

GESCHÄFTSBERICHT 2009 ESSANELLE HAIR GROUP AG

Frisuren, die das Leben schreibt.



ESSANELLE HAIR GROUP

KENNZAHLEN

Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

Mio. €	2009	2008	2007	2006	2005
Konzernumsatz	128,0	129,2	123,1	117,5*	113,5*
essanelle Ihr Friseur	63,3	69,0	72,1	74,2	76,9
TOP TEN	5,4	5,9	4,1	1,9	0,3
Super Cut	20,5	20,6	19,6	19,0	18,5
HairExpress	32,1	27,7	22,2	17,6	13,7
Beauty Hair Shop	6,7	6,0	5,0	4,3	3,2
EBITDA	11,3	12,1	11,0	10,6	10,1
EBIT	5,9	7,0	6,1	6,1	5,4
EBT	5,5	6,4	5,4	5,3	4,3
Jahresüberschuss	3,2	3,6	4,6	2,9	2,6
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,71 €	0,80 €	1,01 €	0,66 €	0,57 €
Cash Flow (laufende Geschäftstätigkeit)	9,1	11,5	8,3	8,3	10,4
Cash Flow je Aktie	1,99 €	2,50 €	1,81 €	1,82 €	2,32 €
Mitarbeiter	4.185	4.306	4.183	4.038	3.852
Zahl der Aktien	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,5 Mio.
Streubesitz (Stand 29.02.2010)	10,24%	10,24%	10,24%	63,7%	66,2%

* Beinhalten Umsätze mod's hair, die nicht separat aufgeführt sind

GESCHÄFTSBERICHT
ESSANELLE HAIR GROUP AG

/2009



April 2009, Oskar in der Badewanne (mit Doof-Frisur).

GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND	20
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	26
CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2009	29
DIE AKTIE	33
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)	
KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009	36
KONZERN-BILANZ	54
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	56
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	57
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	58
KONZERN-ANHANG	59
AG-BILANZ (HGB)	118
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)	120
BESTÄTIGUNGSVERMERK	122
KONTAKT, IMPRESSUM	124

Frisuren, die das Leben schreibt.

Mai 2009

Pubertät. Noch Fragen?



Ulla auf Dünen, März 2009



Frisuren, die das Leben schreibt.

Juli 2009,
Tante Maria und die benötigte
Früchte-Bowle von Onkel Heinz...




Juni 2009,
Sara mit Luftballon

Frisuren, die das Leben schreibt.

Mai 2009, Martin nach dem Aufstieg
von Fortuna in die zweite Bundesliga.





September 2009,
Katja in Portugal

Frisuren, die das Leben schreibt.

Mai 2009,
Annas erstes Headbanging!





Novembre 2009,
Peter hat auch immer was!!

Styles by Essanelle.

Kasys übershulterlange Haare wurden 10 Zentimeter gekürzt, die Vorderpartie ab Kinn gestuft.

Der Oberkopf wurde dabei komplett über der Kopfmittle gehalten und mit der Schere gekürzt. Damit die Seitenpartien weicher und strukturiert sind, kam hier das Messer zum Einsatz.



Durch eine gekämmte Schnitt-Technik des Undercut bleibt die Gesamttextur von Jules "Pilzkopf" egal. Die kurzen Seiten wurden sanft gestuft, der Oberkopf von Seite zu Seite geschnitten. Die Stirnpartie reicht dabei bis zur Mitte der Nase.



Annas komplettes Haar wurde asymmetrisch mit dem Messer geschmitten, die Seiten länger gehalten, der Nacken graduiert, der Oberkopf leicht gestuft. Die Haarfarbe ist sehr dunkel, fast schwarz. Rot-Nuancen setzen ausdrucksstarke Akzente.



Mit einem klassischen Langhaar-Stufenschnitt
wurden Katharinas Haare in Form gebracht.

Warme Farbtöne, wie Mittelgoldblond oder
dunkler Honig, geben dem Haar optische Tiefe und
lassen es weich und edel wirken.



GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND

Herr Mansen, Ihr Umsatz ist zum ersten Mal seit Jahren wieder rückläufig, der Ertrag fiel gar um fast eine Million Euro auf 5,5 Mio. Euro zurück. Das Jahr verlief nicht nach Ihren Erwartungen.

Achim Mansen Das kann man sicher so sagen. Im Prinzip ist in allen Bereichen der Worst Case eingetreten: Die Hertie-Kaufhäuser wurden alle geschlossen, wir haben alleine hier 34 Salons verloren. Vor einem Jahr stand dies nur für die Hälfte der Salons fest. Die Umsatzentwicklung unserer 70 Salons bei Karstadt lag deutlich unter der Entwicklung an unseren anderen Standorten – hier war die Kundenfrequenz spürbar schwächer. Und schließlich lag das inländische Konsumniveau um rund 2% unter dem Vorjahr. Es sind also im Prinzip alle Faktoren, die wir bereits Anfang des vergangenen Jahres als Gefahrenpotenziale eingeschätzt haben, voll zum Tragen gekommen.

Waren Ihre Prognosen nicht vorsichtig genug?

Achim Mansen Wir waren mit einer geringeren prognostizierten Wachstumsrate und einem Vorsteuerergebnis auf Vorjahresniveau schon vorsichtiger als in der Vergangenheit. Aber wir haben natürlich auch in dem einen oder anderen Bereich damit gerechnet, dass den negativen Faktoren auch positive Entwicklungen gegenüberstehen könnten. Wenn ich mir jedoch alleine anschau, dass unseren 51 Neueröffnungen im Jahr 2009 mit 50 praktisch ebenso viele Schließungen gegenüber standen – dann war dies Anfang des abgelaufenen Geschäftsjahres so nicht zu erwarten. So konnten wir bei Hertie durchaus auch mit der Fortführung einiger Salons rechnen. Und schließlich lag auch das Weihnachtsgeschäft unter den Vorjahresergebnissen. Insgesamt sind wir mit der Entwicklung nicht zufrieden, auch wenn wir von unserer Seite aus nicht viel Spielraum hatten. Weder die Konjunkturerwicklung noch die Vorgänge bei den Kaufhäusern können wir beeinflussen.

Wie sah die Entwicklung speziell bei Karstadt aus?

Achim Mansen Ich möchte es so sagen: Unsere Salons in Einkaufszentren und in den Verbrauchermärkten sind gut gelaufen. Das Kaufhausumfeld war schwächer. Und die Karstadt-Häuser lagen noch einmal darunter. Die Kundenzahlen haben abgenommen. Wir hoffen, dass sich mit einer geklärten Situation bei Karstadt und mit entsprechenden Maßnahmen bei den verbleibenden Häusern diese Situation wieder verbessert.

Sie hatten angedeutet, Schließungen von Kaufhäusern durch Insolvenz könnten auch eine positive Portfoliobereinigung darstellen – wie sehen Sie das rückwirkend für Hertie und zukünftig mit Blick auf Karstadt?

Achim Mansen Das ist richtig und gilt für rund ein Viertel der Salons, die von der Hertie-Insolvenz betroffen waren. Dies waren Salons, die wir mit Blick auf unsere Gesamtkundenbeziehung nicht schließen konnten, obwohl sie uns von der wirtschaftlichen Seite her nicht wirklich Spaß gemacht haben. Gleiches gilt auch für zwei von vier Salons, die wir in den kommenden Wochen durch die Schließung von Karstadt-Häusern verlieren. Mittelfristig ist das durchaus ein positiver Effekt. Kurzfristig verlieren wir aber natürlich Umsatz und bei einigen der Salons auch eine gute Rendite.

Ist das für die Verschlechterung der Ertragskennziffern verantwortlich, die zwar im Rahmen Ihrer Prognosen aus dem Herbst liegen, aber unter den Vorjahreswerten?

Achim Mansen Auf der einen Seite spielt natürlich die Umsatzentwicklung eine große Rolle. Zwar haben wir nicht nur rentable Salons schließen müssen, aber insgesamt spiegelt sich der verlorene Umsatz natürlich auch im Ertrag wider. Auf der anderen Seite haben wir deutliche Tarifierhöhungen zu verkraften gehabt. Damit ergibt sich für die

Essanelle Hair Group der Effekt, dass wir zwar Ende 2009 weniger Mitarbeiter beschäftigt haben als ein Jahr zuvor – die Personalkosten aber trotzdem gestiegen sind. Das konnten wir nicht mit Einsparungen im Materialaufwand und in der Werbung kompensieren.

Allerdings müssen wir auch die langfristige Perspektive sehen: Wir liegen mit unserem diesjährigen Vorsteuerergebnis von 5,5 Mio. Euro über dem Wert von 2007 – und das war damals das bis dahin beste Ergebnis unserer Geschichte. Wenn ich mir anschau, in welchem krisenhaften Umfeld wir das wiederholt haben, dann relativiert das vieles.

Herr Bonk, Sie sind verantwortlich für den Vertrieb – welche Maßnahmen haben Sie im Laufe des Jahres ergriffen, um die Umsatz- und Ertragsentwicklung zu verbessern?

Dieter Bonk Wir haben im Verlauf des Jahres 2009 verstärkt Point-of-Sale-Aktionen gestartet und dabei sowohl in punkto Leistungen als auch bei den Preisen besondere Anreize gesetzt. Das hat positive Effekte gehabt – aber es konnte den Gesamttrend nicht umkehren.

Sie haben wie geplant rund 50 neue Salons eröffnet – mussten aber fast ebenso viele schließen. Konnte man nicht mehr Salons eröffnen, um auch netto eine Steigerung zu erzielen?

Dieter Bonk Insgesamt haben wir mit 51 Neueröffnungen unser Ziel für 2009 erreicht. Es ist nicht möglich, diese Zahl kurzfristig um 50% zu steigern oder gar zu verdoppeln. Von der Suche nach einem neuen Standort bis zur Eröffnung eines Salons vergehen mindestens 12 Monate. Diese Vorlaufzeit brauchen wir. Für das kommende Jahr können wir das Tempo sicher noch etwas anziehen.

Dirk Wiethölter Die Schließungen waren ein enormer Aufwand. Wir verabschieden ja die Mitarbeiter nicht mit Handschlag, nur weil Hertie ein Kaufhaus schließt. Die Mitarbeiter sind bei uns und nicht bei Hertie angestellt. Deshalb mussten wir schnell reagieren, Salons in räumlicher Nähe suchen und planen, welche Mitarbeiter wir zukünftig wo einsetzen können. Damit sichern wir Arbeitsplätze und unser Ziel ist es, zumindest einen Teil der Stammkundschaft der einzelnen Mitarbeiter bei uns zu halten.

Dieter Bonk Ich muss meiner Vertriebsmannschaft für das Geleistete ein großes Kompliment machen. Schließungen sind fast ebenso aufwendig wie Neueröffnungen. Rund 50 Neueröffnungen und fast ebenso viele Schließungen. Dies alles reibungslos abzuwickeln, war richtig harte Arbeit für unseren Vertrieb.

Bei Super Cut hat sich in den vergangenen beiden Jahren weder bei der Salonzahl noch bei den Umsätzen viel bewegt. Warum nicht?

Dieter Bonk Super Cut ist ein wirtschaftlich extrem interessantes Konzept. Voraussetzung für die Ertragsstärke sind allerdings exzellente und gleichzeitig bezahlbare Standorte. Dies gilt besonders vor dem Hintergrund, dass die Investitionskosten bei Super Cut rund 50% über denen der anderen Konzepte liegen. Deshalb suchen wir sehr genau aus und lehnen auch mal einen guten Standort ab, einfach weil die Preisvorstellungen der Vermieter überzogen sind. Insofern werden wir nicht ein so hohes Wachstumstempo vorlegen wie bei HairExpress. Aber wir werden 2010 wieder eine größere Zahl an neuen Salons unter der Marke Super Cut eröffnen.

Mit Blick auf die Situation in den Kaufhäusern und die Wirtschaftskrise allgemein – war es der richtige Zeitpunkt für die Aufwertung von essanelle Ihr Friseur?

Dieter Bonk Es war eindeutig der richtige Weg und auch der richtige Zeitpunkt. Gerade durch den Wegfall einiger Standorte ist es für uns wichtig, auch mit essanelle Ihr Friseur neue Standorte zu bekommen. Und dies gelingt uns nach der Aufwertung des Konzeptes noch einmal besser. Kaufhäuser, die auch in Zukunft gute Gewinne machen wollen, positionieren sich höherwertiger. In diese Strategie passt essanelle Ihr Friseur nach der Revitalisierung exakt hinein. Das ist das Fazit nach unseren Erfahrungen in den vergangenen Monaten.

Dirk Wiethölter Und die Revitalisierung wirkt auch nach innen. Der neue Auftritt spricht gerade die guten Friseure an, die wir unbedingt halten und weiterentwickeln wollen. Unsere Mitarbeiter identifizieren sich dadurch stärker mit unserer Kernmarke. Und diese Motivation kommt beim Kunden an. Es ist ja kein Lippenbekenntnis, dass die Mitarbeiter vor Ort über den Erfolg des Unternehmens entscheiden, sondern unsere jahrelange Erfahrung. Dass diese Motivation beim Kunden ankommt, sehen wir daran, dass sich die Salons dieses Konzeptes außerhalb der Kaufhäuser – zum Beispiel in Einkaufszentren – sehr gut entwickeln. Da passt jetzt beides zusammen: Standort und hochwertige Marke.

Herr Wiethölter, Sie wollten die Ausbildung verstärken, für mehr Nachwuchs aus dem eigenen Hause sorgen – wie lautet Ihr Zwischenfazit nach 2 Jahren?

Dirk Wiethölter Wir haben mit zahlreichen Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen die Identifikation mit unserem Unternehmen erhöht, fachlich unsere Mitarbeiter verbessert und wichtige Positionen im Vertrieb und bei den Salonleitungen mit eigenen Mitarbeitern besetzt. Wir spüren ein „Wir-Gefühl“, das es vorher so nicht gab.

Und was heißt das in Euro? Der Kapitalmarkt ist ja sehr kennzahlenbezogen.

Dirk Wiethölter Diese weichen Faktoren spüren Kunden, wenn sie im Salon auf einen motivierten Friseur treffen. Und das ist wichtig, wenn auch nicht separat zu beziffern. Darüber hinaus senken wir mit dieser Strategie aber ganz konkret unsere Kosten im Aus- und Weiterbildungsbereich, weil wir auf eigene Leute als Referenten setzen. Wir setzen alleine 32 Fachtrainer aus den eigenen Reihen ein. Das bedeutet geringere Kosten, als wenn wir externe Trainer bezahlen müssten.

Und Friseure, von denen wir ja über 4.000 beschäftigen, orientieren sich eben nicht nur an Geld – sondern auch sehr stark an ihrem Umfeld, an der Marke und dem Salon, für den sie arbeiten. Das ist ein wichtiger Fokus.

Herr Mansen, wie wird 2010 – wieder besser als das vergangene Jahr?

Achim Mansen Das kann man so allgemein noch nicht mit Sicherheit sagen. Natürlich bleiben wir anspruchsvoll in unseren Zielsetzungen und wollen im laufenden Jahr sowohl den Umsatz als auch den Ertrag wieder steigern. Allerdings bleiben die Unsicherheiten in der konjunkturellen Entwicklung und bei den Kaufhäusern genau so aktuell wie im vergangenen Jahr. Der Januar hat zum Beispiel ein eher schwaches Umsatzniveau gezeigt. Das hing sicher auch mit dem extrem kalten Wetter und Unwetterwarnungen zusammen.



Der Vorstand der Essanelle Hair Group AG:
Achim Mansen (Vorsitzender), Dieter Bonk, Dirk Wiethölter

Wird die Wachstumsstrategie fortgesetzt? Oder gar forciert, um die Schließungen aus 2009 zu kompensieren?

Achim Mansen In den vergangenen Jahren haben wir immer 50 Neueröffnungen als Richtgröße ausgegeben. Wir gehen derzeit davon aus, die Zahl um 10 – 20% zu erhöhen und damit auch Schließungen auszugleichen. Es macht in der derzeitigen konjunkturellen Situation keinen Sinn, die Zahl der Neueröffnungen gleich zu verdoppeln. Wir steigern die Zahl moderat und behalten unsere Kostenstrukturen sehr genau im Auge.

Was heißt das konkret für die Umsatz- und die Ertragsentwicklung?

Achim Mansen Ein leichtes Plus beim Umsatz – und wenn wir das erreichen, auch eine Steigerung unserer Ertragskennzahlen, speziell unseres Vorsteuerergebnisses. Die Gesamtsituation ist derzeit noch zu unsicher, um eine konkrete Zahl zu nennen, die auch belastbar ist. Wir werden aber im Jahresverlauf so bald wie möglich konkrete Zahlen ausgeben.

Nur HairExpress und die Beauty Hair Shops haben die Umsätze gesteigert. Wird sich das 2010 so fortsetzen?

Dieter Bonk HairExpress wird 2010 und auch mittel- bis langfristig das Wachstumskonzept für uns sein. Es gibt in Deutschland über 3.000 Verbrauchermärkte und davon ist eine ganze Reihe von Standorten interessant für uns. Das Konzept läuft hervorragend, die Investitionskosten sind überschaubar und die Zielgruppe von Menschen, die einen guten Haarschnitt zu einem niedrigen Preis nachfragen, ist weiterhin sehr groß.

Auch bei der Marke Beauty Hair Shop werden wir wieder zwei oder drei Shops eröffnen. Hier geht es vor allem um den gezielten Aufbau von Standorten in der Nähe eigener Salons in einem geeigneten Umfeld.

Und was ist mit TOP TEN?

Dieter Bonk Wir gehen davon aus, Top Ten als Lizenzkonzept zu vermarkten. Wir haben das Konzept aufgebaut, es als Marke erfolgreich eingeführt, wollen hier aber nun einen anderen Weg als den des organischen Wachstums gehen. An den konkreten Plänen arbeiten wir derzeit.

Reicht denn dann das Wachstum bei HairExpress, um das wegbrechende Kaufhausumfeld zu kompensieren? Super Cut stagniert, essanelle Ihr Friseur geht zurück.

Dieter Bonk Da wird sich 2010 schon einiges ändern: Wir planen bei Super Cut und essanelle Ihr Friseur jeweils rund 10 Neueröffnungen im laufenden Geschäftsjahr. Das ist eine deutliche Steigerung zu den Vorjahren. Aber hier gilt: Die Auswahl exzellenter Standorte ist das Entscheidende. Sie müssen auch beachten, dass wir beispielsweise mit Super Cut schon in rund 60% aller von ECE betriebenen Einkaufszentren vertreten sind. Super Cut ist dafür prädestiniert, ein feines Konzept mit kleineren Steigerungsraten als HairExpress zu sein.

Für essanelle Ihr Friseur gilt ebenfalls, dass wir hier in jedem Jahr neue Salons eröffnen werden. Allerdings sind wir derzeit eben auch von zahlreichen Schließungen betroffen, so dass wir die Gesamtzahl der Salons absehbar nicht steigern werden. Aber der Trend wird sich stetig verbessern und den Umsatz auf vergleichbarer Fläche wollen wir steigern.

Insgesamt werden wir mit Blick auf alle Konzepte mit der Zahl unserer Neueröffnungen 2010 mögliche Schließungen ganz sicher überkompensieren und ab 2011 auch wieder deutlich wachsen.

Die Personalkostenquote ist 2009 um 0,9%-Punkte gestiegen – wie sehen die Planungen für 2010 aus?

Dirk Wiethölter Da wir nicht wieder so deutliche Tarifierhöhungen erwarten, wird auch die Personalkostenquote aller Voraussicht nach 2010 nicht weiter ansteigen. Sollten wir einen Umsatz auf Vorjahresniveau erwirtschaften, wird auch der Anteil der Personalkosten auf dem Niveau von 2009 bleiben und die Quote damit konstant.

Herr Mansen, gibt es auf der Kostenseite Maßnahmen oder Planungen, um einer schwächeren Entwicklung im laufenden Jahr vorzubeugen?

Achim Mansen Wir fahren seit Jahren ein striktes Kostenmanagement und das werden wir gerade in dieser gesamtwirtschaftlich schlechten Situation fortsetzen. Darüber hinaus ist es uns immer gelungen, Einkaufskonditionen wie zum Beispiel beim Material sukzessive zu verbessern. Und schließlich senken wir jetzt auch unsere Investitionskosten, indem wir gegenüber Lieferanten für Saloneinrichtungen gemeinsam mit Saxonía auftreten. In diesem Bereich halte ich ein Kostensenkungsvolumen von über 15% für sehr realistisch. Das sind die Synergien auf der Beschaffungsseite, die wir auch angekündigt haben.

Sie haben auch für einzelne Konzepte Ihre Lieferanten gewechselt. Hatte das auch Kostengründe?

Dieter Bonk Nein, Wella wie L'Oréal haben qualitativ hochwertige Produkte. Im Zuge der Revitalisierung und auch bei Super Cut war es unser Ziel, unseren Mitarbeitern und Kunden etwas Neues, Innovatives zu bieten – und mit L'Oréal haben wir gleichzeitig einen Touch von Pariser Flair in unseren Salons, was für Mitarbeiter ebenso wie für Kunden spannend ist.

Gibt es darüber hinaus Reaktionen auf das schwache Umfeld?

Achim Mansen Ich würde es nicht als direkte Reaktion bezeichnen. Aber wir senken seit Jahren unsere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und bauen unsere Nettoverschuldung sukzessive ab. Trotz Expansionskurs wird die Nettoverschuldung auch zukünftig nicht steigen. Außerdem habe ich unseren Cashflow in diesen Zeiten natürlich besonders im Blick. Unsere Innenfinanzierungskraft ist in einem schwierigen Umfeld sehr wertvoll. Das soll auch so bleiben.

Das AG-Ergebnis mit 1,9 Mio. Euro reicht ja nun nicht für eine Dividende in der Höhe des Vorjahres. Wie sehen Ihre Dividendenplanungen aus?

Achim Mansen Wir haben vor zwei Jahren 50 Cent je Aktie vorgeschlagen – und eben keine Vollausschüttung vorgenommen – weil das eine Größenordnung ist, bei der wir mit großer Sicherheit davon ausgehen können, langfristig Dividendenkontinuität zu gewährleisten. Bei einem Gewinnvortrag von rund 1,4 Mio. Euro und einem daraus resultierenden Bilanzergebnis von über 3,3 Mio. Euro in der AG können wir der Hauptversammlung eine Dividende auf Vorjahresniveau vorschlagen. Diese würde sich dann auf 2,3 Mio. Euro belaufen. Dafür sind wir also stark genug. Und das kontinuierlich ausschütten zu können, ist unser Ziel.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2009 verlief bei der Essanelle Hair Group im erwartet schwierigen Umfeld, das vor allem durch die schwache Konjunktur und die Entwicklungen im Kaufhausumfeld geprägt war. Trotz dieser externen Faktoren konnte das Unternehmen weiterhin einen Gewinn erwirtschaften, der es Vorstand und Aufsichtsrat erlaubt, der Hauptversammlung eine Dividende in der Höhe des Vorjahres vorzuschlagen.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2009 die ihm nach Gesetz, Satzung, Corporate Governance und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und kontrolliert sowie die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. In alle Entscheidungen, die für die Essanelle Hair Group von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Der Vorstand unterrichtete uns in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement und die Compliance. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen wurden uns im Einzelnen erläutert. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmte der Vorstand stets mit uns ab. Sämtliche für die Essanelle Hair Group bedeutenden Geschäftsvorgänge haben wir anhand der Berichte des Vorstands ausführlich erörtert. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand, um sich fortlaufend über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die wesentlichen Geschäftsvorfälle zu informieren.

Im Berichtsjahr kam der Aufsichtsrat zu insgesamt vier ordentlichen Sitzungen am 24.03., 19.06., 29.09. und 24.11. zusammen. Im Falle einer Verhinderung haben die Mitglieder durch telefonische Teilnahme und schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Gegenstand jeder Sitzung waren die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Investitionsvorhaben sowie die Risikolage und das Risikomanagement der Essanelle Hair Group. Darüber hinaus standen im Wesentlichen folgende Themen auf der Tagesordnung, die gemeinsam mit dem Vorstand eingehend behandelt und erörtert wurden:

- Fortsetzung der Wachstumsstrategie
- Wirtschaftlicher Verlauf des Geschäftsjahres 2009 und die Planungen für die Geschäftsjahre 2010 bis 2014
- Mögliche Auswirkungen der Entwicklungen bei Hertie und Karstadt
- Intensive Beschäftigung mit dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG)
- Umzug der Zentrale des Unternehmens

Darüber hinaus wurde auch ausführlich über die Steuerfahndung beraten, die im Laufe des Jahres eingestellt und in die turnusmäßige Lohnsteuerprüfung überführt wurde. Diese wurde dann ebenfalls im Laufe des Geschäftsjahres 2009 abgeschlossen.

Das Audit Committee beschäftigte sich in seinen Sitzungen am 18.02. und am 09.03. vor allem mit Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance. Darüber hinaus befasste sich das Audit Committee außerhalb der Sitzungen mit den Quartalsberichten und dem Halbjahresbericht. Außerdem analysierte er zur Vorbereitung der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates detailliert den Jahres- und Konzernabschluss. Abschließend sprach der Ausschuss dem Aufsichtsrat seine Empfehlung zur Billigung und Feststellung aus.

Der Personalausschuss trat im abgelaufenen Geschäftsjahr am 24.03., am 18.06. und am 23.11. zusammen, um im Wesentlichen die Ausgestaltung neuer Vorstandsverträge zu besprechen. Dies bedingte eine intensive Beschäftigung mit den Regelungen des VorstAG inklusive der Einholung einer Kienbaum-Analyse, um den Anforderungen des Gesetzes nachzukommen.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr eingehend mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 auseinandergesetzt. Am 15. Dezember 2009 haben beide Gremien gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben, diese den Aktionären auf der Homepage der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht und diese Erklärung am 30. März 2010 um Begründungen ergänzt. Nach eigener Einschätzung des Aufsichtsrates arbeitet das Gremium weiterhin effizient. Im Berichtsjahr traten weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat Interessenkonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist.

