gesellschaft zum 30. September 2020 auswirken können. Alle im Rahmen des CARES-Gesetzes in den USA erhaltenen Gelder sind ausschließlich für die US-Aktivitäten der Gesellschaft zu verwenden. In Übereinstimmung mit den Bedingungen der im Rahmen der Zuschüsse erhaltenen Mittel ist die Gesellschaft verpflichtet und hat sich verpflichtet, alle Anforderungen der Zuschuss- und Finanzierungsvereinbarung der jeweiligen Rechtskreise, in

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

denen die Mittel erhalten wurden, zu erfüllen. Die Gesellschaft hat festgestellt, dass hinreichende Sicherheit besteht, dass sie weiterhin Anspruch auf die erhaltenen Beträge hat und die Anforderungen in Bezug auf die Zuschüsse erfüllt.

Darüber hinaus hat die Gesellschaft Vorauszahlungen im Rahmen des Centers for Medicare and Medicaid (CMS)-Programms für beschleunigte und vorgezogene Zahlungen („Accelerated and Advance Payment program“) erhalten, die bei Erhalt als Vertragsverbindlichkeit bilanziert und bei Erbringung der entsprechenden Dienstleistung als Umsatzerlöse erfasst werden. Die Gesellschaft hat zum 30. September 2020 eine Vertragsverbindlichkeit in Höhe von 896.642 € im Posten „Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ bilanziert.

e) Zuvor durchgeführter Werthaltigkeitstest im Segment Lateinamerika

Im zweiten Quartal 2020 hat die Gesellschaft den Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer auf einen erforderlichen Abschreibungsbedarf hin untersucht (Impairment Test). Gründe dafür waren ungünstige Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld des Segments Lateinamerika, teilweise verschärft durch COVID-19, insbesondere durch den negativen Einfluss der länderspezifischen Risikoaufschläge auf den steigenden gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten im Segment Lateinamerika. Die Gesellschaft hat dies als einen Auslöser für einen Werthaltigkeitstest in Übereinstimmung mit IAS 36, Wertminderung von Vermögenswerten, angesehen. Zu diesem Zeitpunkt ermittelte die Gesellschaft, dass der erzielbare Betrag für Segment Lateinamerika den Buchwert um 23.096 € überstieg. Zum 30. September 2020 hat die Gesellschaft kein weiteres Ereignis als Auslöser für einen zusätzlichen Werthaltigkeitstest des Firmenwerts im Segment Lateinamerika festgestellt. Jede weitere ungünstige Entwicklung in zukünftigen Perioden würde wahrscheinlich zu einem Abschreibungsbedarf in dieser Cash Generating Unit führen.

Die folgende Tabelle zeigt die Hauptannahmen sowie die Veränderungen der Hauptannahmen, die dazu führen, dass der erzielbare Betrag für Segment Lateinamerika dem Buchwert entspricht:

Hauptannahmen in %	Lateinamerika		Sensitivitätsanalyse Veränderung in Prozentpunkten	Lateinamerika	
	2020	2019		2020	2019
	Vor-Steuer WACC	11,90 - 25,57		10,45 - 20,02	Vor-Steuer WACC
Nach-Steuer WACC	8,83 - 22,50	8,06 - 17,63	Nach-Steuer WACC	0,15	1,24

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Fresenius SE ist mit einer Beteiligung von 32,23% der Anteile der Gesellschaft, unter Absetzung der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien, zum 30. September 2020 deren größte Anteilseignerin. Die Gesellschaft hat verschiedene Vereinbarungen in Bezug auf den Kauf und Verkauf von Dienstleistungen und Produkten mit der Fresenius SE, Tochtergesellschaften der Fresenius SE und mit assoziierten Unternehmen der Gesellschaft geschlossen. Diese Vereinbarungen werden im Abschnitt a) beschrieben. Im Abschnitt b) werden die Leasingverhältnisse mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften erläutert. Die Konditionen für Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus diesem Kauf und Verkauf von Produkten, Leasingverhältnissen sowie diesen Dienstleistungsvereinbarungen entsprechen grundsätzlich den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten und die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese Vereinbarungen marktübliche Bedingungen widerspiegeln. Die Gesellschaft weist die wirtschaftli-

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

che Angemessenheit ihrer Vereinbarungen mit nahestehenden Personen und Gesellschaften mithilfe verschiedener Methoden nach. Die Konditionen für Darlehen und Anleihen, wie in dem folgenden Abschnitt c) beschrieben, werden zum Zeitpunkt, an dem die Transaktion geschlossen wurde, festgelegt und entsprechen dem aktuellen Marktzinssatz zum Zeitpunkt der Transaktion. Im Abschnitt d) werden die Beziehungen der Gesellschaft zu Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management erläutert. Geschäftsbeziehungen der Gesellschaft mit nahestehenden Unternehmen werden, sofern angebracht, über das Cash Management System der Fresenius SE verrechnet.

a) Dienstleistungsvereinbarungen und Produkte

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

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

Die Gesellschaft ist mit einer Tochtergesellschaft der Fresenius SE eine Vereinbarung bezüglich der Produktion von Infusionsbeuteln über einen Zeitraum von zehn Jahren eingegangen. Für den Aufbau der Produktionslinie kaufte die Gesellschaft von der Tochtergesellschaft der Fresenius SE in den ersten neun Monaten 2020 Maschinen in Höhe von 108 € (in den ersten neun Monaten 2019: 3.853 €).

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

Unter der Teilnahme an einem Versorgungsmodell für Behandlungen des chronischen Nierenversagens der Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) hat die Gesellschaft mit teilnehmenden Ärzten Gesellschaften, sogenannte ESCOs, gegründet. Dieses Zahlungs- und Versorgungsmodell zielt auf eine Verbesserung der Gesundheit von Medicare Patienten mit chronischem Nierenversagen bei gleichzeitiger Kostensenkung der CMS ab. Die Gesellschaft hat Teilnahme- und Dienstleistungsvereinbarungen mit den ESCOs abgeschlossen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

