

**Analystenkonferenz und
Internet-Live-Übertragung heute
15.00 Uhr MESZ**



14. Oktober 2005
Kontakt:
Birgit Grund
Fresenius AG
Investor Relations
Tel. 06172 - 608 2485
e-mail: ir-fre@fresenius.de
Internet: <http://www.fresenius.de>

Fresenius Investor News

Fresenius setzt profitables Wachstum fort

- **Akquisition der HELIOS Kliniken im Bereich Krankenhausmanagement der Fresenius ProServe**
- **Akquisition der Clinico im Bereich medizintechnischer Produkte der Fresenius Kabi**
- **Gesicherte Finanzierung**
- **Erfolgreiche Geschäftsentwicklung im 1.-3. Quartal 2005 (vorläufig); Konzernausblick 2005 – Ergebnisziel erhöht**

Akquisition der HELIOS Kliniken GmbH, einem der führenden deutschen Krankenhausbetreiber

Fresenius hat einen Vertrag zum Erwerb der HELIOS Kliniken GmbH, Fulda, Deutschland, unterzeichnet. Durch den Erwerb der HELIOS Kliniken verschafft sich Fresenius eine hervorragende Ausgangsbasis für weiteres Wachstum im deutschen Krankenhausmarkt. HELIOS gilt als medizinischer Qualitätsführer der Branche und zählt mit einem für das Geschäftsjahr 2005 erwarteten Umsatz von ca. 1,2 Mrd € zu den größten sowie wirtschaftlich erfolgreichsten privaten deutschen Klinikketten. Durch die Akquisition baut Fresenius den Unternehmensbereich Fresenius ProServe zum starken dritten Standbein des Konzerns aus und wird zu einem der führenden privaten Krankenhausträger Deutschlands.

„Bei der strategischen Neuausrichtung der Fresenius ProServe in den Jahren 2003 und 2004 haben wir uns insbesondere auf das Management von Krankenhäusern in Deutschland konzentriert. Die Akquisition einer der erfolgreichsten deutschen

NICHT ZUR VERÖFFENTLICHUNG IN DEN USA

Krankenhausbetreiber bietet uns nun die einzigartige Chance, unser Engagement im Bereich der Akutkrankenhäuser zu verstärken. Gleichzeitig werden wir aus einer starken Position heraus exzellente Wachstumschancen im Zuge der fortschreitenden Privatisierung des deutschen Krankenhausmarktes haben. HELIOS ist ein ausgezeichnet geführtes Unternehmen und hat, genau wie Fresenius, den Anspruch, Spitzenmedizin anzubieten“, sagte Dr. Ulf M. Schneider, Vorstandsvorsitzender der Fresenius AG.

Die HELIOS Kliniken GmbH ist eine der umsatzstärksten und profitabelsten privaten deutschen Krankenhausketten. Allein seit dem Jahr 2002 beträgt das jährliche Umsatzwachstum im Durchschnitt 28 %. Im Geschäftsjahr 2004 betrug der Umsatz 1.161 Mio €, das operative Ergebnis 95 Mio € und der Jahresüberschuss 66 Mio €. HELIOS betreibt 24 Krankenhäuser mit rund 9.300 Betten und führt als einzige Klinikgruppe Deutschlands vier Krankenhäuser der Maximalversorgung mit jeweils über 1.000 Betten in eigener Trägerschaft. Das Unternehmen beschäftigt ca. 18.000 Mitarbeiter, die jährlich ca. 330.000 stationäre und ca. 700.000 ambulante Patientenbehandlungen durchführen.

HELIOS genießt eine hohe Reputation in medizinischen Fachkreisen und bei Patienten. Das Unternehmen verfolgt ein stringentes medizinisches Qualitätsmanagement und setzt als erste Krankenhausgruppe Deutschlands ihren Kliniken quantifizierte medizinische Ziele. Geschäfts-, Qualitäts- und Wissensbericht stellen in transparenter Weise Erfolge und Ziele der Klinikgruppe dar. Das erfolgreiche, akquisitionserfahrene Managementteam von HELIOS bleibt auch nach der Übernahme durch Fresenius an der Gesellschaft beteiligt und wird sie weiterhin führen.

„Durch unser bewährtes Wissens- und Netzwerkmanagement ist es uns gelungen, die Qualitätsführerschaft in unserer Branche einzunehmen. Wir werden diese Position zusammen mit Fresenius ausbauen. Gemeinsam sind wir für weiteres Wachstum im hochdynamischen deutschen Akutklinikmarkt und selbst ambitionierte Privatisierungsprojekte bestens vorbereitet,“ sagte Ralf Michels, Geschäftsführender Gesellschafter der HELIOS Kliniken GmbH.