Die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, wurde von der Hauptversammlung am 19. Juni 2009 erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende erteilte dem Abschlussprüfer nach Einholung der gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex geforderten Unabhängigkeitserklärung den Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss, traf mit ihm die Honorarvereinbarung und legte die Prüfungsschwerpunkte fest. Auf dieser Grundlage und unter Einbeziehung der Buchführung prüfte die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft eingehend den vom Vorstand nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss jeweils zum 31. Dezember 2009, die entsprechenden Lageberichte für die Gesellschaft und den Konzern für das Geschäftsjahr 2009 sowie das Risikomanagementsystem. Die Prüfungen ergaben keine Einwendungen, so dass jeweils ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt wurde. Darüber hinaus wurde der vom Vorstand erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen („Abhängigkeitsbericht“) geprüft und mit dem folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass die tatsächlichen Angaben des Berichtes richtig sind und bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Die Abschlüsse, Lageberichte, Prüfungsberichte, der Abhängigkeitsbericht sowie der Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns wurden sowohl dem Prüfungsausschuss als auch dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor ihren jeweiligen Sitzungen übersandt. In unserer Bilanzsitzung am 30. März 2010 wurden diese Unterlagen eingehend geprüft. Gleichzeitig berichtete der Abschlussprüfer über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfungen und stand für Fragen der Gremienmitglieder zur Verfügung. Darüber hinaus berichtete der Vorsitzende des Audit Committee ausführlich über die Beratungen und Ergebnisse seiner Vorprüfung. Auch er beantwortete die Fragen der übrigen Aufsichtsratsmitglieder.

Unter Berücksichtigung der Ergebnisse des Abschlussprüfers und des Audit Committee unterzog der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und Konzernabschluss, die entsprechenden Lageberichte, den Abhängigkeitsbericht sowie den Vorschlag des Vorstandes über die Verwendung des Bilanzgewinns einer eigenen ausführlichen Prüfung. Nach dem abschließenden Ergebnis dieser Prüfung bestanden keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat hat sich daraufhin dem Prüfungsergebnis der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft angeschlossen und den vom Vorstand zum 31. Dezember 2009 aufgestellten Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG ist damit festgestellt. Darüber hinaus schlossen wir uns nach eigener Prüfung auch dem Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns für eine erneute Dividendenausschüttung an.

Wir danken dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren großen persönlichen Einsatz und ihre Leistungen, durch die sie maßgeblich zum guten Ergebnis der Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2009 beigetragen haben.



Fritz Kuhn
Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT

Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG unterstützen die im Deutschen Corporate Governance Kodex formulierten Grundsätze und bekennen sich zu einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet ist. Eine gute Corporate Governance ist die Basis für eine effiziente und verantwortungsbewusste Unternehmensleitung und gleichzeitig die Grundlage für das Vertrauen unserer Aktionäre, Kunden, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr mehrfach mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und am 15. Dezember 2009 gemeinsam die aktualisierte Entsprechenserklärung 2009 gemäß § 161 AktG abgegeben und diese am 30.03.2010 um Begründungen ergänzt. Demnach wird der neuen Fassung des Kodex vom 18. Juni 2009 weiterhin überwiegend entsprochen. Abweichungen existieren lediglich in begründeten Fällen aufgrund von Größe, Struktur sowie unternehmensspezifischen Gegebenheiten. Die Erklärung wurde der Öffentlichkeit auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre der Essanelle Hair Group AG nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Die Aktionäre haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst auszuüben oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen. Sämtliche für die Hauptversammlung relevanten Berichte und Unterlagen wurden frühzeitig auf der Internetseite der Gesellschaft zur Verfügung gestellt.

Die Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG fand am 19. Juni 2009 in Düsseldorf statt. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit großer Mehrheit verabschiedet, unter anderem die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Ermächtigung der Gesellschaft zum Erwerb eigener Aktien. Darüber hinaus stimmte das Plenum dem Vorschlag zu, eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2008 auszuschütten. Damit wurde die im vergangenen Jahr vom Vorstand angekündigte Dividendenkontinuität umgesetzt.

ZUSAMMENWIRKEN VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Als deutsche Aktiengesellschaft unterliegt die Essanelle Hair Group AG mit Vorstand und Aufsichtsrat einer zweistufigen Führungs- und Überwachungsstruktur. Diese beiden Gremien sind sowohl hinsichtlich ihrer Mitgliedschaft als auch in ihren Kompetenzen streng voneinander getrennt. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Der Aufsichtsrat ist neben der Überwachung des Vorstandes für die Bestellung und Abberufung des Vorstandes zuständig. Zum Wohl des Unternehmens arbeiten beide Gremien vertrauensvoll und effizient zusammen.

Der Aufsichtsrat wurde im Berichtsjahr vom Vorstand regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle für die Essanelle Hair Group wesentlichen Aspekte der Planung, der Geschäftsentwicklung sowie der Lage des Konzerns-, einschließlich der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance informiert. Für Geschäfte von grundlegender Bedeutung hat der Aufsichtsrat Zustimmungsvorbehalte festgelegt. Weitere Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur Arbeit des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse können Sie dem Bericht des Aufsichtsrates entnehmen.

Mit Achim Mansen, Vorstandsvorsitzender, Dieter Bonk, Marketing- und Vertriebsvorstand, und Dirk Wiethölter, Personalvorstand, gehören dem Vorstand weiterhin drei Mitglieder an. Im Berichtsjahr traten im Vorstand keine Interessenkonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist.

Sämtliche Vorstandsmitglieder gehören dem Verwaltungsrat der BKK essanelle an, wobei Herr Wiethölter zusätzlich als alternierender Vorsitzender dieses Gremiums fungiert.

Der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group berät und überwacht den Vorstand regelmäßig bei der Leitung des Unternehmens. Nach eigener Einschätzung gehört dem Gremium eine ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder an. Zur Effizienzsteigerung wurden 2004 ein Audit Committee und ein Personalausschuss gegründet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr traten im Aufsichtsrat keine Interessenkonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist.

Über die Vergütung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat informiert der Vergütungsbericht als Bestandteil des Lageberichtes auf Seite 49 dieses Geschäftsberichtes.

TRANSPARENZ

Im Umgang mit den Aktionären der Gesellschaft verfolgt die Essanelle Hair Group den Grundsatz der umfassenden, kontinuierlichen und zeitnahen Information. Im Sinne einer offenen und gleichmäßigen Kommunikation mit allen Interessengruppen stellen wir auf unserer Homepage sowohl in deutscher als auch englischer Sprache detaillierte Unterlagen und Informationen bereit, wie zum Beispiel zur Hauptversammlung, sämtliche Finanzberichte sowie aktuelle Ad-hoc- und Pressemeldungen.

Im Geschäftsjahr 2009 wurde eine Ad-hoc-Mitteilung nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und keine Directors' Dealings nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) veröffentlicht.

Kein Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglied besitzt direkt oder indirekt einen Anteil der ausgegebenen Aktien, der größer als 1% ist.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Vorstand stellt den Konzernabschluss und den verkürzten Konzernabschluss des Halbjahresberichtes und des Quartalsberichtes auf. Die Konzernrechnungslegung entspricht den International Financial Reporting Standards (IFRS), wodurch eine hohe Transparenz und internationale Vergleichbarkeit gewährleistet werden.

Sämtliche Berichte werden innerhalb der Fristen der Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse für den Prime Standard veröffentlicht. Die Prüfung für das Geschäftsjahr 2009 erfolgte durch den von der Hauptversammlung am 19. Juni 2009 gewählten Abschlussprüfer, die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, sowie durch das Audit Committee und den Aufsichtsrat.

ERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT DER ESSANELLE HAIR GROUP AG GEMÄSS § 161 AKTG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG befürworten die Anregungen und Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodexes in der Fassung vom 18. Juni 2009. Sie erfüllten im vergangenen Jahr und erfüllen auch zukünftig weitgehend die darin enthaltenen Verhaltensempfehlungen. Abweichungen sind von Vorstand und Aufsichtsrat nachfolgend offengelegt.

Weiterhin geltende Abweichungen:

- 3.8 Die Gesellschaft wird die bereits bestehende D&O-Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat ohne Selbstbehalt beibehalten. Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG sehen einen Selbstbehalt nicht als geeignetes Mittel, um das Verantwortungsbewusstsein weiter zu verbessern oder die Prämienzahlungen merklich zu senken. Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG führen ihre Ämter bereits verantwortungsvoll und im Interesse des Unternehmens. Jedoch wird aufgrund der durch das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) eingeführten Änderungen des Aktiengesetzes der Selbstbehalt im Rahmen der D&O-Versicherung für den Vorstand innerhalb der gesetzlichen Übergangsfrist auf das geforderte Maß angehoben.
- 4.2.3 Die bereits bestehenden Vorstandsverträge enthalten keinen Abfindungs-Cap. Auch für die Zukunft schließt der Aufsichtsrat nicht aus, Vorstandsverträge mit Regelungen zu schließen, die diesbezüglich dem Corporate Governance Kodex nicht entsprechen. Der Aufsichtsrat vertritt hierbei den Standpunkt, dass eine präjudizierte Vertragsregelung den Spielraum des Aufsichtsrates bei der Suche nach einer optimalen Vorstandsbesetzung übergebühlich einschränkt.
- 5.3.3 Der Aufsichtsrat wird keinen Normierungsausschuss bilden, da die derzeitige Zahl der Ausschüsse bereits ausreichend für eine effiziente Arbeit ist.
- 5.4.6 Die Mitglieder des Aufsichtsrates werden weiterhin ausschließlich eine feste Vergütung erhalten, da bei der derzeitigen Höhe der Vergütung eine Aufteilung nach fixen und variablen Bestandteilen nicht sinnvoll ist.
- 7.1.2 Die Essanelle Hair Group wird auch zukünftig den Konzernjahresabschluss binnen 90 Tagen, Quartalsabschlüsse binnen 45 Tagen aufstellen und so schnell wie möglich veröffentlichen. Die Fristen können im Einzelfall überschritten werden, wenn die Umstände einen längeren Aufstellungszeitraum erfordern, um einen ordnungsmäßigen, qualitativ hochwertigen Abschluss zu veröffentlichen.

Düsseldorf, 15.12.2009 (Begründung ergänzt 30.03.2010)
Essanelle Hair Group AG

DIE AKTIE

Die Entwicklung der internationalen Aktienmärkte zu Beginn des Jahres 2009 war noch deutlich von den Auswirkungen der Finanzkrise des Vorjahres gekennzeichnet. Im ersten Quartal belasteten weiterhin vor allem der Finanzsektor sowie die nun auch realwirtschaftlichen Auswirkungen der Finanzkrise die weltweiten Aktienkurse. Entsprechend verloren auch die deutschen Aktienindizes deutlich an Wert und verzeichneten im ersten Quartal ihre Jahrestiefststände. Mit Beginn des zweiten Quartals setzte dann eine deutliche Erholung der Kurse und Indizes ein, die bis zum Jahresende anhielt. So hielt sich der DAX ab Mitte des Jahres wieder dauerhaft über der 5.000-Punkte-Marke. Das Jahreshoch erreichte der Index der 30 deutschen Blue Chips am 29. Dezember mit 6.012 Punkten. Dies bedeutet eine Jahresperformance in 2009 von fast 20%.

Die Aktie der Essanelle Hair Group AG eröffnete im Geschäftsjahr 2009 auf Xetra mit einem Kurs von 6,70 Euro und beendete das Geschäftsjahr mit einem Schlusskurs von 7,90 Euro. Dies bedeutet eine Jahresperformance von 17,9%. Bei rund 4,6 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres ein Unternehmenswert von 36,34 Mio. Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 18.06.2009 mit 9,10 Euro, der Tiefstkurs lag am 12.03.2009 bei 5,50 Euro.

Wie im Vorjahr schloss sich auch 2009 die Hauptversammlung dem Vorschlag der Verwaltung an, eine Dividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten. Damit wurde die angekündigte Dividendenkontinuität umgesetzt.

Im Dezember 2009 teilten die Friseur Klier GmbH und die Saxonia Holding-Verwaltungs-GmbH mit, dass sie keine Aktien mehr halten. Dies ist ausschließlich auf organisatorische Umstrukturierungen beim Mehrheitsaktionär zurückzuführen. Weiterhin hält die Saxonia Holding GmbH 89,76% der Anteile der Essanelle Hair Group AG.

AKTIONÄRSSTRUKTUR STAND 29. FEBRUAR 2010

Saxonia Holding GmbH	89,76%
Freefloat gemäß Deutsche Börse	10,24%

DATEN ZUR AKTIE (XETRA)**Gesamtjahr 2009**

Höchstkurs	9,10 Euro
Tiefstkurs	5,50 Euro
Eröffnungskurs 2.1.2009	6,70 Euro
Schlusskurs 30.12.2009	7,90 Euro
Entwicklung 01.01. - 31.12.	17,9%

ESSANELLE HAIR GROUP AG, DÜSSELDORF
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

KONZERN-LAGEBERICHT NACH IFRS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die internationale Gesamtwirtschaft befand sich 2009 in einer globalen Rezession. Weltweit brach die Konjunktur im ersten Halbjahr 2009 in Folge der internationalen Finanzkrise ein. Konjunkturprogramme der Regierungen, eine expansive Geldpolitik und der vergleichsweise niedrige Ölpreis führten im zweiten Halbjahr zu einer Stabilisierung – jedoch auf niedrigem Niveau. Für Unsicherheit sorgen weiterhin die internationalen Finanzmärkte und die noch nicht völlig funktionierenden Bankensysteme mit anhaltend restriktivem Kreditverhalten. Insgesamt ist das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach Angaben des Institutes für Weltwirtschaft im Jahr 2009 um 1,0% zurückgegangen.

Auch in Europa zeigte sich das Wirtschaftsklima nach dem Einbruch im ersten Halbjahr in der zweiten Jahreshälfte freundlicher. Das BIP stieg im zweiten Halbjahr wieder leicht an. Positiv entwickelte sich insbesondere die Industrieproduktion, die von der Erholung in Asien getragen wurde. Trotzdem blieb das BIP in der Eurozone nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes im Gesamtjahr 2009 mit -4,0% deutlich rückläufig.

Die deutsche Wirtschaft verzeichnete mit einem Rückgang des preisbereinigten BIP um 5,0% die stärkste Rezession der Nachkriegszeit. Zu Jahresbeginn war ein Minus von 2% bis 4% erwartet worden. Nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes ist dies vor allem auf die verschlechterte Entwicklung bei den Exporten und Ausrustungsinvestitionen zurückzuführen. Allein die Exporte reduzierten sich preisbereinigt um 14,2%. Der Außenbeitrag als Differenz von Import und Export ging um 3,0 Prozentpunkte zurück. Positiv auf niedrigem Niveau entwickelten sich die privaten Konsumausgaben mit einem Plus um 0,2%, das jedoch vor allem durch die Abwrackprämie zustande kam. So stiegen die Konsumausgaben für Verkehr und Nachrichtenübermittlung deutlich – während fast alle anderen Bereiche rückläufig waren. Die staatlichen Konsumausgaben stiegen vor allem durch die Konjunkturpakete um 3,0%. Die Situation am Arbeitsmarkt zeigte sich 2009 noch relativ stabil, da die Unternehmen überwiegend mit einer Reduzierung der Arbeitszeit durch Kurzarbeit auf die Krise reagierten. Insgesamt belief sich die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt 2009 nach Angaben der Arbeitsagentur auf 8,2%.

Der Einzelhandelsumsatz ist nach bisherigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes 2009 um nominal 2,4% und real um 1,8% gesunken – nachdem er 2008 noch nominal um 2,2% gestiegen war und real um 0,1% zurückging. Im Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln wird ein mindestens ähnlich starker Rückgang erwartet nach einem Plus von nominal 2,7% und real 1,5% im Vorjahr. Das Einkommen der privaten Haushalte verzeichnete mit +0,4% die kleinste Steigerungsrate seit der Wiedervereinigung.

Die Verbraucherpreise stiegen 2009 nur um 0,4% und weisen damit rezessionsbedingt die geringste Steigerungsrate seit der Wiedervereinigung auf. Im Jahresverlauf war sogar zeitweise eine negative Preisentwicklung zu beobachten, während sich der Preisauftrieb im Dezember mit 0,9% wieder verstärkte.

2010 wird nach einer Prognose des Weltwährungsfonds die weltweite Wirtschaft um rund 4% wachsen. Die Weltbank erwartet hingegen nur ein Plus von 2,7%. Für Deutschland erwartet der IWF 2010 ein Wachstum von 1,2% bis 1,5%. Die Bundesregierung schätzt das inländische Wachstum auf 1,4%.

BRANCHEN-ENTWICKLUNG

Im deutschen Friseurmarkt ist weiterhin einerseits eine Zunahme des Marktanteils von Friseurfilialisten zu beobachten. Auf der anderen Seite wächst auch die Zahl der Klein- und Kleinstbetriebe (Umsatz unter 17.500 Euro), die in der Regel nur von einem Friseur betrieben werden. Wie auch in anderen Bereichen des Einzelhandels, verkleinert sich damit die Zahl der mittelgroßen Salons. Die Essanelle Hair Group schätzt das derzeitige Marktvolumen in Deutschland auf insgesamt 4 – 5 Mrd. Euro bei einer mittelfristig konstanten bis rückläufigen Entwicklung.

Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) berichtet in ihrer aktuellen Studie vom Dezember 2009, dass in Deutschland rund 64,6% der Bevölkerung zu einem Friseur gehen. Dies ist eine Steigerung gegenüber den Vorjahreswerten, die 2007 bei 61,3% und 2008 bei 62,4% lagen. Dieser Zuwachs resultiert sowohl aus einem steigenden Anteil von männlichen wie auch weiblichen Besuchern, wobei Frauen mit 66,4% einen insgesamt höheren Anteil aufweisen (Anteil der Männer in 2009: 62,7%). Die Zufriedenheit der Besucher ist weiterhin anhaltend hoch und liegt bei rund 95%. Trotzdem bedeutet dies, dass sich über 30% der Frauen und Männer die Haare außerhalb eines professionellen Friseursalons schneiden lassen.

Die Besuchshäufigkeit von Männern und Frauen ist 2009 wieder leicht angestiegen. So gehen Männer rund 5,5 Mal pro Jahr zum Friseur, Frauen hingegen rund 6,5 Mal. Damit ergeben sich im Durchschnitt beider Geschlechter für 2009 rund 5,9 Friseurbesuche pro Jahr. Praktisch konstant geblieben ist im vergangenen Geschäftsjahr die durchschnittliche Ausgabenhöhe je Besuch, die bei 30,10 Euro lag (2008: 30,20 Euro). Dabei geben Frauen je Besuch mit 43,30 Euro fast das Dreifache aus wie Männer mit 15,10 Euro. Ein Hauptgrund hierfür sind Leistungen, die Frauen unabhängig von der reinen Dienstleistung „Schneiden“ in Anspruch nehmen. Während weitere Dienstleistungen für Männer die absolute Ausnahme sind – 91,2% lassen sich ausschließlich die Haare schneiden – nehmen Frauen zusätzliche Dienstleistungen wie Pflege (15,8%), Färben und Tönen (über 60%), Strähnen (18,2%) oder Dauerwelle und Volumen (9,9%) in Anspruch. Diese zusätzlichen Dienstleistungen weisen überwiegend steigende Tendenzen auf. In den Produktkauf fließen durchschnittlich rund 0,90 Euro. Bei Frauen lag dieser Wert 2009 je Besuch bei 1,40 Euro und damit deutlich unter den Vorjahreswerten, die rund 2 Euro betragen. Bei Männern liegt der Durchschnittswert konstant bei 0,40 Euro.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Die ESSANELLE HAIR GROUP AG (auch Essanelle Hair Group) ist einer der beiden führenden Filialisten für Friseurleistungen in Deutschland und das einzige börsennotierte Unternehmen der Branche. Konzentriert auf Deutschland bietet das Unternehmen seine Dienstleistungen über die Marken essanelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress und TOP TEN an. In den Beauty Hair Shops vertreibt das Unternehmen friseurexklusive Produkte. Ende des Jahres 2009 gehörten zur Essanelle Hair Group 673 Salons und Verkaufsauslets (Vorjahr: 672). Im Geschäftsjahr 2009 wurden 51 Salons neu eröffnet und 50 Salons geschlossen und das Unternehmen erwirtschaftete bei rund 7 Millionen Kundenbesuchen einen Umsatz von 128,0 Mio. Euro (Vorjahr: 129,2 Mio. Euro).

MITARBEITER

Die Essanelle Hair Group beschäftigte zum 31.12.2009 insgesamt 4.185 Mitarbeiter nach 4.306 im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang von 2,8%. Mit 4.083 Mitarbeitern ist der überwiegende Teil der Beschäftigten in den Salons tätig, 102 Mitarbeiter arbeiten in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 38,7%. Die Zahl der Auszubildenden hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 254 weiter erhöht. Die Ausbildungsquote liegt damit bei 6,1% und konnte nach einem Vorjahreswert von 5,8% weiter gesteigert werden.

STRATEGIE UND KONZEPTE

Die Strategie der Essanelle Hair Group ist auf profitables Wachstum ausgerichtet. Damit war das Unternehmen in den vergangenen Jahren bei kontinuierlich steigendem Umsatz und überproportional wachsenden Erträgen sehr erfolgreich. Ziel bleibt es, jährlich rund 50 Salons zu eröffnen und damit den eigenen Marktanteil zu vergrößern. Strategische Erfolgsfaktoren sind hierbei auf klar definierte Zielgruppen zugeschnittene Salonkonzepte, personelle und finanzielle Ressourcen, die weit über dem Marktdurchschnitt liegen, sowie die Forcierung des Verkaufs friseurexklusiver Produkte, die mit ihrer Marge über den Dienstleistungen liegen. Der Umsatzanteil des Produktverkaufs liegt bei der Essanelle Hair Group traditionell weit über dem Branchendurchschnitt und konnte in den vergangenen Jahren sukzessive gesteigert werden.

Durch die Zielgruppenorientierung der Salonkonzepte erreicht die Essanelle Hair Group einen größeren Teil der Konsumentennachfrage, als dies einem Einzelfriseur oder kleineren Filialisten möglich ist. Dies belegt auch der durchschnittliche Umsatz der eigenen Salons von rund 200.000 Euro pro Jahr, der damit deutlich über dem Branchendurchschnitt von rund 90.000 Euro liegt. Die Essanelle Hair Group richtet ihren Fokus innerhalb ihrer Wachstumsstrategie vor allem auf die Zielgruppen „junge Konsumenten“ und „preissensible Kundschaft“. Nach Ansicht des

Managements und der Erfahrungen der vergangenen Jahre bestehen bei diesen Zielgruppen große Potenziale für einen Friseurfilialisten. Das Unternehmen ist aufgrund seiner Umsatz- und Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten und damit auch sukzessive das Drittel der Bevölkerung zu erreichen, das in den vergangenen Jahren keine Friseursalons besucht hat. Die Konzepte TOP TEN, Super Cut und HairExpress bedienen diese beiden Trends mit unterschiedlichen Schwerpunkten und verzeichneten in der Vergangenheit die höchsten Wachstumsraten. Dadurch erhöhten sich die Umsatzanteile dieser Konzepte und der Beauty Hair Shops in den vergangenen Jahren von rund 20% auf derzeit knapp über 50%. Diese seit rund 10 Jahren verfolgte Strategie erweist sich gerade vor dem Hintergrund des immer schwieriger werdenden Kaufhausumfeldes als richtig. Das Konzept Essanelle Ihr Friseur erwirtschaftet derzeit ebenfalls rund 50%. Dieser abnehmende Umsatzanteil ist neben dem Wachstum der anderen Marken auch auf sinkende Umsätze und Schließungen von Salons – speziell in Kaufhäusern – zurückzuführen. Durch eine deutliche Schärfung und Aufwertung des Profils dieses Kernkonzeptes unter dem Stichwort „Revitalisierung“ Ende 2008 sollen mittelfristig auch hier wieder steigende Umsätze in guten Kaufhauslagen und Einkaufszentren realisiert werden.

Um weiteres Wachstum zu generieren, werden für alle Konzepte weiterhin qualitativ hochwertige Standorte gesucht. Die Essanelle Hair Group bevorzugt Lagen – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe – innerhalb von Einkaufszentren, Verbrauchermärkten und Kaufhäusern, die eine besonders hohe Kundenfrequenz aufweisen. Beim 2005 eingeführten Konzept TOP TEN wählt das Unternehmen bewusst einen anderen strategischen Kurs und siedelt die Salons in ausgewählten freien Lagen an.

Ein weiteres wichtiges Standbein der Unternehmens- und Wachstumsstrategie ist der Verkauf friseur exklusiver Produkte in den Salons und den Beauty Hair Shops. Aufgrund der weit über dem Branchenniveau liegenden Abnahmemengen kann die Essanelle Hair Group deutliche Preisvorteile im Einkauf realisieren. Parallel legt das Unternehmen einen starken Fokus auf die Ausbildung und Motivation der Mitarbeiter, die in ihren Salons Kunden gezielt auf einen möglichen Produktkauf ansprechen. Schließlich stellen die auf den Verkauf der friseur exklusiven Artikel spezialisierten Beauty Hair Shops mit Anbindung an einen Salon einen weiteren erfolgreichen Vertriebskanal dar.

GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Im Geschäftsjahr 2009 verfolgte die Essanelle Hair Group vor dem Hintergrund der absehbar schwierigeren wirtschaftlichen Gesamtlage das Ziel, eine Umsatzsteigerung von 3% bis 7% zu realisieren und dafür 50 Salons neu zu eröffnen. Mit Blick auf die deutlichen Ertragssteigerungen in den vergangenen Jahren lautete das Ertragsziel, ein Vorsteuerergebnis auf dem guten Vorjahresniveau von 6,4 Mio. Euro zu erreichen. Diese Zielsetzung war mit Unsicherheiten behaftet, die vor allem auf der wirtschaftlichen Situation von Hertie und Karstadt sowie auf der schwer prognostizierbaren inländischen Konsumententwicklung beruhten.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2009

Mit 51 neu eröffneten Salons konnte die Essanelle Hair Group ihre Wachstumspläne wie gewünscht umsetzen. Durch die Insolvenz der Hertie-Gruppe mussten jedoch allein 34 Salons geschlossen werden, womit hier der Worst Case eintrat. Durch weitere 16 Schließungen an anderen Standorten, ebenfalls vor allem im Kaufhausumfeld, betrug das Netto-Salonwachstum nur einen Salon auf jetzt 673 Salons insgesamt und lag damit deutlich unter den Planungen, die auch den Umsatzerwartungen zu Grunde lagen. Darüber hinaus zeigten sich die Wintermonate besonders schwach, auch das Weihnachtsgeschäft lag trotz verstärkter Point-of-Sale-Aktionen unter dem Vorjahr. Vor diesem Hintergrund betrugen die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2009 rund 128,0 Mio. Euro und liegen damit um 0,9% unter dem Vorjahreswert von 129,2 Mio. Euro. Neben den Schließungen bei Hertie haben sich auch die Salons in Kaufhäusern, speziell bei Karstadt, schwach entwickelt. Hier nahm die Kundenfrequenz gegenüber den Vorjahren deutlich ab.

Die bisherige Entwicklung und die mögliche Schließung einer unbekanntenen Zahl von Karstadt-Häusern werden auch im laufenden Jahr die Umsatzentwicklung belasten. Allerdings handelt es sich bei aktuellen und zukünftigen Schließungen in einigen Fällen nicht um renditestarke Salons, da hier eher umsatzschwache Standorte betroffen sind. Dies galt nach Einschätzung des Unternehmens auch für rund ein Viertel der Hertie-Salons. Diese Salons konnten in der Vergangenheit nicht geschlossen werden, da Gesamtverträge mit den Vermietern bestanden. Damit ermöglicht die aktuelle Entwicklung durchaus auch eine positive Bereinigung des Portfolios der Essanelle Hair Group – auch wenn in jedem Fall kurzfristig Umsätze verloren gehen. Darüber hinaus werden in der Nähe geschlossener Kaufhäuser neue Standorte für Salons gesucht.

Bei der Umsatzverteilung lieferten die Dienstleistungen wie gewohnt den höchsten Umsatzbeitrag. Dieser lag 2009 bei 106,6 Mio. Euro (Vorjahr: 108,0 Mio. Euro), was einem Umsatzanteil von 83,3% (Vorjahr: 83,6%) entspricht. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte stiegen wie in den Vorjahren weiter an und erreichten 2009 einen Umsatzanteil von 16,7% nach 16,4% im Vorjahr. Absolut belaufen sich die Umsätze aus dem Produktverkauf auf 21,4 Mio. Euro und stiegen damit um 0,9% gegenüber dem Vorjahreswert von 21,2 Mio. Euro.

Die Erträge der Essanelle Hair Group entwickelten sich 2009 – nach jahrelangen deutlichen Steigerungsraten – durch die schwache Umsatzentwicklung erstmalig wieder rückläufig. So ging nach IFRS das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) um 6,9% von 12,1 Mio. Euro auf 11,3 Mio. Euro zurück. Damit lag das EBITDA im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld des Jahres 2009 aber noch deutlich über dem Wert aus dem konjunkturell starken Jahr 2007 von 11,0 Mio. Euro. Das Vorsteuerergebnis (EBT) sank von 6,4 Mio. Euro auf 5,5 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Damit liegt das Vorsteuerergebnis innerhalb der im November 2009 anvisierten Bandbreite.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

essanelle Ihr Friseur ist die Kernmarke des Unternehmens und spricht Kunden aller Altersgruppen an. Die Salons sind vorrangig in Kauf- und Warenhäusern platziert. 2009 erlöste dieses Salonkonzept Umsätze in Höhe von 63,3 Mio. Euro nach 69,0 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang um 8,4%, der vor allem auf insgesamt 31 Schließungen zurückzuführen ist. Die Zahl der Salons betrug damit zum Ende des Jahres 308 Salons gegenüber 339 Salons dieser Marke im Vorjahr. Durch eine Aufwertung des Gesamtkonzeptes soll sich die Umsatzentwicklung auch dieses Konzeptes mittelfristig wieder verbessern.

HairExpress ist seit Jahren das mit Abstand wachstumsstärkste Konzept der Essanelle Hair Group und zielt auf preisensible Kunden ab, die eine reine, aber trotzdem professionelle Kerndienstleistung nachfragen. Auch im insgesamt schwachen Jahr 2009 konnte HairExpress sowohl die Zahl der Salons als auch die Umsätze steigern. Insgesamt erhöhte sich der Salonbestand um 29 auf 209 Salons. Der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte sich um 16,1% auf 32,1 Mio. Euro (Vorjahr: 27,7 Mio. Euro).

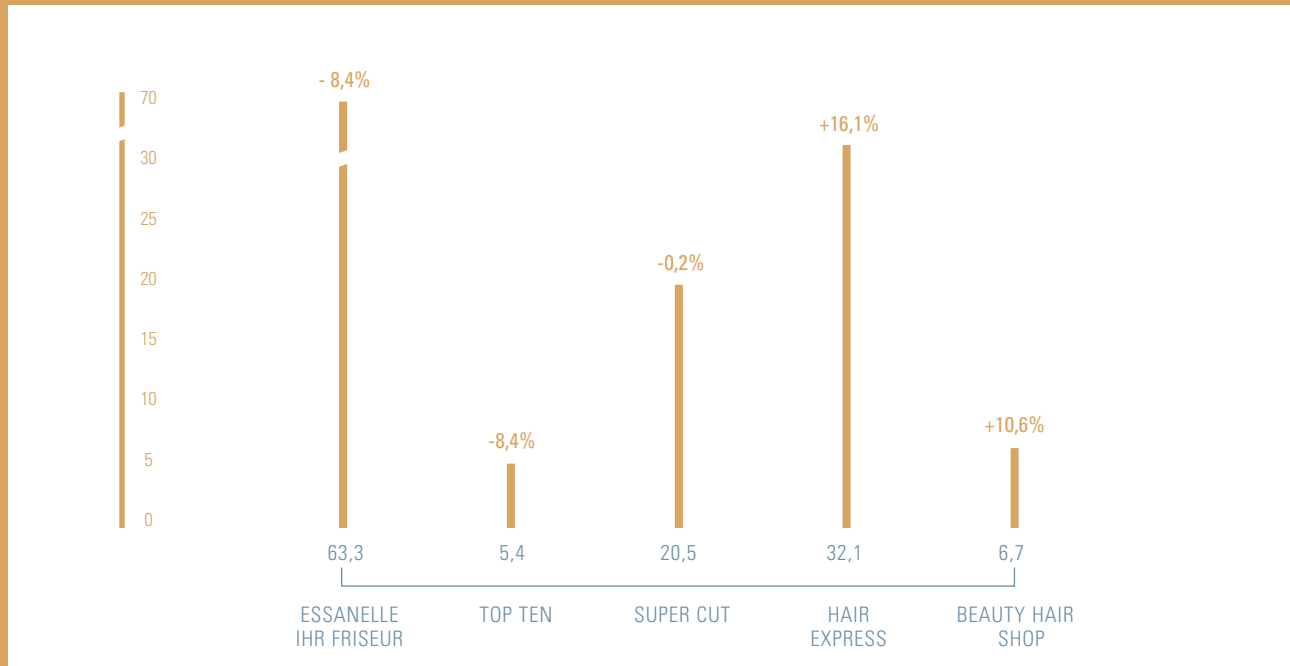
Das Konzept Super Cut zielt auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe und spricht diese mit einem unkomplizierten Auftritt, dem „Du“ als gewohnte Umgangsform und aktueller Musik an. Im Jahr 2009 wurde ein Salon neu eröffnet, so dass die Gesamtzahl auf 94 stieg. Die Umsätze blieben nach 20,6 Mio. Euro im Vorjahr nun mit 20,5 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr praktisch konstant.

Das Konzept TOP TEN ist im unteren Preissegment angesiedelt und richtet sich durch ein eher cooles Umfeld an eine junge und preissensible Kundenschicht. „Stylisch, frisch und frech“ sind Aussagen, die TOP TEN transportiert. Das Konzept lehnt sich auf der einen Seite an die Top Ten der Musikcharts an und zeichnet sich auf der anderen Seite durch einen Preis von 10 Euro für die wesentlichen Dienstleistungen aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete TOP TEN 5,4 Mio. Euro nach einem Vorjahresumsatz von 5,9 Mio. Euro bei einer unveränderten Salonzahl von 32.

Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group ist die Steigerung des Umsatzes mit friseur exklusiven Produkten. Um zusätzliche Verkaufsumsätze zu generieren, führt die Essanelle Hair Group in räumlicher Nähe zu eigenen Salons reine Verkaufsauslets unter der Marke Beauty Hair Shop. Hier werden sowohl die

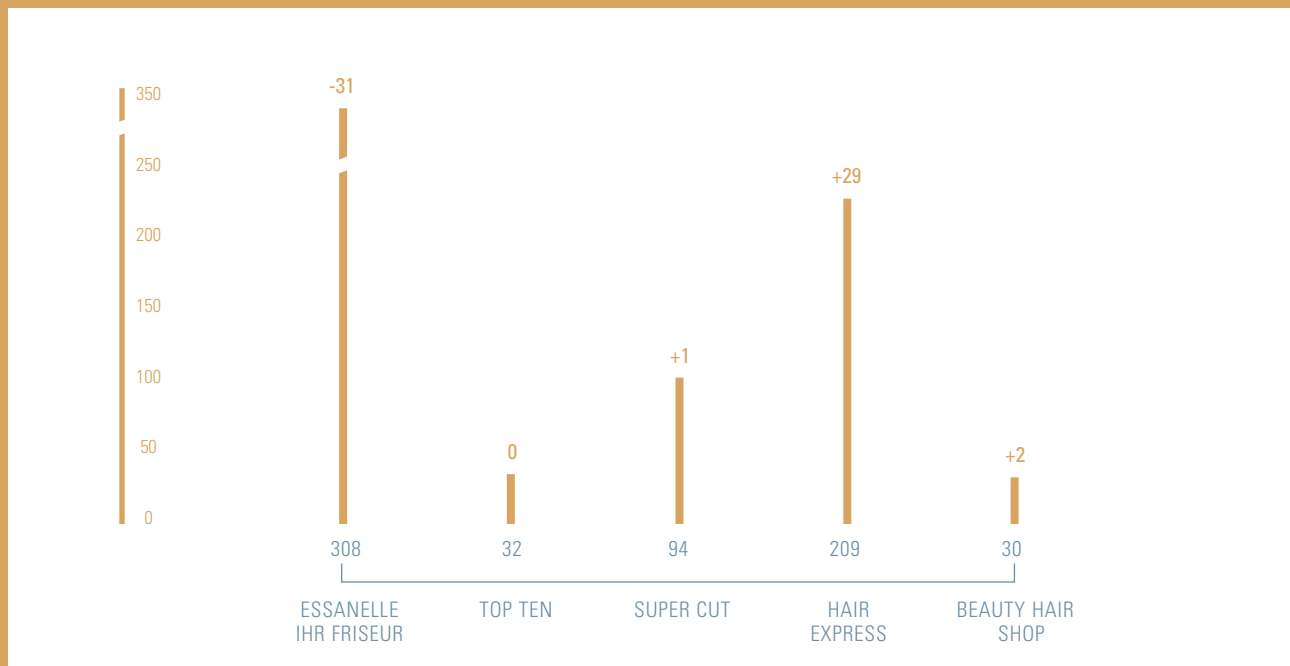
UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE IN MIO. €

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN

(Abweichung gegenüber Vorjahr)



Eigenmarke Keranelle als auch Produkte der Marktführer Wella und L'Oréal verkauft. Der Essanelle Hair Group gelingt es damit, Kunden auch zwischen den Friseurbesuchen zum Kauf friseur exklusiver Produkte anzuregen und damit insgesamt einen hohen Umsatzanteil mit dem Produktverkauf zu erwirtschaften. Im Geschäftsjahr 2009 erwirtschafteten die insgesamt 30 Shops (Vorjahr: 28) einen Umsatz in Höhe von 6,7 Mio. Euro nach 6,0 Mio. Euro im Vorjahr und damit eine Steigerung um 10,6%.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (KONZERN, IFRS)

Vor allem aufgrund der Schließung von insgesamt 50 Salons und der schwierigen wirtschaftlichen Gesamtsituation sind die Umsätze der Essanelle Hair Group im abgelaufenen Geschäftsjahr um 0,9% auf 128,0 Mio. Euro zurückgegangen. Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich auf 1,2 Mio. Euro und liegen damit um 13,3% über dem Vorjahreswert von 1,1 Mio. Euro. Der Materialaufwand konnte trotz eines zunehmenden Produktverkaufs weiter gesenkt werden und beträgt 10,5 Mio. Euro nach 10,7 Mio. Euro in 2008. Damit liegt die Materialaufwandsquote bei 8,2% gegenüber einem Vorjahreswert von 8,3%. Der Personalaufwand stieg um 0,7% von 70,3 auf 70,8 Mio. Euro. Zwar wurde die Zahl der Mitarbeiter vor allem durch Schließungen, speziell in Hertie-Kaufhäusern, reduziert – allerdings sorgten deutliche Tarifierhöhungen für eine Überkompensierung dieses Effekts. Damit lag die Personalaufwandsquote bei 55,3% gegenüber 54,4% im Vorjahr. Die Mieten und Mietnebenkosten erhöhten sich um 3,4% auf 25,0 Mio. Euro nach 24,1 Mio. Euro in 2008. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten um 10,6% von 12,9 Mio. Euro auf 11,5 Mio. Euro reduziert werden.

Aufgrund des zurückgegangenen Umsatzes bei zum Teil steigenden Aufwandspositionen ergibt sich ein um 6,9% rückläufiges Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 11,3 Mio. Euro nach 12,1 Mio. Euro im Vorjahr. Die Abschreibungen des Unternehmens nach IFRS stiegen von 5,2 Mio. Euro auf 5,4 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 5,9 Mio. Euro nach 7,0 Mio. Euro im Vorjahr. Das Finanzergebnis verbesserte sich von rund -0,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2008 auf -0,4 Mio. Euro im abgelaufenen Jahr. Das Vorsteuerergebnis ging schließlich um 13,6% von 6,4 Mio. Euro auf 5,5 Mio. Euro zurück. Dementsprechend reduzierten sich auch die Steuern von 2,7 Mio. Euro in 2008 auf 2,3 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Damit ergibt sich nach IFRS ein rückläufiger Konzernjahresüberschuss von 3,2 Mio. Euro nach 3,6 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2008 und ein Ergebnis je Aktie von 0,71 Euro (Vorjahr: 0,80 Euro).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (KONZERN, IFRS)

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz blieben die langfristigen Vermögenswerte zum 31.12.2009 konstant bei 43,6 Mio. Euro nach 43,7 Mio. Euro zum Vorjahresstichtag. Da sich Schließungen und Eröffnungen von Salons des Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr weitgehend ausglich, blieben dabei auch die Sachanlagen auf dem Niveau des Vorjahres von 23,9 Mio. Euro. Anlagenzugängen in Höhe von 5,4 Mio. Euro standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 5,3 Mio. Euro gegenüber. Die kurzfristigen Vermögenswerte lagen zum 31.12.2009 bei 12,5 Mio. Euro im Vergleich zu 13,3 Mio. Euro im Vorjahr. Hier reduzierten sich vor allem Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 5,6 Mio. Euro auf 5,0 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2009. Die Bilanzsumme der Konzernbilanz zum 31.12.2009 lag bei 56,2 Mio. Euro nach 57,0 Mio. Euro zum 31.12.2008.

Die Passivseite der Konzernbilanz zeigt zum 31.12.2009 eine weiter gestiegene Eigenkapitalquote von 56,1% nach 53,7% zum Ende des Geschäftsjahres 2008. Dies ist einerseits auf ein erhöhtes Eigenkapital bei gleichzeitig gesunkenen Schulden zurückzuführen. Das Eigenkapital lag zum 31.12.2009 bei 31,5 Mio. Euro gegenüber 30,6 Mio. Euro im Vorjahr. Hier steht der Erhöhung der Gewinnrücklagen durch den Konzernjahresüberschuss in Höhe von 3,2 Mio. Euro die Ausschüttung der Dividende in 2009 für 2008 in Höhe von 2,3 Mio. Euro gegenüber. Die langfristigen Schulden des Unternehmens konnten von 9,8 Mio. Euro auf 9,0 Mio. Euro reduziert werden. Dabei wurden vor allem Finanzverbindlichkeiten abgebaut, die zum 31.12.2009 rund 3,1 Mio. Euro betragen – gegenüber einem Vorjahreswert von noch 5,1 Mio. Euro. Die latenten Steuerverbindlichkeiten stiegen hingegen von 3,7 Mio. Euro auf 4,3 Mio. Euro und die Pensionsrückstellungen von 0,2 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro. Die kurzfristigen Schulden gingen von 16,6 Mio. Euro auf 15,7 Mio. Euro zum 31.12.2009 zurück. Hier wurden sowohl die sonstigen Verbindlichkeiten von 3,3 Mio. Euro auf 2,9 Mio. Euro als auch die sonstigen Rückstellungen von 3,8 Mio. Euro auf 3,2 Mio. Euro reduziert. Damit konnten die Schulden des Konzerns insgesamt von 26,4 Mio. Euro auf 24,6 Mio. Euro abgebaut werden.

Die Konzern-Kapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group belegt im Geschäftsjahr 2009 den traditionell starken operativen Cashflow, auch wenn der Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 11,5 Mio. Euro auf 9,1 Mio. Euro zurückging. Hier erhöhten sich vor allem die gezahlten Ertragssteuern von 0,7 Mio. Euro auf 1,7 Mio. Euro. Grund dafür ist, dass die nachträglich anfallende Zahlung von Ertragsteuern im Jahr 2009 für das Jahr 2008 deutlich über dem Niveau der Zahlung des Jahres 2008 für das Jahr 2007 lag. Im Gegensatz dazu lag die Steuervorauszahlung 2009 über dem Wert von 2008. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ging trotz anhaltender Investitionstätigkeit zurück auf nun -5,2 Mio. Euro im Jahr 2009 nach -7,3 Mio. Euro im Jahr 2008. Hier kamen wie in den Vorjahren die Abflüsse durch Investitionen in das Anlagevermögen zustande. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nahm vor allem durch die forcierte Rückzahlung von Finanzschulden leicht ab. Der Nettomittelabfluss beträgt hier 4,5 Mio. Euro nach 4,6 Mio. Euro im Vorjahr. Damit ergibt sich für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Nettoabnahme der Zahlungsmittel von 0,6 Mio. Euro und ein Bestand in Höhe von 5,0 Mio. Euro nach 5,6 Mio. Euro im Vorjahr.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2009 auf Xetra mit einem Kurs von 6,70 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 18.06.2009 mit 9,10 Euro, der Tiefstkurs lag am 12.03.2009 bei 5,50 Euro. Der Schlusskurs zum 31.12.2009 betrug schließlich 7,90 Euro. Bei rund 4,6 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres ein Unternehmenswert von 36,34 Mio. Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 17,9%. Die Hauptversammlung beschloss darüber hinaus wie im Vorjahr die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie. Ebenfalls keine Änderungen gab es bei der Aktionärsstruktur. Wie am Ende des Geschäftsjahres 2008 lagen auch im Geschäftsjahr 2009 rund 89,76% der Aktien bei der Saxonia Holding GmbH, ehemals Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG. Der Freefloat beträgt damit 10,24%.

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKEN DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group hat ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG installiert, mit dem mögliche Risiken frühzeitig erkannt werden und angemessene, schnelle Reaktionen möglich sind. Das Früherkennungssystem erstreckt sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften. In einem Handbuch werden Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung und mögliche Kontrollen definiert sowie die Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem bestimmt.

Die Essanelle Hair Group hat dezentrale Risikobeauftragte festgelegt, denen die Überwachung der Umsetzung dieser Maßnahmen obliegt. Über eine regelmäßige Inventur werden Risiken innerhalb ihres Verantwortungsbereiches aufgezeigt und in Abständen von drei Monaten dem zentralen Risiko-Controller gemeldet. Dieser berichtet seinerseits nach eingehender Prüfung der Risiken dem Vorstand.

Die Essanelle Hair Group verfügt darüber hinaus über ein komplexes Controllingsystem, das die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Salons überwacht. Damit werden auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und die Umsetzung von Maßnahmen möglich. Ziel ist es, Fehlentwicklungen direkt entgegen zu steuern. Soll-Ist-Vergleiche und Analysen werden wöchentlich und monatlich erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Mit Blick auf die Wachstumsstrategie mit dem stetigen Ausbau des Salonnetzes, aber auch auf die aktuell schwierige konjunkturelle Gesamtsituation besitzt eine ständige Überwachung und Bewertung der Entwicklung in den Salons eine hohe Bedeutung.

Aufgrund der Einstellung des Steuerstrafverfahrens existiert in diesem Zusammenhang kein Risiko mehr.

BERICHT ZUM INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM: ANGABEN NACH § 315 ABS. 2 NR. 5 HGB KONZERNABSCHLUSS UND BERICHT DES VORSTANDS NACH §§ 176, 175 AKTG

Wie in jedem Unternehmen besteht auch bei der Essanelle Hair Group das Risiko in der externen Finanzberichterstattung, dass Jahres- und Zwischenabschluss sowie Lagebericht wesentliche Falschdarstellungen enthalten können, die die Entscheidungen der Berichtsadressaten möglicherweise beeinflussen könnten.

Vor diesem Hintergrund umfasst das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem (IKS) und Risikomanagementsystem (RMS) alle Konzerngesellschaften der Essanelle Hair Group und enthält Maßnahmen und Prozesse, um derartige Risiken zu identifizieren, zu vermeiden und zu minimieren. Sie sind so konzipiert, dass alle Geschäftstransaktionen des Geschäftsjahres vollständig, zeitnah, richtig und geordnet erfasst werden und sichern die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und die Einhaltung der maßgeblichen gesetzlichen Bestimmungen.

Ausgehend von der Salonergebnisplanung ergibt sich die Unternehmensplanung und interne Berichterstattung. Das rechnungslegungsbezogene IKS ergibt sich im Wesentlichen aus der regelmäßigen internen Berichterstattung (Plan-, Ist- und Vorjahresvergleich) zwecks Steuerung des operativen Geschäfts und Plausibilitätschecks. Ebenso sind organisatorische Sicherungsmaßnahmen eingerichtet, wie z.B. Arbeits- und Verfahrensanweisungen, Festlegung von Verantwortlichkeiten und Vertretungsregelungen. Bei der Essanelle Hair Group besteht grundsätzlich auf jeder Ebene ein Vier-Augenprinzip. Die Rechnungslegungsprozesse durchlaufen dabei festgelegte Freigabeprozesse.

Gesetzesänderungen, Änderungen von Rechnungslegungsvorschriften, Möglichkeiten fehlerhafter Buchungen und ähnliches werden fortlaufend bezüglich Relevanz und möglicher Auswirkungen auf die Abschlüsse im Rahmen des RMS analysiert. Die IKS-Prozesse werden bei Bedarf angepasst.

Das rechnungslegungsbezogene RMS ist Bestandteil des installierten Risikofrüherkennungssystems nach § 91 Abs. 2 AktG. Hierzu wird auf den Punkt „Risikobericht“ verwiesen.

Die Führung der Haupt- und Nebenbücher sowie das Controlling erfolgen zentral.

Verantwortlich für die Konzeption, Implementierung und Aufrechterhaltung eines rechnungslegungsbezogenen IKS und RMS ist der Vorstand, während es in der Verantwortung des Aufsichtsrates liegt, die hierzu getroffenen Maßnahmen des Vorstandes zu überwachen.

Es ist jedoch zu beachten, dass einem IKS und RMS immanente Grenzen gesetzt sind, so dass, unabhängig von deren Ausgestaltung, keine absolute Sicherheit zu erreichen ist, dass wesentliche Falschdarstellungen in der Rechnungslegung vermieden oder aufgedeckt werden.

MARKTRISIKO

Die Salons der Essanelle Hair Group sind überwiegend in Kauf- und Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Einkaufszentren angesiedelt. Daraus ergibt sich eine besondere Abhängigkeit vom jeweiligen Gesamtstandort sowie dessen Verbraucherstruktur und -verhalten. Das Unternehmen sieht die grundsätzliche Entscheidung für Lagen mit einer hohen Kundenfrequenz als Vorteil. Trotzdem besteht generell ein Risiko, dass einzelne Kooperationspartner Filialen schließen oder Insolvenz anmelden müssen und damit auch das Unternehmen Standorte aufgeben muss.

Unabhängig von der Standortfrage besteht eine Korrelation zwischen der grundsätzlichen Entwicklung des Einzelhandels und der Entwicklung der Friseurdienstleistung. Nach allen Erfahrungen der Vergangenheit ist diese in abgeschwächter Form gegeben. Die lang anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher wirkt sich dementsprechend auch auf die Salons des Unternehmens aus. So hat sich auch die derzeitige Wirtschaftskrise in den Salons des Unternehmens widerspiegelt. Die Essanelle Hair Group stellt der langfristigen Entwicklung zeitgemäße und auf die unterschiedlichen Preisbedürfnisse der Kundengruppen zugeschnittene Konzepte entgegen.

