

Ereignisse

KENNZAHLEN

Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

Mio. €	2010	2009	2008	2007	2006
Konzernumsatz	127,2	128,0	129,2	123,1	117,5*
essentielle Ihr Friseur	58,4	63,3	69,0	72,1	74,2
TOP TEN	5,1	5,4	5,9	4,1	1,9
Super Cut	21,2	20,5	20,6	19,6	19,0
HairExpress	35,7	32,1	27,7	22,2	17,6
Beauty Hair Shop	6,8	6,7	6,0	5,0	4,3
EBITDA	10,8	11,3	12,1	11,0	10,6
EBIT	5,4	5,9	7,0	6,1	6,1
EBT	5,1	5,5	6,4	5,4	5,3
Jahresüberschuss	3,4	3,2	3,6	4,6	2,9
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,75 €	0,71 €	0,79 €	1,01 €	0,66 €
Eigenkapitalquote	58,7%	56,1%	53,7%	53,0%	46,0%
Cash Flow (laufende Geschäftstätigkeit)	6,2	9,1	11,5	8,3	8,3
Cash Flow je Aktie	1,35 €	1,99 €	2,50 €	1,81 €	1,82 €
Mitarbeiter	4.246	4.185	4.306	4.183	4.038
Zahl der Aktien	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.	4,6 Mio.
Streubesitz (Stand 28.02.2011)	10,24%	10,24%	10,24%	10,24%	63,7%

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

Ereignisse

4	Heirat	90 Min.
5	Cocktailbar	60 Min. – 90 Min.
6	Boxkampf 1+2	40 Min. – 60 Min.
8	Out of Bed	8 h
9	Preisverleihung	50 Min.
10	Gig einer Punkband	47 Min. – 60 Min.
11	Wiener Opernball	36 Min. – 50 Min.
12	Shopping	3 Min. – 3 Min.
13	Prêt-à-porter	24 Min. – 39 Min.

INHALT

GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND	15
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	22
CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2010	25
DIE AKTIE	29

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)

KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010	32
KONZERN-BILANZ	48
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	50
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	51
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	52
KONZERN-ANHANG	53
AG-BILANZ (HGB)	110
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)	112
BESTÄTIGUNGSVERMERK	114
KONTAKT, IMPRESSUM	116



Heirat

Arbeitsmittel
Haarfestiger, Bürste, Föhn,
Lockenstab, Haarnadeln, Haarspray

Zeitaufwand Profi
90 Min.

Zeitaufwand Laie
Für Laien kaum möglich selber
zu machen.

A close-up photograph of a woman's face and her long, wavy, golden-blonde hair. The hair is styled in large, loose waves that cascade down. The woman's face is partially visible on the right side of the frame, showing her eye, nose, and lips. The background is a plain, light grey color.

Cocktailbar

Arbeitsmittel
Haarfestiger, Bürste, Föhn,
Stylingeisen, Glanzspray

Zeitaufwand Profi
60 Min.

Zeitaufwand Laie
90 Min.



Boxkampf 1+2

Arbeitsmittel

Haarfestiger, Bürste, Föhn, Kamm,
Haarnadeln, Haarspray, Haarlack

Zeitaufwand Profi

40 Min.

Zeitaufwand Laie

60 Min.



Out of Bed

Arbeitsmittel
Kopfkissen

Zeitaufwand Profi
8 Stunden

Zeitaufwand Laie
8 Stunden



Preisverleihung

Arbeitsmittel
Haarfestiger, Bürste, Föhn, Kamm,
Haarspray, Haarnadeln

Zeitaufwand Profi
50 Min.

Zeitaufwand Laie
Für Laien kaum möglich selber
zu machen.



Gig einer Punkband

Arbeitsmittel
Rasierer, Kamm, Haargel, Haarspray

Zeitaufwand Profi
47 Min.

Zeitaufwand Laie
60 Min.



Wiener Opernball

Arbeitsmittel
Haarfestiger, Bürste, Föhn,
Stylingeisen, Haarnadeln,
Haarspray, Glanzspray

Zeitaufwand Profi
36 Min.

Zeitaufwand Laie
50 Min.