Die Kliniken von HELIOS und die Fresenius-Kliniken der Wittgensteiner Gruppe werden zukünftig unter der Führung und dem Namen von HELIOS eine Einheit bilden. Sie ergänzen sich sowohl in der medizinischen Ausrichtung als auch in der geografischen Verteilung ausgezeichnet. Damit steigt die Zahl der Kliniken zukünftig auf insgesamt 55, mit einem pro-forma Jahresumsatz 2004 von ca. 1,5 Mrd €.

Der Kaufpreis für den Erwerb von 100 % der Geschäftsanteile beträgt 1,5 Mrd € zuzüglich 100 Mio € für den Netto-Kassenbestand, wobei Fresenius 94 % der Gesellschaftsanteile erwirbt. 6 % der Anteile werden auch weiterhin vom Management gehalten.

Die Transaktion bedarf noch der kartellrechtlichen Freigabe. Der Abschluss der Akquisition wird für Ende 2005 erwartet.

NICHT ZUR VERÖFFENTLICHUNG IN DEN USA

Akquisition des Geschäfts der Clinico GmbH – Fresenius Kabi verstärkt Portfolio und Produktionsnetzwerk für medizintechnische Produkte

Fresenius Kabi hat einen Vertrag zur Übernahme des Geschäfts der Clinico GmbH, Bad Hersfeld, Deutschland unterzeichnet. Clinico stellt medizintechnische Produkte her, die u.a. zur Durchführung von Infusions- und klinischen Ernährungstherapien eingesetzt werden. Dazu zählen sterile Einmalprodukte für die Zuführung von Medikamenten, Applikationssysteme für die klinische Ernährung sowie Kathetersysteme. Das Unternehmen verfügt über ein Entwicklungszentrum und einen Werkzeugbau in Deutschland sowie über Fertigungsstätten in Polen und China mit modernsten Produktionstechnologien. Alle Werke sind ISO-zertifiziert und erfüllen die Anforderungen der FDA.

Fresenius Kabi ist führend in der Infusions- und Ernährungstherapie in Europa und bietet auch die medizintechnischen Produkte für diese Therapien an. Durch die Akquisition von Clinico ergänzt Fresenius Kabi ihr Produktportfolio in diesem Bereich und kann ihre bestehende Organisation für den Vertrieb dieser Produkte nutzen. Gleichzeitig baut Fresenius Kabi ihr Entwicklungs- und Produktionsnetzwerk für medizintechnische Produkte weiter aus.

Auf vorläufiger Basis erzielte Clinico im Geschäftsjahr 2004/2005 (30. September) einen Umsatz von ca. 51 Mio €, überwiegend mit Industriekunden. Clinico beschäftigt mehr als 1.500 Mitarbeiter.

Der Erwerb von Clinico bedarf noch der Zustimmung der deutschen Kartellbehörde.

Gesicherte Finanzierung

Die Finanzierung der Akquisitionen soll durch eine Kapitalerhöhung in Höhe von rund 800 Mio € sowie durch eine Anleihe in Höhe von rund 700 Mio € erfolgen. Es ist geplant, die Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital noch im Jahr 2005 durchzuführen. Den Aktionären soll ein Bezugsrecht eingeräumt werden. Die Deutsche Bank hat die Übernahme der Kapitalerhöhung im gesamten Volumen zu marktüblichen Bedingungen zugesagt. Die Details der Kapitalerhöhung werden in den kommenden Wochen bekannt gegeben. Credit Suisse First Boston und Morgan Stanley haben einen Kredit in Höhe von insgesamt 700 Mio € als Zwischenfinanzierung zugesagt, da die geplante Anleihe erst im 1. Halbjahr 2006 begeben werden soll. Die Else Kröner-Fresenius-Stiftung hat uns mitgeteilt, dass sie an der geplanten Kapitalerhöhung mit einem Betrag von 100 Mio € teilnehmen wird. Darüber hinaus soll der Erlös aus dem Verkauf überzähliger Bezugsrechte in vollem Umfang investiert werden. Die Allianz Lebensversicherungs-AG hat uns mitgeteilt, dass sie die geplante Kapitalerhöhung positiv begleiten wird.

Fresenius erwartet, dass sich die im Jahr 2005 getätigten Akquisitionen Labesfal, Clinico und HELIOS im Geschäftsjahr 2006 leicht positiv und ab dem Geschäftsjahr 2007 deutlich positiv auf das Ergebnis pro Aktie auswirken werden.

NICHT ZUR VERÖFFENTLICHUNG IN DEN USA

Der Finanzierungsmix aus Eigenkapital und Fremdkapital wurde mit der Maßgabe gewählt, dass die Kredit-Kennziffern des Fresenius-Konzerns im Wesentlichen unverändert bleiben.