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

Dienstleistungsvereinbarungen und Produkte mit nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	1. Januar bis 30. September 2020		1. Januar bis 30. September 2019		30. September 2020		31. Dezember 2019	
	Erbrachte Lieferungen und Leis- tungen	Empfangene Lieferungen und Leis- tungen	Erbrachte Lieferungen und Leis- tungen	Empfangene Lieferungen und Leis- tungen	Forde- rungen	Verbindlich- keiten	Forde- rungen	Verbindlich- keiten
Dienstleistungsvereinbarungen⁽¹⁾								
Fresenius SE	182	19.965	106	19.929	54	3.989	35	360
Tochtergesellschaften der Fresenius SE Assoziierte Unternehmen	2.997	77.560	2.947	76.802	1.010	7.340	2.003	6.416
	13.793	-	(50.992)	-	72.200	-	68.300	-
Gesamt	16.972	97.525	(47.939)	96.731	73.264	11.329	70.338	6.776
Produkte								
Fresenius SE	-	-	3	-	-	-	-	-
Tochtergesellschaften der Fresenius SE Assoziierte Unternehmen	31.883	34.040	33.374	26.739	11.506	3.581	16.803	3.405
	-	365.682	-	353.843	-	66.123	-	36.262
Gesamt	31.883	399.722	33.377	380.582	11.506	69.704	16.803	39.667

(1) Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 30. September 2020 auf 4.414 € (31. Dezember 2019: 8.352 €).

b) Mietverträge

Zusätzlich zu den oben angeführten Dienstleistungsvereinbarungen und Käufen beziehungsweise Verkäufen von Produkten hat die Gesellschaft Mietverträge für Immobilien mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften abgeschlossen, die vorwiegend die Konzernzentrale in Bad Homburg v. d. Höhe (Deutschland) und die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) beinhalten. Die Mietverträge haben Laufzeiten bis zum Ende des Jahres 2029.

Es folgt eine Übersicht der oben dargestellten Leasingverhältnisse mit nahestehenden Unternehmen.

Mietverträge mit nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	1. Januar bis 30. September 2020			1. Januar bis 30. September 2019			30. September 2020		31. Dezember 2019	
	Ab- schreibung	Zins- aufwand	Miet- aufwand ⁽¹⁾	Ab- schreibung	Zins- aufwand	Miet- aufwand ⁽¹⁾	Nutzungs- rechte aus Leasing- verhältnissen	Verbindlich- keiten aus Leasing- verhältnissen	Nutzungs- rechte aus Leasing- verhältnissen	Verbindlich- keiten aus Leasing- verhältnissen
Fresenius SE	6.033	556	627	3.620	342	2.815	60.932	61.397	30.336	30.820
Tochter- gesellschaften der Fresenius SE	9.946	972	263	9.384	1.055	392	83.483	84.634	91.879	92.126
Gesamt	15.979	1.528	890	13.004	1.397	3.207	144.415	146.031	122.215	122.946

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

c) Finanzierung

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 2020 hatte die Gesellschaft Forderungen aus dieser kurzfristigen Finanzierung gegen Fresenius SE in Höhe von 51.332 € (31. Dezember 2019: 71.078 €) sowie keine Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung gegenüber Fresenius SE (31. Dezember 2019: 38.050 €). Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wird täglich angepasst und basiert für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen, mit einer Untergrenze von Null, für täglich fällige Geldeinlagen.

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

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 21. August 2021 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 2020 zu einem Zinssatz von 0,930% fällig.

Zum 30. September 2020 hatte eine Tochtergesellschaft der Fresenius SE unbesicherte Anleihen der Gesellschaft in Höhe von 1.000 € (31. Dezember 2019: 1.000 €) im Bestand. Diese Anleihen wurden von der Gesellschaft im Jahr 2011 mit einem Kupon von 5,25% und halbjährlichen Zinszahlungen emittiert und sind im Jahr 2021 fällig.

Zum 30. September 2020 gewährte die Gesellschaft der Fresenius SE ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 82.900 € zu einem Zinssatz von 0,825%. Zum 31. Dezember 2019 erhielt die Gesellschaft von der Fresenius SE ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 18.865 € zu einem Zinssatz von 0,930%. Für weitere Informationen zu diesen Darlehen siehe Anmerkung 5.

d) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

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

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass der Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die Management AG in den ersten neun Monaten 2020 insgesamt 21.282 € (in den ersten neun Monaten 2019: 19.532 €). Zum 30. September 2020 hatte die Gesellschaft Forderungen gegen die Management AG in Höhe von 2.130 € (31. Dezember 2019: 977 €) sowie Verbindlichkeiten gegenüber der Management AG in Höhe von 51.267 € (31. Dezember 2019: 34.170 €).

4. Vorräte

Zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte

in TSD €

	30. September 2020	31. Dezember 2019
Fertige Erzeugnisse	1.097.886	940.407
Verbrauchsmaterialien	443.026	399.585
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	236.381	227.654
Unfertige Erzeugnisse	119.724	95.632
Vorräte	1.897.017	1.663.278

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

5. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

Zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wie folgt zusammen:

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	30. September 2020	31. Dezember 2019
Commercial Paper Programm	260.961	999.732
Kurzfristige Darlehen	46.010	143.875
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	40	6.381
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	<u>307.011</u>	<u>1.149.988</u>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen (siehe Anmerkung 3 c)	<u>85.900</u>	<u>21.865</u>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	<u>392.911</u>	<u>1.171.853</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 2020 saldierte die Gesellschaft flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen in Höhe von 1.195.698 € (31. Dezember 2019: 152.598 €).

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 2020 hatte die Gesellschaft Commercial Paper in Höhe von 261.000 € (31. Dezember 2019: 1.000.000 €) begeben.

Sonstige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. September 2020 hatte die Gesellschaft sonstige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 40 € (31. Dezember 2019: 6.381 €), die aus ausstehenden fixen Kaufpreiszahlungen resultieren.

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen

Am 31. Juli 2019 haben die Gesellschaft und eine ihrer Tochtergesellschaften als Darlehensnehmer und Fresenius SE als Darlehensgeber eine Darlehensvereinbarung angepasst und dadurch den Gesamtbetrag des unbesicherten Darlehens von 400.000 US\$ auf 600.000 € erhöht. Die Gesellschaft und eine ihrer Tochtergesellschaften können bis zur Fälligkeit am 31. Juli 2022 ein oder mehrere kurzfristige unbesicherte Darlehen aufnehmen. Für weitere Informationen zu kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen siehe Anmerkung 3 c).

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

6. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten wie folgt zusammen:

Langfristige Finanzverbindlichkeiten

in TSD €

	30. September 2020	31. Dezember 2019
Kreditvereinbarung 2012	1.237.781	1.901.372
Anleihen	6.535.304	4.966.619
Wandelanleihe	-	399.939
Forderungsverkaufsprogramm	-	379.570
Sonstige	252.613	258.057
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	8.025.698	7.905.557
Kurzfristig fälliger Anteil	(1.046.030)	(1.447.239)
Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	6.979.668	6.458.318

Am 29. Mai 2020 hat die Gesellschaft Anleihen in zwei Tranchen mit einem Gesamt-Nennbetrag von 1.250.000 € unter dem European Medium Term Note-Programm ausgeben:

- eine 6-jährige Anleihe mit einem Volumen von 500.000 € und einem Kupon von 1,00% bei einem Emissionskurs von 99,405% und
- eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 750.000 € und einem Kupon von 1,50% bei einem Emissionskurs von 99,742%.

