




ESSANELLE HAIR GROUP AG  
QUARTALSBERICHT III/2004

ESSANELLE HAIR GROUP



BERICHT FÜR DIE PERIODE VOM  
01. JANUAR 2004 BIS ZUM 30. SEPTEMBER 2004

**SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,**

in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2004 haben wir weiter steigende Erträge erwirtschaftet. Unser Vorsteuerergebnis (EBT) verbesserte sich auf rund 1,5 Mio. Euro. Damit liegen wir nicht nur deutlich über dem Vorjahresergebnis von 0,2 Mio. Euro, sondern bereits nach drei Quartalen über dem für das Gesamtjahr prognostizierten Gewinn von 1,2 Mio. Euro. Dies ist sehr erfreulich und zeigt, dass unsere Strategie aufgeht. Während sämtliche Ergebnisziele sowohl deutlich über dem Vorjahr als auch über den Planungen liegen, konnten die Umsatzerwartungen nicht ganz erreicht werden. Basierend auf eigenen Marktschätzungen und den ursprünglichen Prognosen aus Wirtschaft und Politik wurde für das zweite Halbjahr 2004 mit einer leichten Konjunkturbelebung gerechnet. Heute wissen wir, dass diese nicht eingetreten ist. Im Gegenteil: Die Verunsicherung ist größer, das Verbraucherverhalten ist noch zurückhaltender geworden. Diese Entwicklung spiegelt sich leider in den Umsätzen des dritten Quartals wider, die das Wachstum des ersten Halbjahres entsprechend gemindert haben. Mit einem Gruppenumsatz – also inklusive Umsätze unserer Franchisenehmer – von 96,2 Mio. Euro liegen wir nach neun Monaten nur noch 0,5% über dem Vorjahreszeitraum. Der Konzernumsatz liegt bei 84,7 Mio. Euro und damit 0,9% unter dem Vorjahr. Wesentliche Ursache ist die Überführung von bisher selbst betriebenen mod's hair-Salons mit 1,3 Mio. Euro Umsatz ins Franchisesystem. Damit wurden sämtliche mod's hair-Salons nach einer zweijährigen Anschubphase wie geplant in ein reines Franchisekonzept überführt.

Insgesamt konnten wir unser Unternehmen im Jahr 2004 in die richtige Richtung steuern. Nach dem erfolgreichen Turnaround 2003 haben wir nun die Erträge weiter ausgebaut und die Substanz gestärkt. Die Ertragskraft des Unternehmens wird erst deutlich bei einem Blick auf das erzielte EBITDA von 6,5 Mio. Euro und einen erwirtschafteten Cash Flow von rund 5,5 Mio. Euro. Dadurch war es uns möglich bis zum 30. September die Finanzverbindlichkeiten deutlich abzubauen und damit den Wert unseres Unternehmens zu steigern. Bis 2006 wollen wir eine Eigenkapitalquote von mindestens 35% erreichen.

Auch im vierten Quartal werden wir im Zuge des Weihnachtsgeschäfts ein positives operatives Ergebnis erreichen – möglicherweise können jedoch bilanzielle Einzelwirkungen im Jahresabschluss das Gesamtergebnis belasten. Wir werden aber auch auf Jahresbasis mindestens ein EBT in Höhe von 1,5 Mio. Euro erzielen und damit unsere Ertragsziele auf jeden Fall mehr als erfüllen.

Im kommenden Jahr gilt es dann die Kundenzahlen zu steigern, unsere Wachstumskonzepte auszubauen und damit sowohl Umsätze als auch Erträge weiter zu erhöhen. Dabei wird von entscheidender Bedeutung sein, wie sich die Binnenkonjunktur entwickelt, wie sich gegenläufige Effekte, wie die zweite Stufe der Steuerreform oder Harz IV auf die Konsumneigung auswirken. Zuviel Optimismus scheint derzeit nicht angebracht – doch die vergangenen zwei Jahre haben gezeigt, dass wir auch unter schwierigen Bedingungen erfolgreich arbeiten können.

