



Halbjahresbericht 2021

Semi-Annual Report 2021



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das erste Semester 2021 war eine anspruchsvolle und erfolgreiche Geschäftsperiode für unser Unternehmen.

Wir haben einen substanziellen Gewinn erzielt, neue strategische Allianzen geschmiedet und in den USA durch den Unternehmensverkauf von AVEX Homes (AVEX) die Liquidität und die Nachhaltigkeit des Konzerns gestärkt und unser Rentabilitätsziel für 2021 bereits erreicht.

Das erste Halbjahr 2021 in Zahlen

Reingewinn nach Steuern: CHF 12,973 Mio. (Vorjahr: CHF 10,454 Mio.)
EBITDA: CHF 18,773 Mio. (Vorjahr: CHF 13,299 Mio.)

CHF 32,949 Mio (85,1 %) der konsolidierten Bruttoeinnahmen (nach Abzug der Kosten für verkaufte Grundstücke in Höhe von CHF 5.551 Mio.) wurden im Immobilienentwicklungsgeschäft, mit unserer Homebuilder Firma AVEX und übrigen Erträgen erzielt, während CHF 5,757Mio. (14.9%) mit der Vermietung von Immobilien erwirtschaftet wurden. Vom Nettogewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wurden CHF 16,829 Mio. (89.6%) in den USA (Florida und Texas) und CHF 1,944 Mio. (10.4%) in der Schweiz erzielt. Der annualisierte Reingewinn entspricht einer Rendite von 18,05% (Vorjahr 13,72%) des Eigenkapitals.

Per 30.06.2021 betrug die Bilanzsumme CHF 431,347 Mio. (Vorjahr CHF 424,271 Mio.). Die Liquidität (inklusive dem bei Publikation dieses Berichtes vereinnahmten Verkaufspreis von AVEX Homes) beläuft sich auf mehr als CHF 40 Mio. (Vorjahr rund CHF 60 Mio. zeitgleich mit der Emmission unserer Anleihe).

Das Eigenkapital betrug CHF 161,777 Mio. (Vorjahr CHF 152,376 Mio.), während das Eigenkapital und nachrangige Darlehen sowie Wandeldarlehen sich auf 40,30% der Bilanzsumme belaufen.

Verkauf AVEX – Strategische Allianz mit Stanley Martin & Daiwa House

Avalon Park Group (APG), unser US General Partner, ist einer der bekanntesten Immobilienentwickler mit 25 jähriger Erfahrung in Zentralflorida. Die grossen amerikanischen Homebuilder sind seit vielen Jahren Kunden von Avalon und sitEX. Vor 8 Jahren haben sich Avalon und sitEX entschlossen, auch selber Einfamilienhäuser in Zentralflorida zu bauen und zu verkaufen. Nach dem grossen Immobiliencrash der Jahre 2008–2011 in Zentralflorida, waren die nationalen Builder oft nicht bereit Risiken zu tragen und unsere Vorgaben bezüglich Architektur umzusetzen. Aus diesem Grund und um das sitEX Grossprojekt Avalon Park Wesley Chapel im Norden von Tampa in der Anfangsphase optimal zu unterstützen, haben wir 2013 als Joint Venture zwischen **AV**alon und **si**tEX, AVEX Homes LLC in Orlando gegründet. Ziel war schon damals nicht auf Dauer selber EFH in Konkurrenz zu unseren traditionellen Partnern zu bauen, sondern den Builderarm zu entwickeln und später einmal zu verkaufen. AVEX hat sich in diesen 8 Jahren von einem Start-up zum drittgrössten privaten Homebuilder in Zentralflorida entwickelt (gesch. Umsatz 2021 USD 115 Mio.). Mit dem schnellen Wachstum ist der Kapitalbedarf stark angestiegen. Der Homebuilder Markt in Zentralflorida hat sich in der Covid-Krise explosionsartig entwickelt, weshalb alle grossen Homebuilder in den letzten 18 Monaten in Florida Rekordverkäufe erzielt haben. Unseres Erachtens hat dies auch zu Übertreibungen in der Bewertung von Homebuilder Firmen geführt.