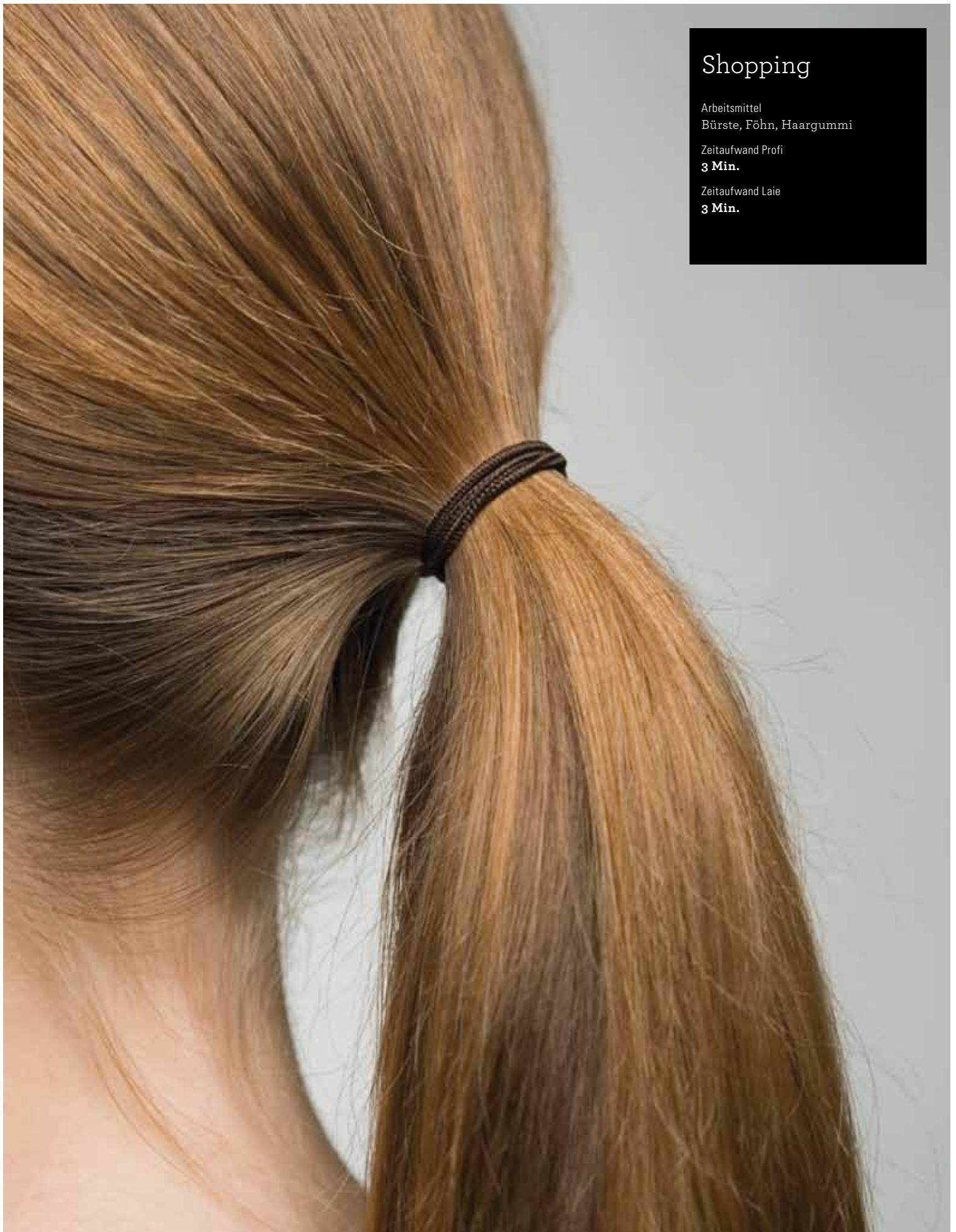


Shopping

Arbeitsmittel
Bürste, Föhn, Haargummi

Zeitaufwand Profi
3 Min.

Zeitaufwand Laie
3 Min.



Prêt-à-porter

Arbeitsmittel
Haarfestiger, Bürste, Föhn,
Glätteisen, Haarspray

Zeitaufwand Profi
24 Min.

Zeitaufwand Laie
39 Min.



15	GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND
22	BERICHT DES AUFSICHTSRATES
25	CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2010
29	DIE AKTIE

GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND

Herr Mansen, auf der einen Seite liegen Umsatz und Ertrag für das Geschäftsjahr 2010 unter den Vorjahresergebnissen – auf der anderen Seite übertreffen Sie Ihre Prognose aus dem Herbst. Wie fällt da Ihr Fazit aus? Überwiegt die Zufriedenheit oder die Unzufriedenheit?

Achim Mansen Insgesamt ist es natürlich unser Ziel Umsätze und Erträge zu steigern. Insofern sind wir nicht zufrieden mit der Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres. Auf der anderen Seite müssen wir die Rahmenbedingungen sehen: Die Konsumentenstimmung hat sich erst langsam im Laufe des Jahres erholt, das für uns sehr wichtige Kaufhausumfeld bleibt anhaltend schlecht. Mit Blick auf diese Entwicklungen haben wir noch zufriedenstellend abgeschnitten.

Unsere Messlatte für Erfolg ist aber mittelfristig natürlich nicht das Umfeld – sondern Wachstum bei Umsatz und Ertrag.

Wie drückt sich das Jahr 2010 in Zahlen aus?

Achim Mansen Die Umsatzentwicklung konnten wir in der zweiten Jahreshälfte deutlich stabilisieren. Während wir nach sechs Monaten noch um 2,2% hinter den Vorjahresumsätzen zurück lagen, haben wir im Gesamtjahr Umsätze in Höhe von 127,2 Mio. Euro nach 128 Mio. Euro im Vorjahr erwirtschaftet. Dies ist noch ein Rückgang von 0,6%. Wir haben also deutlich aufgeholt. Das hat dann auch dazu geführt, dass wir mit einem Vorsteuerergebnis von 5,1 Mio. Euro über der im Herbst geschätzten Bandbreite von 4,5 Mio. Euro bis 5,0 Mio. Euro lagen.

Insgesamt ist der Umsatz im zweiten Jahr hintereinander rückläufig. Was sind die Hauptgründe?

Dirk Wiethölter Die seit 2006 andauernde Kaufhauskrise ist natürlich der entscheidende Grund. Hier sind wir mit rund 200 unserer Salons vertreten – auch wenn wir durch unser Wachstum in Einkaufszentren und Verbrauchermärkten diese Abhängigkeit in den vergangenen Jahren schon deutlich reduziert haben. Wir verlieren in jedem Jahr Umsätze an den Kaufhausstandorten, während wir mit den anderen Standorttypen unter dem Strich zufrieden sind.