Erfolgreiche Geschäftsentwicklung im 1.-3. Quartal 2005 (vorläufig); Konzernausblick 2005 – Ergebnisziel erhöht

Vor dem Hintergrund der geplanten Transaktionen gibt Fresenius bereits heute einen Überblick über die Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten.

Nach vorläufigen Zahlen hat sich Fresenius im 1.-3. Quartal 2005 ausgezeichnet entwickelt:

Der Konzernumsatz betrug 5.717 Mio € und stieg währungsbereinigt um 7 % (+ 6 % zu Ist-Kursen). Das Ergebnis ist deutlich stärker gestiegen: Der EBIT betrug 702 Mio €, währungsbereinigt + 13 % (+ 12 % zu Ist-Kursen), der Jahresüberschuss nahm währungsbereinigt um 28 % auf 159 Mio € (+ 27 % zu Ist-Kursen) zu.

Zu dieser ausgezeichneten Entwicklung haben die Unternehmensbereiche wie folgt beigetragen:

Fresenius Medical Care erreichte in den ersten neun Monaten nach vorläufigen Zahlen ein Umsatzwachstum von 9 % auf 5.000 Mio US\$. Kräftige Steigerungen wurden beim EBIT und Jahresüberschuss erreicht: Der EBIT wuchs um 11 % auf 694 Mio US\$. Darin enthalten sind Einmalaufwendungen in Höhe von 8 Mio US\$ im Zusammenhang mit dem Rechtsformwechsel der Fresenius Medical Care in eine KGaA. Der Jahresüberschuss stieg um 15 % auf 338 Mio US\$.

Für das laufende Geschäftsjahr 2005 bestätigt Fresenius Medical Care den Ausblick und erwartet einen währungsbereinigten Umsatzzuwachs zwischen 6 und 9 % und beim Jahresüberschuss ein Wachstum zwischen 12 und 15 %. Das Unternehmen rechnet nun damit, beim Jahresüberschuss das obere Ende der Prognose zu erreichen. In diesem Ausblick sind Einflüsse durch die Akquisition der Renal Care Group und einmalige Aufwendungen für das Gesamtjahr 2005 nicht berücksichtigt, die in Verbindung mit dem Rechtsformwechsel des Unternehmens und der Umwandlung der Vorzugsaktien in Stammaktien stehen.

Fresenius Kabi hat sich im 1.-3. Quartal 2005 hervorragend entwickelt und einen Umsatzzuwachs von 12 % auf 1.239 Mio € erzielt. Beim EBIT konnte ein deutlicher Zuwachs von 32 % auf 170 Mio € erreicht werden. Die EBIT-Marge stieg auf 13,7 % (1.-3. Quartal 2004: 11,7 %). Im 3. Quartal 2005 hat Fresenius Kabi eine EBIT-Marge von 14,3 % erreicht.

Auch Fresenius Kabi bestätigt den Ausblick für das Gesamtjahr 2005: Die EBIT-Marge soll >13,5 % betragen. Der Umsatz soll zu konstanten Wechselkursrelationen um rund 10 % steigen.

Fresenius ProServe erzielte im 1.-3. Quartal einen Umsatz von 552 Mio €. Dies entspricht einem Rückgang von 5 %. Auf vergleichbarer Basis (d.h. ohne das im Jahr 2004 verkaufte Pflegeheimgeschäft und das eingestellte internationale

NICHT ZUR VERÖFFENTLICHUNG IN DEN USA

Krankenhausmanagement-Geschäft) hätte der Umsatz auf Vorjahresniveau gelegen. Der EBIT der Fresenius ProServe betrug 11 Mio € (1.-3. Quartal 2004: 3 Mio €; vor Restrukturierungsaufwendungen: 11 Mio €). Auf Basis der verbesserten Auftragslage im Projektgeschäft wird bei Umsatz und Ergebnis ein starkes 4. Quartal erwartet.

Fresenius ProServe bestätigt den für das Geschäftsjahr 2005 gegebenen Ausblick und erwartet einen EBIT in Höhe von 20 bis 25 Mio €. Der Umsatz soll organisch um 5 bis 8 % steigen.

Auf Basis der ausgezeichneten vorläufigen Geschäftszahlen der ersten neun Monate erhöht Fresenius das Ergebnisziel für das Geschäftsjahr 2005 (vor den angekündigten Akquisitionen). Fresenius erwartet beim Jahresüberschuss ein währungsbereinigtes Wachstum von >25 %. Die bisherige Erwartung lag bei 20 bis 25 %. Der Umsatz soll währungsbereinigt weiterhin zwischen 6 und 9 % steigen.

Die endgültigen Zahlen für das 1.-3. Quartal 2005 werden, wie angekündigt, am 3. November 2005 veröffentlicht.