Alles deutet darauf hin, dass 2004 zu einem guten Jahr für unser Unternehmen wird. Wir freuen uns über das Erreichte – und wir werden uns auch im kommenden Jahr dafür einsetzen, die Essanelle Hair Group weiter nach vorne zu führen.

Der Vorstand

## WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG UND UMSATZVERTEILUNG

Die Umsatzentwicklung der Essanelle Hair Group hat sich gegenüber dem Vorjahr stabilisiert. Während die Umsätze 2003 noch rückläufig waren, konnte das Unternehmen in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres die Gruppenumsätze, also inklusive der Franchisenehmer, um 0,5% auf 96,2 Mio. Euro steigern. Der Konzernumsatz ging hingegen leicht zurück, um 0,7 Mio. Euro, auf 84,7 Mio. Euro. Grund dafür ist die Überführung von 7 mod's hair-Salons in den reinen Franchisebetrieb. Damit werden Umsätze in Höhe von rund 1,3 Mio. Euro nicht mehr konsolidiert, da sie jetzt Außenumsätze darstellen. Insgesamt konnte die Essanelle Hair Group damit die Erlösseite stabilisieren. Allerdings zeigt sich in der Umsatzentwicklung der letzten Monate eine abflauende Tendenz. So stiegen unsere Gruppenumsätze zum Halbjahr noch um 1,9%, während wir nach neun Monaten nur noch ein Wachstum von 0,5% erreichten.

Bei den einzelnen Konzepten stellt essanelle – Ihr Friseur das stärkste Konzept dar, ging jedoch beim Umsatz um 3,2% auf 57,1 Mio. Euro zurück. Die größten Zuwachsraten konnten wieder die Salonkonzepte Super Cut und HairExpress erwirtschaften. Super Cut steigerte seinen Umsatz um rund 10,3% auf 12,9 Mio. Euro. HairExpress legte um 16,4% auf 7,8 Mio. Euro zu. Die Marke Jürgen Tröndle by essanelle erwirtschaftete Umsätze in Höhe von 3,9 Mio. Euro nach 4,0 Mio. Euro in den ersten drei Quartalen des Vorjahres. Die Beauty Hair Shops konnten leicht steigende Umsätze von 1,7 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro verzeichnen. mod's hair als Franchisekonzept lieferte Umsätze in Höhe von 1,1 Mio. Euro. Darin enthalten sind Umsätze von einem mod's hair-Salon in Höhe von 0,4 Mio. Euro und Franchiseerlöse in Höhe von 0,7 Mio. Euro. Die Außenumsätze der Franchisenehmer stiegen auf 11,5 Mio. Euro nach 10,2 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist zum einen auf die zusätzlichen Franchise-Salons zurückzuführen, aber auch auf vergleichbarer Fläche konnten die Umsätze gesteigert werden.