Kann man dann davon ausgehen, dass alle 51 im vergangenen Jahr eröffneten Salons außerhalb der Kauf- und Warenhäuser platziert wurden?

Dirk Wiethölter Ja, das ist richtig. Unser stärkstes Wachstumskonzept, HairExpress, siedeln wir ausschließlich in Verbrauchermärkten an, die sich auch in Zukunft sehr dynamisch entwickeln werden. Neue Standorte von Super Cut und essanelle Ihr Friseur eröffnen wir praktisch ausschließlich in Einkaufszentren. Damit erhöhen wir die Stabilität unserer Geschäftsentwicklung.

Hat sich denn die Entwicklung im Kaufhausumfeld im Jahresverlauf etwas verbessert – oder war sie Ende 2010 noch so schwach wie zu Beginn des Jahres?

Dieter Bonk Nein, dieses Umfeld hat sich nicht substantiell verbessert. Karstadt beispielsweise investiert zwar in einzelne Standorte, neuere Standorte laufen zum Teil auch gut. Aber insgesamt gelingt es den Kaufhäusern bisher nicht, den Trend zu drehen. Und solange diese positiven Beispiele eher Ausnahmen sind, bleiben wir skeptisch. In unseren derzeitigen Planungen rechnen wir nicht damit, dass sich die dortigen Salons plötzlich wieder deutlich besser entwickeln.

Heißt das: Komplett raus aus den Kaufhäusern?

Achim Mansen Nein, das heißt es Stand heute nicht. Zahlreiche unserer Salons in Kaufhäusern liefern nach wie vor einen positiven Deckungsbeitrag und sorgen unter dem Strich für Gewinne bei der Essanelle Hair Group. Aber diese Deckungsbeiträge werden seit einigen Jahren stetig kleiner. In diesem Jahr werden wir einzelne, besonders schwache Standorte in Kaufhäusern konsequent angehen. Mittelfristig beobachten wir die Gesamtentwicklung und werden dann entscheiden.

Und wie verlief die Umsatzentwicklung an den anderen Standorten? In den Einkaufszentren und Verbrauchermärkten?

Dieter Bonk Hier sind wir deutlich zufriedener. Bei den Einkaufszentren können wir von einer insgesamt guten Entwicklung sprechen, vor allem wenn die Center gleichzeitig eine Nahversorgerfunktion haben. Hier wird das Wachstumstempo zukünftig wahrscheinlich moderater verlaufen als in den vergangenen Jahren. Aber insgesamt bleiben diese Standorte eine sehr gute Wahl.

Die Verbrauchermärkte entwickeln sich weiterhin extrem dynamisch. Da Lebensmittel immer gekauft werden, ist die Kundenfrequenz immer sehr hoch – völlig unabhängig davon, ob wir nun einen starken oder einen eher schwachen inländischen Konsum haben. Davon profitieren wir auch in den Salons von HairExpress, deren Preisniveau an die Wünsche der Kundschaft in Verbrauchermärkten angepasst ist.

Das bedeutet, dass Sie mit HairExpress zufrieden sind?

Dirk Wiethölter Das Konzept wird in diesem, spätestens im nächsten Jahr von der reinen Salonzahl her unser größtes Konzept sein. In zwei, drei Jahren wird es dann in unserem Haus auch den größten Umsatzanteil beisteuern. Der gesellschaftliche Trend zu ausgewählter Preissensibilität wird anhalten – und den treffen wir mit HairExpress ganz genau. Dynamische Standorte, hohe Kundenfrequenz, ein dazu passendes Konzept: HairExpress ist eine Erfolgsgeschichte.

Bei Super Cut haben Sie 2010 so viele neue Salons eröffnet wie seit Jahren nicht mehr. Sie hatten dies auch im vergangenen Jahr so angekündigt. Was ist hier der strategische Hintergrund?

Dieter Bonk Grundsätzlich ist Super Cut ein richtig starkes Konzept, die Zielgruppe der jungen, trendorientierten Kunden ist äußerst attraktiv. Wir sind hier mit unseren Margen sehr zufrieden. Deshalb haben wir auf dieses Konzept auch ein besonderes Augenmerk gelegt und in den vergangenen beiden Jahren unser Vorgehen bei Neueröffnungen umgestellt. Wir organisieren das Wachstum bei Super Cut jetzt zentraler. Und erfolgreicher. Damit haben wir 2010 erstmals eine klare Erhöhung des Wachstumstempos erreicht und wollen das fortsetzen.

Dirk Wiethölter Gerade als Zweitplatzierung in Einkaufszentren neben essanelle Ihr Friseur bietet sich Super Cut an. Die Betreiber der Center wollen verschiedene Kundengruppen anziehen. Wir können mit unseren unterschiedlichen Konzepten sowohl zu diesem Ziel beitragen – als auch gleichzeitig davon profitieren. Und aufgrund der sehr unter-

schiedlichen Ausrichtung in punkto Zielgruppen machen sich diese beiden Salontypen auch am selben Standort keine Konkurrenz.

Sie wollten auch bei essanelle Ihr Friseur neue Salons eröffnen. Haben Sie dieses Ziel erreicht?

Dieter Bonk Ebenso wie bei Super Cut haben wir bei essanelle Ihr Friseur zehn neue Salons in Einkaufszentren eröffnet. Und diese Salons laufen auch recht vielversprechend an. Durch die hohe Zahl an Schließungen in Kaufhäusern, die vor allem das Konzept essanelle Ihr Friseur betreffen, entsteht ja manchmal der Eindruck, dass hier nur ein Rückbau stattfindet. Dem ist nicht so – auch Salons unseres Kernkonzeptes laufen gut, wenn sie an den richtigen Standorten stehen.