Segmentzahlen (vorläufig)

in Mio €	Q1-3 2005	Q1-3 2004	Veränderung
UMSATZ			
Fresenius Medical Care	3.959	3.744	6%
Fresenius Kabi	1.239	1.105	12%
Fresenius ProServe	552	581	-5%
Konzern/Sonstiges	-33	-31	-6%
Fresenius-Konzern	5.717	5.399	6%
EBIT			
Fresenius Medical Care	549	510	8%
Fresenius Kabi	170	129	32%
Fresenius ProServe	11	3	--
Konzern/Sonstiges	-28	-14	-100%
Fresenius-Konzern	702	628	12%

Analystenkonferenz und Videoübertragung

Die Fresenius AG lädt heute, am Freitag, dem 14. Oktober 2005, 15.00 Uhr MESZ / 9.00 Uhr EDT zu einer Analystenkonferenz in die Konzernzentrale nach Bad Homburg ein.

Sie können die Videoübertragung der Konferenz live über das Internet unter www.fresenius.de verfolgen. Nach der Konferenz steht Ihnen die Aufzeichnung als Video-on-demand zur Verfügung.

NICHT ZUR VERÖFFENTLICHUNG IN DEN USA

Glossar – Maximalversorger:

Die Krankenhausplanung geht grundsätzlich von vier Versorgungsstufen für Allgemein- und Fachkrankenhäuser aus. Krankenhäuser der Maximalversorgung gehen im Rahmen des Bedarfs mit ihren Leistungsangeboten über die Krankenhäuser der anderen Versorgungsstufen wesentlich hinaus. Maximalversorger halten in der Regel ihre klinischen Kapazitäten 24 Stunden bereit und sind speziellen Qualitätssicherungsstandards verpflichtet. Weiterhin sollen sie entsprechend hoch differenzierte medizinisch-technische Einrichtungen vorhalten und sind der Lehre und Ausbildung des Personals in besonderem Maße verpflichtet.

DIESE MITTEILUNG DIEN T LEDIGLICH DER INFORMATION UND DARF NICHT AN ANDERE PERSONEN WEITERGEGEBEN WERDEN ODER ZU IRGEND EINEM ZWECKE GANZ ODER TEILWEISE VERÖFFENTLICHT WERDEN.

Diese Mitteilung stellt nicht ein Angebot oder eine Aufforderung zur Zeichnung, Übernahme oder anderweitig zum Erwerb von Wertpapieren der Fresenius AG („Fresenius“) oder gegenwärtiger oder künftiger Mitglieder des Konzerns oder einen Teil eines solchen Angebots oder einer solchen Aufforderung dar und ist nicht derart zu verstehen; weiterhin sollte weder diese Mitteilung noch ein Teil davon als Grundlage eines Vertrages zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren an Fresenius oder einem Mitglied des Konzerns oder als Grundlage einer Verpflichtung gleich welcher Art dienen noch als verlässliche Information in Verbindung damit.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen dienen lediglich als Hintergrundinformationen und können geändert, überarbeitet und aktualisiert werden. Bestimmte Darstellungen in dieser Mitteilung können Darstellungen die Zukunft betreffender Erwartungen und andere die Zukunft betreffende Darstellungen sein, die auf den gegenwärtigen Meinungen und Annahmen des Managements beruhen und bekannte und unbekannt Risiken und Ungewissheiten einschließen. Neben Darstellungen, die aufgrund des Kontextes die Zukunft betreffen, wozu unter anderem Darstellungen in Bezug auf Risikobegrenzungen, betriebliche Profitabilität, Finanzkraft, Wertentwicklungsziele, Gelegenheiten für profitables Wachstum und risikogerechte Preise zählen, bedeuten die Wörter „kann“, „wird“, „sollte“, „erwartet“, „plant“, „beabsichtigt“, „glaubt“, „schätzt“, „sagt voraus“, oder „weiterhin“, sowie „möglich“, „künftig“ oder „weiter“ und ähnliche Ausdrücke die Zukunft betreffende Darstellungen. Tatsächliche Ergebnisse oder Ereignisse können unter anderem wegen sich verändernder Geschäfts- oder sonstiger Marktbedingungen sowie sich ändernder Wachstumserwartungen des Managements von Fresenius erheblich von den in diesen Darstellungen enthaltenen abweichen. Diese und andere Faktoren könnten die Ergebnisse und finanziellen Auswirkungen der hierin dargelegten Pläne und Ereignisse nachteilig beeinflussen. In dieser Mitteilung enthaltene, die Zukunft betreffende Darstellungen bezüglich Trends und Tätigkeiten in der Vergangenheit sollten nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Trends oder Tätigkeiten in der Zukunft fort dauern werden. Fresenius übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überarbeitung die Zukunft betreffender Darstellungen, sei es infolge neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus anderem Grunde. Auf die Zukunft betreffende Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.