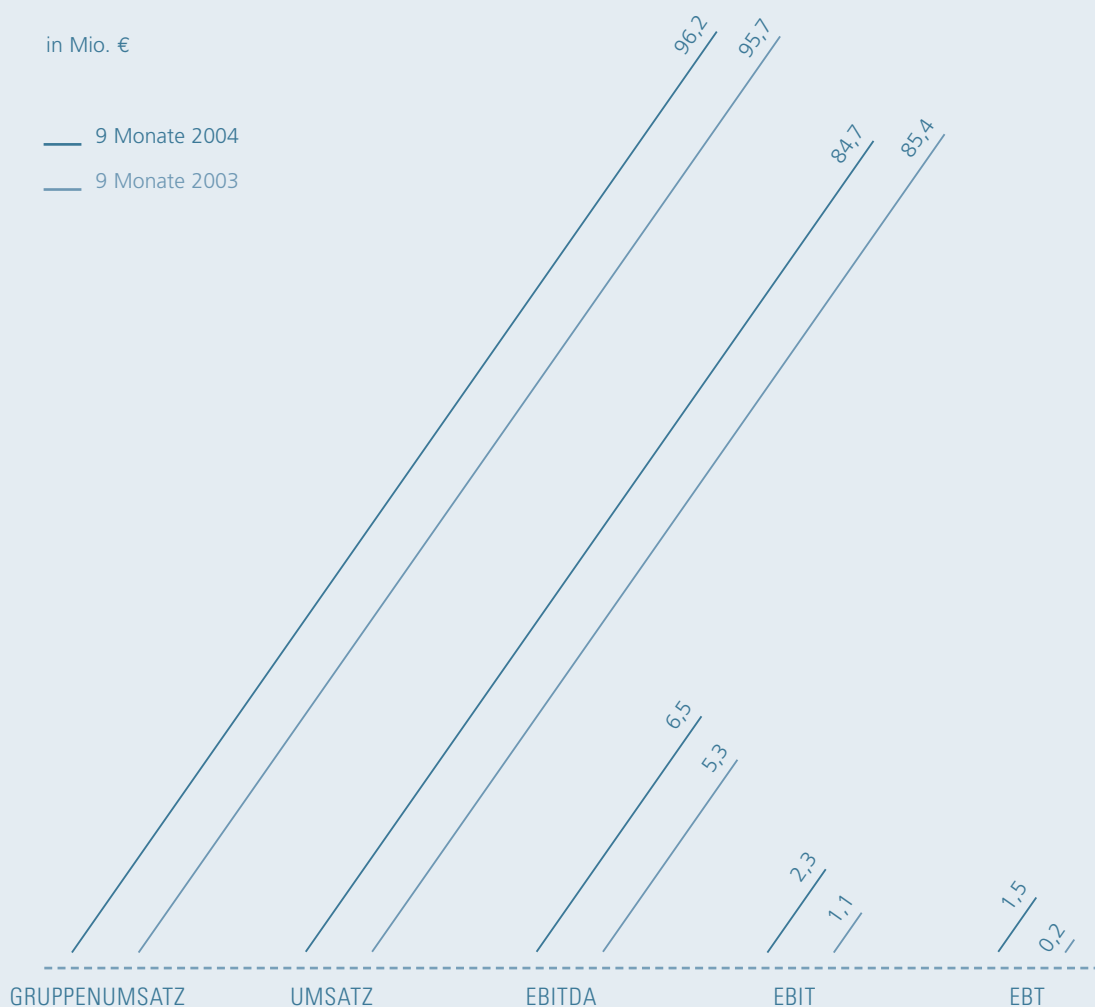
Um die Rentabilität der Essanelle Hair Group AG zu verbessern, wird der Verkauf friseur-exklusiver Produkte seit Jahren stetig gesteigert. In den ersten neun Monaten 2004 konnte der Verkaufsanteil am Umsatz von 13,2% auf 14,1% erhöht werden – insgesamt beträgt dieser Umsatz 11,9 Mio. Euro. Der Dienstleistungsumsatz betrug 72,1 Mio. Euro und stellt damit 85,1% des Gesamtumsatzes dar. Schließlich beliefen sich die reinen Franchiseerlöse auf 0,7 Mio. Euro.

| Konzepte          | 2003        |             |               | 2004        |             |               |
|-------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
|                   | Anz. Salons | Mitarbeiter | Umsätze Mio € | Anz. Salons | Mitarbeiter | Umsätze Mio € |
| Essanelle         | 364         | 2.930       | 59,0          | 360         | 2.717       | 57,1          |
| Super Cut         | 66          | 442         | 11,7          | 72          | 460         | 12,9          |
| HairExpress       | 56          | 263         | 6,7           | 61          | 345         | 7,8           |
| JT by essanelle   | 16          | 144         | 4,0           | 16          | 147         | 3,9           |
| Beauty Hair Shops | 13          | 39          | 1,7           | 16          | 54          | 1,9           |
| mod's hair        | 48          | 336         | 12,6          | 45          | 312         | 12,6          |