Wir haben deshalb im Frühjahr 2021 unsere strategischen Optionen bezüglich AVEX intensiv diskutiert und uns für den Verkauf an einen strategischen Partner entschieden.

Dear Shareholders

The first half of 2021 was a challenging and successful reporting period for our company.

We generated a substantial profit, established new strategic alliances, strengthened the group's liquidity and sustainability in the USA through the sale of AVEX Homes (AVEX), and have already achieved our profitability target for 2021.

The first half of 2021 in numbers

Net profit after taxes: CHF 12.973 million (previous year: CHF 10.454 million)
EBITDA: CHF 18.773 million (previous year: CHF 13.299 million)

CHF 32.949 million (85.1%) of the consolidated gross revenues (CHF 5.551 million net of cost of land sold) were generated from the real estate development business, from our homebuilder company AVEX as well as from other revenues while CHF 5.757 million (14.9%) were generated from rental income. Of the net profit before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA), CHF 16.829 million (89.6%) was generated in the USA (Florida and Texas) and CHF 1.944 million (10.4%) in Switzerland. The annualized net profit corresponds to a return on equity of 18.05% (previous year 13.72%).

As of June 30, 2021, total assets amounted to CHF 431.347 million (previous year CHF 424.271 million). Liquidity (including the realized proceeds from the sale of AVEX Homes at the time of publication of this report) amounts to over CHF 40 million (previous year approximately CHF 60 million, concurrent with the issuance of our bond).

Shareholders' equity amounted to CHF 161.777 million (previous year CHF 152.376 million), while the equity and subordinated loans as well as convertible loans represented 40.30% of the balance sheet total.

Sale of AVEX – Strategic Alliance with Stanley Martin & Daiwa House

Avalon Park Group (APG), our US General Partner, is one of the most well-known real estate developers with 25 years of experience in Central Florida. Major American homebuilders have been clients of Avalon and sitEX for many years. 8 years ago Avalon and sitEX decided to build and sell single family homes in Central Florida themselves. After the severe real estate crash of 2008–2011 in Central Florida, the national builders were often not willing to take risks and implement our architectural specifications. For this reason, and in order to provide optimal support in the early stages of the sitEX large-scale project Avalon Park Wesley Chapel in North Tampa, we founded AVEX Homes LLC in Orlando in 2013 as a joint venture between **AV**alon and **si**tEX. The long-term goal was not to build single family homes ourselves in competition with our traditional homebuilding partners but to develop the homebuilding arm and sell it later on. In the 8 years since its founding, AVEX has grown from a start-up to the third largest private homebuilder in Central Florida (estimated sales 2021 USD 115 million). With AVEX's rapid growth, the need for capital has increased greatly. The homebuilding market in Central Florida skyrocketed during the Covid crisis, resulting in all major homebuilders achieving record sales in Florida over the past 18 months. In our opinion, this has also led to exaggerations in the valuation of homebuilding companies.

After careful discussions regarding strategic options for AVEX in the spring of 2021, we decided to sell to a strategic partner.

Mit über 50 Interessenten wurden 3 Angebotsrunden durchgeführt. Wir hatten Gespräche mit grossen nationalen Buildern, die aber alle schon in Florida tätig sind und deshalb nicht bereit waren eine wesentliche Prämie auf dem Buchwert der AVEX Aktien zu bezahlen. Drei Gesellschaften (zwei japanische Konzerne bzw. deren Tochtergesellschaften und ein US Homebuilder) haben in der 3. Runde beinahe identische Kaufofferten eingereicht.