Was erwarten Sie bei diesem größten Konzept 2011 und in den darauf folgenden Jahren?

Dirk Wiethölter Aufgrund der Situation in den Kaufhäusern erwarten wir bei essanelle Ihr Friseur auch kurz- bis mittelfristig einige Schließungen und damit einen rückläufigen Umsatz. Parallel dazu werden wir aber in jedem Jahr neue Salons in diesem Konzept eröffnen – so dass sich mittelfristig der Trend bei der Salonzahl und dann auch beim Umsatz drehen wird.

Wie steht es um TOP TEN?

Achim Mansen Wir haben uns entschieden, die Markenrechte zu verkaufen, werden aber die bestehenden Salons erst einmal weiter betreiben. Mittelfristig haben wir hier mehrere Optionen.

Warum dieser Schritt?

Achim Mansen Wir standen vor der grundsätzlichen Frage, wie wir in Zukunft weiter wachsen wollen und welche Investitionen wir dafür tätigen. Wir hätten TOP TEN deutlich ausbauen müssen, um auch hier auf die kritische Größe bei der Salonzahl zu kommen. Dafür hätten wir natürlich das Wachstumstempo der anderen Konzepte drosseln müssen. Das wollten wir nicht. Wir konzentrieren uns zukünftig auf die drei Konzepte HairExpress, Super Cut und essanelle Ihr Friseur, da wir hier jeweils über eine hohe Zahl an Salons verfügen, so dass sich Aufwendungen für Marketing, Mitarbeiterschulung und ähnliches angemessen verteilen.

TOP TEN ist ja noch ein sehr junges Konzept. War es eine falsche Entscheidung, dieses Konzept aufzulegen?

Achim Mansen Wir haben TOP TEN 2005 entwickelt und an den Markt gebracht. Damals hatten wir ein deutlich besseres Marktumfeld, keine Kaufhauskrise und deutlich weniger Salons in unserem Bestand. Vor diesem Hintergrund war TOP TEN damals das richtige Konzept zur richtigen Zeit – auch um freie Lagen als Standorte anzugehen. TOP TEN hat sich schlicht nicht so entwickelt, wie wir es für notwendig erachten, um Investitionen in dieses Konzept den Vorrang einzuräumen – beispielsweise vor weiterem Wachstum bei HairExpress oder Super Cut. Wir wollen unsere finanziellen und personellen Mittel noch stärker konzentrieren.

Herr Bonk, was bedeutet es strategisch für die Essanelle Hair Group, dass Sie nun das Konzept TOP TEN verlieren und insgesamt nur noch über drei Konzepte verfügen?

Dieter Bonk Wir haben mit Super Cut ein Konzept, das junge Leute zielgenau anspricht. Hier betreiben wir bereits über 100 Salons deutschlandweit. HairExpress zielt mit derzeit 240 Salons auf die preissensible Kundschaft. Dazu das Konzept essanelle Ihr Friseur, das ein breites Spektrum an Kundenwünschen abdeckt – Familien, Menschen jeder Altersklasse und in einem entsprechenden Umfeld auch Kunden, die sich an Luxus orientieren. Hinzu kommt noch unser Konzept Beauty Hair Shop, das sich mit dem Verkauf friseur exklusiver Produkte sehr gut entwickelt, steigende Umsätze verzeichnet und gute Deckungsbeiträge liefert. Wir denken, damit decken wir auch zukünftig alle wesentlichen gesellschaftlichen Trends für einen Friseurfilialisten sinnvoll ab.

Wenn wir uns Ihren Jahresabschluss und speziell die Gewinn- und Verlustrechnung anschauen, fällt auf, dass die Materialkostenquote Jahr für Jahr sinkt – wie kommt es dazu?

Achim Mansen Erstens verhandeln wir gut. Zweitens stellen wir mit rund 700 Salons einen wichtigen Marktfaktor für jeden Lieferanten da. Über unsere Salons können Marken schnell bekannt gemacht werden, bei Kunden entwickeln sich Gewohnheiten und ähnliches mehr. Wir haben über sieben Millionen Kundenkontakte pro Jahr – das ist sehr interessant für Hersteller von Produkten rund ums Haar. Darüber hinaus haben wir entschieden, uns nun auch bei den fast 300 Salons essanelle Ihr Friseur von L'Oréal beliefern zu lassen. Auch dies hat sich noch einmal positiv auf die Konditionen ausgewirkt.

Haben die gesunkenen Materialkosten auch damit zu tun, dass der Anteil des Produktverkaufs zurückgegangen ist?

Achim Mansen Nein. Dies ist auf eine einfache Umstellung der Zurechnung zurückzuführen: Die in den Salons verwendeten Produkte rechnen wir nun den Dienstleistungsumsätzen zu. Den reinen Produktverkauf konnten wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr steigern – in den Salons und in den Beauty Hair Shops. Wir haben damit auch im vergangenen Jahr wieder steigende Verkaufszahlen verzeichnen können.

Und wie lange kann der Trend des sinkenden Materialaufwandes bei steigendem Produktverkauf noch anhalten?