## ERTRAGSKENNZAHLEN

Die positive Tendenz der bisherigen Ertragsentwicklung setzte sich auch im dritten Quartal fort. Auf Quartalsbasis erwirtschaftete die Essanelle Hair Group ein Vorsteuerergebnis von 0,6 Mio. Euro und liegt damit nach neun Monaten in 2004 bei insgesamt 1,5 Mio. Euro. Damit ergibt sich eine deutliche Erhöhung gegenüber dem Vorjahreswert von 0,2 Mio. Euro. Unsere Zielsetzung im gesamten Jahr 2004 ein EBT von 1,2 Mio. zu erreichen, konnte das Unternehmen ebenfalls frühzeitig erreichen und übertreffen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, EBIT, stieg auf 2,3 Mio. Euro nach 1,1 Mio. Euro in den ersten neun Monaten 2003 und wurde damit mehr als verdoppelt. Das EBITDA konnte nach neun Monaten in 2004 mit 6,5 Mio. Euro nach 5,3 Mio. Euro um über 20% gesteigert werden. Damit zeigen sich alle Ertragszahlen gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert.



## INVESTITIONEN

Die Essanelle Hair Group AG investierte in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres rund 2,2 Mio. Euro. Diese Mittel flossen hauptsächlich in 15 Neueröffnungen. Die Zahl der geschlossenen Outlets belief sich im Jahresverlauf auf 11 Salons.

## ENTWICKLUNG DER KOSTEN UND PREISE

Die Kostenfaktoren Mieten und Einkaufspreise entwickelten sich während der ersten neun Monate im erwarteten gesamtwirtschaftlichen Kontext. Preiserhöhungen wurden nur in geringem Umfang durchgeführt.

## MITARBEITER

Zum 30. September 2004 beschäftigte die Essanelle Hair Group AG 3.861 Mitarbeiter im Vergleich zu 3.937 Mitarbeitern zum Stichtag des Vorjahres. Der Anteil an Teilzeitkräften liegt bei rund 35% und damit im Branchendurchschnitt.

## AUSBLICK

Die absehbare Eintrübung der inländischen Nachfrage wird sich auch auf die Salons der Essanelle Hair Group AG auswirken, so wie dies bereits in den letzten Monaten spürbar war. Die positive Entwicklung des ersten Halbjahres 2004 und die konsequente Umsetzung der Strategie sichert dem Unternehmen eine deutliche Steigerung der Erträge. Dabei wird die Jahresprognose von 1,2 Mio. Euro übertroffen. Das EBITDA wird sich auf mindestens 8 Mio. Euro erhöhen und dokumentiert damit die Liquiditätsstärke der Essanelle Hair Group. Der hohe Cash Flow ermöglicht auf der einen Seite die laufende Reduzierung der Verbindlichkeiten – hält aber auf der anderen Seite die Möglichkeit offen, wieder stärker in Wachstum zu investieren. Diese strategischen Optionen stehen dem Unternehmen jederzeit offen. Derzeit wird der geplante Abbau der Verbindlichkeiten planmäßig fortgeführt. So werden bis Ende des Jahres die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 17,5 Mio. Euro auf rund 9,5 Mio. zurückgeführt sein. Die Eigenkapitalquote soll zum 31.12.2004 rund 27% erreichen. Die Umsatzentwicklung wird sich an die Tendenz der Neunmonatsergebnisse anlehnen, die gewünschte Steigerung von 1% damit höchstens auf Gruppenbasis erreicht werden.

Im kommenden Jahr sollen die Erträge dann wieder verstärkt über eine Ausweitung der Umsätze wachsen. Dazu bedarf es verschiedener Maßnahmen innerhalb der Salons sowie dem Aufbau zusätzlicher Salons in ausgewählten Konzepten. Eine zumindest konstante Entwicklung der Verbrauchernachfrage wird damit für eine spürbare Umsatz- und damit Ertragssteigerung notwendig sein. Darüber hinaus wird die Konzentration auch 2005 darauf liegen, die margenstärksten Konzepte auszubauen und den Verkauf friseur-exklusiver Produkte weiter zu stärken, um auch auf diesem Wege weitere Ertragspotenziale auszuschöpfen.



## KONTAKT

Michael Müller

Haubrok Investor Relations

Fon +49(0)211/30 12 60

[m.mueller@haubrok.de](mailto:m.mueller@haubrok.de)

[www.essanelle-hair-group.com](http://www.essanelle-hair-group.com)