Wir haben uns für Stanley Martin Homes (SMH) entschieden, eine Tochtergesellschaft des japanischen Daiwa House Konzerns. Stanley Martin wurde dieses Jahr zum US Homebuilder des Jahres gekürt. Die Firma hat den Hauptsitz in Reston (Virginia) und ist ausser in Florida in allen Staaten südlich davon, als Homebuilder tätig. Das Mutterhaus Daiwa House ist der grösste japanische Homebuilder und eine der grössten Baufirmen der Welt.

sitEX USA (57%iger Teilhaber von Avex Homes LLC) fliessen aus diesem Verkauf nach Tilgung aller Verbindlichkeiten rund 35 Mio Dollar an liquiden Mitteln zu. SMH übernimmt alle Mitarbeiter von AVEX und der bisherige CEO Eric Marks wird Division President von Florida

Gleichzeitig mit dem Verkauf haben wir mit SMH für Florida eine strategische Allianz unterzeichnet. Daiwa House Group, die Muttergesellschaft von SMH, möchte im Rahmen ihres langfristigen Businessplans in den US expandieren. Zurzeit erzielt der grösste japanische Homebuilder beinahe 90% des Umsatzes von über USD 40 Milliarden im Heimmarkt. Japan's Bevölkerung ist jedoch rückläufig, weshalb Daiwa in den nächsten Jahrzehnten ausserhalb Japan's expandieren möchte und dies vorallem in den USA.

Daiwa ist im Unterschied zu den grossen US Homebuilder Konzernen, welche ausschliesslich auf den US-Häusermarkt fokussiert sind, stark diversifiziert und interessiert in allen Kategorien des US Immobiliengeschäftes tätig zu sein. Wir denken dies sind ideale Voraussetzungen für die strategische Partnerschaft, zu welcher sich sitEX und SMH für die nächsten 2 Jahre verpflichtet haben.

Über die letzten fünf Jahre haben wir laufend grosse Vermögenswerte mit Gewinn verkauft. Auch in Zukunft möchten wir unsere Bilanz dynamisch bewirtschaften und Gewinne realisieren. Wir glauben, dass im Endeffekt nur ein realisierter Gewinn ein nachhaltiger Gewinn ist.

Entwicklungsprojekte

Wir haben uns vor 5 Jahren zum Ziel gesetzt auf das Eigenkapital eine Rendite von mindestens 10% p.a. zu erzielen. Dieses Ziel konnten wir durch unsere Pipeline an Entwicklungsprojekten erreichen. Mit unserem erfahrenen Team bilden wir den gesamten Wertschöpfungszyklus des Immobiliengeschäfts ab (Kauf von Land, Durchlaufen der Genehmigungsprozesse, Planung von Infrastruktur und Gebäuden, der eigentliche Bau, Vermietung und Verkauf) und erzielen so nachhaltige Gewinne.

Im weltweiten Tiefzinsumfeld will sitEX nicht mit institutionellen Investoren konkurrieren, welche gezwungen sind Geld anzulegen, und dadurch tiefe Renditen in Kauf nehmen.

Auszug aus den Entwicklungsprojekten im ersten Halbjahr 2021

Im Oristal

Der Quartierplan macht weiterhin gute Fortschritte. Er wurde vom Stadtrat genehmigt, und vom Einwohnerrat (Parlament) gut aufgenommen. Wir rechnen damit, dieses für die Stadt Liestal bedeutende Projekt 2022-23 in die Bauphase überführen zu können.

Three rounds of bidding were conducted with over 50 interested parties. There were discussions with large national builders, but all of them were already active in Florida and were therefore not willing to pay a significant premium on the book value of the AVEX shares. Three companies (two Japanese corporation's subsidiaries and one US homebuilder) submitted almost identical purchase offers in the 3rd round.

We chose Stanley Martin Homes (SMH) a subsidiary of the Japanese Daiwa House Group. Stanley Martin was named US Homebuilder of the Year this year. The company is headquartered in Reston, Virginia, and apart from Florida, operates as a homebuilder in every state south of it. Its parent company, Daiwa House, is the largest Japanese homebuilder and one of the largest construction companies in the world.

sitEX USA (57% owner of Avex Homes LLC) will receive approximately \$35 million in cash from this sale after all liabilities have been paid off. SMH takes over all AVEX employees and former CEO, Eric Marks, becomes Division President of Florida.