Am 16. September 2020 hat Fresenius Medical Care US Finance III, Inc. eine Anleihe mit einem Nennbetrag von 1.000.000 US\$ ausgegeben. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 10 Jahren und 5 Monaten und einen Kupon von 2,375%. Der Emissionskurs betrug 99,699%.

Der Emissionserlös dient allgemeinen Geschäftszwecken, einschließlich der Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten.

Die von Fresenius Medical Care US Finance II, Inc. begebene Anleihe in Höhe von 500.000 US\$ mit ursprünglicher Fälligkeit am 15. Oktober 2020 wurde am 17. Juli 2020 vorzeitig zurückgezahlt.

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

Kreditvereinbarung 2012

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus der Kreditvereinbarung 2012 zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019:

Kreditvereinbarung 2012 - Verfügbarer und in Anspruch genommener Kredit

in TSD

	Kreditfazilitäten		Inanspruchnahmen	
	30. September 2020		30. September 2020 ⁽¹⁾	
Revolvierender Kredit US\$ 2017 / 2022	\$ 900.000	€ 768.705	\$ -	€ -
Revolvierender Kredit € 2017 / 2022	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen 2017 / 2022	\$ 1.140.000	€ 973.693	\$ 1.140.000	€ 973.693
€ Darlehen 2017 / 2022	€ 266.000	€ 266.000	€ 266.000	€ 266.000
€ Darlehen 2017 / 2020 ⁽²⁾	€ -	€ -	€ -	€ -
	€ 2.608.398		€ 1.239.693	

	Kreditfazilitäten		Inanspruchnahmen	
	31. Dezember 2019		31. Dezember 2019 ⁽¹⁾	
Revolvierender Kredit US\$ 2017 / 2022	\$ 900.000	€ 801.139	\$ 138.700	€ 123.464
Revolvierender Kredit € 2017 / 2022	€ 600.000	€ 600.000	€ -	€ -
US\$ Darlehen 2017 / 2022	\$ 1.230.000	€ 1.094.891	\$ 1.230.000	€ 1.094.891
€ Darlehen 2017 / 2022	€ 287.000	€ 287.000	€ 287.000	€ 287.000
€ Darlehen 2017 / 2020	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000	€ 400.000
	€ 3.183.030		€ 1.905.355	

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

(2) Das € Darlehen 2017 / 2020 in Höhe von 400.000 €, das am 30. Juli 2020 fällig geworden wäre, wurde am 29. Mai 2020 zurückgezahlt.

Forderungsverkaufsprogramm

Die folgende Tabelle zeigt die zur Verfügung stehenden Fazilitäten und die Inanspruchnahmen aus dem Forderungsverkaufsprogramm zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019:

Forderungsverkaufsprogramm - Verfügbare und in Anspruch genommene Fazilitäten

in TSD

	Kreditfazilitäten		Inanspruchnahmen	
	30. September 2020 ⁽¹⁾		30. September 2020 ⁽²⁾	
Forderungsverkaufsprogramm	\$ 900.000	€ 768.705	\$ -	€ -
	€ 801.139		€ 380.096	

(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 2020 Letters of Credit in Höhe von 12.522 US\$ beziehungsweise 10.695 € (31. Dezember 2019: 23.460 US\$ beziehungsweise 20.883 €). Die Letters of Credit sind nicht in den oben genannten Inanspruchnahmen zu diesen Zeitpunkten enthalten, redu-

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

zieren jedoch die zur Verfügung stehenden Beträge des Forderungsverkaufsprogramms entsprechend.

7. Kapitalmanagement

Zum 30. September 2020 betrug die Eigenkapitalquote 38,3% (31. Dezember 2019: 40,2%), und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen zur Bilanzsumme belief sich auf 39,5% (31. Dezember 2019: 41,8%). Eine wichtige Steuerungsgröße auf Konzernebene ist der Netto-Verschuldungsgrad, der sich aus dem Net Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Die Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Verschuldung oder Net Debt) und das EBITDA (angepasst um in den letzten 12 Monate getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der Kreditvereinbarung 2012 festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Wertminderung) werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Der Netto-Verschuldungsgrad betrug zum 30. September 2020 2,8 (31. Dezember 2019: 3,2). Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den im Geschäftsbericht 2019 enthaltenen, gemäß § 315e HGB nach IFRS aufgestellten, Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 verwiesen.

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

Kreditrating ⁽¹⁾

	Standard & Poor´s	Moody´s	Fitch
Unternehmensrating	BBB	Baa3	BBB-
Ausblick	stabil	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.

8. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtliche und behördliche Angelegenheiten

Die Gesellschaft ist regelmäßig in Klagen, Rechtsstreitigkeiten, behördliche und steuerbehördliche Prüfungen, Ermittlungen und sonstige Rechtsangelegenheiten involviert, die sich größtenteils aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Erbringung von Dienstleistungen und Lieferung von Produkten im Gesundheitswesen ergeben. Im Folgenden werden solche rechtlichen Angelegenheiten beschrieben, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich oder beachtenswert erachtet. Die Gesellschaft bildet ihre Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten für bestimmte Gerichtsverfahren und regulatorische Angelegenheiten, soweit die Gesellschaft feststellt, dass ein ungünstiger Ausgang wahrscheinlich ist und die Höhe des Verlusts vernünftig geschätzt werden kann. Für die übrigen, der im Folgenden beschriebenen Angelegenheiten erachtet die Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts als gering und/oder kann den Schaden oder den Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt abschätzen. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich 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

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

Angelegenheiten erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnte.

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

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

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

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

Am 29. März 2019 ist die Gesellschaft ein "Non-Prosecution-Agreement" mit dem DOJ sowie eine separate Vereinbarung mit der SEC eingegangen mit dem Ziel, vollständig und abschließend die aus der Untersuchung resultierenden Ansprüche gegen die Gesellschaft beizulegen. Im Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen zahlte die Gesellschaft Strafen und Gewinnabschöpfung in einer Gesamthöhe von ungefähr 231.700 US\$ an das DOJ und die SEC. Der gesamte an DOJ und SEC gezahlte Betrag war durch Rückstellungen gedeckt, die das Unternehmen in den Jahren 2017 und 2018 vorgenommen und 2018 bekannt gegeben hat. Als Teil des Vergleichs stimmte die Gesellschaft zu, dass ein unabhängiger „Compliance Monitor“ für mindestens zwei Jahre eingesetzt wird und sie ein zusätzliches Jahr selbst Bericht erstattet. Am 26. Juli 2019 wurde der Monitor ernannt und es begann der Überprüfungszeitraum. Im Jahre 2015 berichtete die Gesellschaft selbst der deutschen Staatsanwaltschaft über Verhalten mit einem potentiellen Bezug zu Deutschland und kooperiert weiterhin mit Regierungsbehörden in Deutschland bei deren Prüfung des Verhaltens, welches die Untersuchungen der Gesellschaft und der Regierung der Vereinigten Staaten veranlasst hat.