Um einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen zu erkennen, werden sämtliche verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und, wenn notwendig, Gegenmaßnahmen eingeleitet. So werden auch Salons geschlossen oder in ein anderes Konzept überführt, wenn der Vorstand mittelfristig keine Möglichkeit zu Rentabilitätsverbesserung sieht.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Partnern abgeschlossen. Wenn eine gewisse Anzahl von Mietverhältnissen mit demselben Partner vorhanden ist, besteht einerseits eine Abhängigkeit von diesem Partner, andererseits ist es zum Teil nicht möglich, einzelne renditeschwache Salons zu schließen. Um diese Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse jedoch auf eine Vielzahl unterschiedlicher Vermieter verteilt. Die Langfristigkeit der Mietverträge schützt das Unternehmen darüber hinaus davor, besonders gute und gefragte Standorte zu verlieren. Die zum großen Teil langjährigen und guten Beziehungen zu den Vermietungspartnern bieten eine zusätzliche Sicherheit und ermöglichen auch den stetigen Ausbau des eigenen Salonnetzes. Von der Insolvenz der Hertie-Gruppe waren im vergangenen Geschäftsjahr 34 Salons betroffen, die geschlossen werden mussten. Eine konkrete Aussage zur Entwicklung aller Karstadt-Häuser kann heute noch nicht getätigt werden. Um diesen Entwicklungen entgegen zu wirken, werden im nahen Umfeld der bisherigen Salons alternative Standorte gesucht. Außerdem bleibt es ein wesentliches Ziel, den eigenen Vermieter-Mix regelmäßig zu optimieren.

LIEFERANTEN

Mit zwei bedeutenden Lieferanten bestehen Kooperationsvereinbarungen für Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnisse.

PERSONAL

Die Friseurdienstleistung ist ein extrem personalintensives Geschäft. Die Beziehung zwischen Kunde und Mitarbeiter entscheidet über den Erfolg des Unternehmens. Aus diesem Grund schenkt das Unternehmen der Motivation und Weiterbildung seiner Mitarbeiter hohe Aufmerksamkeit. Außerdem werden regelmäßig detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation sowie Personalentwicklung erstellt und ausgewertet. Der Austausch zwischen dem verantwortlichen Vorstand, den regionalen Vertriebsleitern sowie den Salonleitern vor Ort stellt ein wichtiges Kommunikations- und Informationssystem dar, um die Mitarbeiter – als entscheidenden Faktor der Friseurdienstleistungsbranche – ständig zu unterstützen.

Über die beschriebenen Risiken hinaus sieht das Unternehmen derzeit keine besonderen Risiken für die künftige Entwicklung.

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2009 setzen sich wie folgt zusammen (in T €):

	Mansen	Bonk	Wiethölter	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	162	156	577
Tantieme erfolgsabhängig	178	57	57	292
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	17	13	14	44
Gesamt	454	232	227	913

Die variable Vergütung berechnet sich nach der Zielerreichung des Unternehmenswertes im jeweiligen Geschäftsjahr. Der Unternehmenswert zur Berechnung dieser variablen Vergütung berechnet sich im Kern aus dem Vierfachen des EBITDA abzüglich der Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag. Je genauer die Erreichung beziehungsweise je höher der mit dem Aufsichtsrat festgelegte Zielwert überschritten wird, desto höher fällt die entsprechende Vergütung aus. Diese Vergütung ist jedoch hinsichtlich der Zielerreichung auf 150% des Basisbetrages begrenzt. Die variable Vergütung wird einen Monat nach Feststellung des Jahresabschlusses ausgezahlt.

Die für den aktiven Vorstand gebildete Pensionsrückstellung beträgt 0,2 Mio. Euro. Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.540,00 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich 3.540,00 Euro sowie eine Witwenrente. Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente. Ferner besteht eine Anwartschaft auf eine Waisenrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert. Die Berufsunfähigkeitsleistung steigt ab 01.07.2009 jährlich um 2% der Vorjahresrente.

Für den Fall, dass ein Vorstandsvertrag ohne fristgerechte Mitteilung durch den Aufsichtsrat nicht verlängert wird, enthalten die Vorstandsverträge eine Vereinbarung zur Leistung eines zeitlich befristeten Übergangsgeldes.

Die Vergütung des Aufsichtsrates ist in der Satzung der Essanelle Hair Group festgelegt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach für das abgelaufene Geschäftsjahr – neben der Erstattung von Auslagen und dem Ersatz einer ihm wegen seiner Tätigkeit zu Last fallenden Umsatzsteuer – eine feste Vergütung von 10.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Im Geschäftsjahr 2009 wurden Vergütungen in Höhe von 146 T Euro (Vorjahr: 137 T Euro) geleistet.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 315 ABSATZ 4 HGB

Das Grundkapital der Essanelle Hair Group setzt sich zusammen aus 4.595.044 Stück Inhaberaktien mit einem Nennwert von 1 Euro. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 4.595.044 Euro. Gemäß Satzung gewährt jede Aktie eine Stimme. Übertragungs- und Stimmrechtsbeschränkungen bestehen derzeit nicht. Ihre Rechte, insbesondere das Stimmrecht, nehmen die Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung in der Hauptversammlung wahr.

Die Saxonia Holding GmbH (ehemals Saxonia Holding-Gesellschaft mbh & Co. KG) hält einen Anteil von 89,76% an den Aktien der Essanelle Hair Group. Weitere Großaktionäre existieren nicht.

Sonderrechte, wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat, bestehen weiterhin ebenso wenig wie eine Stimmrechtskontrolle gegenüber Mitarbeitern. Der Vorstand der Gesellschaft besteht laut Satzung aus mindestens zwei Vorstandsmitgliedern, die der Aufsichtsrat bestellt und deren Zahl er bestimmt. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Jede Satzungsänderung mit Ausnahme formeller Änderungen der Fassung bedarf eines Hauptversammlungsbeschlusses mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Juni 2009 wurde der Vorstand berechtigt, eigene Aktien zurückzukaufen. 2009 wurden keine Aktien zurückgekauft. Genehmigtes Kapital besteht nicht.

Unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots (Change of Control) bestehen Vereinbarungen innerhalb der Vorstandsverträge des Unternehmens, dass diese unter bestimmten Bedingungen im Falle einer nicht Verlängerung des Vertrages ein zeitlich befristetes Übergangsgeld erhalten. Darüber hinaus bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding GmbH, Wolfsburg. Gem. § 312 AktG haben wir am 30.03.2010 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstattet, der mit folgender Erklärung schließt: „Wir erhielten bei den aufgeführten Rechtsgeschäften eine angemessene Gegenleistung. Weitere Rechtsgeschäfte und Maßnahmen, über die nach § 312 AktG zu berichten wäre, haben nicht stattgefunden.“

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auf der Homepage der Essanelle Hair Group unter http://www.essanelle-hair-group.com/sites/investor_cogo1.html veröffentlicht.

NACHTRAGSBERICHT

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2009, welche die Umsatz- und Ertragslage des Konzerns der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK UND CHANCEN

Nach der tiefen Rezession im vergangenen Geschäftsjahr wird 2010 für die deutsche Wirtschaft insgesamt wieder ein Wachstum erwartet. Für Deutschland geht der IWF 2010 von einem Plus zwischen 1,2% und 1,5% aus. Die Bundesregierung schätzt das inländische Wachstum im Jahr 2010 derzeit auf 1,4%. Dies ist vor allem auf die anziehende Weltwirtschaft und einen dadurch ebenfalls wieder zulegenden Export zurückzuführen. Für das Inland wird wie 2009 auch in diesem Jahr wieder eine schwache Entwicklung prognostiziert. Insgesamt erwarten die Experten kaum einen spürbaren Anstieg des privaten Konsums. Das Konsumentenverhalten ist hierbei auch davon abhängig, ob die bisher hohe Nutzung der Kurzarbeit durch die Unternehmen wieder in reguläre Beschäftigung mündet oder in Entlassungen, einen Anstieg der Arbeitslosigkeit und damit eine weitere Trübung der Konsumententwicklung. Dies würde den Einzelhandel und damit auch die Friseurbranche deutlich belasten.

Darüber hinaus wird nach Einschätzungen des Vorstands auch im kommenden Jahr die schwache Entwicklung der deutschen Kaufhauslandschaft die Geschäftsentwicklung der Essanelle Hair Group belasten. Auf der einen Seite hat sich in diesem Umfeld die Frequenz der Besucher verringert, auf der anderen Seite rechnet das Unternehmen 2010 mit weiteren Schließungen von Kaufhäusern. Bereits jetzt steht fest, dass vier Salons in Karstadt-Kaufhäusern verloren gehen werden. Die weitere Entwicklung ist kaum quantifizierbar. Um diesem Trend entgegen zu wirken und Wachstum bei den Umsätzen zu generieren, wird die Essanelle Hair Group 2010 den Aufbau neuer Salons an neuen Standorten fortsetzen und moderat verstärken. Nach den derzeitigen Planungen werden mehr als die bisher 50 anvisierten Salons eröffnet. Dabei steht zu allererst das Konzept HairExpress im Vordergrund, aber auch bei Super Cut und dem durch die Revitalisierung in den Vorjahren modernisierten Konzept essanelle Ihr Friseur sind Eröffnungen vorgesehen. Gerade hier wird es jedoch auch wieder vermehrt zu Schließungen und auch Konzeptänderungen hin zu HairExpress kommen.

Zusammenfassend ist die Umsatzentwicklung für 2010 mit Unsicherheiten durch die inländische Konsumententwicklung, die Entwicklung des Kaufhausumfeldes und wahrscheinliche, extern bedingte Schließungen von Salons behaftet. Zielsetzung für das Geschäftsjahr 2010 ist es, trotz dieser Entwicklungen und durch die Fortsetzung der Wachstumsstrategie die Umsätze gegenüber dem Niveau von 2009 zu steigern. Bei Erreichen dieser Zielsetzung sollte auch das Ertragsniveau von 2009 leicht verbessert werden, speziell das Vorsteuerergebnis wird wieder steigen.

Auf diesem Weg baut die Essanelle Hair Group auf ihre Wettbewerbsvorteile, speziell die Finanzkraft, die zielgruppengerechten Markenkonzeppte und die im Branchenvergleich immer noch herausragenden Standorte. Das Umfeld in Einkaufszentren sowie in den Verbrauchermärkten bietet nach Einschätzung des Vorstandes weiterhin ein deutliches Chancenplus gegenüber den freien Lagen der Wettbewerber. Damit ist das Unternehmen insgesamt sehr gut positioniert und kann auch in Krisensituationen Marktanteile gewinnen.

Die mittelfristige Entwicklung ab 2011 sieht das Unternehmen wieder durchaus positiv. So sind nach der Konsolidierung der Kaufhauslandschaft und einer Normalisierung der Konjunkturentwicklung wieder Umsatzsteigerungen von über 5% pro Jahr und überproportionale Verbesserungen der Ertragskennzahlen möglich.

Düsseldorf, den 30. März 2010

Vorstand



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

KONZERN-BILANZ (IFRS) zum 31. Dezember 2009

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	23.878.349,92	23.931.881,75
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	106.367,25	140.952,59
Sonstige Ausleihungen	8	88.037,69	72.382,53
		43.631.626,96	43.704.088,97
Kurzfristige Vermögenswerte			
Sonstige Ausleihungen	8	9.153,55	14.874,21
Vorräte	9	6.805.052,90	6.996.124,66
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	165.296,57	176.377,58
Sonstige Vermögenswerte	11	548.070,91	532.706,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	5.020.732,58	5.600.168,26
		12.548.306,51	13.320.250,71
Summe Vermögenswerte		56.179.933,47	57.024.339,68

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
EIGENKAPITAL			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gezeichnetes Kapital	13	4.522.841,00	4.522.841,00
Kapitalrücklage	14	15.717.699,17	15.717.699,17
Gewinnrücklagen	15	11.303.033,79	10.357.743,59
		31.543.573,96	30.598.283,76
SCHULDEN			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	16	3.088.432,50	5.116.349,08
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	4.297.354,57	3.747.354,57
Pensionsrückstellungen	18	804.159,00	154.364,00
Sonstige Rückstellungen	19	777.235,14	784.916,10
		8.967.181,21	9.802.983,75
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	16	3.186.393,62	3.296.851,11
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	4.477.410,53	4.399.960,59
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	21	1.880.872,20	1.851.127,76
Sonstige Verbindlichkeiten	22	2.885.634,05	3.259.874,25
Sonstige Rückstellungen	23	3.238.867,90	3.815.258,46
		15.669.178,30	16.623.072,17
Summe Schulden		24.636.359,51	26.426.055,92
Summe Eigenkapital und Schulden		56.179.933,47	57.024.339,68

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2009

in €	Anhang	2009	2008
Umsatzerlöse	24	127.958.799,77	129.160.708,91
Sonstige betriebliche Erträge	25	1.227.593,26	1.083.704,97
Materialaufwand	26	-10.543.865,15	-10.744.313,70
Personalaufwand	27	-70.821.477,79	-70.301.024,56
Abschreibungen	28	-5.389.234,99	-5.198.291,45
Mieten und Mietnebenkosten	29	-24.961.213,43	-24.129.522,95
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30	-11.549.303,55	-12.920.998,25
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		5.921.298,12	6.950.262,97
Finanzierungserträge	31	14.670,29	105.043,49
Finanzierungsaufwendungen	32	-424.707,72	-677.975,10
Finanzergebnis		-410.037,43	-572.931,61
Gewinn vor Steuern		5.511.260,69	6.377.331,36
Steueraufwand	34	-2.304.549,97	-2.731.330,95
Konzernjahresüberschuss		3.206.710,72	3.646.000,41
Ergebnis je Aktie	35		
unverwässert		0,71	0,8
verwässert		0,71	0,8

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2009

in T€	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
1. CASH FLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	37		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		11.275	12.755
Gezahlte Zinsen		-416	-567
Gezahlte Ertragssteuern		-1.725	-694
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		9.134	11.494
2. CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-5.338	-7.455
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	37	147	33
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-38	-43
Auszahlungen Ausleihungen	8	-70	0
Rückzahlungen Ausleihungen	8	60	12
Erhaltene Zinsen		15	105
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-5.224	-7.348
3. CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Dividendenzahlungen	14,15	-2.261	-2.268
Rückkauf eigener Anteile	14,15	0	-78
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	16	1.356	1.131
Rückzahlung von Finanzschulden	16	-3.585	-3.409
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-4.490	-4.624
Netto-Abnahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-580	-478
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	12	5.600	6.078
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember		5.021	5.600

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2009

in €	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 01.01.2008		4.535.044,00	15.702.463,44	8.979.264,34	29.216.771,78
Dividendenausschüttung	15			-2.267.521,16	-2.267.521,16
Konzernjahresüberschuss	15			3.646.000,41	3.646.000,41
Erwerb eigener Aktien	14	-12.203,00	-65.647,48		-77.850,48
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktionsprogrammen	14		80.883,21		80.883,21
Stand am 31.12.2008		4.522.841,00	15.717.699,17	10.357.743,59	30.598.283,76
Stand am 01.01.2009		4.522.841,00	15.717.699,17	10.357.743,59	30.598.283,76
Dividendenausschüttung	15			-2.261.420,52	-2.261.420,52
Konzernjahresüberschuss	15			3.206.710,72	3.206.710,72
Stand am 31.12.2009		4.522.841,00	15.717.699,17	11.303.033,79	31.543.573,96

KONZERN-ANHANG

zum 31. Dezember 2009

KONZERN-ANHANG

zum 31. Dezember 2009

1 GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

Der ESSANELLE HAIR GROUP-Konzern, bestehend aus der ESSANELLE HAIR GROUP AG als Muttergesellschaft, (folgend: Essanelle Hair Group), und der CFS Coiffure Franchising System GmbH, (kurz CFS GmbH), als alleiniger Tochtergesellschaft, sowie der ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GMBH, (kurz EDL GmbH) als Tochtergesellschaft der CFS, ist in Deutschland einer der führenden Anbieter von Friseurdienstleistungen. Darüber hinaus vertreibt die Essanelle Hair Group in ihren Frisiersalons sowie in speziellen Verkaufsshops friseurexklusive Artikel und betätigt sich als Franchisegeber für inhabergeführte Frisiersalons.

Der gesamte Salonbestand umfasst 673 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 672 im Vorjahr.

Die Essanelle Hair Group hat unterschiedliche Salonkonzepte entwickelt, die sich unter den Markennamen

- essanelle Ihr Friseur
- SuperCut
- HairExpress
- JT by essanelle
- TOP TEN
- Beauty Hair Shop

an unterschiedliche Kundengruppen richten. Das Stammkonzept „essanelle Ihr Friseur“ soll sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Das Konzept „Super Cut“ ist auf jüngere Friseurbesucher, das Konzept „Hair-Express“ auf preisbewusste und das Konzept „JT by essanelle“ auf luxusorientierte Kunden zugeschnitten. Die Frisiersalons von Essanelle Hair Group befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern sowie in Einkaufszentren. Unter dem Konzeptnamen „TOP TEN“ werden Friseurleistungen im 10-Euro-Segment überwiegend an freien Standorten angeboten.

Unter dem Markenkonzert „essanelle Ihr Friseur“ ist 1 (Vorjahr 3) selbständiger Frisiersalon als Franchiser angeschlossen.

Die Hauptverwaltung für alle operativen Einheiten des Konzerns befindet sich in 40225 Düsseldorf/Deutschland, Himmelgeister Straße 103 – 105.

Die Unternehmensplanung der Gesellschaft sieht die Steigerung des Marktanteils durch forcierte Erweiterung des Filialnetzes vor.

Bei der Muttergesellschaft, der Essanelle Hair Group, handelt es sich um eine Aktiengesellschaft, die am 4. Mai 2001 im Wege der formwechselnden Umwandlung aus der Essanelle Hair Group GmbH hervorgegangen ist.

Die Essanelle Hair Group ist seit dem 22. Juni 2001 an der Frankfurter Börse notiert. Die Notierung erfolgte bis zum 20. Dezember 2002 im Qualitätssegment SMAX und bis zum 30. September 2005 im amtlichen Handel. Seitdem ist die Essanelle Hair Group im Prime Standard notiert. Die Essanelle Hair Group hat wie bisher ihren Sitz in Düsseldorf und ist unter der Nr. HRB 40749 in dem beim Amtsgericht Düsseldorf geführten Handelsregister eingetragen.

MITGLIEDER DES VORSTANDES

Mitglieder des Vorstandes waren im Geschäftsjahr 2009 die Herren:

Achim Mansen, Monheim	Finanzen, Vorsitzender
Dieter Bonk, Neuss	Vertrieb
Dirk Wiethölter, Hilden	Personal

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Achim Mansen	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg
Herr Dirk Wiethölter	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg Alternierender Verwaltungsratsvorsitzender und Arbeitgebervertreter der Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner

	Beruf
Herr Fritz Kuhn, Seeheim (Vorsitzender)	Unternehmensberater
Herr Olaf Rogowski, München	Geschäftsführer
Herr Werner Schneider, Köln	Unternehmensberater
Frau Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf	Geschäftsführerin
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Friseurunternehmer
Herr Andreas Tscherner, Ahlum	Leiter Konzernrechnungslegung und Controlling

Vertreter der Arbeitnehmer

	Beruf
Herr Peter-Michael Herold, Stuttgart (stellv. Vorsitzender)	Gewerkschaftssekretär
Frau Silvia Altenberger, München	Vertriebsdirektorin
Herr Michael Eberhard, Berlin	Gewerkschaftssekretär
Frau Cornelia Glaß, Erlbach	Friseurmeisterin
Frau Barbara Wietusch, Stuttgart	Friseurmeisterin
Frau Ulrike Witt, Essen (bis 31.12.2009)	Friseurin
Frau Ursel Lohmüller, Winsen/Luhe (ab 01.01.2010)	Friseurin

Von den Aufsichtsratsmitgliedern sind bzw. waren folgende Personen in weiteren Aufsichtsräten bzw. Beiräten anderer Gesellschaften vertreten:

Herr Kuhn	Ondal Friseurtechnik GmbH, Eiterfeld (Beirat)
Herr Eberhard	Stadtwerke Leipzig GmbH (Mitglied)
Herr Rogowski	Ondal Holding GmbH, Hünfeld (Beirat)
	Sterntaler GmbH, Dornburg (Beirat)

2 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

2.1 ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss ist in Euro und Cent genau aufgestellt.

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Erstellung des vorliegenden Konzernabschlusses angewendet wurden, sind im Folgenden dargestellt. Die beschriebenen Methoden werden stetig auf die dargestellten Berichtsperioden angewendet, sofern nichts anderes angegeben ist.

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group einschließlich der Vorjahresangaben wird im Einklang mit den IFRS des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretations des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei werden alle bis zum 31. Dezember 2009 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen des IASB berücksichtigt. Ergänzend werden die nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group berücksichtigt insoweit alle relevanten und bis zum 31. Dezember 2009 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2009 wurde ebenfalls entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

Die Jahresabschlüsse der Tochter- und Enkelgesellschaften sind auf den Stichtag des Konzerns aufgestellt. Zur übersichtlicheren Darstellung werden in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung, die nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt wurde, einzelne Positionen zusammengefasst. Sie werden im Anhang erläutert.

Neue International Financial Reporting Standards (IFRS) und Interpretationen (IFRIC)

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben eine Reihe von Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen beschlossen, die erstmals im Geschäftsjahr 2009 verpflichtend anzuwenden waren und auch erstmals im Essanelle Hair Group-Konzern angewendet wurden.

- Änderungen zu IFRS 1 und zu IAS 27, „Anschaffungskosten von Anteilen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlich geführten Unternehmen oder assoziierten Unternehmen im Einzelabschluss des Mutterunternehmens“ (EU-Endorsement am 23. Januar 2009). Aus den Änderungen resultieren Erleichterungen bei der erstmaligen Bewertung von Beteiligungen im Einzelabschluss von IFRS-Erstanwendern. Weitere Änderungen betreffen die Streichung der Definition der Anschaffungskostenmethode in IAS 27 sowie die Reorganisation einer bestehenden Konzernstruktur. Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group wird durch diese Änderungen nicht beeinflusst.

-
- Änderung zu IFRS 2, „Aktienbasierte Vergütung: Ausübungsbedingungen und Annullierungen“ (EU-Endorsement am 16. Dezember 2008). Die neuen Regelungen beinhalten begriffliche Klarstellungen sowie eine präzisierende Definition von Ausübungsbedingungen im Rahmen aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen. Außerdem wird geregelt, dass alle Annullierungen von aktienbasierten Vergütungsvereinbarungen – unabhängig von der kündigenden Partei – identisch zu bilanzieren sind. Die erstmalige Anwendung führt zu keinen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.
 - Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ (EU-Endorsement am 27. November 2009). Diese Regelungen sehen erweiterte Angaben zur Fair Value-Bewertung von Finanzinstrumenten und zu den Liquiditätsrisiken vor. Hinsichtlich der Angaben zum Liquiditätsrisiko wird klargestellt, dass die Restlaufzeitenanalyse für nicht-derivative Finanzverbindlichkeiten auch Verträge über abgegebene Finanzgarantien mit einschließt. Die Fälligkeitsanalyse von derivativen Finanzverbindlichkeiten muss deren vertragliche Restlaufzeiten enthalten, sofern diese wesentlich für das Verständnis des zeitlichen Anfalls der Cashflows sind. Bei der erstmaligen Anwendung sind Vorjahresvergleichsangaben nicht erforderlich. Die geänderten Regelungen zu IFRS 7 haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.
 - IFRS 8 „Geschäftssegmente“ (EU-Endorsement am 21. November 2007). Die Regelung enthält neue Vorschriften für die Darstellung der Segmentberichterstattung. Hiernach ist die Segmentberichterstattung entsprechend dem sogenannten „Management Approach“ aufzustellen. Danach liegen der Abgrenzung der Segmente und den Angaben für die Segmente die Informationen zugrunde, die durch das Management für Zwecke der Ressourcenallokation und Leistungsbeurteilung der Unternehmensbestandteile intern verwendet werden. Aus der Änderung ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.
 - IAS 1 (Revised), „Darstellung des Abschlusses“ (EU-Endorsement am 17. Dezember 2009). Diese Regelung enthält neue Vorschriften zur Darstellung des Abschlusses. Insbesondere sind hiernach nichteigentümerbezogene Eigenkapitalveränderungen von eigentümerbezogenen Eigenkapitalveränderungen gesondert darzustellen und erweiterte Angaben zum Other Comprehensive Income zu machen. Wenn Unternehmen Vergleichsinformationen ändern oder umgliedern, ist eine angepasste Bilanz zu Beginn der Vergleichsperiode zusätzlich zu den Bilanzen am Ende der Vergleichsperiode sowie der laufenden Periode darzustellen. Die Änderungen des IAS 1 haben nur geringe Auswirkungen auf die Darstellung des Konzernabschlusses der Essanelle Hair Group, da keine nicht eigentümerbezogenen Eigenkapitaltransaktionen vorliegen.
 - IAS 23 (Revised), „Fremdkapitalkosten“ (EU-Endorsement am 10. Dezember 2009). Mit der überarbeiteten Fassung von IAS 23 hat der IASB das Wahlrecht, Fremdkapitalkosten, die in engem Zusammenhang mit der Finanzierung von Kauf oder Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes angefallen sind, entweder zu aktivieren oder sofort aufwandswirksam zu berücksichtigen, abgeschafft. Diese Fremdkapitalkosten sind durch die Änderung verpflichtend als Bestandteil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten solcher Vermögenswerte zu aktivieren. Diese Änderung ist ohne Relevanz für Essanelle Hair Group, da der Konzern über keine in diesem Sinne qualifizierten Vermögenswerte verfügt.
 - Änderungen zu IAS 32 und IAS 1, „Finanzinstrumente mit Rückgaberecht und Verpflichtungen im Rahmen der Liquidation“ (EU-Endorsement am 22. Januar 2009). Die Neufassung des IAS 32 ist für die Abgrenzung zwischen

Eigen- und Fremdkapital zentral und erlaubt es, aufgrund gesellschaftsvertraglicher Vereinbarung kündbare Instrumente unter bestimmten Bedingungen als Eigenkapital zu klassifizieren. Die geänderten Regelungen haben keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.