Achim Mansen Grundsätzlich arbeiten wir in jedem Jahr an jeder Aufwandsposition. Das gilt auch weiterhin für den Materialaufwand. Aber sicherlich sind dieser Entwicklung natürliche Grenzen gesetzt. Wir werden also langfristig nicht jedes Jahr bei steigendem Produkteinkauf weniger Aufwand haben. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir uns weiterhin gut entwickeln.

Und die Personalkosten – wie sieht hier der mittel- bis langfristige Trend aus?

Achim Mansen In den vergangenen Jahren gab es deutliche Tarifierhöhungen in unserer Branche. Dies merken wir auch bei unseren Personalkosten, die mit einer Quote von jetzt fast 60% des Umsatzes unsere Aufwandspositionen dominieren.



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

Friseure und Friseurinnen werden ja häufig genannt, wenn es um Berufsgruppen geht, die eher sehr wenig verdienen.

Dirk Wiethölter Ja – und sie haben damit grundsätzlich nicht Unrecht. Für unsere fast 4.500 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen gibt es darüber hinaus ein sehr gutes Bonussystem, das direkt an den Umsatz, also die Leistung, gekoppelt ist. Damit kann ein Mitarbeiter in unserem Konzern weit mehr verdienen als der Durchschnitt der Branche.

Und es gibt noch einen weiteren wesentlichen Aspekt: Friseurkunden sind extrem preissensibel. Die Forderung nach höheren Einkommen für Friseure und Friseurinnen unterstützen wir sofort, wenn sich dies auch bei den Dienstleistungspreisen durchsetzen ließe. Das Gegenteil ist aber der Fall, wie wir an der steigenden Personalkostenquote direkt ablesen können. Billigsalons boomen seit einigen Jahren und werden gut besucht. Zwar halten sich viele dieser Salons mit Niedrigstangeboten nicht sehr lange, weil es sich schlicht wirtschaftlich nicht lohnt – aber es werden ebenso viele neue Salons eröffnet, wie gescheiterte Salons geschlossen werden. Für uns ist die Billigkonkurrenz also konstant, auch wenn die Betreiber wechseln.

Ist Ihr Provisionssystem der entscheidende Grund für Friseure bei Ihnen zu arbeiten?

Dirk Wiethölter Es ist einer von mehreren Gründen. Zusätzlich bieten wir Friseuren und Friseurinnen eine Vielzahl von Programmen an, mit denen sie sich weiterbilden und auch aufsteigen können. Einerseits können Mitarbeiter, die die Kreativität des Schneidens fasziniert, zahlreiche Schulungen und fachliche Weiterbildungen wählen und hier immer besser werden. Andererseits rekrutieren wir aber auch Mitarbeiter und Führungskräfte für Managementaufgaben und den Vertrieb praktisch ausschließlich aus unserem Nachwuchs. Managementweiterbildungen sind da ein ganz wichtiger Baustein. Insgesamt konnten wir hier in den vergangenen Jahren sehr viel bewegen. Das ist für unsere Mitarbeiter ebenfalls sehr interessant und ein wichtiger Grund bei der Essanelle Hair Group zu arbeiten.

Kommen wir zum laufenden Geschäftsjahr. Das Konsumverhalten wird positiv prognostiziert. Wie sieht Ihr Ausblick für 2011 aus?

Achim Mansen Durchaus ebenfalls positiv. Wir rechnen im laufenden Jahr wieder mit einem Umsatzwachstum. Unser Ziel ist eine Steigerung von 2–3%. Dazu werden die 2010 eröffneten Salons beitragen, aber aller Voraussicht nach auch eine erhöhte Nachfrage der Verbraucher, wenn die Experten recht behalten. Das Kaufhausumfeld bleibt nach wie vor ein Risikofaktor – aber wir sind insgesamt vorsichtig optimistisch.

Wie viele Salons wollen Sie 2011 eröffnen?

Dieter Bonk Unser derzeitiges Ziel ist, in diesem Jahr 30 neue Salons zu eröffnen. Der Schwerpunkt liegt beim Konzept HairExpress. Aber auch bei Super Cut und essanelle Ihr Friseur werden wir Neueröffnungen vornehmen. Damit bleiben wir auf Expansionskurs.

Warum wollen Sie weniger Salons eröffnen als in den Vorjahren?

Achim Mansen Wir legen unseren strategischen Fokus im laufenden Jahr auf die Entwicklung unserer Erträge. Wir wollen um mindestens 5% beim Vorsteuerergebnis zulegen. Deshalb werden wir erst einmal etwas weniger investieren als in den Vorjahren und gleichzeitig neue Standorte noch genauer auswählen. Außerdem werden wir unsere Ressourcen noch stärker auf die Verbesserung des Bestandsgeschäftes konzentrieren. Im laufenden Geschäftsjahr steht erst einmal die Profitabilität im Vordergrund.

Wie wirkt sich das mittelfristig auf die Umsätze aus?

Achim Mansen Die Umsatzentwicklung soll auch 2012 aufwärts zeigen. Wir profitieren dabei sowohl von unseren neuen Salons aus dem vergangenen Jahr als auch aus den neuen Salons, die wir in diesem Jahr eröffnen werden. Die Eröffnung von 30 Salons bedeutet ja weiterhin klare Expansion.

Soll dieses Wachstumsziel für die kommenden Jahre Bestand haben?

Achim Mansen Dies gilt erst einmal für 2011. Wir werden Mitte des Jahres im Vorstand die Situation neu bewerten. Wie entwickelt sich unser Umsatz, wo stehen wir bei den Erträgen? Und natürlich auch: Wie viele Schließungen werden wir absehbar vornehmen? Spätestens für das Jahr 2012 werden wir dann neu entscheiden, wie stark wir weiter expandieren wollen. Unsere Cashflow-Situation ist weiterhin sehr stark und unsere Eigenkapitalquote liegt über 50%. Damit haben wir sehr großen finanziellen Spielraum.