Seit 2012 hat die Gesellschaft weitere bedeutende Investitionen in ihre Compliance- und Finanzkontrollen sowie in ihre Compliance-, Rechts- und Finanzorganisationen getätigt und wird dies auch weiterhin tun. Zu den Abhilfemaßnahmen der Gesellschaft gehörte die Trennung von den Mitarbeitern, die für das oben genannte Verhalten verantwortlich sind. Die Gesellschaft ist auf verschiedenen Ebenen mit Überprüfungsfragen im Nachgang zur FCPA-Untersuchung befasst. Die Gesellschaft bekennt sich weiterhin vollumfänglich zur Einhaltung des FCPA und anderer anwendbarer Anti-Korruptionsgesetze.

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

Klagen wegen Personenschäden und damit zusammenhängende Klagen, einschließlich Klagen von bestimmten staatlichen Regierungsbehörden, im Zusammenhang mit dem Säurekonzentratprodukt von FMCH, genannt Granuflo® oder Naturalyte®, wurden erstmals in 2012 erhoben. Die Angelegenheiten, die nach den für FMCH günstigen Gerichtsentscheidungen und Vergleichen - darunter vor allem der Vergleich in dem im November 2017 abgeschlossenen, mehrere Distrikte einschließenden, Bundesrechtsstreit über Personenschäden - verbleiben, stellen kein wesentliches Risiko dar. Dementsprechend wurde die spezifische Berichterstattung über diese Angelegenheiten eingestellt.

Die Versicherer von FMCH stimmten dem Vergleich im Schadenersatzverfahren wegen Personenschäden zu und haben, unter wechselseitigem Rechtsvorbehalt, 220.000 US\$ für den Vergleichsfonds bereitgestellt. FMCH hat für die Durchführung des Vergleichs Rückstellungen für Nettoaufwendungen in Höhe von 60.000 US\$ einschließlich Rechtskosten und sonstiger erwarteter Kosten gebildet.

Nach dem Vergleich haben die Versicherer von FMCH in der AIG Gruppe Klage gegen FMCH eingereicht, mit der sie eine Entschädigung durch FMCH für ihre Vorleistung in Höhe von 220.000 US\$ anstreben. Ferner leitete FMCH eine Klage gegen die AIG-Gruppe ein, um Verteidigungs- und Entschädigungskosten, die FMCH getragen hatte, zurückzuerlangen. (National Union Fire Insurance v. Fresenius Medical Care, 2016 Index No. 653108 (Supreme Court of New York for New York County)).

Die Sachverhaltsaufklärung (Discovery) ist weitgehend abgeschlossen. Die AIG-Gruppe gab einige ihrer Deckungsansprüche auf und reichte Expertenberichte zu den Schäden ein, in denen sie behauptete, dass sie 60.000 US\$ zurückerhalten sollte, wenn AIG bei allen verbleibenden Ansprüchen obsiegt. FMCH bestreitet alle Ansprüche von AIG und reichte Expertenberichte ein, die das Recht von FMCH auf Rückforderung von 108.000 US\$ gegenüber AIG, zusätzlich zu den bereits finanzierten 220.000 US\$, unterstützen. Ein Verhandlungstermin wurde in dieser Angelegenheit nicht festgelegt.

Im August 2014 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung der US-Bundesanwaltschaft (United States Attorney's Office – USAO) 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 in dieser Untersuchung. Am 27. August 2020, nachdem der USAO es abgelehnt hatte, die Angelegenheit durch Einschreiten weiterzuverfolgen, entsiegelte der United States District Court für Maryland eine sog. Qui-Tam-Beschwerde eines Beschwerdeführers aus dem Jahr 2014, die Anlass zur Untersuchung gab. United States ex rel. Martin Flanagan v. Fresenius Medical Care Holdings, Inc., 2014 Civ. 00665 (D. Maryland). Der Beschwerdeführer kann die Beschwerde zustellen und den Rechtsstreit auf eigene Kosten weiterführen, hat dies aber bisher nicht getan. Die Frist für die Zustellung ist noch nicht abgelaufen.

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. Nach Abschluss der Sachverhaltsaufklärung (Discovery) hat der Bundesstaat präzisiert, dass seine Forderungen auf Ausgleich von Überzahlungen in Höhe von 7.700 US\$ bezogen sind und sich auf etwa zwanzigtausend von Liberty eingereichte "Ansprüche" beziehen. Nachdem FMCH bezüglich Anträgen von Xerox, dieses zu verhindern, obsiegt hat, verfolgt FMCH gegen Xerox aufgrund von Rück-

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

griffs- und Freistellungsansprüchen Dritt-Parteien-Klage. Die Klage des Bundesstaates nach dem False Claims Act wurde eingereicht, nachdem Liberty ein Verwaltungsverfahren dagegen angestrengt hatte, dass der Staat sich durch die Nichtzahlung fälliger laufender Verbindlichkeiten gegenüber Liberty für die behaupteten Überzahlungen schadlos hielt. Das zivilrechtliche und das Verwaltungsverfahren werden parallel geführt. Die Verhandlung im Zivilverfahren ist terminiert für den 8. März 2021.

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

Am 25. November 2015 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur des Eastern District of New York (Brooklyn), die ebenfalls die Beteiligung von FMCH an bestimmten Dialyse-Klinik Joint Ventures in New York untersucht. Am 26. September 2018 hat es der Brooklyn USAO abgelehnt, aufgrund der in 2014 eingereichten versiegelten sog. Qui-Tam-Beschwerde, welche Ausgangspunkt der Untersuchung war, tätig zu werden. CKD Project LLC v. Fresenius Medical Care, 2014 Civ. 06646 (E.D.N.Y. November 12, 2014). Das Gericht hat die Versiegelung der Beschwerde aufgehoben und damit dem Beschwerdeführer die Möglichkeit gegeben, die Klage selbst zuzustellen und weiterzuverfolgen. Der Beschwerdeführer – eine Zweckgesellschaft, die von Anwaltskanzleien gegründet wurde, um Qui-Tam-Verfahren durchzuführen – hat seine Klage zugestellt und das Verfahren wird fortgeführt.