- Änderungen des IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ und IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ (Umgliederung finanzieller Vermögenswerte) (EU-Endorsement am 15. Oktober 2008, anzuwenden ab 1. Juli 2008) eröffnen die Möglichkeit unter bestimmten Bedingungen, einige nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte aus der Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente und der zur Veräußerung gehaltenen finanziellen Vermögenswerte in andere Bewertungskategorien umzugliedern. Die Änderungen verlangen ferner erweiterte Anhangangaben zur Umklassifizierung von finanziellen Vermögenswerten. Es ergaben sich hieraus keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss Essanelle Hair Group.
- Änderungen des IFRIC 9, „Neubeurteilung eingebetteter Derivate“ und IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Eingebettete Derivate“ (EU-Endorsement am 27. November 2009, anzuwenden ab 01. Juli 2008) ändert die Beurteilung dahingehend, ob ein eingebettetes Derivat vom Basisbetrag abzuspalten und getrennt als Derivat zu bilanzieren ist. Grundsätzlich ist dies nur zu dem Zeitpunkt vorzunehmen, zu dem das Unternehmen zum ersten Mal Vertragspartei wird. Eine spätere Neubeurteilung ist nur dann vorzunehmen, wenn die Vertragsbedingungen so geändert werden, dass es dadurch zu einer erheblichen Änderung der aus dem ursprünglichen Vertrag resultierenden Zahlungsströme kommt. Da bei der Essanelle Hair Group keine eingebetteten Derivate vorliegen, sind diese Regelungen ohne Relevanz für den Konzernabschluss.
- Im November 2008 hat das IASB Änderungen an IAS 39 veröffentlicht (EU-Endorsement am 9. September 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2008). Die Änderungen regeln den Zeitpunkt des Inkrafttretens und Übergangsvorschriften der Änderungen zum IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement) sowie zum IFRS 7 (Financial Instruments: Disclosures) aus Oktober 2008. Es ergaben sich hieraus keine Auswirkungen auf Essanelle Hair Group.
- IFRIC 13, „Kundenbindungsprogramme“ (EU-Endorsement am 16. Dezember 2008) behandelt die Fragestellung, wie im Rahmen von Verkaufstransaktionen an Kunden gewährte Prämiengutschriften, wie z.B. Bonuspunkte oder Flugmeilen, die künftig zum Erhalt verbilligter oder kostenfreier Waren und Dienstleistungen („Prämien“) eingesetzt werden können, bilanziell abzubilden sind. Die Interpretation ist nicht relevant für die Essanelle Hair Group, da keine Kundenbindungsprogramme durchgeführt werden.
- IFRIC 14, „IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“ (EU-Endorsement am 16. Dezember 2008), gibt Anleitungen, wie die Grenze der Aktivierbarkeit von aktivischen Planvermögensüberhängen in IAS 19 zu ermitteln ist und wie Planvermögen bzw. Verpflichtungen unter Berücksichtigung von satzungsgemäßen oder vertraglichen Mindestaktivierungen zu berechnen sind. Die Interpretation ist ohne Relevanz für Essanelle Hair Group.
- Improvements to IFRS 2008 / Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS (EU-Endorsement am 23. Januar 2009). Im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprozesses des IASB („Annual Improvements Process“) herausgegebener Standard, der eine Vielzahl kleinerer Änderungen an verschiedenen IFRS enthält. Die Änderungen sollen den

Inhalt der Vorschriften konkretisieren und unbeabsichtigte Inkonsistenzen zwischen den verschiedenen Standards beseitigen. Hieraus resultiert keine Relevanz für Essanelle Hair Group.

Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards, die noch nicht anzuwenden sind oder nicht frühzeitig angewandt werden:

Folgende Standards, Änderungen zu Standards und Interpretationen wurden bereits verabschiedet, sind jedoch verpflichtend erst für die nächste Berichtsperiode, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnt, anzuwenden (auf die Anwendung des Wahlrechts zur freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde verzichtet).

- IFRS 1 (Revised), „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ (EU-Endorsement am 25. November 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2009). Die vom IASB veröffentlichte neue Fassung des IFRS 1 beinhaltet die Regelungen des vorher geltenden Standards, unterscheidet sich jedoch in seiner Gliederung. Die Änderungen betreffen erstmalige IFRS-Bilanzierer und sind daher für den Essanelle Hair Group-Konzern nicht relevant.
- IFRS 3 (Revised), „Unternehmenszusammenschlüsse“ (EU-Endorsement am 3. Juni 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2009) umfasst geänderte Vorschriften zur Bilanzierung von Unternehmenserwerben. Insbesondere werden der Anwendungsbereich und die Bilanzierung von sukzessiven Anteilsübernahmen geändert sowie ein Wahlrecht eingeführt, nachdem die Anteile der nicht beherrschenden Gesellschafter mit ihrem beizulegenden Zeitwert oder mit dem anteiligen Nettovermögen bewertet werden können. Je nachdem, für welche der beiden Möglichkeiten sich ein Unternehmen entscheidet, wird im Rahmen des Unternehmenserwerbs ein eventuell vorhandener Geschäfts- oder Firmenwert vollständig oder nur mit dem Anteil des Mehrheitseigentümers ausgewiesen. Die Essanelle Hair Group wird IFRS 3 (Revised) für die Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2010 oder später beginnen, anwenden.
- IAS 27 (Revised), „Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS“ (EU-Endorsement am 3. Juni 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2009). Mit der überarbeiteten Fassung von IAS 27 hat das IASB die Vorschriften zur Bilanzierung von Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilseignern eines Konzerns sowie die Bilanzierung im Falle des Verlusts der Beherrschung über ein Tochterunternehmen geändert. Transaktionen, durch die ein Mutterunternehmen seine Beteiligungsquote an einem Tochterunternehmen ändert, ohne die Beherrschung über das Tochterunternehmen zu verlieren, sind künftig als erfolgsneutrale Eigenkapitaltransaktionen zu bilanzieren. Ferner regelt der Standard, wie ein Entkonsolidierungserfolg berechnet und eine verbleibende Restbeteiligung am ehemaligen Tochterunternehmen bewertet werden muss. Es ergeben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.
- Änderungen des IAS 39, „Qualifizierende gesicherte Grundgeschäfte“ (EU-Endorsement am 15. September 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2009) konkretisieren die Grundsätze der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Die Änderungen betreffen die Voraussetzungen zur Qualifikation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft einer Sicherungsbeziehung. Ferner klären sie Zweifelsfragen bezüglich der Absicherung von einseitigen Risiken. Die Änderungen in IAS 39 werden keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group haben, da keine Sicherungsbeziehungen vorherrschen.

- IFRIC 12, „Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen“ (EU-Endorsement am 25. März 2009, anzuwenden ab 30. März 2009), behandelt die Bilanzierung und Bewertung von aus sog. Dienstleistungskonzessionen resultierenden Verpflichtungen und Rechten beim Konzessionsnehmer. Unter den Anwendungsbereich der Interpretation fallen bestimmte Konzessionen, durch die staatliche Infrastrukturleistungen (z.B. im Straßenbau) auf Privatunternehmen verlagert werden. Diese Interpretation hat keine Auswirkungen auf die Essanelle Hair Group.
- IFRIC 15, „Verträge über die Errichtung von Immobilien“ (EU-Endorsement am 22. Juli 2009, anzuwenden ab 1. Januar 2010). Diese Interpretation beschäftigt sich mit der Fragestellung, unter welchen Bedingungen Unternehmen, die sich mit der Immobilienfertigung befassen, IAS 11 bzw. IAS 18 anzuwenden haben und zu welchem Zeitpunkt die Umsatzerlöse zu realisieren sind. Diese Interpretation findet keine Relevanz im Essanelle Hair Group-Konzernabschluss.
- IFRIC 16, „Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb“ (EU-Endorsement am 4. Juni 2009, anzuwenden ab 30. Juli 2009). Diese Interpretation stellt klar, was als Risiko bei der Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb anzusehen ist und wo innerhalb der Unternehmensgruppe das Sicherungsinstrument zur Minderung dieses Risikos gehalten werden darf. Diese Interpretation hat keine Relevanz für die Essanelle Hair Group, da im Konzern derzeit keine Investitionen in ausländischen Geschäftsbetrieben vorliegen.
- IFRIC 17, „Unbare Ausschüttungen an Anteilseiger“ (EU-Endorsement am 26. November 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2009). IFRIC 17 behandelt zwei Themen im Zusammenhang mit unbaren Ausschüttungen an Anteilseigner. Zum einen ist dies die Frage nach dem Zeitpunkt des Ansatzes und der Bewertung der Dividendenverbindlichkeit. Zum anderen sieht die Interpretation die erfolgswirksame Erfassung der Differenz zwischen dem Buchwert des ausgeschütteten Vermögenswerts und dem Buchwert der Dividendenverbindlichkeit am Tag der Ausschüttung („settlement“) vor. Die Interpretation ist ohne Relevanz für die Essanelle Hair Group.
- IFRIC 18, „Übertragung von Vermögenswerten von Kunden“ (EU-Endorsement am 27. November 2009, anzuwenden ab 1. Juli 2009) betrifft primär den Versorgungssektor. Die Interpretation ist damit ohne Relevanz für die Essanelle Hair Group.

Standards, Änderungen und Interpretationen zu bestehenden Standards, die nicht angewendet werden, da sie noch nicht durch die EU anerkannt sind:

- Improvements to IFRS 2009 Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS. Darin enthalten ist eine Vielzahl kleinerer IFRS-Änderungen, die darauf abzielen, Vorschriften zu konkretisieren und Inkonsistenzen zu beseitigen. Die Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group werden als nicht wesentlich eingeschätzt.
- Änderungen zu IFRS 1, „Zusätzliche Ausnahmen für Erstanwender“ (anzuwenden ab 1. Januar 2010), zielen auf eine weitere Vereinfachungen in IFRS 1, die dem Erstanwender erlauben, bei bestimmten Sachverhalten auf die rückwirkende Anwendung oder auf die Neubeurteilung der Klassifizierung zu verzichten. Da sich die Änderungen des IFRS 1 an IFRS-Erstbilanzierer richten, haben diese Änderungen keine Relevanz für den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.

-
- Änderungen zu IFRS 2, „Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich innerhalb einer Unternehmensgruppe“ (anzuwenden ab 1. Januar 2010) stellen klar, dass Transaktionen, bei denen ein Mitarbeiter einen Barausgleich, der dem Wert der Eigenkapitalinstrumente des Mutter- oder Tochterunternehmens entspricht, erhält, und das Tochterunternehmen nicht zur Zahlung verpflichtet ist, künftig als anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente im IFRS-Einzelabschluss des Tochterunternehmens zu bilanzieren sind. Die Bilanzierung weicht damit von der Bilanzierung im Konzernabschluss ab. Im Konzernabschluss sind die Transaktionen als anteilsbasierte Vergütungstransaktion mit Barausgleich zu behandeln. Der überarbeitete Standard ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2010 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Aus diesen Änderungen ergeben sich für die Essanelle Hair Group keine Auswirkungen, da derartige Transaktionen nicht vorliegen.
 - IFRS 9, „Finanzinstrumente“ (anzuwenden ab 1. Januar 2013, vorzeitige freiwillige Anwendung ist möglich). Gemäß IFRS 9 regelt ein neuer, weniger komplexer Ansatz die Kategorisierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten. Demnach soll es nunmehr nur noch zwei anstatt vier Bewertungskategorien für aktivische Finanzinstrumente geben. Die Kategorisierung basiert zum einen auf dem Geschäftsmodell des Unternehmens, zum anderen auf charakteristischen Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme des jeweiligen finanziellen Vermögenswerts. Ungeachtet dessen bleibt mit IFRS 9 das bisherige sog. gemischte Bewertungsmodell erhalten. Hinsichtlich strukturierter Produkte mit eingebetteten Derivaten ist die Prüfung auf Trennungspflicht und ggf. getrennte Bilanzierung nur noch für nicht-finanzielle Basisverträge vorgesehen – strukturierte Produkte mit finanziellen Basisverträgen sind als Ganzes zu kategorisieren und zu bewerten. Der Anwendungsbereich von IFRS 9 ist auf finanzielle Vermögenswerte eingeschränkt. Finanzielle Verbindlichkeiten sind vorerst ausgeschlossen. Essanelle Hair Group hat auf eine vorzeitige Anwendung des IFRS 9 verzichtet. Die geänderten Regelungen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group haben, da es zurzeit nur die Bewertungskategorie „Loans and Receivables“ gibt.
 - Änderungen zu IAS 24, „Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“ (anzuwenden ab 1. Januar 2011), sollen zunächst die Berichtspflichten von Unternehmen, an denen der Staat beteiligt ist (sog. state-controlled entities), vereinfachen. Bestimmte related party-Beziehungen, die sich aus einer Beteiligung des Staates an Privatunternehmen ergeben, sind von einigen im geänderten Standard genannten Angabepflichten nach IAS 24 ausgenommen. Darüber hinaus wurde die Definition der nahe stehenden Unternehmen und Personen grundlegend überarbeitet. Der geänderte Standard ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am 1. Januar 2011 oder danach beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühere Anwendung möglich ist. Die Essanelle Hair Group hat auf eine vorzeitige Anwendung der Änderungen des IAS 24 verzichtet. Die geänderten Regelungen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
 - Änderungen zu IAS 32, „Klassifizierung von Bezugsrechten“ (anzuwenden ab 1. Februar 2010), regelt zukünftig, dass bestimmte Bezugsrechte sowie Optionen und Optionsscheine in Fremdwährung (also einer anderen Währung als die funktionelle Währung) beim Emittenten, auf dessen Eigenkapitalinstrumente sich diese Rechte beziehen, bilanziell nunmehr als Eigenkapital und nicht mehr als Verbindlichkeiten auszuweisen sind. Diese Änderung umfasst nur solche Bezugsrechte, bei denen die Anzahl der zu beziehenden Instrumente und der Fremdwährungsbetrag zuvor

fixiert sind, und wenn allen bisherigen Inhabern von Eigenkapitaltiteln derselben Klasse dieses Recht anteilig gewährt wird. Eben solche Bezugsrechte – jedoch in der funktionalen Währung des Emittenten – waren schon zuvor als Eigenkapital auszuweisen. Der überarbeitete Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen, erstmals anzuwenden. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Essanelle Hair Group hat auf eine vorzeitige Anwendung der Änderungen des IAS 32 verzichtet. Die geänderten Regelungen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group haben.

- IFRIC 19, „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten mit Eigenkapitalinstrumenten“ (anzuwenden ab 1. Juli 2010), verdeutlicht die Anforderungen in den IFRS, wenn ein Unternehmen die Bedingungen einer finanziellen Verbindlichkeit mit dem Gläubiger neu aushandelt und der Gläubiger dabei Aktien oder andere Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens zur vollen oder teilweisen Tilgung der finanziellen Verbindlichkeit akzeptiert. Die Interpretation tritt für Geschäftsjahre in Kraft, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Essanelle Hair Group hat auf eine vorzeitige Anwendung des IFRIC 19 verzichtet. Darüber hinaus werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernjahresabschluss der Essanelle Hair Group durch die Erstanwendung des IFRIC 19 erwartet.

IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen.

- Das IASB hat einen International Financial Reporting Standard (IFRS) für kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) veröffentlicht. Der IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen ist ein eigenständiger Standard, der auf die Bedürfnisse der entsprechenden Unternehmen und deren Nutzer von deren Abschlüssen zugeschnitten ist. Im Vergleich zu den vollen IFRS wurden viele darin enthaltene Prinzipien zur Bilanzierung und Bewertung von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen vereinfacht, nichtrelevante Themengebiete für KMU weggelassen und die Anzahl der vorgeschriebenen Anhangangaben deutlich reduziert. Die Veröffentlichung der IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group.

2.2 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

2.2.1 TOCHTERUNTERNEHMEN

Tochterunternehmen, d. h. solche Unternehmen, bei denen die Essanelle Hair Group entweder direkt oder indirekt über mehr als die Hälfte der Stimmrechte verfügt oder anderweitig deren Finanz- und Geschäftspolitik bestimmen kann, werden in den Konsolidierungskreis einbezogen. Bei der Beurteilung, ob die Essanelle Hair Group ein anderes Unternehmen in diesem Sinne beherrschen kann, werden die Existenz und die Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die zum Bilanzstichtag ausgeübt oder umgewandelt werden könnten, berücksichtigt.

Tochterunternehmen werden erstmals ab dem Zeitpunkt, zu dem die Essanelle Hair Group die Beherrschungsmöglichkeit über das erworbene Unternehmen erlangt, konsolidiert; sie werden bei Verlust der Beherrschungsmöglichkeit durch die Essanelle Hair Group entkonsolidiert.

Der Erwerb von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode bilanziert.

Die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs bemessen sich nach den hingegebenen Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie den beizulegenden Zeitwerten hingegebener Vermögenswerte, ausgegebener Anteile und/oder übernommener Schulden zzgl. der dem Erwerb direkt zurechenbaren Kosten. Die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden werden zum Erwerbszeitpunkt mit ihren beizulegenden Werten unabhängig von ggf. vorhandenen Minderheitenanteilen angesetzt. Die den erworbenen Anteil an dem zu Zeitwerten bewerteten Reinvermögen des Tochterunternehmens übersteigenden Anschaffungskosten werden als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Sofern die Anschaffungskosten niedriger sind als der Anteil an dem zu Zeitwerten bewerteten Reinvermögen des Tochterunternehmens, wird die Differenz direkt erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Geschäfts- oder Firmenwerte unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung, sondern nur außerplanmäßigen Abschreibungen (Impairment).

Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge werden gegeneinander aufgerechnet. Unrealisierte Gewinne aus Geschäftsvorfällen zwischen Konzernunternehmen werden in voller Höhe eliminiert; unrealisierte Verluste werden insofern eliminiert, als die daraus resultierenden Anschaffungs-/Herstellungskosten den erzielbaren Betrag des entsprechenden Vermögenswerts nicht übersteigen. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Tochterunternehmen wurden, sofern erforderlich, an die im Konzern bestehenden einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angepasst.

2.2.2 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Essanelle Hair Group gehören zum 31. Dezember 2009 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf

Direkte Beteiligungen (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS)

ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GMBH, Düsseldorf (kurz EDL)

Das Stammkapital der ESSANELLE DIENSTLEISTUNGS GMBH beträgt 25.000 € und wird zu 100% von der CFS GmbH gehalten.

2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Der Konzernabschluss ist in Euro aufgestellt, der die funktionale Währung und Berichtswährung der deutschen Muttergesellschaft und der deutschen Tochter- und Enkelgesellschaften bildet.

Fremdwährungstransaktionen fanden weder in 2009 noch in 2008 statt. Für den Fall, dass Fremdwährungstransaktionen stattfinden, werden diese mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zum Stichtagskurs von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden resultieren, werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2.4 SACHANLAGEN

Bei Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um Einrichtungsgegenstände in den Frisiersalons.

Sachanlagen werden mit ihren fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen. Reparaturkosten werden als laufender Aufwand gebucht. Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert. Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögenswerten werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen wirtschaftliche Nutzungsdauern im Wesentlichen von zehn Jahren für Saloneinrichtungen und von vier bis sieben Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zu Grunde.

Der Konzern ist ausschließlich als Leasingnehmer aktiv, wobei sowohl Finanzierungsleasing als auch operatives Leasing betrieben wird.

Anlagevermögen, das geleast wurde und dessen wirtschaftliches Eigentum bei der jeweiligen Konzerngesellschaft liegt (Finance Lease), wird mit dem Barwert der Leasingraten bzw. einem niedrigeren Zeitwert gemäß IAS 17 aktiviert und entsprechend seiner Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Vertragslaufzeit abgeschrieben. Die entsprechenden Zahlungsverpflichtungen aus den Leasingraten werden als finanzielle Verbindlichkeiten passiviert. Der Tilgungsanteil der Leasingraten wird kontinuierlich gegen diese Finanzverbindlichkeiten verrechnet, während der Zinsanteil unter den Zinsaufwendungen erfasst wird.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Anteil der Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am Leasingobjekt verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben, werden als Operating Lease klassifiziert. Die Erfassung der entsprechenden Aufwendungen erfolgt in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die finanziellen Verpflichtungen aus diesem Bereich, insbesondere aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Salons und Beauty Hair Shops, sind unter den mehrjährigen Verpflichtungen aus Mietverhältnissen dargestellt.

Rückbauverpflichtungen der Saloninfrastruktur werden zum Barwert angesetzt und über die Nutzungsdauer des Salons abgeschrieben. Gleichzeitig wird eine Rückstellung passiviert, die über die Nutzungsdauer aufgezinste wird, bis der volle Rückstellungsbetrag erreicht ist.

Bei auslösenden Ereignissen (Triggering Event) wird bei den Sachanlagen geprüft, ob Hinweise für eine Wertminderung vorliegen. Soweit der für einen Vermögenswert erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, wird eine außerplan-

mäßige Abschreibung vorgenommen. Für diesen Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) werden Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene zusammengefasst, für die Cashflows separat identifiziert und zugeordnet werden können (Cash Generating Units, kurz CGU). Als niedrigste Ebene wird der einzelne Friseursalon angesehen, da hieran wirtschaftlicher Erfolg bzw. Misserfolg grundsätzlich festmachbar ist.

Wenn der Grund für eine früher vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist, wird eine Zuschreibung bis höchstens zum Betrag der fortgeschriebenen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten vorgenommen.

Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen werden auf Basis des Buchwerts zum Zeitpunkt des Abgangs berechnet.

Aufwendungen für Instandhaltung und Reparaturen werden aufwandswirksam erfasst.

2.5 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den Nettovermögenswerten des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Es wird davon ausgegangen, dass diese Vermögenswerte grundsätzlich unbegrenzt nutzbar sind und somit keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen sind. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen. Auf der Grundlage dieses Werthaltigkeitstests werden gegebenenfalls außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf Cash Generating Units (Zahlungsmittel generierende Einheiten) verteilt.

Dabei wird grundsätzlich davon ausgegangen, dass die Gesamtheit aller Salons der Essanelle Hair Group, mit Ausnahme der Salons aus dem Erwerb der Gruppe Tröndle, eine einheitliche CGU bilden und insgesamt zu betrachten sind.

Davon abweichend werden die Salons aus dem Erwerb der Gruppe Tröndle aufgrund ihres besonderen Friseurkonzepts und ihrer exponierten Größe jeweils einzeln als CGU definiert.

Erfolgte Wertberichtigungen zum Geschäfts- oder Firmenwert erfahren keine Wertaufholung.

2.6 ÜBRIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Übrige immaterielle Vermögenswerte werden mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Zusätzlich wird auf Wertminderungsbedarf hin geprüft, wenn entsprechende Ereignisse bzw. Änderungen der Umstände anzeigen, dass der Buchwert ggf. nicht mehr erzielbar ist. Die Nutzungsdauer beträgt zwischen 3 und 5 Jahren.

2.7 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte liegen vor in der Bewertungskategorie „Loans and Receivables“ und umfassen Ausleihungen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Forderungen (einschließlich der längerfristigen Ausleihungen) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld, Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt. Forderungen zählen im Essanelle Hair Group-Konzern zu den langfristigen Vermögenswerten und sind als Ausleihungen den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, soweit ihre Fälligkeit 12 Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt. Der Konzern verfolgt im Zusammenhang mit Forderungen und Ausleihungen keine Handelsabsichten.

Finanzielle Vermögenswerte werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. In der Folgebewertung erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode und, falls erforderlich, unter Vornahme von Einzelabwertungen.

Eine Wertminderung auf Forderungen und Salondebitoren wird erfasst, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass Beträge nicht entsprechend den ursprünglich vereinbarten Bedingungen eingezogen werden können. Signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, insbesondere Zahlungsverzögerungen sind Anhaltspunkte für Wertberichtigungen. Der Wertberichtigungsbetrag deckt die Differenz ab zwischen dem fortgeschriebenen Buchwert der Forderung und der Summe der erwarteten Zahlungszuflüsse, abgezinst nach der Effektivzinsmethode.

2.8 VORRÄTE

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt, wobei die Anschaffungskosten nach der First-in-First-out-Methode (FiFo) ermittelt werden. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsverlauf erzielbare Verkaufserlös abzüglich der notwendigen variablen Veräußerungskosten.

2.9 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden anfänglich zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode sowie unter Abzug von Wertminderungen bewertet. Eine Wertminderung wird erfasst, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass fällige Forderungsbeträge nicht vollständig realisiert werden können.

Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden teilweise unter Verwendung von Wertberichtigungskonten erfasst. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine Direktabschreibung erfasst wird, hängt davon ab, wie verlässlich die Risikosituation beurteilt werden kann.

2.10 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Sonstige Vermögenswerte umfassen neben Steuerforderungen und kurzfristigen Abrechnungsposten auch Anzahlungen auf Anlagen und Rechnungsabgrenzungsposten. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten.

Mit Ausnahme der geleisteten Anzahlungen auf Anlagen handelt es sich um nichtfinanzielle Vermögenswerte.

2.11 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betreffen Kassen- und Bankbestände einschließlich der am Bilanzstichtag schwebenden Saloneinzahlungen (Salondebitoren). Die Bewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten.

2.12 ERTRAGSTEUERN

Tatsächliche Ertragsteuern der laufenden Periode sind mit dem Betrag der erwarteten Zahlung bzw. Erstattung angesetzt.

2.13 LATENTE STEUERN

Latente Steuern werden unter Verwendung der Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) für alle temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Vermögenswerte/Verbindlichkeiten und ihren Buchwerten im IFRS-Abschluss angesetzt. Wenn jedoch im Rahmen einer Transaktion, die keinen Unternehmenszusammenschluss darstellt, eine latente Steuer aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit entsteht, die zum Zeitpunkt der Transaktion weder einen Effekt auf den bilanziellen noch auf den steuerlichen Gewinn oder Verlust hat, unterbleibt die Steuerabgrenzung. Auf alle realisierbaren steuerlichen Verlustvorträge werden aktive latente Steuern gebildet. Latente Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze (und Steuervorschriften) bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerforderung bzw. der Begleichung der latenten Steuerverbindlichkeit erwartet wird.

Latente Steuerforderungen werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuernder Gewinn verfügbar sein wird, gegen den die temporäre Differenz verwendet werden kann.

Latente Steuerverbindlichkeiten, die durch temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen entstehen, werden angesetzt, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen vom Konzern gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

2.14 EIGENKAPITAL

Das gezeichnete Kapital ist zum Nennwert der in Umlauf befindlichen Aktien angesetzt.