Wird Ihre Profitabilität ausreichen, um weiterhin eine Dividende zu zahlen?

Achim Mansen Wir haben mit dem Aufsichtsrat beschlossen, auf der kommenden Hauptversammlung wieder eine Dividende auf dem Vorjahresniveau von 50 Cent je Aktie vorzuschlagen. Auch für die nächsten Jahre sind wir zuversichtlich. Spätestens wenn wir in drei Jahren keine Firmenwertabschreibungen mehr machen müssen, wird das HGB-Ergebnis, das für die Dividende relevant ist, genauso stark sein wie unser Ergebnis nach IFRS. Dann haben wir noch mehr Spielraum für unsere Aktionäre.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2010 war von einem anhaltend schwierigen Kaufhausumfeld geprägt, das auch die leicht positiven Impulse der Binnenkonjunktur überkompensiert hat. Mit einem guten zweiten Halbjahr ist es dem Unternehmen trotzdem gelungen, die Umsatzentwicklung wieder zu verbessern und mit Erlösen in Höhe von 127,2 Mio. Euro in die Nähe des Niveaus von 2009 mit 128,0 Mio. Euro zu gelangen. Damit wurde auch ein Vorsteuerergebnis erreicht, das mit 5,1 Mio. Euro über den letzten Prognosen lag. Insgesamt ermöglicht die Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres, dass Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende in der Höhe des Vorjahres vorschlagen können.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2010 die ihm nach Gesetz, Satzung, Corporate Governance und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei wurde der Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten sowie unseren Aufgaben entsprechend kontrolliert und überwacht. In alle Entscheidungen, die für die Essanelle Hair Group von grundlegender Bedeutung waren, wurde der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Im Rahmen unserer Beratungs- und Überwachungstätigkeit wurden wir vom Vorstand in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Themen unterrichtet. Dazu zählten unter anderem Fragen der Unternehmensplanung und strategischen Weiterentwicklung, der Geschäftsverlauf, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie 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.

Der Aufsichtsrat kam im Geschäftsjahr 2010 zu insgesamt vier ordentlichen Sitzungen am 30. März, am 18. Juni, am 28. September und am 24. November zusammen. Im Falle einer Verhinderung haben die Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Gegenstand der Sitzungen 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:

- Umfang der Wachstumsstrategie für 2011
- Wirtschaftlicher Verlauf des Geschäftsjahres 2010 und die Planungen für die Geschäftsjahre 2011 bis 2015
- Strategien in Bezug auf die schwache Entwicklung des Kaufhausumfeldes
- Veräußerung der Markenrechte TOP TEN
- Ausgestaltung und Verabschiedung der Vorstandsverträge

Das Audit Committee beschäftigte sich in seinen Sitzungen am 25. Februar 2010 und am 16. März 2010 vor allem mit Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance. Darüber hinaus befasste sich das Audit Committee außerhalb der Sitzungen eingehend mit den Quartalsberichten und dem Halbjahresbericht und erörterte diese mit dem Vorstand. Außerdem analysierte das Audit Committee in den beiden Sitzungen 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 19. Februar, am 29. März, am 27. September sowie telefonisch am 5. März zusammen. Wesentliche Themen waren die neuen Vorstandsverträge, Vergütungssysteme des Vorstandes, der Bereichsleiter und Vertriebsdirektoren sowie Regelungen zu den D&O-Versicherungen mit Selbstbehalt.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr eingehend mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 auseinandergesetzt. Am 24. November 2010 haben beide Gremien gemeinsam eine aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Homepage der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. 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.

Auf der Hauptversammlung am 18. Juni 2010 wurde die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, erneut zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende erteilte dem Abschlussprüfer nach Einholung der Unabhängigkeitserklärung den Prüfungsauftrag, traf mit ihm die Honorarvereinbarung und legte die Prüfungsschwerpunkte fest. Der Prüfungsausschuss beauftragte den Abschlussprüfer schriftlich mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses und legte die Prüfungsschwerpunkte für die Jahres- und Konzernabschlussprüfung 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 2010, die entsprechenden Lageberichte für die Gesellschaft und den Konzern für das Geschäftsjahr 2010 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.“

Dem Aufsichtsrat und dem Prüfungsausschuss wurden die Abschlüsse, Lageberichte, Prüfungsberichte sowie der Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns rechtzeitig vor ihren jeweiligen Sitzungen übersandt. In der Bilanzsitzung am 29. März 2011 wurden diese Unterlagen eingehend geprüft. Gleichzeitig berichtete der Abschlussprüfer über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfungen und stand für Fragen zur Verfügung. Darüber hinaus berichtete der Vorsitzende des Audit Committee ausführlich über die Beratungen und Ergebnisse seiner Vorprüfung.

Der Aufsichtsrat unterzog unter Berücksichtigung der Ergebnisse des Abschlussprüfers und des Audit Committee den Jahresabschluss und Konzernabschluss, die entsprechenden Lageberichte 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 2010 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. Durch ihre Leistungen haben sie maßgeblich zum guten Ergebnis der Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2010 beigetragen.