Beginnend am 6. Oktober 2015 hat der United States Attorney for the Eastern District of New York (Brooklyn), mittels unter dem False Claims Act erlassener Vorlageverfügungen, eine Untersuchung betreffend die kommerzielle Nutzung und Abrechnung der Tochtergesellschaft der FMCH Azura Vascular Care für den Zeitraum beginnend mit dem Erwerb der American Access Care LLC („AAC“) im Oktober 2011 durch FMCH durchgeführt. FMCH kooperiert in der Ermittlung des Brooklyn USAO. Der Brooklyn USAO hat darauf hingewiesen, dass seine Untersuchung landesweit durchgeführt wird und sich darauf konzentriert, ob bestimmte Zugangsverfahren, die in den Einrichtungen von Azura durchgeführt wurden, medizinisch nicht notwendig waren und ob bestimmte von Azura beschäftigte Arzthelferinnen und Arzthelfer den zulässigen Umfang ihrer Kompetenzen überschritten haben. Bezüglich der Vorwürfe gegen AAC, die in den Bezirken in Connecticut, Florida und Rhode Island im Hinblick auf Nutzung und Abrechnung erhoben wurden, wurde im Jahr 2015 eine Einigung erzielt.

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

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. („Shiel“) angefragt wurden. Im

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

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 FMCH gerichtet werden, allerdings kann der finanzielle Wert dieser Zahlungsforderungen noch nicht zuverlässig geschätzt werden. FMCH macht geltend, dass sie gemäß den Bestimmungen zum Verkauf von Vermögenswerten im Rahmen der Akquisition von Shiel in 2013 nicht für das Fehlverhalten des gekündigten Mitarbeiters oder anderer Shiel-Mitarbeiter vor dem Datum der Übernahme verantwortlich ist. Der Brooklyn USAO untersucht weiterhin eine Reihe von Fragestellungen im Zusammenhang mit Shiel, einschließlich der Vorwürfe ungerechtfertigter Zahlungen (sog. „Kickbacks“) an Ärzte und hat bekannt gegeben, dass der Untersuchung verschiedene versiegelte Qui-Tam-Beschwerden zugrunde liegen.

Am 12. Dezember 2017 hat FMCH bestimmte Geschäftsbereiche von Shiel, die Gegenstand der Vorlageverfügung aus Brooklyn sind, einschließlich des an die US-Bundesadvokatur gemeldeten Fehlverhaltens, an Quest Diagnostics veräußert. Gemäß des Vertrags über den Verkauf an Quest Diagnostics behält FMCH die Verantwortung für die Beantwortung der Brooklyn-Untersuchung und für Verbindlichkeiten, die sich aus dem Verhalten nach der Übernahme von Shiel im Jahr 2013 und vor dem Verkauf von Shiel an Quest Diagnostics ergeben. FMCH kooperiert in der Untersuchung.

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

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

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

Am 3. Januar 2017 erhielt FMCH eine Vorlageverfügung unter dem False Claims Act der US-Bundesadvokatur für den District of Massachusetts, in der die Interaktionen und

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

Beziehungen von FMCH mit dem AKF angefragt werden, einschließlich der Spendenbeiträge von FMCH an den Fund und den finanziellen Hilfen, die der Fund Patienten für Versicherungsbeiträge gewährt. Danach hat FMCH bei der Untersuchung kooperiert. Der USAO hat es abgelehnt, in die sog. Qui-Tam-Beschwerde des Beschwerdeführers einzugreifen, die Anlass für die Vorladung war. Am 17. Juli 2020 hat der Beschwerdeführer eine „notice of dismissal“ eingereicht ohne seine Beschwerde zuzustellen oder seine Anschuldigungen anderweitig zu verfolgen und das Gericht hat den Fall geschlossen.

Am 8. April 2019 leitete United Healthcare ein Schiedsverfahren gegen FMCH mit der Behauptung ein, dass FMCH durch den Verzicht auf Zuzahlungen und andere Maßnahmen Patienten unrechtmäßig von der Kostenübernahme unter von der Regierung bezahlten Versicherungen, einschließlich Medicare, hin zu kommerziellen Versicherungen von United Healthcare, einschließlich „Affordable Care Act Exchange Plans“, „gelenkt“ habe. FMCH wies die Ansprüche von United zurück und bestritt sie. Am 16. September 2020 schlossen FMCH und United einen Vergleichsvertrag, der (1) bestimmte Änderungen der Verträge zwischen United und FMCH zur Regelung der Bedingungen für Dialysebehandlungen, die von FMCH für Begünstigte von United durchzuführen sind, und (2) die Einstellung des Schiedsgerichtsverfahrens vorsieht, wobei jede Partei ihre eigenen Kosten und Ausgaben zu tragen hat.

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 von FMCH 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. 00943 (N.D. Tex.)), zugrunde lagen. FMCH kooperiert bei den Untersuchungen.

Am 12. März 2018 haben Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. und Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma France S.A.S. (zusammen „VFMCRP“) (das zwischen Vifor Pharma und FMC-AG & Co. KGaA bestehende Joint Venture) am U.S. District Court für den District of Delaware (Fall. 1:18-cv-00390-MN) eine Klage wegen Patentverletzung gegen Lupin Atlantis Holdings SA, Lupin Pharmaceuticals Inc. (zusammen, „Lupin“) und Teva Pharmaceuticals USA, Inc. („Teva“) eingereicht. Die Patentverletzungsklage ist eine Reaktion auf die von Lupin und Teva eingereichten Zulassungsanträge im Wege der „Abbreviated New Drug Applications“ (ANDA) bei der US-Gesundheitsbehörde (U.S. Food and Drug Administration, „FDA“) für Generika-Versionen von Velphoro®. Velphoro® ist geschützt durch Patente, die im FDA-Register „FDA’s Approved Drug Products with Therapeutic Equivalence Evaluations“, auch bekannt als „Orange Book“, eingetragen sind. Die Klage wurde innerhalb der von der Hach-Waxman-Gesetzgebung vorgeschriebenen 45-Tage-Periode eingereicht und bewirkte eine Unterbrechung der FDA-Zulassung für 30 Monate (genauer: bis 29. Juli 2020 für Lupins ANDA und 6. August 2020 für Texas ANDA). Am 17. Dezember 2018 hat VFMCRP als Reaktion auf einen anderen ANDA-Zulassungsantrag für eine generische Version von Velphoro®, eine Patentverletzungsklage gegen Annora Pharma Private Ltd. und Hetero Labs Ltd. (zusammen „Annora“) am U.S. District Court für den District of Delaware eingereicht. Der Fall wurde zwischen den Parteien beigelegt, wodurch das Gerichtsverfahren am 4. August 2020 beendet wurde. Am 26. Mai 2020 reichte VFMCRP eine weitere Klage wegen Patentverletzung gegen Lupin beim US District Court for the District of Delaware ein (Fall Nr. 1:20-cv-00697-MN) als Antwort auf Lupins ANDA für eine generische Version von Velphoro® und auf der Grundlage eines neu im Orange Book gelisteten Patents. Am 6. Juli 2020 reichte VFMCRP eine zusätzliche Klage wegen Patentverletzung gegen Lupin und Teva beim US District Court for the District of Delaware ein (Fall Nr. 1:20-cv-00911-MN) als Antwort auf die

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

ANDA dieser Unternehmen für generische Versionen von Velphoro® und auf der Grundlage von zwei neu im Orange Book gelisteten Patenten.