Die Kapitalrücklage enthält die bar eingezahlten Aufgelder aus verschiedenen Kapitalerhöhungen nach Abzug von direkt

zurechenbaren Kosten der Ausgabe von neuen Aktien (Börseneinführungskosten) unter Berücksichtigung anteiliger latenter Steuern sowie die Rücklagen aus dem Wert der Dienste der Mitarbeiter von ausgegebenen Aktienoptionen zum beizulegenden Zeitwert. Ferner wird hierunter das Aufgeld für den Erwerb eigener Anteile als negativer Posten erfasst. Unter den Gewinnrücklagen wird der Konzernergebnisvortrag abzüglich der Dividendenausschüttung für das Vorjahr sowie der Konzernjahresüberschuss ausgewiesen.

2.15 FINANZSCHULDEN

Finanzschulden liegen vor in der Bewertungskategorie Financial Liabilities measured at Amortised Costs (FLAC) und betreffen vornehmlich die Finanzierung neu eröffneter Frisiersalons und umfassen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und Investitionsdarlehen von Lieferanten. Finanzschulden werden als kurzfristig klassifiziert, sofern nicht das unbedingte Recht besteht, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Finanzschulden werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert nach Abzug von Transaktionskosten angesetzt. In den Folgeperioden werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet; jede Differenz zwischen dem Auszahlungsbetrag (nach Abzug von Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag wird anteilig unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Gesellschaft wendet die Effektivzinsmethode zur Berechnung der fortgeführten Anschaffungskosten der Finanzschulden und der Allokation von Zinserträgen und von Zinsaufwendungen auf die jeweiligen Perioden an. Effektivzinssatz ist derjenige Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit der Finanzschulden oder eine kürzere Periode, soweit zutreffend, exakt auf den Nettobuchwert der Finanzschulden abgezinst werden.

2.16 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Im Konzern existieren zwei Einzelzusagen gegenüber einem Vorstandsmitglied und einem früheren Vorstandsmitglied, für die zum Teil Rückdeckungsversicherungen abgeschlossen sind.

Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined Benefit Obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens, angepasst um kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Gutachter unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industrieanleihen höchster Bonität abgezinst werden (Zinssatz 5,40%; Vorjahr 6,25%).

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die auf erfahrungsbedingten Anpassungen und Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen basieren, werden erfolgswirksam über die erwartete Restdienstzeit der Arbeitnehmer erfasst, soweit ihre Höhe zehn Prozent der Verpflichtung übersteigt.

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung.

2.17 AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNGEN

Der Konzern hat aktienbasierte Vergütungspläne aufgelegt, die durch die Ausgabe eigener Anteile und/oder einer bedingten Kapitalerhöhung beglichen werden sollen. Der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die Gewährung der Optionen wird als Aufwand erfasst. Bei der Bewertung werden Besonderheiten der unternehmensindividuellen Ausgestaltung bei der Essanelle Hair Group berücksichtigt. Der gesamte Aufwand, der über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit zu erfassen ist, ermittelt sich aus dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Option ohne Berücksichtigung nicht marktorientierter Ausübungshürden (z.B. Gewinn- und Umsatzwachstumsziele). Nicht marktorientierte Ausübungshürden werden in den Annahmen bezüglich der Anzahl der Optionen, die erwartungsgemäß ausübbar werden, berücksichtigt. An jedem Stichtag wird die Schätzung der Anzahl der Optionen, die erwartungsgemäß ausübbar werden, überprüft. Die Auswirkungen ggf. zu berücksichtigender Änderungen ursprünglicher Schätzungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung und durch eine entsprechende Anpassung im Eigenkapital über den verbleibenden Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit berücksichtigt. Die bei der Ausübung der Option erhaltenen Zahlungen werden nach Abzug direkt zurechenbarer Transaktionskosten dem gezeichneten Kapital (Nominalwert) und der Kapitalrücklage gutgeschrieben.

2.18 LEISTUNGEN AUS ANLASS DER BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSES

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden geleistet, wenn ein Mitarbeiter vor dem regulären Renteneintritt entlassen wird oder wenn ein Mitarbeiter gegen eine Abfindungsleistung freiwillig aus dem Arbeitsverhältnis ausscheidet. Der Konzern erfasst Abfindungsleistungen, wenn er nachweislich verpflichtet ist, das Arbeitsverhältnis von gegenwärtigen Mitarbeitern entsprechend eines detaillierten formalen Plans, der nicht rückgängig gemacht werden kann, zu beenden oder wenn er nachweislich Abfindungen bei freiwilliger Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Mitarbeiter zu leisten hat. Leistungen, die nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig werden, werden auf ihren Barwert abgezinst.

2.19 BONUSZAHLUNGEN UND TANTIEMEN

Für Bonuszahlungen und Tantiemen wird eine Rückstellung in den Fällen passiviert, in denen eine vertragliche Verpflichtung besteht oder sich aufgrund der Geschäftspraxis der Vergangenheit eine faktische Verpflichtung ergibt.

2.20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Alle übrigen Rückstellungen berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen, deren Eintritt wahrscheinlich ist und die in der Höhe verlässlich ermittelt werden können. Die Rückstellungen werden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt und nicht mit positiven Erfolgsbeträgen saldiert.

Langfristige Rückstellungen werden, sofern der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich ist, mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Der Zinsanteil der Rückstellungszuführungen wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

2.21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode bewertet.

Sonstige Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer, Verbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung sowie Verbindlichkeiten aus Mietverträgen und werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus Mietverträgen handelt es sich um nichtfinanzielle Verbindlichkeiten.

2.22 ERTRAGSREALISIERUNG/AUFWANDSABGRENZUNG

(a) Umsatzerlöse

Umsatzerlöse umfassen den erhaltenen beizulegenden Zeitwert für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen ohne Umsatzsteuer, Rabatte und Preisnachlässe. Die Umsatzerlöse werden in dem Zeitpunkt erfasst, in dem die Waren geliefert bzw. die Dienstleistungen erbracht wurden. Die Einzelhandelsverkäufe bzw. Dienstleistungen werden i.d.R. bar oder per EC-Karte/Kreditkarte abgewickelt.

(b) Betriebliche Aufwendungen

Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Soweit Aufwendungen anfallen, die von bestimmten Bezugsgrößen abhängig sind (z. B. Umsatzmieten) oder für die bereits Vorauszahlungen geleistet wurden, erfolgt eine Abgrenzung dieser Beträge als Verbindlichkeit oder Rückstellung.

(c) Finanzierungserträge und -aufwendungen

Finanzierungserträge und -aufwendungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode periodengerecht erfasst.

3 FINANZRISIKOMANAGEMENT

3.1 FINANZRISIKOFAKTOREN

Durch seine Geschäftstätigkeit ist der Konzern grundsätzlich verschiedenen finanziellen Risiken und anderen Sachrisiken ausgesetzt. Es ist Aufgabe des übergreifenden Risikomanagements des Konzerns, die finanziellen Risiken zu identifizieren, zu bewerten und in Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten (Salons) die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren.

(a) Marktrisiko

Die generell vorhandenen Marktrisiken sind eng verbunden mit Standortrisiken der einzelnen Salons. Um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und abzustellen, werden die verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und, falls erforderlich, Gegenmaßnahmen eingeleitet.

Ein wesentliches Fremdwährungsrisiko ist grundsätzlich nicht gegeben, da der Essanelle Hair Group-Konzern ausschließlich in Deutschland tätig ist.

(b) Kreditrisiko

Kreditrisiken sind beim Eigengeschäft vom Grundsatz her nicht gegeben, da das Friseurgeschäft traditionell als Bargeschäft abgewickelt wird.

In Ausnahmefällen kann es jedoch aufgrund von Rückbelastungen im Zusammenhang mit nicht gedeckten Kreditkarten zu Stundungen und Zahlungsausfällen kommen.

Ein gewisses Risiko besteht darüber hinaus in Bezug auf Kreditvergaben an Franchiseunternehmen, die den Markennamen „essanelle Ihr Friseur“ nutzen. Diese Einzeltransaktionen werden jedoch sehr intensiv durch den Vorstand überwacht.

Für zweifelhafte Forderungen aus nicht gedeckten Zahlungen und Kreditvergaben werden entsprechende Einzelwertberichtigungen gebildet.

(c) Liquiditätsrisiko

Ein Liquiditätsrisiko ist insofern nicht auszuschließen, als dass das Friseurgeschäft konjunkturellen, saisonalen und modischen Schwankungen unterliegt. Es ist Aufgabe des Konzernfinanzmanagements, eine Finanzplanung aufzustellen, in der diese Einflüsse durch Bildung von Finanzreserven entsprechend berücksichtigt werden.

(d) Cashflow-Risiko und Fair Value-Zinsrisiko

Da der Konzern keine wesentlichen verzinslichen Vermögenswerte hält, sind der Konzerngewinn und der operative Cashflow weitestgehend unabhängig von Änderungen des Marktzinssatzes.

Das Zinsrisiko des Konzerns entsteht durch langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten des Konzerns, die zum Teil einer variablen und zum Teil einer festen Verzinsung unterliegen. Die Verbindlichkeiten mit variabler Verzinsung setzen den Konzern einem Cashflow-Zinsrisiko aus. Aus den festverzinslichen Verbindlichkeiten entsteht ein Fair Value-Zinsrisiko. Der Konzern reagiert auf diese grundsätzlich gegebene Risikolage, indem er bei der Aufnahme langfristiger Kredite auf die Ausgewogenheit zwischen variabler und fester Verzinsung achtet. Derivative Finanzinstrumente kommen nicht zur Anwendung.

(e) Sachrisiken

Als Betreiber von Frisiersalons in großer Zahl und an unterschiedlichen Standorten unterliegt die Essanelle Hair Group gewissen Sachrisiken wie Feuer, Einbruch/Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Haftpflicht usw. Der Konzern hat sich dagegen grundsätzlich durch den Abschluss von Versicherungsverträgen abgesichert.

3.2 ERMITTLUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTES

Bei Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wird angenommen, dass der Nominalbetrag abzüglich Wertberichtigungen dem beizulegenden Zeitwert entspricht. Der im Anhang angegebene beizulegende Zeitwert finanzieller Verbindlichkeiten wird durch die Abzinsung der zukünftigen vertraglich vereinbarten Zahlungsströme mit dem gegenwärtigen Marktzinssatz, der dem Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente gewährt würde, ermittelt.

3.3 KAPITALMANAGEMENT

Aufgabe des Kapitalmanagements ist es, die finanziellen Handlungsspielräume, insbesondere die Zahlungsfähigkeit, jederzeit sicherzustellen. Die Grundlinien der Finanzpolitik werden vom Vorstand definiert und vom Aufsichtsrat über-

wacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen der Abteilung Treasury. Als Kapital versteht der Konzern sowohl Eigenkapital als auch Finanzschulden unter Berücksichtigung der für das Unternehmen strategisch angestrebten Expansion in neue Salons.

Um die Expansion durchführen zu können, werden neue Salons sowohl aus den vorhandenen Zahlungsmitteln als auch durch Aufnahme von Fremdkapital finanziert.

Zur Sicherstellung der Liquidität des Unternehmens bedient sich das Unternehmen der kurz-, mittel- und langfristigen Finanzplanung.

Aufgabe der kurzfristigen Finanzierung ist die Sicherstellung der Liquidität im Tagesgeschäft, wobei saisonale Effekte des Friseurgeschäfts mitzubeachten sind. Dies wird durch eine tägliche, auf einen Monat hochgerechnete Liquiditätsplanung überwacht, und Abweichungen im Cashflow (Soll-Ist-Vergleich) werden durch tägliche Verfügbarkeit und Bereitstellung von liquiden Mitteln ausgeglichen.

Die kurzfristige Liquidität 2008 lag bei 0,80, in 2009 bei 0,80 und wurde anhand des Verhältnisses zwischen den kurzfristigen Vermögenswerten zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten gemessen.

Die mittel- und langfristige Finanzplanung umfasst im Wesentlichen die Finanzierung der Salonexpansion. Zur Überwachung und Steuerung der Expansion werden die geplanten Investitionen den geplanten Einnahmen gegenübergestellt. Dies wird durch eine Jahresplanung und einen 4-Jahresplan überwacht, der vom Aufsichtsrat genehmigt wird.

Im längerfristigen Bereich erfolgt die Messung des Kapitalmanagements anhand des Verhältnisses zwischen Eigenkapital und langfristigen Vermögenswerten. Lag das Verhältnis 2008 bei 0,70, so liegt es in 2009 bei 0,72. Die Eigenkapitalquote stieg auf 56,1% in 2009 nach 53,7% in 2008.

4 KRITISCHE SCHÄTZUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu getroffen und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheinen.

Die Schätzungen und Annahmen, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb des nächsten Geschäftsjahres mit sich bringen, werden im Folgenden erörtert:

(a) Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern untersucht anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich im Einklang mit den grundsätzlich festgelegten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegt (Impairmenttest). Dabei wird der erzielbare Ertrag der zu Grunde gelegten Cash Generating Unit, der durch Berechnung des Nutzungswertes ermittelt wurde, in Beziehung gesetzt zu deren Aktivvermögen. Liegt die Summe

der erwarteten und abgezinsten Zahlungsströme unter dem Aktivwert des Investments, werden Abwertungen vorgenommen, wobei der anteilige Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts an die gesunkenen Ertragsaussichten angepasst wird. Der Berechnung des Nutzungswertes müssen Annahmen zugrunde gelegt werden (Erläuterung unter 7).

Würden die erwarteten prognostizierten Cashflows oder der erwartete Abzinsungssatz, der bei der Berechnung der Cashflows zugrunde gelegt wird, um 10% über/unter den Schätzungen des Managements liegen, ergäben sich keine wesentlichen Veränderungen zum bestehenden Ergebnis des Impairmenttest.

(b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Der Konzern verkauft Abonnements und Gutscheine für Friseurdienstleistungen, bei denen zwar eine Zahlung vereinnahmt, aber eine Leistung noch nicht erbracht wurde. Mangels Einzelerfassung der noch ausstehenden Verpflichtungen muss der Umfang zum Bilanzstichtag geschätzt werden. Im Zusammenhang mit den Kundenabonnements erfolgt die Schätzung auf Basis der Monate Oktober bis Dezember mit unterschiedlicher Gewichtung (Oktober 1/3, November 2/3 und Dezember 3/3), wobei eine Berücksichtigung nur dann erfolgt, wenn die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen. Bei den Gutscheinen fließen die Verkaufszahlen der Monate Oktober bis Dezember in die Rückstellung ein, sofern die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen.

Läge die tatsächliche Inanspruchnahme um 10% über/unter dem geschätzten Wert, so würde sich die Rückstellung um einen Betrag von T€ 95 (Vorjahr T€ 84) verändern.

(c) Geschätzte Wertminderung von Saloneinrichtungen

Evtl. sich ergebende Wertminderungen bei Sachanlagen aufgrund ungünstiger Ertragsentwicklung in einzelnen Salons werden unter Berücksichtigung von Reorganisations- und Schließungsmaßnahmen ebenfalls im Rahmen von Werthaltigkeitstests ermittelt. Die dabei zu Grunde gelegten Ertrags- und Aufwandsvorstellungen beruhen weitgehend auf Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung sowohl in regionaler als auch in gesamtwirtschaftlicher Beziehung.

5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Voraussetzungen für eine Segmentberichterstattung sind weder in regionaler noch in sachlicher oder organisatorischer Hinsicht gegeben.

Eine regionale Diversifizierung unseres Absatzgebietes ist nicht praktikabel, da der Konzern ausschließlich in Deutschland tätig ist und Risiken und Chancen des Friseurgeschäfts innerhalb Deutschlands weitgehend identisch sind.

In sachlich organisatorischer Hinsicht ist eine Unterscheidung nach Marketinglinien oder Salonkonzepten nicht sinnvoll, da nur eine Art von Dienstleistung angeboten wird, nämlich die Friseurdienstleistung, ergänzt um den Verkauf von Haarpflegeprodukten. In den einzelnen Salonkonzepten werden zwar unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt, jedoch steht dem Kunden in allen Konzepten grundsätzlich die gesamte Palette der Friseurdienstleistungen zur Verfügung. Das interne Reporting basiert auf Rechnungslegungsinformationen auf Salonebene; die die Friseurleistungen ergänzenden Umsätze aus dem Verkauf von Haarpflegeprodukten werden in diese Auswertungen integriert und nicht als eigenständiges Segment geführt. Die Erträge und Aufwendungen aus dem Franchisegeschäft sowie die diesem Geschäft zuzuordnenden Vermögens- und Schuldposten sind insgesamt von untergeordneter Bedeutung.

6 SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Aktivierte Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	48.377.086,62	9.895.424,49	58.272.511,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-29.193.395,28	-7.406.646,58	-36.600.041,86
Buchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73
Geschäftsjahr 2008			
Eröffnungsbuchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73
Zugänge	7.455.439,92	227.486,70	7.682.926,62
Abgänge	-2.109.750,49	0,00	-2.109.750,49
Zugänge Abschreibungen	-4.380.492,34	-738.019,52	-5.118.511,86
Abgänge Abschreibungen	1.984.140,75	0,00	1.984.140,75
Endbuchwert netto	21.953.636,66	1.978.245,09	23.931.881,75
Zum 31. Dezember 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	53.722.776,05	10.122.911,19	63.845.687,24
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-31.589.746,87	-8.144.666,10	-39.734.412,97
Buchwert netto	21.953.636,66	1.978.245,09	23.931.881,75
Geschäftsjahr 2009			
Eröffnungsbuchwert netto	21.953.636,66	1.978.245,09	23.931.881,75
Zugänge	5.337.886,92	90.002,50	5.427.889,42
Abgänge	-1.141.969,79	0,00	-1.141.969,79
Zugänge Abschreibungen	-4.746.691,73	-570.133,55	-5.316.825,28
Abgänge Abschreibungen	977.373,82	0,00	977.373,82
Endbuchwert netto	22.380.235,88	1.498.114,04	23.878.349,92
Zum 31. Dezember 2009			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	57.918.693,18	10.212.913,69	68.131.606,87
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-35.359.064,78	-8.714.799,65	-44.073.864,43
Buchwert netto	22.380.235,88	1.498.114,04	23.878.349,92

Investitionen in Sachanlagen von T€ 5.428 (Vorjahr T€ 7.683) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2009 mit einem Nettobuchwert von T€ 165 (Vorjahr T€ 126) betreffen hauptsächlich Salonschließungen. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 1 (Vorjahr T€ 1) und Verluste von T€ 19 (Vorjahr T€ 94) erzielt.

Das Sachanlagevermögen unterliegt keinen Verfügungsbeschränkungen. Bei lieferantenfinanzierten Saloneinrichtungen bestehen verlängerte Eigentumsvorbehalte.

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 297 (Vorjahr T€ 277) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops Mietaufwendungen in Höhe von T€ 21.283 (Vorjahr T€ 20.647) enthalten.

Der Werthaltigkeitstest für Sachanlagen erfolgt differenziert nach einzelnen Salonstandorten auf der Grundlage der nachhaltig erwarteten Cashflows der einzelnen Salons nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf 10 Jahre wie im Vorjahr mit einem Diskontierungszins von 10% vor Steuern. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt.

Aus dem Impairmenttest ergaben sich Wertminderungen auf das Sachanlagevermögen nach IAS 36 von T€ 0 (Vorjahr T€ 0).

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 1. Januar 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	769.513,29	20.699.394,01
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-592.255,85	-592.255,85
Buchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54
Geschäftsjahr 2008			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54
Zugänge	0,00	43.474,74	43.474,74
Abgänge	0,00	-2.593,61	-2.593,61
Zugänge Abschreibungen	0,00	-79.779,59	-79.779,59
Abgänge Abschreibungen	0,00	2.593,61	2.593,61
Endbuchwert netto	19.558.872,10	140.952,59	19.699.824,69
Zum 31. Dezember 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	810.394,42	20.740.275,14
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-669.441,83	-669.441,83
Buchwert netto	19.558.872,10	140.952,59	19.699.824,69
Geschäftsjahr 2009			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	140.952,59	19.699.824,69
Zugänge	0,00	37.824,37	37.824,37
Abgänge	0,00	-3.429,07	-3.429,07
Zugänge Abschreibungen	0,00	-72.409,71	-72.409,71
Abgänge Abschreibungen	0,00	3.429,07	3.429,07
Endbuchwert netto	19.558.872,10	106.367,25	19.665.239,35
Zum 31. Dezember 2009			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	844.789,72	20.774.670,44
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-738.422,47	-738.422,47
Buchwert netto	19.558.872,10	106.367,25	19.665.239,35

Nach Salonerwerben unterteilt stellen sich die Geschäfts- oder Firmenwerte wie folgt dar:

in €	Essanelle-Salons	Tröndle-Salons	Gesamt
Zum 1. Januar 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Geschäftsjahr 2008			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zugänge / Abgänge	0,00	0,00	0,00
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zum 31. Dezember 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Geschäftsjahr 2009			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zugänge / Abgänge	0,00	0,00	0,00
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zum 31. Dezember 2009			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonerwerben, wobei jeder einzelne Tröndle-Salon eine Cash Generating Unit darstellt und die übrigen Essanelle Hair Group-Frisiersalons in ihrer Gesamtheit eine weitere CGU bilden. Grundlage des Impairmenttests sind die erzielbaren Erträge dieser Cash Generating Units, die sich nach dem Nutzungswert berechnen. Grundlage hierfür sind die nachhaltig erwarteten Cashflows innerhalb der CGUs nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung des Folgejahres. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf 10 Jahre wie im Vorjahr mit einem Diskontierungszinssatz von 10% vor Steuern. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt.

Der Hochrechnung liegt die Überlegung zu Grunde, dass nach Überwindung der Anlaufsituation (meist verbunden mit Anlaufverlusten) von 1 – 2 Jahren jeder Salon aufgrund seiner vorgegebenen Kapazität und Lage einen bestimmten Ergebnisbeitrag liefern wird. Darüber hinaus werden Sondereffekte des letzten Jahres eliminiert (z.B. bedingt durch Umbaumaßnahmen, Wechsel in der Salonleitung) und dann wird entschieden, ob sich diese bereits im nächsten Jahr auswirken oder erst ab dem übernächsten Jahr.

Der verwendete Diskontierungsfaktor liegt mit 10% (Vorjahr 10%) in der Höhe desjenigen Zinssatzes, der intern bei der Essanelle Hair Group für Investitionsentscheidungen als Mindestverzinsungsvorgabe verwendet wird und anschließend für die Performancemessung herangezogen wird. Dieser Zinssatz liegt bewusst erheblich über dem Kapitalmarktzins des Unternehmens (value in use), welcher in Form eines WACC (weighted average cost of capital) zu ermitteln ist. Da selbst unter Anwendung eines Zinssatzes von 10% keine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen war, wurde auf eine Kalkulation mittels des tatsächlichen WACC verzichtet. Der anzuwendende WACC liegt nachrichtlich bei 4,8% (Vorjahr 7,8%).

In 2009 haben sich aus dem Impairmenttest wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte ergeben.

8 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair-Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2008			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	472.137,88	107.994,93	580.132,81
Kumulierte Abschreibungen	-472.137,88	-8.301,89	-480.439,77
Buchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04
Geschäftsjahr 2008			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04
Abgänge	-71.408,40	-12.436,30	-83.844,70
Abgänge Abschreibungen	71.408,40	0,00	71.408,40
Endbuchwert netto	0,00	87.256,74	87.256,74
Zum 31. Dezember 2008			
Geschäftsjahr 2009			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	87.256,74	87.256,74
Abgänge	0,00	-60.065,50	-60.065,50
Zugänge	0,00	70.000,00	70.000,00
Zugänge Abschreibungen	0,00	0,00	0,00
Endbuchwert netto	0,00	97.191,24	97.191,24
Zum 31. Dezember 2009			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	400.729,48	105.493,13	506.222,61
Kumulierte Abschreibungen	-400.729,48	-8.301,89	-409.031,37
Buchwert netto	0,00	97.191,24	97.191,24

Ausleihungen betreffen insgesamt Darlehen an vier verschiedene Personen, die planmäßig getilgt werden.

Die Darlehen werden wie im Vorjahr mit Zinssätzen von 2,0% bis 4,5% verzinst. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind Zinserträge von T€ 2 (Vorjahr T€ 2) enthalten.

Unterteilt nach Fälligkeitskategorien setzt sich der Nettobuchwert der Ausleihungen wie folgt zusammen:

in €	31.12.2009	31.12.2008
Noch nicht fällig	96.175,53	79.559,01
Überfällig und nicht wertgemindert	1.015,71	7.697,73
	97.191,24	87.256,74

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2009			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	97.191,24	9.153,55	15.577,78	72.459,91

in €	31.12.2008			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	87.256,74	14.874,21	17.170,86	55.211,67

9 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.09	31.12.08
Verkaufsware	4.173.274,79	4.659.577,67
Kabinettware	2.739.198,11	2.447.066,99
	6.912.472,90	7.106.644,66
Wertminderung	-107.420,00	-110.520,00
	6.805.052,90	6.996.124,66

Die Vorräte werden zu ihren Anschaffungskosten oder einem niedrigeren Nettoveräußerungswert angesetzt. Aufgrund des Risikos von Veralterung, Beschädigung und sinkenden Absatzpreisen werden Wertberichtigungen vorgenommen, deren Veränderung unter dem Materialaufwand erfasst wird.

Die Vorräte unterliegen keinen Verfügungsbeschränkungen.