Simultaneously with the sale, we signed a strategic alliance with SMH for Florida. Daiwa House Group, the parent company of SMH, is looking to expand in the US under its long-term business plan. Currently, Japan's largest homebuilder generates nearly 90% of its sales of over USD 40 billion in its home market. However, Japan's population is declining, prompting Daiwa to expand outside Japan in the coming decades, particularly in the US.

Daiwa is strongly diversified and focused on all segments of the US real estate business, in contrast to the large US homebuilder groups, which are exclusively focused on the US housing market. We believe these are ideal conditions for the strategic partnership that sitEX and SMH have committed to for the next 2 years.

Over the last five years we have continuously sold large assets at a profit. Moving forward, our goal is to keep managing our balance sheet dynamically and continuously realize profits. We strongly believe that ultimately only a realized profit is a sustainable profit.

Development projects

5 years ago, we set ourselves the goal of achieving a return on equity of at least 10% p.a. We have been able to achieve this goal through our pipeline of development projects. With our experienced team, we cover the entire value cycle of the real estate business (buying land, going through the entitlement and approval process, planning infrastructure and designing buildings, the actual construction, leasing and selling) and thus achieve sustainable profits.

In the current global low interest rate environment, sitEX does not want to compete with institutional investors who are forced to invest money and thus accept low returns.

Highlights of the development projects in the first half of 2021

Im Oristal

The neighborhood plan continues to make good progress. It has been approved by the City Council, and was well received by the Residents' Council (Parliament). We expect to be able to transfer this project, which is important for the city of Liestal, to the construction phase in 2022-23.

Im Herzen von Pratteln, Basel-Landschaft

Mitten im Zentrum von Pratteln bauen wir 13 Wohnungen im Stockwerkeigentum und 4 Gewerbeflächen im Erdgeschoss. Die Bauarbeiten sind im Gange. 76% der verfügbaren Objekte sind verkauft oder reserviert. Der Bezug ist für das 4. Quartal 2022 vorgesehen.

Avalon Park Wesley Chapel (APW) North Tampa, Florida

In einem sehr guten Marktumfeld geht die Entwicklung dieser neuen Stadt im Norden von Tampa zügig weiter. D.R. Horton baut zurzeit in mehreren Phasen 1'000 EFH während wir im südwestlichen Teil des Grundstücks die Infrastruktur für weitere 64 Townhomes erstellen. Die 2020 eröffnete Schule ist bereits voll belegt, weshalb wir eine Erweiterung bauen, um die Kapazität auf 1'600 Schüler zu verdoppeln. Im südöstlichen Teil des Grundstücks konnten wir für eine Parzelle mit der Immobiliengruppe Middleburg Real Estate Partners einen Kaufvertrag über USD 14.5 Mio. abschliessen. Der Käufer wird das Bewilligungsverfahren für Wohneinheiten auf eigene Rechnung und Gefahr betreiben. Der Kaufpreis ist bei Baubeginn fällig (ca. Ende 2022). Der Preis pro Acre beträgt rund USD 300'000, ein stolzer Preis, wenn man bedenkt, dass wir 2012 das Grundstück auf Basis von rund USD 20'000 pro bebaubaren Acre erworben haben.

Avalon Park Daytona, Florida

sitEX hat ihr bisher grösstes Projekt (die grösste master planned community in Volusia County, FL) vor 14 Monaten erworben. Ein Team von rund 25 internen und externen Planern, (Verkehrs-) Ingenieuren, Biologen und Anwälten ist derzeit mit der Umsetzung des Zonenplanes beschäftigt. Ziel ist in den nächsten 6 Monaten mit dem Bau der neuen Stadt zu beginnen, welche sich rund 10km vom berühmten Daytona Beach befindet. Im Rahmen eines Spin-offs hat sich D.R. Horton verpflichtet 2'500 EFH-Parzellen über einen Zeitraum von 6 Jahren zum Preis von total rund USD 160 Mio zu erwerben.