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

Am 28. Juni 2019 reichten bestimmte Tochtergesellschaften der FMCH eine Klage gegen die Vereinigten Staaten ein, mit dem Ziel, die Zahlung der ihnen vom US-Verteidigungsministerium im Rahmen des Tricare-Programms geschuldeten Gelder zu erreichen und zu verhindern, dass Tricare zuvor gezahlte Gelder einbehält. Bio-Medical Applications of Georgia, Inc., et al. v. United States, CA 19-947, United States Court of Federal Claims. Tricare gewährt die Erstattung für Dialysebehandlungen und andere medizinische Versorgungsleistungen, die gegenüber Mitgliedern der Streitkräfte, deren Angehörigen und Pensionären erbracht werden. Die Rechtsstreitigkeiten betreffen unveröffentlichte Verwaltungsklagen von Tricare-Administratoren, die die Höhe der Vergütung für Dialysebehandlungen, die den Tricare-Begünstigten gewährt wurden, auf der Grundlage einer Neufassung von Gebührensätzen (Automatisches Ersetzen durch eine Gebührensatz, die für eine andere Dienstleistung als die von FMCH erbrachte gilt und für die sie ihren Antrag gestellt hat, sog. "Crosswalkings"), die seit vielen Jahren ohne Widerspruch in der Rechnungsstellung verwendet und befolgt wurden, reduzieren. Tricare-Administratoren haben die unveröffentlichte Verwaltungsaktion anerkannt und es abgelehnt, sie zu ändern oder aufzugeben. Am 8. Juli 2020 reichte die US-Regierung ihre Antwort ein (und bestätigte ihre Position). Die Parteien werden die Sachverhaltsaufklärung (Discovery) fortsetzen. Das Gericht hat noch keinen Termin für die Verhandlung in dieser Angelegenheit festgesetzt. FMCH hat eine Beschränkung der Umsätze vorgenommen, die ansonsten nach dem Tricare-Programm anerkannt würden. Diese Beschränkung reicht nach Ansicht von FMCH unter Betrachtung der derzeit bekannten Tatsachen für die Berücksichtigung der Risiken dieses Rechtsstreits aus.

Am 22. Mai 2020 erließen die Centers for Medicare and Medicaid („CMS“) eine abschließende Regelung (Final Rule), die mit Wirkung vom 1. Januar 2021 ambulante Dialyseeinrichtungen von den Zeit- und Entfernungsstandards ausnimmt, die gemäß den Angemessenheitsregeln für Netzwerke für Medicare Advantage-Pläne gelten. Am 22. Juni 2020 reichte Dialysis Patient Citizens, eine gemeinnützige Patientenvertretungsorganisation, im Namen aller Dialysepatienten eine Klage ein, um diese Regelung anzufechten und am 13. Juli 2020 schloss sich FMCH zusammen mit zwei weiteren Dialyseanbietern der Klage an. Dialysis Patient Citizens, et al. v. Alex Azar, et al., U.S.D.C. D.C. 1:20-cv-01664. Die Kläger beantragen, dass die Bestimmungen dieser Final Rule bezüglich ambulanter Dialyseeinrichtungen aufgegeben werden und dass es den CMS untersagt wird, diese Bestimmungen durchzusetzen oder zu verwalten.

Am 21. August 2020 wurde FMCH eine Vorladung der US-Staatsanwaltschaft für den Bezirk Massachusetts zugestellt, in der diese Informationen und Dokumente im Zusammenhang mit Notfallversorgungszentren angefragt, die FMCH als Teil seiner ChoiceOne- und Medspring-Notfallversorgungsoperationen besaß, betrieb oder kontrollierte, bevor es 2018 diesen Geschäftszweig veräußerte und sich aus ihm zurückzog. Die Vorladung scheint im Zusammenhang mit einer laufenden Untersuchung zu stehen, bei der es um eine angebliche Hochcodierung in der Notfallversorgungsbranche geht, die zu bestimmten veröffentlichten Vergleichen im Rahmen des bundesstaatlichen False Claims Act geführt hat. FMCH kooperiert in der Untersuchung.

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

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

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, Krankenversicherer und Lieferanten, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte, auf das Marketing und den Vertrieb solcher Produkte, den Betrieb von Produktionsanlagen, Laboren, Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Im Hinblick auf Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb medizinischer Produkte kann die Gesellschaft bei Nichtbeachtung der einschlägigen Vorschriften zum Gegenstand erheblicher nachteiliger regulatorischer Maßnahmen der 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 Datensicherheitsvorschrif-

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

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

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

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

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche geltend gemacht und Klage erhoben worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen oder von der Gesellschaft erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren können sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf das Akquisitions- oder Veräußerungsgeschäft beziehen. Die Gesellschaft hat eigene Ansprüche geltend gemacht, sofern 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. Die Gesellschaft verteidigt ihre Position und wird geeignete Rechtsmittel nutzen.

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

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.