10 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2009	31.12.2008
Bruttoforderungen	379.306,12	425.958,18
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-214.009,55	-249.580,60
	165.296,57	176.377,58

Unterteilt nach Fälligkeitskategorien setzt sich der Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt zusammen:

in €	31.12.2009	31.12.2008
Überfällig und nicht wertgemindert	118.485,76	171.180,57
Überfällig und wertberichtigt	46.810,81	5.197,01
	165.296,57	176.377,58

Die überfälligen und nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in folgenden Zeitbändern überfällig:

in €	31.12.2009	31.12.2008
Weniger als 30 Tage	110.908,18	94.953,17
Zwischen 30 und 60 Tagen	7.369,48	22.461,23
Zwischen 61 und 90 Tagen	40,00	0,00
Zwischen 91 und 180 Tagen	69,20	9.568,93
Zwischen 181 und 360 Tagen	98,90	44.197,24
Mehr als 360 Tage	0,00	0,00
	118.485,76	171.180,57

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

Die Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	2009	2008
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	249.580,60	249.004,22
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	0,00	23.468,55
Inanspruchnahme	-14.237,60	-20.769,68
Auflösungen	-21.333,45	-2.122,49
	214.009,55	249.580,60

Die Forderungsverluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und die Erträge aus Zahlungseingängen von abgeschriebenen Forderungen in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

11 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.09	31.12.08
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	68.625,73	20.000,00
Rechnungsabgrenzungsposten	167.065,19	140.230,51
Mietkautionen	64.049,98	47.210,73
Mietforderungen	19.384,50	76.942,31
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	140.144,12	133.938,04
Steuererstattungsansprüche	9.375,66	9.919,99
Übrige	79.425,73	104.464,42
	548.070,91	532.706,00

Es handelt sich mit Ausnahme der Anzahlungen auf Anlagenbestellungen um nicht finanzielle Vermögenswerte.

Die Bewertung erfolgte zu Anschaffungskosten. Abzinsungen wurden wegen der Kurzfristigkeit der Ansprüche nicht vorgenommen.

12 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.09	31.12.08
Guthaben bei Kreditinstituten	3.785.859,78	3.558.183,27
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	472.724,04	1.268.346,56
Kassenbestände	762.148,76	773.638,43
	5.020.732,58	5.600.168,26

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 0,86% (Vorjahr 2,22%)

Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

13 GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Gesellschaft beträgt € 4.595.044,00 und ist eingeteilt in 4.595.044 Aktien in Form von nennbetragslosen Stückaktien. Jede Stückaktie gewährt eine Stimme.

Der auf das gezeichnete Kapital entfallende Anteil aus dem Erwerb eigener Anteile wird vom gezeichneten Kapital offen abgesetzt.

in €	2009	2008
Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
Erwerb eigener Anteile	-72.203,00	-72.203,00
Stand 31.12.	4.522.841,00	4.522.841,00

Die vom gezeichneten Kapital abgesetzten Beträge beruhen auf Erwerben eigener Aktien in 2005 und 2008.

In 2005 hat die Gesellschaft auf Grund der Ermächtigung des Vorstands durch Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Juni 2004 60.000 nennbetragslose Stückaktien, dies entspricht 1,31% des gezeichneten Kapitals, in vier Transaktionen erworben:

7.275 Stück zu einem Kurs von € 7,70 und 4.750 Stück zu einem Kurs von € 7,74 am 28. Oktober 2005, 19.600 Stück zu einem Kurs von € 7,70 am 7. November 2005 und 28.375 Stück zu einem Kurs von € 7,625 am 10. November 2005.

Grund für den Erwerb ist die Bedienung des Mitarbeiteroptionsprogramms. Der Vorstand ist jedoch auch ermächtigt, die eigenen Anteile unter Zustimmung des Aufsichtsrats als Gegenleistung an Dritte im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen oder des Zusammenschlusses mit Unternehmen zu verwenden oder die Aktien einzuziehen.

Weiterhin wurde der Vorstand durch den Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 ermächtigt, eigene Aktien bis zu einem Anteil am Grundkapital der Gesellschaft von 10% zu erwerben.

Der Erwerb in 2008 von 12.203 nennbetragslosen Stückaktien erfolgte in 4 Transaktionen: 3.440 Stück zu einem Kurs von € 8,34 am 23. September 2008, 5.183 Stück zu einem Kurs von € 7,70 am 7. November 2008, 1.740 Stück zu einem Kurs von € 7,26 am 28. November 2008 und 1.840 zu einem Kurs von € 7,06 am 29. Dezember 2008.

Der Vorstand ist ermächtigt, die eigenen Anteile unter Zustimmung des Aufsichtsrates als Gegenleistung an Dritte im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen oder des Zusammenschlusses mit Unternehmen zu verwenden oder die Aktien einzuziehen.

(1) Bedingtes Kapital

Auf der Hauptversammlung vom 28. Mai 2001 wurde beschlossen, dass zur Bedienung eines Mitarbeiteroptionsprogramms das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 263.141,00 durch Ausgabe von bis zu 263.141 neuen Stückaktien bedingt erhöht wird (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Bezugsrechte auf Aktien ausgegeben werden und deren Inhaber das gewährte Bezugsrecht ausüben. Im Geschäftsjahr 2006 wurden insgesamt 95.044 Aktien im Rahmen einer bedingten Kapitalerhöhung (Ausübung von Aktienoptionen) neu gezeichnet. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Bezugsrechten entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzulegen. Hierbei dient die bedingte Kapitalerhöhung ausschließlich der Gewährung von Bezugsrechten an

- Mitglieder des Vorstandes der Essanelle Hair Group,
- Mitglieder der Geschäftsleitungsorgane bestimmter, nachgeordneter verbundener Unternehmen und
- Arbeitnehmer der Essanelle Hair Group sowie bestimmter, nachgeordneter verbundener Unternehmen.

Nach Ausschöpfung dieser Ermächtigung haben die Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 24. Juni 2005 beschlossen, den Vorstand zu ermächtigen, bis zum Ablauf von 6 Monaten nach Durchführung der in 2008 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung der Essanelle Hair Group weitere Bezugsrechte an Bezugsberechtigte auszugeben. Für Mitglieder des Vorstandes der Essanelle Hair Group liegt die Zuständigkeit zur Gewährung von Bezugsrechten ausschließlich beim Aufsichtsrat. Es wurden per 31.12.2009 keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben.

(2) Mitgeteilte Beteiligungen gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG*

Meldepflichtiger	Datum	Grund	Stimmrechtsanteil
Friseur Klier GmbH, Wolfsburg	08.12.09	Unterschreitung der Schwellen von 25, 20, 15, 10, 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Saxonia Holding-Verwaltungs-GmbH, Wolfsburg	24.09.09	Unterschreitung der Schwellen von 75, 50, 30 25, 20, 15, 10, 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Uwe Grimminger, Deutschland	20.02.08	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	0,00%
Jürgen Tröndle, Deutschland	11.02.08	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	0,00%
Axxion S.A., Luxemburg-Munsbach/Luxemburg	22.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Hubertus Klier, Wolfsburg	22.02.08	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75% der Stimmrechte	89,77%
Joachim Klier, Wolfsburg	22.02.08	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75% der Stimmrechte	89,77%
Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg	22.02.08	Überschreitung der Schwellen von 50 und 75% der Stimmrechte	89,77%
INTRINSIC VALUE INVESTORS (IVI) LLP, 1 HAT & MITRE COURT, 88 ST JOHN STREET, LONDON, EC1M 4EL, VEREINIGTES KÖNIGREICH	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
IVI UMBRELLA FUND PLC	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
Ratio European Fund	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
MAC Lochsong 19A Limited	20.02.08	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	0,00%
Ratio Asset Management LLP, London, Großbritannien	20.02.08	Unterschreitung der Schwellen von 10, 5 und 3% der Stimmrechte	0,00%
FPM Funds SICAV, Luxemburg	09.02.07	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	1,67%
Fortis Investment Management S.A., Brüssel/Belgien	22.05.07	Überschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	5,07%
Threadneedle Investment Funds ICVC, London/Großbritannien, die Stimmrechte sind folgenden Gesellschaften zuzurechnen: Threadneedle Investment Services Limited, Threadneedle Asset Management Limited – beide mit Sitz in London/Großbritannien, Threadneedle Asset Management Holding Limited, London/Großbritannien, und der Ameriprise Financial Inc., Minneapolis/USA	04.04.07	Unterschreitung der Schwelle von 3% der Stimmrechte	2,93%
dit Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, Frankfurt am Main	21.11.06	Unterschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	3,56%
INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., Niederlande, für Rechnung der Halder INVESTMENTS IV-A C.V., Niederlande.	29.04.05	Unterschreitung der Schwellen von 10 und 5% der Stimmrechte	3,79%
Stadtsparkasse Köln	24.11.04	Unterschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	1,56%

*Aufgrund der damals nicht vorgesehenen Meldepflichten für Beteiligungen von unter 5% ist es möglich, dass teilweise keine Beteiligungen dieser Investoren mehr bestehen.

(3) Aktienoptionen

Auf der Grundlage des von der Hauptversammlung beschlossenen Aktienoptionsprogramms wurden in den Jahren 2003 bis 2006 in 4 Tranchen jeweils zum 29.9. Bezugsrechte an Mitarbeiter und den Vorstand ausgegeben. Diese Bezugsrechte sind zusammengefasst mit folgenden Bedingungen verbunden:

Underlying	Stückaktie der Essanelle Hair Group
Bezugsrecht	Recht zum Bezug einer Stückaktie der Essanelle Hair Group zum Ausübungspreis
Ausübungspreis	Durchschnitt der Schlusskurse der Essanelle Hair Group-Aktie im XETRA-Handel an den ersten zehn Handelstagen des Monats, in dem die Bezugsrechte gewährt werden
Erfolgsziele	Für die Ausübung der Bezugsrechte gilt ein absolutes und ein relatives Erfolgsziel: <ul style="list-style-type: none"> – Der Börsenkurs der Stammaktie der Essanelle Hair Group muss im Zeitraum zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte um monatlich durchschnittlich mindestens 1% gestiegen sein (absolutes Erfolgsziel) – Der Börsenkurs der Stammaktie der Essanelle Hair Group muss im Zeitraum zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte prozentual gleich oder stärker gestiegen oder prozentual gleich oder geringer gefallen sein wie der SDAX-Index (relatives Erfolgsziel)
Wartezeit	Die Wartezeit beginnt mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet mit Beginn des ersten Ausübungszeitraums nach Ablauf von zwei Jahren nach Ausgabe der Bezugsrechte
Laufzeit	Die Laufzeit beginnt mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet mit Ablauf des sechsten Ausübungszeitraums nach Ablauf der Wartezeit
Ausübungszeiträume	Die Ausübungszeiträume beginnen jeweils mit dem Börsenhandelstag und enden mit dem zwanzigsten Börsenhandelstag nach der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung und nach der Veröffentlichung eines Quartalsberichts für das dritte Quartal des Geschäftsjahres

In 2003 wurden 60.928 Bezugsrechte der Tranche I mit einem Ausübungspreis von € 2,53 zugeteilt. Von diesen Optionen wurden in 2006 58.563 Stück von Mitarbeitern ausgeübt. Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug € 7,72.

In 2004 wurden 40.620 Bezugsrechte der Tranche II mit einem Ausübungspreis von € 3,98 zugeteilt. Von diesen Optionen wurden in 2006 36.481 Stück von Mitarbeitern ausgeübt. Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug € 8,49.

In 2005 wurden 138.072 Bezugsrechte der Tranche III mit einem Ausübungspreis von € 6,88 zugeteilt. Eine Ausübung ist bislang noch nicht erfolgt.

In 2006 wurden 87.623 Bezugsrechte der Tranche IV mit einem Ausübungspreis von € 7,75 zugeteilt.

In 2007 reduzierte sich dieser Bestand (Tranche IV) aufgrund des Ausscheidens von Berechtigten aus dem Unternehmen um 19.838 Stück.

In 2008 ist keine weitere Veränderung im Bestand der Bezugsrechte eingetreten.

In 2009 sind wegen Zeitablaufs 6.504 Bezugsrechte verfallen.

In Tabellenform stellt sich der Stand der noch ausstehenden Optionen wie folgt dar:

	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Ausgegebene Optionen	613.679	134.198	87.898	229.500	162.083
Nicht angenommene Optionen	-286.436	-73.270	-47.278	-91.428	-74.460
Angenommene Optionen	327.243	60.928	40.620	138.072	87.623
Ausübung in 2006	-95.044	-58.563	-36.481	0	0
Verfall wegen Zeitablaufs	-6.504	-2.365	-4.139	0	0
Verfall wegen Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-19.838	0	0	0	-19.838
Noch nicht ausgeübt	205.857	0	0	138.072	67.785
Verfallsdatum		25. Juli 2008	24. Juli 2009	23. Juli 2010	22. Juli 2011

Die Bezugsrechte wurden zum Grant Date mit einer Monte-Carlo-Simulation, welche das absolute und relative Erfolgsziel des Optionsplans berücksichtigt, bewertet. Folgende Parameter sind in die jeweilige Bewertung der Optionen eingeflossen:

	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Aktienkurs	2,55 €	4,00 €	7,44 €	7,63 €
Ausübungspreis	2,53 €	3,98 €	6,88 €	7,75 €
Volatilität Essanelle	70,92%	61,69%	57,73%	53,56%
Volatilität SDAX	12,26%	11,64%	10,89%	11,43%
Korrelation Essanelle/SDAX	0,3221	0,3083	0,3585	0,3779
Laufzeit	4,82 Jahre	4,82 Jahre	4,81 Jahre	4,81 Jahre
Risikoloser Zinssatz	3,26%	3,27%	2,69%	3,56%
Erwartete Dividende	0	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum Grant Date pro Stück	1,30	1,85	3,47	3,18
Beizulegender Zeitwert Gesamt	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30

Der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die Gewährung der Optionen wurde bis 2008 vollständig als Aufwand erfasst.

Für die in 2006 ausgeübten 95.044 Stück Bezugsrechte wurden insgesamt € 293.358,77 Erlöst.

Differenziert nach den einzelnen Aktienoptionsprogrammen setzt sich die Rücklage wie folgt zusammen:

	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Gesamt-Rücklage lt. Plan (100%)	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30
Stand der Rücklage am 31.12.2009	849.019,54	79.206,40	75.147,00	479.109,84	215.556,30

Die entsprechend zeitanteilig gebildete Rücklage hat sich wie folgt entwickelt:

in €	2009	2008
Stand 01.01.	849.019,54	768.136,33
Zugang lt. Aufbauplan	0,00	80.883,21
Stand 31.12.	849.019,54	849.019,54

Von dem ausgewiesenen Zugang entfallen € 0 (Vorjahr € 0) auf die dritte Tranche und € 0 (Vorjahr € 80.883,21) auf die vierte Tranche.

(4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien

in €	2009	2008
Jahreshöchstkurs	9,00	9,80
Jahrestiefstkurs	5,50	6,60
Jahresendkurs	7,90	7,45
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.595.044
davon eigene Anteile	72.203	72.203

14 KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält die bar eingezahlten Aufgelder aus den verschiedenen Kapitalerhöhungen sowie die Verminderung um die Börseneinführungskosten. Der nicht auf das gezeichnete Kapital entfallende Betrag aus dem Erwerb eigener Aktien wurde von der Kapitalrücklage abgesetzt.

in €	2009	2008
Aufgelder aus Bareinzahlungen der ehemaligen GmbH-Gesellschafter aufgrund von Kapitalerhöhungen	5.892.650,58	5.892.650,58
Agio Börsengang	11.209.912,92	11.209.912,92
Börseneinführungskosten (nach Steuern)	-1.966.489,28	-1.966.489,28
	<u>15.136.074,22</u>	<u>15.136.074,22</u>
Erwerb eigener Anteile	-465.709,36	-400.061,88
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I-II)	198.314,77	198.314,77
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	849.019,54	768.136,33
Stand 1.1.	<u>15.717.699,17</u>	<u>15.702.463,44</u>
Erwerb eigener Anteile	0,00	-65.647,48
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	0,00	80.883,21
Stand 31.12.	<u>15.717.699,17</u>	<u>15.717.699,17</u>

15 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2009	2008
Stand 01.01.	10.357.743,59	8.979.264,34
Dividendenausschüttung	-2.261.420,52	-2.267.521,16
Konzernjahresüberschuss	3.206.710,72	3.646.000,41
Stand 31.12.	<u>11.303.033,79</u>	<u>10.357.743,59</u>

Die Dividendenausschüttung erfolgte in Höhe von € 0,50 je Aktie bei einem zugrunde gelegten Aktienvolumen von 4.522.841 Stück.

16 FINANZSCHULDEN

in €		31.12.2009		
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.423.962,71	636.067,99	787.894,72	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	495.762,83	388.324,47	107.438,36	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.914.119,90	1.162.001,16	1.752.118,74	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	1.440.980,68	1.000.000,00	440.980,68	0,00
	6.274.826,12	3.186.393,62	3.088.432,50	0,00

in €		31.12.2008		
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.072.527,96	654.106,92	1.418.421,04	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.061.468,42	630.460,37	431.008,05	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.671.361,21	881.437,42	1.789.923,79	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	2.607.842,60	1.130.846,40	1.476.996,20	0,00
	8.413.200,19	3.296.851,11	5.116.349,08	0,00

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der Finanzschulden des Essanelle Hair Group-Konzerns ersichtlich:

in €		31.12.2009		
	Summe	Cash-Flows 2010	Cash-Flows 2011 bis 2014	Cash-Flows nach 2014
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.471.654,82	669.115,36	802.539,46	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	516.051,34	406.193,52	109.857,82	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	3.086.276,20	1.249.400,25	1.836.875,95	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	1.463.775,42	1.019.637,13	444.138,29	0,00
	6.537.757,78	3.344.346,26	3.193.411,52	0,00

in €		31.12.2008		
	Summe	2009	Cash-Flows 2010 bis 2013	Cash-Flows nach 2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.224.369,20	731.911,92	1.492.457,28	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.124.138,54	677.821,02	446.317,52	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.847.623,01	973.070,32	1.873.550,13	1.002,56
Sonstige Finanzdarlehen	2.741.798,68	1.213.730,65	1.528.068,03	0,00
	8.937.929,43	3.596.533,91	5.340.392,96	1.002,56

Die in den Cashflows enthaltenen Zinsen betreffen fixe und variable Anteile:

in €		31.12.2009			
	Zins-Summe	Zinsanteil im Cash-Flow 2010	Zinsanteil Cash-Flows 2011 bis 2014	Zinsanteil Cash-Flows nach 2014	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
Zins fix	19.342,11	15.197,37	4.144,74	0,00	
Zins variabel	28.350,00	17.850,00	10.500,00	0,00	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing					
Zins fix	20.288,51	17.869,05	2.419,46	0,00	
Investitionsdarlehen von Lieferanten					
Zins fix	172.156,30	87.399,09	84.757,21	0,00	
Sonstige Finanzdarlehen					
Zins variabel	22.794,74	19.637,13	3.157,61	0,00	
	262.931,66	157.952,64	104.979,02	0,00	

in €		31.12.2008			
	Zins-Summe	Zinsanteil im Cash-Flow 2009	Zinsanteil Cash-Flows 2010 bis 2013	Zinsanteil Cash-Flows nach 2013	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
Zins fix	45.592,11	26.250,00	19.342,11	0,00	
Zins variabel	106.249,13	51.555,00	54.694,13	0,00	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing					
Zins fix	62.670,12	47.360,65	15.309,47	0,00	
Investitionsdarlehen von Lieferanten					
Zins fix	176.261,80	91.632,90	83.626,34	1.002,56	
Sonstige Finanzdarlehen					
Zins variabel	133.956,08	82.884,25	51.071,83	0,00	
	524.729,24	299.682,80	224.043,88	1.002,56	

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €		31.12.2009			
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25	1.055.541,67	425.541,67	630.000,00	
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25%	368.421,04	210.526,32	157.894,72	
		1.423.962,71	636.067,99	787.894,72	

in €	31.12.2008			
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25	1.493.580,60	443.580,60	1.050.000,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25%	578.947,36	210.526,32	368.421,04
		2.072.527,96	654.106,92	1.418.421,04

Um die Zahlungsfähigkeit des Essanelle Hair Group-Konzerns jederzeit sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien vorgehalten.

Hierzu bestehen Kontokorrent-Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen von € 2,5 Mio. (Vorjahr € 3,5 Mio.). Davon sind zum Bilanzstichtag € 2,5 Mio. (Vorjahr € 3,5 Mio.) nicht genutzt.

Kreditsicherheiten für Bankdarlehen wurden nicht gegeben.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Die Essanelle Hair Group hat die Saloneinrichtung in den letzten Jahren teilweise im Wege des Finanzierungsleasings beschafft. Dies erfolgte sowohl im Rahmen von Sale-and-Lease-back-Geschäften als auch im Wege eines direkten Leasings von Anlagegegenständen. Die Leasingverträge werden entsprechend ihren Laufzeiten und Konditionen im Sachanlagevermögen aktiviert und in den Finanzschulden passiviert. Die planmäßigen Abschreibungen beruhen auf einer geschätzten Nutzungsdauer von drei bis zehn Jahren. Die Tilgung der Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Leasingverträge in Zeiträumen zwischen 4 bis 5 Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 1.498.114,04 (Vorjahr € 1.978.245,09) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 495.762,83 (Vorjahr € 1.061.468,42). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 6% und 11% p.a. (Vorjahr zwischen 5% und 11%) verzinst.

in €	2009		2008	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	406.193,52	388.324,47	677.821,02	630.460,37
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	109.857,82	107.438,36	446.317,52	431.008,05
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	516.051,34	495.762,83	1.124.138,54	1.061.468,42

Investitionsdarlehen von Lieferanten

Die Darlehen dienen der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie sind fällig in einem Zeitkorridor von 1 bis 5 Jahren. Als Sicherheit wurden die mit den Darlehen angeschafften Saloneinrichtungen mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen. Die Zinssätze betragen für Finanzierungen, die in den Jahren 2000 bis 2005 abgeschlossen wurden, 2,9% und für neue Finanzierungen ab 2006 3,5%.

Sonstige Finanzdarlehen

Es handelt sich um zwei Kredite bei einem Lieferanten, die innerhalb der nächsten zwei Jahre jeweils quartalsweise zurückzahlen sind. Die Verzinsung erfolgt mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% bzw. 1,2%, wobei die Zinszahlungen zum Quartalsende erfolgen.

Die angegebenen Werte entsprechen jeweils den Zeitwerten. Sondertilgungen sind bei allen bestehenden Darlehen möglich.

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten nach IAS 39

in €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert Gesamt **	Überleitung zum Buchwert keine Finanz- instrumente	Wertansatz nach	
				IAS 39 *	IAS 17
31.12.2009					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	97.191,24	0,00	97.191,24	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	165.296,57	0,00	165.296,57	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	548.070,91	479.445,18	68.625,73	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	5.020.732,58	0,00	5.020.732,58	0,00
Passiva					
Finanzschulden	FLAC	6.274.826,12	0,00	5.779.063,29	495.762,83
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	4.477.410,53	0,00	4.477.410,53	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.885.634,05	2.692.342,18	193.291,87	0,00
31.12.2008					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	87.256,74	0,00	87.256,74	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	176.377,58	0,00	176.377,58	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	532.706,00	512.706,00	20.000,00	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	5.600.168,26	0,00	5.600.168,26	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	8.413.200,19	0,00	7.351.731,77	1.061.468,42
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	4.399.960,59	0,00	4.399.960,59	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.987.225,77	2.595.668,84	391.556,93	0,00

LaR = Loans and Receivables

FLAC = Financial Liabilities Measured at Amortised Costs (FLAC)

* Die Wertansätze nach IAS 39 betreffen lediglich fortgeführte Anschaffungskosten.

** Die ausgewiesenen Buchwerte entsprechen dem Fair Value.

17 LATENTE STEUERVERBINDLICHKEITEN

Zusammensetzung

in €	31.12.2009	31.12.2008
Passive latente Steuer	4.297.354,57	3.747.354,57

Latente Steuerverbindlichkeiten und -forderungen werden grundsätzlich saldiert, wenn ein einklagbares Recht besteht, die laufenden Steuerforderungen gegen die laufenden Steuerverbindlichkeiten aufzurechnen und wenn die latenten Steuern gegen dieselbe Steuerbehörde bestehen. Zu den Bilanzstichtagen 31.12.2009 und 31.12.2008 haben lediglich latente Steuerverbindlichkeiten vorgelegen.

Latente Steuerverbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.09 aktivisch	31.12.09 passivisch	31.12.08 aktivisch	31.12.08 passivisch
Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)	0	3.623	0	3.028
Sachanlagen (langfristig)	0	684	0	879
Pensionsrückstellungen (langfristig)	12	0	10	0
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig	0	0	0	28
langfristig	0	150	0	140
Verbindlichkeiten aus				
Finanzierungsleasing				
kurzfristig	116	0	189	0
langfristig	32	0	129	0
	160	4.457	328	4.075
Saldierungen	-160	-160	-328	-328
	0	4.297	0	3.747

Bei den kurzfristigen Posten wird mit einer Realisierung innerhalb von 12 Monaten gerechnet.

Der Aufwand aus latenten Steuern hat sich in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt niedergeschlagen:

in €	2009	2008
Erhöhung latente Gewerbesteuerverbindlichkeiten wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	257.000,00	184.842,00
Erhöhung latente Körperschaftsteuerverbindlichkeiten wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	293.000,00	239.512,57
Verminderung (Vorjahr Erhöhung) der aktivierten latenten Körperschaftsteuer aus der Anpassung an die Steuererklärung	0,00	166.000,00
	550.000,00	590.354,57

18 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Es handelt sich um zwei Einzelzusagen gegenüber einem aktiven und einem ehemaligen Vorstandsmitglied. Die resultierenden Verpflichtungen werden als Defined Benefit Pensionszusage klassifiziert.

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2009	2008
Barwert der Verpflichtungen	879.252,00	698.202,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-83.099,00	-596.981,00
Nicht realisierter versicherungsmathematischer Gewinn	8.006,00	53.143,00
Stand 31.12.	804.159,00	154.364,00

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen:

in €	2009	2008
1.1.	698.202,00	673.414,00
Current Service Cost	55.428,00	57.850,00
Interest Cost	43.638,00	35.354,00
Versicherungsmathematischer Verlust (Vorjahr Gewinn)	85.035,00	-68.416,00
Rentenzahlungen	-3.051,00	0,00
	879.252,00	698.202,00

Von der Gesamtverpflichtung entfallen 236.475 € auf einen Plan, der teilweise mit Planvermögen bedeckt ist („funded plan“) und 642.777 € auf einen Plan, der nicht mit Planvermögen bedeckt ist („unfunded plan“).