Das Bauvolumen des Gesamtprojekts beträgt rund USD 3.5 Mia. Um diese grosse Summe zu bewältigen, führen wir laufend Verhandlungen mit weiteren Buildern und anderen möglichen Partnern. Es ist äusserst ermutigend, dass unser direkter Nachbar im Süden, eine auf aktive Menschen im Alter von 55+ zugeschnittene Community, Lattitude Margaritaville, im letzten Jahr 680 Wohneinheiten verkaufen konnte, und sich damit unter den 20 erfolgreichsten «master planned communities» in Amerika befand.

Weitere detaillierte Informationen zu unseren umfangreichen und spannenden amerikanischen Projekten in Orlando (FL), Wesley Chapel (Tampa, FL), Tavares (FL) und Riverbend (San Antonio, TX), aber auch zu den weiteren Aktivitäten in der Schweiz können der Webseite entnommen werden.

Ausschüttung und die Aktionäre – Aktienrückkauf

Wir haben im Juli 2021 unseren 4. Aktienrückkauf seit 2018 durchgeführt. Wir haben dieses Jahr 100'833 Aktien zum Festpreis von CHF 111 pro Aktie erworben und damit den Aktionären, welche bei diesem Rückkaufprogramm partizipiert haben, den Betrag von total CHF 11.19 Mio. vergütet.

Ausblick

Covid-19 beschäftigt die Welt noch immer stark und hat weiterhin grosse Auswirkungen auf unsere Kunden, Mieter, Geschäftspartner und unser Team.

Wir glauben daher, dass in allen Belangen weiterhin Vorsicht angezeigt ist. Dies gilt insbesondere auch für unser Unternehmen aufgrund unserer umfangreichen Pipeline an Entwicklungsprojekten. Die sitEX Philosophie (siehe auch Geschäftsbericht 2020, Seite 22) bleibt deshalb weiterhin zentral:

Im Herzen von Pratteln, Basel-Landschaft

In the heart of Pratteln we are building 13 condominium apartments with 4 commercial units on the ground floor. Construction is underway. 76% of the available properties are already sold or reserved. Move-in is scheduled for the 4th quarter of 2022.

Avalon Park Wesley Chapel (APW) North Tampa, Florida.

Development of this new city in North Tampa continues at a fast pace in a very favorable market environment. D.R. Horton is currently constructing 1,000 single family homes in several phases while we build the infrastructure for another 64 townhomes in the southwestern part of the site.

The school, which opened in 2020, is already full, prompting us to build an expansion to double capacity to 1,600 students.

In the southeastern part of the property, we entered into a sales and purchase agreement to sell a subdivision to the Middleburg Real Estate Partners group for USD 14.5 million. The buyer will handle the permitting process for residential units at its own risk and expense. The purchase price is due at the start of construction (approx. end of 2022). The price per acre is approximately USD 300,000, a respectable price considering that we acquired the property in 2012 on the basis of approximately USD 20,000 per developable acre.

Avalon Park Daytona, Florida

sitEX acquired their largest project to date (the largest master planned community in Volusia County, FL) 14 months ago. A team of approximately 25 internal and external planners, (traffic) engineers, biologists and attorneys are currently working on the implementation of the zoning plan. The goal is to start building the new city, which is located about 6 miles from the famous Daytona Beach, in the next 6 months. As part of a spin-off, D.R. Horton has committed to acquire 2,500 single family lots over a period of 6 years for a total price of approximately USD 160 million.

The construction volume of the total project amounts to approximately USD 3.5 billion. In order to cope with this large volume, we are continuously negotiating with additional builders and other potential partners. It is highly encouraging that our immediate neighbor to the south, a community tailored to active people aged 55+, Lattitude Margaritaville, was able to sell 680 housing units last year, placing it among the top 20 most successful master planned communities in America.