Düsseldorf, 29. März 2011



Fritz Kuhn
Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE-BERICHT

Leitung und Kontrolle der Essanelle Hair Group AG sind seit jeher auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet. Vorstand und Aufsichtsrat bekennen sich zu einer guten und transparenten Corporate Governance und orientieren sich an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Ziel ist es, das Vertrauen der Anleger, Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und der Öffentlichkeit in die Unternehmensführung langfristig zu stärken und die Corporate Governance im Konzern kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Berichtsjahr mehrfach mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und am 24. November 2010 gemeinsam die aktualisierte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Demnach wird der neuen Fassung des Kodex vom 26. Mai 2010 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 18. Juni 2010 in Düsseldorf statt. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit großer Mehrheit verabschiedet, unter anderem 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 2009 auszuschütten.

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 für die Überwachung des Vorstandes sowie für die Bestellung und Abberufung des Vorstandes zuständig. Beide Gremien arbeiten 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 informiert. Dazu zählen unter anderem die

Planung, die Geschäftsentwicklung und Lage des Konzerns, einschließlich der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Für Geschäfte von grundlegender Bedeutung hat der Aufsichtsrat Zustimmungsvorbehalte festgelegt.

Der Aufsichtsrat verfolgt gemäß Punkt 5.4.1 des Corporate Governance Kodex konkrete Ziele zur Besetzung des Aufsichtsrates. Demnach werden wie bisher auch zukünftig die unternehmensspezifische Situation sowie die Vielfalt der Mitglieder berücksichtigt. Die besondere Berücksichtigung von Frauen ist nicht nur konkretes Ziel bei der Besetzung des Aufsichtsrates, sondern wird bereits seit Jahren umgesetzt. Zum 31.12.2010 waren fünf von zwölf Aufsichtsratsmitgliedern weiblich. Darüber hinaus hat die Essanelle Hair Group in der Entsprechenserklärung 2010 aufgeführt, dass von einer Altersbegrenzung der Aufsichtsratsmitglieder in Einzelfällen abgewichen werden kann. Derzeit überschreitet kein Mitglied die Altersgrenze von 75 Jahren.

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 wären.

Sämtliche Vorstandsmitglieder gehören dem Verwaltungsrat der BKK Essanelle an, wobei Dirk 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. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat aus seinen Mitgliedern ein Audit Committee sowie einen Personalausschuss gebildet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr traten im Aufsichtsrat keine offen zu legenden Interessenkonflikte auf.

Über die Vergütung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat informiert der Vergütungsbericht als Bestandteil des Lageberichtes auf Seite 44 dieses Geschäftsberichtes.

Weitere Informationen zur Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur Arbeit des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse können Sie dem Bericht des Aufsichtsrates entnehmen.

TRANSPARENZ

Im Umgang mit den Aktionären der Gesellschaft verfolgt die Essanelle Hair Group den Grundsatz der umfassenden, kontinuierlichen und zeitnahen Information. Vor diesem Hintergrund berichtet das Unternehmen auch nach den Vorschriften des Prime Standards, des höchsten Transparenzstandards der Deutschen Börse. 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 Unterlagen und Informationen zur Hauptversammlung, sämtliche Finanzberichte sowie aktuelle Ad-hoc- und Pressemeldungen. Im Geschäftsjahr 2010 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 der Quartalsberichte 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 2010 erfolgte durch den von der Hauptversammlung am 18. Juni 2010 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 Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010. 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 hat ihre D&O-Versicherung für den Vorstand den Vorgaben durch das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) entsprechend angepasst. Sie unterhält jedoch weiterhin die bereits bestehende D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat ohne Selbstbehalt, da sie einen solchen Selbstbehalt weder als geeignetes Mittel ansieht, um das Verantwortungsbewusstsein des Aufsichtsrates weiter zu stärken, noch um die Prämienzahlungen der Gesellschaft spürbar zu senken.
- 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 Deutschen 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 übergebührlich einschränkt.
- 5.3.3** Der Aufsichtsrat wird keinen Normierungsausschuss bilden, da die derzeitige Zahl der Ausschüsse nach der Überzeugung des Aufsichtsrates bereits ausreichend für eine effiziente Arbeit ist.
- 5.4.1** Der Deutsche Corporate Governance Kodex gibt selbst kein bestimmtes Alter für die festzulegende Altersgrenze vor. Nach der Überzeugung des Aufsichtsrates existiert auch keine objektiv bestimmbare Altersgrenze im Sinne der absoluten Eignung zur verantwortlichen Arbeit als Aufsichtsrat und zum Wohle des Unternehmens. Der Aufsichtsrat hat daher in seiner Geschäftsordnung bestimmt, dass seine Mitglieder „in der Regel“ nicht länger amtierend sollen als bis zum Ende der Hauptversammlung, die auf die Vollendung des jeweiligen 75. Lebensjahres folgt. Der Aufsichtsrat sieht hierin eine ausgewogene Regelung, die einerseits eine allgemeine Altersgrenze fixiert, dem Unternehmen aber andererseits in begründeten Ausnahmefällen ermöglicht, die besondere Kompetenz und Erfahrung eines Aufsichtsratsmitglieds zu nutzen, selbst wenn die Altersgrenze im Einzelfall überschritten wird.
- 5.4.6** Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten nach der Satzung der Gesellschaft ausschließlich eine feste Vergütung, da nach den bisherigen Beschlüssen der Hauptversammlung die derzeitige Höhe der Vergütung eine Aufteilung in fixe und variable Bestandteile nicht als sinnvoll erscheinen ließ.
- 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, 24.11.2010
Essanelle Hair Group AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