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

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

9. Finanzinstrumente

Die folgenden Tabellen zeigen die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019:

Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente

in TSD €

	Buchwert					Marktwert		
	30. September 2020					30. September 2020		
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizu- legenden Zeitwert	Nicht klas- sifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel ⁽¹⁾	911.762	686.897			1.598.659	686.748	149	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.177.401			74.455	3.251.856			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	138.232				138.232			
Derivate - Cash Flow Hedges				4.524	4.524		4.524	
Derivate - nicht als Siche- rungsinstrumente designiert		20.450			20.450		20.450	
Eigenkapitalinstrumente		197.426	51.634		249.060	12.258	42.635	194.167
Fremdkapitalinstrumente		97.387	262.798		360.185	354.711	5.474	
Sonstige finanzielle Ver- mögenswerte	182.241			99.684	281.925			
Sonstige kurz- und langfristi- ge Vermögenswerte	182.241	315.263	314.432	104.208	916.144			
Finanzielle Vermögenswerte	4.409.636	1.002.160	314.432	178.663	5.904.891			
Verbindlichkeiten aus Liefe- rungen und Leistungen	728.592				728.592			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	132.300				132.300			
Kurzfristige Finanzverbind- lichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	392.911				392.911			
Langfristige Finanzverbind- lichkeiten	8.025.698				8.025.698	6.823.964	1.481.122	
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen				4.634.108	4.634.108			
Derivate - Cash Flow Hedges				433	433		433	
Derivate - nicht als Siche- rungsinstrumente designiert		5.680			5.680		5.680	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen		74.210			74.210			74.210
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen				942.145	942.145			942.145
Sonstige kurzfristige finan- zielle Verbindlichkeiten	1.604.610				1.604.610			
Sonstige kurz- und langfristi- ge Verbindlichkeiten	1.604.610	79.890	-	942.578	2.627.078			
Finanzielle Verbindlichkeiten	10.884.111	79.890	-	5.576.686	16.540.687			

(1) Kurzfristige, äußerst liquide Anlagen werden überwiegend in Level 1 der Fair Value Hierarchie eingestuft. Flüssige Mittel, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, 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 2019					31. Dezember 2019		
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizu- legenden Zeitwert	Nicht klas- sifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel ⁽¹⁾	841.046	166.677			1.007.723	166.677		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.343.873			77.473	3.421.346			
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	159.196				159.196			
Derivate - Cash Flow Hedges				107	107		107	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		2.406			2.406		2.406	
Eigenkapitalinstrumente		186.273	50.975		237.248	13.110	41.084	183.054
Fremdkapitalinstrumente		107.988	261.833		369.821	365.170	4.651	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	141.355			111.649	253.004			
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	141.355	296.667	312.808	111.756	862.586			
Finanzielle Vermögenswerte	4.485.470	463.344	312.808	189.229	5.450.851			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	716.526				716.526			
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	118.663				118.663			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	1.171.853				1.171.853			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7.905.557				7.905.557	5.555.475	2.537.932	
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und langfristige Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen				4.705.038	4.705.038			
Derivate - Cash Flow Hedges				2.534	2.534		2.534	
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert		10.762			10.762		10.762	
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen		89.677			89.677			89.677
Nicht beherrschende Anteile mit Put-Optionen				934.425	934.425			934.425
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.414.464				1.414.464			
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.414.464	100.439	-	936.959	2.451.862			
Finanzielle Verbindlichkeiten	11.327.063	100.439	-	5.641.997	17.069.499			

(1) Kurzfristige, äußerst liquide Anlagen werden in Level 1 der Fair Value Hierarchie eingestuft. Flüssige Mittel, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, 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 2020 und zum 31. Dezember 2019 wurden

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

keine Transfers zwischen verschiedenen Stufen der Fair Value Hierarchie vorgenommen. Die Gesellschaft nimmt Umgruppierungen grundsätzlich am Ende der Berichtsperiode vor.

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.

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

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

Eigenkapitalinstrumente werden nicht zu Handelszwecken gehalten. Beim erstmaligen Ansatz hat die Gesellschaft von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts ausgewählter strategischer Eigenkapitalinstrumente erfolgsneutral im OCI zu erfassen. Marktwerte von Eigenkapitalinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basieren auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag. Die Gesellschaft beauftragt gelegentlich externe Unternehmen für die Fair Value Bewertung von Eigenkapitalinstrumenten, die als Level 3 der Fair Value Hierarchie eingestuft sind. Die externe Bewertung verwendet ein Discounted-Cash Flow Modell das auf signifikanten, nicht beobachtbaren Einflussfaktoren wie zum Beispiel beteiligungsspezifischen, erwarteten Finanzdaten, einem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz, der die aktuelle Markteinschätzung widerspiegelt sowie auf einer ewigen Wachstumsrate beruht.

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

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden mit dem Buchwert angesetzt. Die Marktwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzverbindlichkeiten, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der Marktwert der anderen

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

langfristigen Finanzverbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der entsprechenden zukünftigen Cash Flows. Für die Ermittlung dieser Barwerte werden die am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze und Kreditmargen der Gesellschaft berücksichtigt.

Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen werden mit dem Marktwert angesetzt. Die Schätzungen der jeweiligen Marktwerte basieren auf den vertraglich festgelegten Einflussfaktoren, die die künftigen Zahlungen bedingen, sowie der Erwartungshaltung, die die Gesellschaft für diese Werte hat. 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 dem Barwert des Ausübungspreises der Option angesetzt. Der Ausübungspreis der Option basiert auf Marktwerten. 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. Die Gesellschaft beauftragt gelegentlich externe Unternehmen zur Bewertung der Put-Optionen. 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. Zur Analyse der Auswirkungen von Änderungen nicht beobachtbarer Inputfaktoren auf die Marktbewertung von nicht beherrschenden Anteilen mit Put-Optionen unterstellt die Gesellschaft einen Anstieg der Gewinne um 10% gegenüber der tatsächlich verwendeten Schätzung am Berichtsstichtag. Die daraus folgende Erhöhung der Marktbewertung um 66.795 € wird zu der Summe der Verbindlichkeiten und zu dem Konzern-Eigenkapital ins Verhältnis gesetzt. Diese Analyse ergibt, dass ein Anstieg der relevanten Gewinne um 10% einen Einfluss auf die Summe der Verbindlichkeiten und das Konzern-Eigenkapital von jeweils weniger als 1% hätte.