Entwicklung des Planvermögens:

in €	2009	2008
1.1.	596.981,00	508.615,00
Auszahlung der Rückdeckungsversicherung an die Essanelle Hair Group für einen Berechtigten nach Pensionseintritt	-531.429,00	0,00
Contributions	17.547,00	81.092,00
Expected Return on Plan Assets	24.010,00	19.680,00
Versicherungsmathematischer Verlust	-24.010,00	-12.406,00
31.12.	83.099,00	596.981,00

Das Planvermögen betrifft Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen bei der AXA Lebensversicherung AG und der Swiss Life. Das Guthaben AXA wurde am 17. Dezember 2009 an die Essanelle Hair Group ausgezahlt. Der Abgang beim Planvermögen beträgt € 531.429,00 und die Versicherungserstattung € 536.782,81. Im Geschäftsjahr 2010 werden voraussichtlich T€ 24 in das Planvermögen eingezahlt.

Im Mehrjahresvergleich stellen sich die Pensionsrückstellungen seit Umstellung auf IFRS wie folgt dar:

in €	2009	2008	2007	2006	2005
Barwert der Verpflichtungen	879.252,00	698.202,00	673.414,00	704.210,00	586.515,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-83.099,00	-596.981,00	-508.615,00	-405.594,00	-318.717,00
Nicht realisierte versicherungsmathematische Verluste (oder Gewinne)	8.006,00	53.143,00	-4.723,00	-118.639,00	-103.053,00
31.12.	804.159,00	154.364,00	160.076,00	179.977,00	164.745,00

Die folgenden Beträge wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst:

in €	2009	2008
Laufender Dienstzeitaufwand	55.428,00	59.401,00
Zinsaufwand	43.638,00	38.574,00
Expected Return on Plan Assets	-24.010,00	-22.433,00
Amortisation	63.908,00	-162,00
	138.964,00	75.380,00

Die in der Rückstellung in der Bilanz erfassten Beträge haben sich wie folgt entwickelt:

in €	2009	2008
Beginn des Jahres	154.364,00	160.076,00
Auszahlung von Planvermögen an Essanelle Hair Group im Zusammenhang mit dem Pensionseintritt eines Berechtigten	531.429,00	0,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	138.964,00	75.380,00
Dotierung von Planvermögen	-17.547,00	-81.092,00
Auszahlung von Renten	-3.051,00	0,00
Stand 31.12.	804.159,00	154.364,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

	2009	2008
Abzinsungssatz	5,40%	6,25%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	4,1% bzw. 0%	4,2 bzw. 4,0%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2% bzw. 0%	2% bzw. 0
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2%	jeweils 2%

Eine durch Gehaltsumwandlung entstandene Pensionszusage gegenüber einem früheren Vorstandsmitglied setzt sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2009		
	Verpflichtung Planvermögen	Entwicklung	Rückstellung
1.1.2009	-141.766,58	141.766,58	0,00
Participant Contribution	-5.751,42	5.751,42	0,00
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	0,00	0,00	0,00
31.12.2009	-147.518,00	147.518,00	0,00

in €	31.12.2008		
	Verpflichtung Planvermögen	Entwicklung	Rückstellung
1.1.2008	0,00	0,00	0,00
Participant Contribution	-144.511,00	144.511,00	0,00
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	2.744,42	-2.744,42	0,00
31.12.2008	-141.766,58	141.766,58	0,00

19 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2009	31.12.2008
Jubiläumsrückstellung	179.000,00	189.000,00
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	598.235,14	595.916,10
	777.235,14	784.916,10

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Jubiläumsrückstellungen	Rückbauverpflichtungen
Stand 01.01.2009	189.000,00	595.916,10
Inanspruchnahme	-73.249,50	-36.194,29
Auflösung	0,00	-5.877,91
Zuführung	63.249,50	44.391,24
Stand 31.12.2009	179.000,00	598.235,14

Die Jubiläumsrückstellung deckt finanzielle Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern aus zu erwartenden Dienstjubiläen ab.

Die Rückstellung für Jubiläumsrückstellungen wurde wie im Vorjahr auf der Grundlage von Erfahrungswerten unter Berücksichtigung eines pauschalen Fluktuations- und Zinsabschlags gebildet.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen deckt voraussichtlich anfallende Renovierungs- und Umbaukosten ab, die nach Ablauf der Grundmietzeit in den Frisiersalons voraussichtlich entstehen werden und zu denen sich die Gesellschaft vertraglich verpflichtet hat.

Die Zuführung entfällt mit T€ 15 (Vorjahr T€ 27) auf Zinseffekte und im Übrigen auf neue Salonstandorte. Wie im Vorjahr wurde ein Zinssatz von 6% zugrunde gelegt.

20 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Es handelt sich im Wesentlichen um Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten des laufenden Friseurbedarfs.

21 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	31.12.2008/ 01.01.2009	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.09
Körperschaft- und Gewerbesteuer					
2004-2006	272.648,48	-272.648,48	0,00	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2007	262.507,98	-262.507,98	0,00	29.984,00	29.984,00
Körperschaftsteuer 2007	149.198,42	-65.258,56	-83.939,86	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2008	997.421,36	-165.205,44	0,00	35.695,64	867.911,56
Körperschaftsteuer 2008	442.000,00	0,00	0,00	50.755,00	492.755,00
Gewerbesteuer 2009	0,00	0,00	0,00	89.736,74	89.736,74
Körperschaftsteuer 2009	0,00	0,00	0,00	400.484,90	400.484,90
	2.123.776,24	-765.620,46	-83.939,86	606.656,28	1.880.872,20

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

22 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.09	31.12.08
Sozialversicherungsbeiträge	2.466,86	2.170,02
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.554.951,10	1.317.059,01
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden		
Löhnen, Gehältern und Provisionen	309.617,45	373.101,46
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	193.291,87	391.556,93
Körperschaft- und Gewerbesteuern 2004-2006	292.144,28	0,00
Lohn- und Umsatzsteuer aus der Lohnsteuerprüfung	105.400,00	0,00
Abzuführende Lohn- und Kirchensteuer 2009 (2008)	358.865,21	406.245,71
Abgrenzung von Baukosten- und anderen Zuschüssen von Vertragspartnern	0,00	456.600,00
Sonstiges	68.897,28	40.492,65
	2.885.634,05	2.987.225,78

Es handelt sich um nicht finanzielle Verbindlichkeiten mit Ausnahme der Mietverbindlichkeiten.

23 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.09	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.09
Personalarückstellungen	1.828.038,61	-1.669.116,23	-138.322,38	1.220.831,50	1.241.431,50
Abonnements und Kundengutscheine	837.483,76	-837.483,76	0,00	945.900,00	945.900,00
Übrige	1.149.736,09	-745.253,75	-92.457,73	739.511,79	1.051.536,40
	3.815.258,46	-3.251.853,74	-230.780,11	2.906.243,29	3.238.867,90

Die Personalarückstellungen decken die üblichen Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern (Resturlaub, ausstehende Vergütungen, Abfindungen usw.) ab.

Die Rückstellung für Verpflichtungen aus Kundengutscheinen deckt Ansprüche der Kunden aus vorausbezahlten, jedoch zum Bilanzstichtag noch nicht eingelösten Abonnements sowie Gutscheinen für Friseurdienstleistungen.

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 493, Vorjahr T€ 505) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 230, Vorjahr T€ 237).

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2010 zu Ausgaben führen.

24 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2009	2008
Erlöse aus Dienstleistungen	106.028.533,28	107.408.309,15
Verkaufserlöse	21.356.025,13	21.194.008,17
Erlöse Miete	365.906,50	376.464,11
Sonstige Erlöse	208.334,86	181.927,48
	127.958.799,77	129.160.708,91

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

25 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2009	2008
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	351.724,46	417.571,01
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	236.658,02	334.169,26
Erträge aus Anlagenabgang	1.499,11	1.023,36
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.333,45	2.122,49
Erträge aus Ausbuchung von verjährten Verbindlichkeiten	145.270,32	36.444,14
Übrige Erträge	471.107,90	292.374,71
	1.227.593,26	1.083.704,97

26 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2009	2008
Aufwendungen für bezogene Waren	10.546.895,15	10.738.053,70
Minderung der Wertberichtigung auf Warenbestände (Vorjahr Erhöhung)	-3.030,00	6.260,00
	10.543.865,15	10.744.313,70

27 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2009	2008
Löhne und Gehälter	58.315.459,93	57.762.915,42
Sozialversicherungsbeiträge	12.327.746,31	12.105.755,16
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	137.571,55	44.671,01
Aufwendungen aus der Dotierung der Rücklage für Aktienoptionen	0,00	80.883,21
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	40.700,00	306.799,76
	70.821.477,79	70.301.024,56

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung: T€ 5.815 (Vorjahr T€ 5.742).

28 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2009	2008
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	72.409,71	79.779,59
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.746.691,73	4.380.492,34
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	570.133,55	738.019,52
	5.389.234,99	5.198.291,45

29 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2009	2008
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	21.292.932,57	20.646.837,91
Mietnebenkosten	3.668.280,86	3.482.685,04
	24.961.213,43	24.129.522,95

30 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2009	2008
Wertminderungen bei Forderungen	0,00	23.468,55
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	18.759,32	93.910,40
Betriebsbedarf	589.884,77	576.031,14
Werbung und Verkaufsförderung	1.771.213,76	2.846.286,37
Training Mitarbeiter	132.220,74	283.361,92
Kfz-Kosten	589.697,67	620.702,87
EDV-Kosten	1.025.920,57	1.113.819,93
Rechts- und Beratungskosten	659.310,41	868.153,95
Bankgebühren	337.656,88	329.638,42
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	574.316,77	667.631,14
Reisekosten und Bewirtung	444.292,56	470.299,40
Versicherungen	116.000,69	115.656,53
Reinigungsfirmen	144.534,33	201.013,00
Porto, Rundfunkgebühren	227.799,69	295.597,63
Energiekosten, Strom	1.775.532,03	1.442.127,03
Übrige	3.142.163,36	2.973.299,97
	11.549.303,55	12.920.998,25

31 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 2 (Vorjahr T€ 2), Zinserträge aus Steuern T€ 0 (Vorjahr T€ 3) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 13 (Vorjahr T€ 99).

32 FINANZIERUNGSaufWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen mit T€ 44 (Vorjahr T€ 38), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen mit T€ 15 (Vorjahr T€ 27), Zinsen aus Steuern mit T€ 21 (Vorjahr T€ 25) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden mit T€ 344 (Vorjahr T€ 587).

33 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2009		2008	
	Zinsen	Veränderung Wertberichtigungen	Gesamt	
Loans and Receivables				
Sonstige Ausleihungen	1.722,07		1.722,07	2.447,73
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	12.948,22		12.948,22	102.595,76
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-21.333,45	-21.333,45	-21.346,06
Financial Liabilities				
Measured at Amortised Cost				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-60.492,73		-60.492,73	-57.336,07
Leasingverbindlichkeiten	-51.976,36		-51.976,36	-87.151,33
Finanzdarlehen von Lieferanten	-226.599,15		-226.599,15	-442.549,83
	-324.397,95	-21.333,45	-345.731,40	-503.339,80

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Veränderungen der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden unter den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen ausgewiesen.

34 ERTRAGSTEUERAUFWAND

in €	2009	2008
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	237.761,62	132.967,81
Körperschaftsteuer Vorjahre	-74.211,65	56.229,39
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	579.900,00	776.000,00
Gewerbesteuer lfd. Jahr	1.011.100,00	1.175.779,18
	1.754.549,97	2.140.976,38
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	293.000,00	405.512,57
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	257.000,00	184.842,00
	550.000,00	590.354,57
	2.304.549,97	2.731.330,95

Latente Steuern wurden mit einem Prozentsatz von 30% (Vorjahr 30%) berücksichtigt. Das entspricht einem Gewerbesteuersatz von 14% (Vorjahr 14%) und einem Körperschaftsteuersatz von 15% (Vorjahr 15%) sowie einem Solidaritätszuschlag von 5,5% (Vorjahr 5,5%). Im Aufwand aus latenten Steuern war außerdem in 2008 die Ausbuchung aktivierter Körperschaftsteuer aus nicht mehr geltend zu machenden Verlustvorträgen mit T€ 166 enthalten.

Die Entwicklung des Steueraufwandes 2009 (2008) ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2009	2008
Ergebnis vor Steuern	5.511	6.377
Steuer auf Basis eines Satzes von 30% (Vorjahr 30%)	1.653	1.913
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	2.304	2.731
zuzüglich Effekt aus der Anpassung der aktiven latenten Steuern auf die Neuberechnung von steuerlichen Verlustvorträgen	0	-166
abzüglich Ertragsteuern auf steuerliche Modifikationen	-487	-463
abzüglich Steuern Vorjahre	-164	-189
	1.653	1.913

Der effektive Steuersatz beträgt 41,8% (Vorjahr 42,8%).

35 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

	2009	2008
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar in €	3.206.710,72	3.646.000,41
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.533.115	4.533.115
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,71	0,80

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird als Quotient aus dem Konzernergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktienzahl ermittelt.

(2) Verwässert

	2009	2008
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar in €	3.206.710,72	3.646.000,41
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.534.984	4.535.339
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,71	0,80

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurde die Anzahl der ausgegebenen Aktien insoweit erhöht, als Mitarbeiter Bezugsrechte aus dem Aktienoptionsprogramm noch ausüben können und gleichzeitig vermindert um die Anzahl von Aktien, die bei Ausübung dieser Bezugsrechte mit dem der Gesellschaft zufließenden Ausübungspreis zum durchschnittlichen Aktienkurs des Geschäftsjahres hätten zurück erworben werden können.

36 DIVIDENDE JE AKTIE

In 2009 ist für 2008 eine Dividendenauszahlung erfolgt. Diese ist mit € 0,50 je Aktie ausgeschüttet und beläuft sich auf € 2.261.420,50 bei einem zugrunde zulegenden Aktienvolumen von 4.522.841 Stück. Auf Vorschlag des Vorstandes der Essanelle Hair Group soll auch für 2009 in 2010 eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,50 je Aktie erfolgen.

37 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich der Finanzmittelbestand im Laufe des Geschäftsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert hat. In Übereinstimmung mit IAS 7 wird zwischen Zahlungsströmen aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanztätigkeit unterschieden.

Die Kapitalflussrechnung wurde nach der indirekten Methode erstellt und ist in Anlage II/4 dargestellt.

Dabei setzt sich der Betrag der Zahlungsmittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit wie folgt zusammen:

in T€	2009	2008
Konzernjahresüberschuss	3.207	3.646
Anpassungen für ...		
Steuern (Erläuterung 34)	2.305	2.731
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	5.317	5.119
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	72	80
Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	18	93
Aufwand Aktienoptionsprogramm (Erläuterung 13)	0	81
Zinsertrag (Erläuterung 31)	-15	-105
Zinsaufwand (Erläuterung 32)	425	678
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 9)	191	-394
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Erläuterung 10)	11	38
Rückstellungen (Erläuterung 18,19 und 23)	66	-648
Sonstige Vermögenswerte (Erläuterung 11)	-15	388
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige		
Verbindlichkeiten (Erläuterung 20 bis 22)	-305	1.048
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	11.277	12.755

Die in der Kapitalflussrechnung erfassten Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen umfassen:

in T€	2009	2008
Nettobuchwert	164	126
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-18	-93
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	146	33

Der Finanzmittelbestand umfasst die in der Bilanz ausgewiesenen Bargeldbestände, die Guthaben bei Kreditinstituten und unterwegs befindliche Zahlungen der Salons.

38 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

(1) Operate Lease

Der Konzern mietet zahlreiche Ladenlokale für Frisiersalons im Rahmen von unkündbaren Operate-Leasingverhältnissen. Diese Mietverträge weisen unterschiedliche Konditionen, Mieterhöhungsklauseln, im Wesentlichen gekoppelt an den Verbraucherpreisindex für Deutschland, und Verlängerungsoptionen, z.B. Optionen zur ein- oder zweimaligen Verlängerung über einen bestimmten Zeitraum, auf. Der Mietaufwand für Räumlichkeiten betrug T€ 21.284 (Vorjahr T€ 20.647). Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 297 (Vorjahr T€ 279).

Die folgende Tabelle zeigt die bestehenden zukünftigen, nicht kündbaren Mietleasingzahlungen (Operate Lease):

in €	31.12.09	31.12.08
Restlaufzeit bis 1 Jahr	19.187.967,82	18.140.343,19
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	55.460.633,25	40.710.063,69
Restlaufzeit über 5 Jahre	25.858.203,60	13.866.909,49
	100.506.804,67	72.717.316,37

(2) Bestellobligo

Die Verpflichtungen aus verbindlichen Bestellungen von Sachanlagen sind wie im Vorjahr von untergeordneter Bedeutung.

39 FINANZINSTRUMENTE

Die ausgewiesenen Finanzinstrumente des Unternehmens beinhalten diverse Risiken. Auf der Aktivseite besteht bei den Finanzanlagen die Gefahr des Ausfalls von Debitoren. Auf der Passivseite resultieren in den verzinslichen Verbindlichkeiten Risiken aus variablen Komponenten der Verzinsung von Verbindlichkeiten oder einer gänzlich variablen Verzinsung der Verbindlichkeiten (siehe hierzu unsere Ausführungen zu den verzinslichen Verbindlichkeiten). Hierdurch bedingt unterliegen die Finanzinstrumente einem Zinsänderungsrisiko. Die Essanelle Hair Group setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

40 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratungsvertrag abgeschlossen, der durch zwei neugefasste Verträge zum 9. Februar 2006 ersetzt wurde. Die aus dem zum Stichtag geltenden Vertrag geleistete Vergütung 2009 beträgt T€ 80 (Vorjahr T€ 80). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 1 (Vorjahr T€ 1) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle Hairline Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle Hair Group-Personals in Höhe von T€ 30 (Vorjahr T€ 12) erbracht.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes und des Aufsichtsrats sind unter 45 dargestellt.

Mehrheitsbeteiligung der Saxonía Holding GmbH an der ESSANELLE HAIR GROUP AG

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonía Holding GmbH, ehemals Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG Wolfsburg, an der Essanelle Hair Group. Gem. § 312 AktG hat der Vorstand am 30. März 2010 den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen an den Abschlussprüfer erstattet.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2009 keine Aktien der Essanelle Hair Group.

Zu den Bezügen von Vorstand und Aufsichtsrat verweisen wir auf Abschnitt 45.

41 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.344 (Vorjahr 2.441) vollzeitbeschäftigte Angestellte, 1.620 (1.551) teilzeitbeschäftigte Angestellte und 243 (218) Auszubildende beschäftigt.

42 AUFGLIEDERUNG DER AUFWENDUNGEN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSSPRÜFER NACH § 314 ABS.1 NR.9 HGB

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer i. S. des § 319 Abs. 1 Satz 1, 2 HGB beträgt:

in T€	2009	2008
Abschlussprüfungsleistungen	110	145
andere Bestätigungsleistungen	2	12
Steuerberatungsleistungen	89	114
sonstige Leistungen	0	12
	201	283

43 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Sonstige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind nicht eingetreten. Ebenso liegen in 2009 keine Bereiche vor, in denen die Einstellung der Tätigkeit vorgesehen ist.

44 ERKLÄRUNG NACH DEM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Die nach §161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) wurde abgegeben und ist den Aktionären über unsere Homepage unter www.essanelle-hair-group.com dauerhaft zugänglich.

45 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2009 betragen T€ 913 (Vorjahr T€ 807). Sie verteilen sich wie folgt:

in T€	2009				Gesamt
	Mansen	Bonk	Wiethölter		
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	162	156		577
Tantieme erfolgsabhängig	178	57	57		292
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	17	13	14		44
	454	232	227		913

in T€	2008				Gesamt
	Grimminger*	Mansen	Bonk	Wiethölter	
Grundgehalt erfolgsunabhängig	24	255	143	141	563
Tantieme erfolgsabhängig	-60	164	53	53	210
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	1	14	9	10	34
	-35	433	205	204	807

* ausgeschieden zum 31.01.2008

Gegenüber dem Vorstandsmitglied Herrn Mansen besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage. Die Rückstellung nach Abzug des Planvermögens von T€ 83 (Vorjahr T€ 66) beträgt T€ 153 (Vorjahr T€ 101). Der Rechnungszins beträgt 5,4% (Vorjahr 6,25%).

Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich € 3.540,00, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich € 3.540,00 sowie eine Witwenrente von 60% der erreichten Altersrente. Ferner besteht eine Anwartschaft auf Waisenrente.

Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert.

(2) Bezüge früherer Geschäftsführungsorgane

Gegenüber dem früheren Vorstandsmitglied Herrn Grimminger besteht eine Pensionszusage. Die Rückstellung beträgt T€ 651 (Vorjahr T€ 53 nach Abzug des Planvermögens von T€ 531).

Herr Grimminger bezieht nach Vollendung des 60. Lebensjahres ab 1. Dezember 2009 eine monatliche Rente von € 3.051,45 von der Essanelle Hair Group.

Die das frühere Planvermögen bildende Rückdeckungsversicherung wurde im Dezember 2009 an die Essanelle Hair Group ausgezahlt.

Die Witwenrente beträgt 60% der erreichten Altersrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert.

Aus der Gehaltsumwandlung in eine Pensionszusage ergibt sich ein Aktivwert der Rückdeckungsversicherung von T€ 148. Die Pensionsrückstellung wurde in korrespondierender Höhe gebildet.

(3) Bezüge des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung der ESSANELLE HAIR GROUP AG festgelegt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach für das abgelaufene Geschäftsjahr – neben der Erstattung von Auslagen und dem Ersatz einer ihm wegen seiner Tätigkeit zu Last fallenden Umsatzsteuer – eine feste Vergütung von € 10.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache dieser Vergütungen.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 146 (Vorjahr T€ 137) geleistet.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.“

Düsseldorf, den 30. März 2010



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

AG-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2009

AKTIVA

in €	31.12.2009	31.12.2008
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	106.367,25	140.952,59
2. Firmenwerte	7.482.284,01	9.466.135,13
	7.588.651,26	9.607.087,72
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	21.598.047,17	21.007.900,63
2. Geleistete Anzahlungen	68.625,73	20.000,00
	21.666.672,90	21.027.900,63
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
3. Sonstige Ausleihungen	97.191,24	87.256,74
	97.192,24	87.257,74
	29.352.516,40	30.722.246,09
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	6.805.052,90	6.996.124,66
	6.805.052,90	6.996.124,66
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	165.296,57	176.377,58
2. Sonstige Vermögensgegenstände	2.578.031,89	2.314.821,60
	2.743.328,46	2.491.199,18
III. Wertpapiere		
Eigene Anteile	554.251,52	537.912,36
	554.251,52	537.912,36
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.012.408,59	5.584.105,99
	15.115.041,47	15.609.342,19
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	167.065,19	140.230,51
Summe Aktiva	44.634.623,06	46.471.818,79

PASSIVA

in €	31.12.2009	31.12.2008
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
II. Kapitalrücklage	13.595.420,24	13.595.420,24
III. Gewinnrücklage		
1. Rücklage für eigene Anteile	554.251,52	537.912,36
IV. Bilanzgewinn	3.343.740,21	3.697.112,29
	22.088.455,97	22.425.488,89
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	993.815,21	857.942,58
2. Steuerrückstellungen	1.880.872,20	1.851.127,76
3. Sonstige Rückstellungen	4.492.089,78	5.122.655,27
	7.366.777,19	7.831.725,61
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.423.962,71	2.072.527,96
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.513.021,19	5.603.753,29
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.671,37	6,65
4. Sonstige Verbindlichkeiten	7.240.734,63	8.538.316,39
	15.179.389,90	16.214.604,29
Summe Passiva	44.634.623,06	46.471.818,79

AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2009 bis zum 31. Dezember 2009

in €	2009	2008
1. Umsatzerlöse	127.958.799,77	129.160.708,91
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.343.782,81	1.561.281,20
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-10.543.865,15	-10.744.313,70
	118.758.717,43	119.977.676,41
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-58.356.159,93	-58.069.715,18
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 133.172,00; Vorjahr € 76.163,00)	-12.503.163,41	-12.187.335,17
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.615.648,50	-6.376.998,94
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-37.239.555,39	-37.810.977,77
	4.044.190,20	5.532.649,35
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus verbundenen Unternehmen € 0,00; Vorjahr € 0,00)	1.722,07	2.447,73
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen € 318,00; Vorjahr € 115,69)	12.821,11	101.966,15
9. Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00	-16.339,16
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-312.718,19	-525.372,90
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.746.015,19	5.095.351,17
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.754.615,33	-2.140.976,38
13. Sonstige Steuern	-67.012,26	-12.124,51
14. Jahresüberschuss	1.924.387,60	2.942.250,28
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.435.691,77	832.712,49
16. Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile	0,00	16.339,16
17. Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	-16.339,16	-94.189,64
18. Bilanzergebnis	3.343.740,21	3.697.112,29

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 30. März 2010
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bibiana Bolsenkötter
Wirtschaftsprüfer

ppa. Dietrich Schollmeyer
Wirtschaftsprüfer

KONTAKT

Investor Relations, Wirtschaftspresse

Haubrok Investor Relations
Michael Müller
Fon +49(0)211/3 01 26-0
Fax +49(0)211/3 01 26-172
m.mueller@haubrok.de
www.haubrok.de

Fachpresse

PR & Kommunikation
Elisabeth Hammer
Jägerhofstraße 25
40479 Düsseldorf
Fon +49(0)211/513 695 14
Fax +49(0)211/513 695 16
hammer@hammerpr.de

IMPRESSUM

Herausgeber

Essanelle Hair Group AG
Himmelgeister Straße 103 – 105
40225 Düsseldorf
Fon +49(0)211/17 48-0
Fax +49(0)211/17 48-290
kontakt@essanelle-hair-group.com
www.essanelle-hair-group.com

Konzept, Text und Gestaltung

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf
visuphil®, Düsseldorf
Fotos: Claus Wickrath, plainpicture, corbis

Produktion

freie-produktioner Düsseldorf GmbH & Co. KG