Further detailed information on our extensive and interesting American projects in Orlando (FL), Wesley Chapel (Tampa, FL), Tavares (FL) and Riverbend (San Antonio, TX), as well as on our other activities in Switzerland, can be found on our website.

Distribution to shareholders – share buyback

We conducted our 4th share buyback since 2018 in July 2021. This year, we bought 100,833 shares at a fixed price of CHF 111 per share, thus compensating the shareholders who participated in this buyback program a total of CHF 11.19 million.

Outlook

Covid-19 is still a major concern for the world and continues to have a major impact on our customers, tenants, business partners and our team.

Therefore, we believe that caution is still warranted in all matters. This is especially true for our company due to our extensive pipeline of development projects. The sitEX philosophy (see Annual Report 2020, page 22) remains paramount:

1. sitEX kann rasche Entscheidungen fällen – wenn notwendig auch innert Stunden.
2. Der VRP und der CEO von sitEX halten die Mehrheit der Aktien und sind als geschäftsführende Hauptaktionäre für grosse Teile der Verbindlichkeiten des Unternehmens persönlich haftbar und so auf Gedeih und Verderben an das Unternehmen verpflichtet
3. sitEX verfolgt kein Quartalsdenken und die Moderscheinungen des kurzfristig denkenden Kapitalmarktes müssen nicht antizipiert werden.
4. sitEX schätzt im Gegensatz zu institutionellen Investoren, Land, Bauerwartungsland und Bauland als Anlagekategorie.
5. sitEX kauft das Land im Bundesstaat Florida bevorzugt dann, wenn es noch das Preisniveau von Landwirtschaftsland hat und stellt sich den komplexen, politischen Verfahren, im Wissen um die Risiken.

Wir planen auch nächstes Jahr grössere Verkäufe und somit eine Realisierung von Gewinnen oder wie der legendäre Bernard Baruch meinte «Niemand hat jemals Geld verloren, indem er Gewinn realisiert hat» (Engl. «I never lost money by turning a profit»).

Wir danken unseren Mietern und Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit und Ihnen verehrte Aktionäre für Ihr Vertrauen.



Dr. Christoph Stutz
Präsident des Verwaltungsrates
Chairman of the Board of Directors



Beat Kähli
CEO

1. sitEX can make quick decisions – even within hours if necessary.
2. The Chairman and the CEO of sitEX hold the majority of the shares and are personally liable for substantial parts of the company's debt and are thus committed to the company for better or worse.
3. sitEX does not follow a quarterly approach and does not have to anticipate the short-term trends of the capital market.
4. sitEX, unlike most institutional investors, values all types of land, from agricultural to developable land, as an asset class.
5. sitEX prefers to buy land in the state of Florida when its purchase price is still close to agricultural land; the company purchases relatively inexpensive land and adds value by tackling the complex political procedures themselves.

Over the next year we will continue to monetarize assets in order to realize further profits; as the legendary Bernard Baruch said, «Nobody has ever lost money by turning a profit.»

We thank our tenants and business partners for their continued cooperation and you, dear shareholders, for your trust.

Konzern-Erfolgsrechnung Group Income Statement

Erfolgsrechnung in TCHF ¹ / Income Statement in TCHF ¹	30.06.2021	30.06.2020
Liegenschaftserfolg (Miete) Property income (from rentals)	3 775	4 608
Erfolg aus Verkauf Renditeliegenschaften und Landverkäufen Income from sale of investment properties and land	11 424	-
Erfolg aus Projektentwicklung und -realisierung sowie sonstige Erträge Income from project development, realization and other comprehensive income	5 551	9 958
Total Ertrag Total income	20 750	14 566
Betriebsaufwand Operating expenses	-1 977	-1 267
EBITDA (Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)	18 773	13 299
Abschreibungen Depreciation and amortization	-245	-215
EBIT (Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern) EBIT (earnings before interest and taxes)	18 528	13 084
Finanzaufwand Financial expenses	-2 266	-2 236
Konzerngewinn vor Steuern Consolidated profit before tax	16 262	10 848
Steuern Tax	-3 289	-394
Konzerngewinn Consolidated profit	12 973	10 454
Minderheitsanteile Minority interests	-200	-1 320
Konzerngewinn nach Minderheitsanteilen Consolidated profit after minority interests	12 773	9 134