Im Folgenden werden die Veränderungen der in Level 3 eingestuftten Finanzinstrumente zum 30. September 2020 und zum 31. Dezember 2019 dargestellt:

Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der in Level 3 eingestuftten Finanzinstrumente

in TSD €

	2020			2019		
	Eigenkapital- instrumente	Ausstehende variable Kaufpreis- zahlungen	Nicht beherr- schende Antei- le mit Put- Optionen	Eigenkapital- instrumente	Ausstehende variable Kaufpreis- zahlungen	Nicht beherr- schende Antei- le mit Put- Optionen
Anfangsstand 1. Januar	183.054	89.677	934.425	-	172.278	818.871
Transfer von Level 2	-	-	-	186.427	-	-
Zugänge	-	17.293	26.568	2.233	4.828	109.109
Abgänge	-	(30.359)	(87.881)	-	(43.941)	(20.269)
Erfolgswirksam erfasste (Gewinne) / Verluste	19.277	285	-	128	(41.537)	-
Erfolgsneutral erfasste (Gewinne) / Verluste	-	-	109.129	-	-	14.523
Währungsumrechnungs- differenzen und sonstige Verän- derungen	(8.164)	(2.686)	(40.096)	(5.734)	(1.951)	12.191
Endstand 30. September und 31. Dezember	194.167	74.210	942.145	183.054	89.677	934.425

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

10. 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 andere extrakorporale 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, die Logistik sowie der Einkauf für die Produktion werden zentral gesteuert. Die Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente erfolgt zu Herstellkosten und ist damit nicht darauf ausgerichtet, im Produktionsbereich ein eigenes Ergebnis zu erzielen. Die Innenumsatz Erlöse aus der Lieferung der Produkte an die Geschäftssegmente sowie die Eliminierung dieser internen Umsatzerlöse sind in der Spalte „Zentralbereiche“ enthalten. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Die globale Forschung und Entwicklung sowie das Global Medical Office (seit 1. Januar 2020), das zur Aufgabe hat, medizinische Behandlungen und klinische Prozesse im Unternehmen zu standardisieren, werden ebenfalls zentral gesteuert. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment gemäß IFRS 8, Geschäftssegmente. Zudem werden manche Umsatzerlöse, Beteiligungen und immaterielle Vermögenswerte sowie damit verbundene Aufwendungen nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet, sondern den Zentralbereichen.

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

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

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 3. Quartal und in den ersten neun Monaten 2020 und 2019 nach Segmenten und Zentralbereichen enthält die folgende Tabelle:

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 2020							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	2.991.408	674.704	473.387	169.361	4.308.860	8.416	4.317.276
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	77.830	7.449	10.510	703	96.492	-	96.492
Umsatzerlöse mit Dritten	3.069.238	682.153	483.897	170.064	4.405.352	8.416	4.413.768
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	8.217	1.831	184	58	10.290	(10.290)	-
Umsatzerlöse	3.077.455	683.984	484.081	170.122	4.415.642	(1.874)	4.413.768
Operatives Ergebnis	514.226	99.464	96.892	11.181	721.763	(89.983)	631.780
Zinsergebnis							(87.692)
Ergebnis vor Ertragsteuern							544.088
Abschreibungen	(244.800)	(47.073)	(33.430)	(8.301)	(333.604)	(62.575)	(396.179)
Wertminderung	(389)	3.542	-	-	3.153	1	3.154
Ergebnis assoziierter Unternehmen	22.934	1.114	162	(36)	24.174	(1)	24.173
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	285.348	55.336	32.528	13.735	386.947	73.693	460.640
3. Quartal 2019							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	3.002.068	676.340	457.715	181.280	4.317.403	5.772	4.323.175
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	71.271	6.943	16.836	778	95.828	-	95.828
Umsatzerlöse mit Dritten	3.073.339	683.283	474.551	182.058	4.413.231	5.772	4.419.003
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	719	21	35	94	869	(869)	-
Umsatzerlöse	3.074.058	683.304	474.586	182.152	4.414.100	4.903	4.419.003
Operatives Ergebnis	477.432	99.878	90.382	10.576	678.268	(82.880)	595.388
Zinsergebnis							(104.724)
Ergebnis vor Ertragsteuern							490.664
Abschreibungen	(269.219)	(45.518)	(24.709)	(9.030)	(348.476)	(60.809)	(409.285)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	20.124	(831)	1.039	212	20.544	-	20.544
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	286.472	46.154	37.789	12.112	382.527	89.864	472.391
1. Januar bis 30. September 2020							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	9.249.609	2.026.561	1.340.674	505.225	13.122.069	31.096	13.153.165
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	245.641	21.414	36.329	2.360	305.744	-	305.744
Umsatzerlöse mit Dritten	9.495.250	2.047.975	1.377.003	507.585	13.427.813	31.096	13.458.909
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	22.240	4.408	212	248	27.108	(27.108)	-
Umsatzerlöse	9.517.490	2.052.383	1.377.215	507.833	13.454.921	3.988	13.458.909
Operatives Ergebnis	1.587.051	278.140	237.012	28.959	2.131.162	(288.328)	1.842.834
Zinsergebnis							(283.851)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.558.983
Abschreibungen	(758.967)	(141.824)	(86.417)	(25.547)	(1.012.755)	(187.971)	(1.200.726)
Wertminderung	(993)	(2.241)	-	-	(3.234)	(33)	(3.267)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	73.448	(23.441)	(1.273)	(67)	48.667	(180)	48.487
Summe Vermögenswerte	22.680.229	3.855.469	2.781.200	906.905	30.223.803	2.825.332	33.049.135
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	394.756	185.696	100.466	26.075	706.994	-	706.994
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	891.954	174.912	104.801	44.434	1.216.101	297.917	1.514.018
1. Januar bis 30. September 2019							
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	8.828.904	1.951.464	1.308.409	513.392	12.602.169	15.332	12.617.501
Sonstige Umsatzerlöse mit Dritten	192.305	32.612	51.714	2.460	279.091	-	279.091
Umsatzerlöse mit Dritten	9.021.209	1.984.076	1.360.123	515.852	12.881.260	15.332	12.896.592
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	1.694	21	491	176	2.382	(2.382)	-
Umsatzerlöse	9.022.903	1.984.097	1.360.614	516.028	12.883.642	12.950	12.896.592
Operatives Ergebnis	1.278.706	334.043	254.441	27.858	1.895.048	(241.853)	1.653.195
Zinsergebnis							(326.927)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.326.268
Abschreibungen	(747.405)	(139.863)	(70.139)	(25.061)	(982.468)	(176.194)	(1.158.662)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	65.953	(5.352)	1.601	856	63.058	-	63.058
Summe Vermögenswerte	22.353.520	4.056.993	2.746.848	899.511	30.056.872	3.112.531	33.169.403
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	385.604	173.610	98.863	24.540	682.617	-	682.617
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	777.523	131.298	83.707	40.918	1.033.446	243.429	1.276.875

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

11. Wesentliche Ereignisse seit Ende der ersten neun Monate 2020

Seit Ende der ersten neun Monate 2020 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Auch sind derzeit keine größeren Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

Corporate Governance

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

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

Prüferische Durchsicht

Der Konzernabschluss zum 30. September 2020 und der Zwischenlagebericht für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2020 wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen.

FRESENIUS MEDICAL CARE

Else-Kröner-Str. 1

61352 Bad Homburg v. d. H.

T + 49 6172 609 0

www.freseniusmedicalcare.com/de

[fmc_ag](#)

[freseniusmedicalcare.corporate](#)

[freseniusmedicalcare](#)

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