Konzern-Bilanz / Group Balance Sheet

Bilanz in TCHF / Balance sheet in TCHF	30.06.2021	30.06.2020 ²
Flüssige Mittel Cash and cash equivalents	12 875	51 542
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Trade receivables	976	752
Forderungen gegenüber Nahestehenden Related party receivables	1 208	-
Übrige Forderungen Other receivables	373	860
Projektliegenschaften Project properties	43 927	48 549
Kurzfristig gehaltene Anteile an assoziierten Unternehmen Short-term investments in associates	29 167	-
Aktive Rechnungsabgrenzung Accrued income	3 489	3 551
Umlaufvermögen Current assets	92 015	105 254
Darlehen Nahestehende Loans related parties	34 411	21 585
Anteile an assoziierten Unternehmen Investments in associates	24 252	19 849
Mobile Sachanlagen Mobile tangible assets	568	-
Renditeliegenschaften Investment properties	277 262	274 432
Immaterielle Anlagen Intangible assets	2 839	3 151
Anlagevermögen Non-current assets	339 332	319 017
Total Aktiven / Total assets	431 347	424 271
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Trade payables	2 330	972
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten Other current liabilities	883	981
Kurzfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten Current interest-bearing financial liabilities	-	3 017
Übrige kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären Other current interest-bearing liabilities towards shareholders	2 500	1 200
Passive Rechnungsabgrenzung Accrued expense	8 422	9 199
Kurzfristige Rückstellungen Short-term provisions	1 104	2 398
Kurzfristiges Fremdkapital Current liabilities	15 239	17 767
Langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten Non-current interest-bearing financial liabilities	159 334	157 340
Übrige langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Dritten Other non-current interest-bearing liabilities towards third parties	2 312	19 133
Langfristige nachrangige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Dritten Non-current subordinated liabilities towards third parties	12 000	-
Übrige langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären und Nahestehenden Other non-current interest-bearing liabilities towards shareholders and related parties	-	2 500
Langfristige Wandelanleihen gegenüber Aktionären Long-term convertible bonds towards shareholders	-	620
Anleihenverbindlichkeit Bond payable	50 050	50 050
Übrige langfristige Verbindlichkeiten Other non-current liabilities	1 879	-
Latente Steuerrückstellung Provision for deferred taxes	28 756	24 485
Langfristiges Fremdkapital Non-current liabilities	254 331	254 128
Fremdkapital Liabilities	269 570	271 895
Aktienkapital Share capital	46 023	46 023
Kapitalreserven Capital reserves	15 900	17 185
Neubewertungsreserven Revaluation reserves	-	8 942
Pflichtwandelanleihen gegenüber Aktionären Mandatory convertible debt towards shareholders	3 183	6 210
Gewinnreserven Retained earnings	77 235	54 067
Minderheitsanteile Minority interests	14 678	11 767
Konzerngewinn Consolidated profit	12 773	9 134
Eigene Kapitalanteile Treasury stock	-8 015	-952
Eigenkapital Equity	161 777	152 376
Total Passiven / Total equity and liabilities	431 347	424 271

1 Periode vom 1. Januar bis 30. Juni
1 Period from January 1 until June 30

2 2020 wurden bestimmte Reklassifizierungen vorgenommen, um die Darstellung für 2021 zu übernehmen
2 Certain reclassifications were made in 2020 to conform to the 2021 presentation