DIE AKTIE

Im Jahr 2010 erholten sich die internationalen Börsen deutlich von den Tiefstständen der Finanzkrise Ende 2008. In den ersten Wochen des Jahres ging der DAX noch einmal von 6.000 auf 5.500 Punkte zurück, stieg dann jedoch mit hoher Volatilität bis zum Oktober auf über 6.000 Punkte. Das Jahreshoch von über 7.000 Punkten erreichte der DAX im Dezember 2010. Die Jahresperformance des Blue Chips-Index betrug damit wie im Vorjahr fast 20%. Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2010 auf Xetra mit einem Kurs von 7,81 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 1. Juni mit 9,01 Euro, der Tiefstkurs lag am 4. Februar bei 7,30 Euro. Der Schlusskurs zum 30.12.2010 betrug schließlich 8,60 Euro. Bei rund 4,6 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres ein Unternehmenswert von 39,6 Mio. Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 10,1%.

INVESTOR RELATIONS

Die Essanelle Hair Group AG berichtet weiterhin nach den Verpflichtungen des Prime Standard, des höchsten Transparenzstandards der Deutschen Börse. Neben einer kontinuierlichen Berichterstattung und regelmäßiger Informationen über die Homepage des Unternehmens präsentierte der Vorstand die Essanelle Hair Group AG im November 2010 auf dem Eigenkapitalforum der Deutschen Börse und suchte dort das Gespräch mit Investoren, Analysten und der Finanzpresse. Die Hauptversammlung beschloss für das Geschäftsjahr 2009 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 2009 lagen auch im Geschäftsjahr 2010 rund 89,76% der Aktien bei der Saxonia Holding GmbH. Der Freefloat beträgt damit 10,24%.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND 28. FEBRUAR 2011)

Saxonia Holding GmbH	89,76%
Freefloat	10,24%

KURSENTWICKLUNG GESCHÄFTSJAHR 2010 (XETRA)

Höchstkurs 1.6.2010	9,01 Euro
Tiefstkurs 4.2.2010	7,30 Euro
Eröffnungskurs 4.1.2010	7,81 Euro
Schlusskurs 30.12.2010	8,60 Euro
Jahresperformance	10,1%
Unternehmenswert 30.12.2010	39,6 Mio. Euro

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)

KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010	32
KONZERN-BILANZ	48
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	50
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	51
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	52
KONZERN-ANHANG	53
AG-BILANZ (HGB)	110
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)	112

KONZERN-LAGEBERICHT NACH IFRS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2010

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die deutsche Wirtschaft konnte sich nach dem Krisenjahr 2009 im vergangenen Jahr 2010 wieder deutlich erholen. Dabei nahm das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach einem Rückgang von 4,7% im Jahr 2009 um starke und zu Jahresbeginn nicht erwartete 3,6% zu. Am Jahresanfang war mit 1,7% gerechnet worden. Neben weltweiten staatlichen Stützungsmaßnahmen trug hierzu auf der einen Seite der Export durch die wieder deutlich zunehmende Nachfrage aus den Schwellenländern, speziell China und Indien, bei. Auf der anderen Seite zeigte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auch der inländische Konsum sehr robust. Diese deutliche gesamtwirtschaftliche Erholung war vor allem im Frühjahr und im Sommer 2010 zu beobachten.

Im Einzelnen nahmen sowohl die Exporte als auch die Ausrüstungsinvestitionen deutlich zu. Gerade der Außenhandel nahm nach negativen Wachstumsraten in den Jahren 2008 und 2009 damit wieder seine Rolle als Wachstumstreiber für die Entwicklung der deutschen Wirtschaft ein. Die Exporte stiegen im Jahr 2010 insgesamt um 14,2%, die Ausrüstungsinvestitionen konnten gegenüber dem Vorjahr um 9,4% zulegen.

Auch die Konsumausgaben entwickelten sich positiv. Die staatlichen Konsumausgaben stiegen um 2,2% und die privaten Konsumausgaben legten um 0,5% zu. Die Gründe hierfür liegen in einer weit besseren als prognostizierten Entwicklung der Beschäftigungszahlen, die nur zwei Jahre nach dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise Ende 2010 schon wieder einen neuen Höchststand erreichten. Insgesamt waren 2010 im Durchschnitt 40,5 Mio. Menschen beschäftigt – und damit 0,5% mehr als im Vorjahr. Darüber hinaus stieg die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden noch stärker als die Zahl der Erwerbstätigen.

Der massive Abbau der Kurzarbeit, tarifliche Lohnerhöhungen sowie der Anstieg der Beschäftigung führten 2010 zu einer deutlichen Erhöhung der Bruttolöhne und Gehälter. Sie stiegen um 2,7% auf 1.019 Mrd. EUR. Die Sparquote der privaten Haushalte war im Jahr 2010 mit 11,4% noch etwas höher als 2009.

Insgesamt verbesserte sich die Konsumneigung damit stärker als erwartet. Der Einzelhandelsumsatz erhöhte sich 2010 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um nominal 2,3%. Inflationsbereinigt lag das Wachstum bei 1,3%. Dabei legte der Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln überproportional zu (nominal 3,2%; real 2,6%). Der sonstige Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, unter dem das Statistische Bundesamt auch Waren- und Kaufhäuser zusammenfasst, entwickelte sich hingegen deutlich schwächer und lag nominal bei 0,5%. Real wurde hier sogar 0,2% weniger umgesetzt als im Vorjahr.

In Folge des dynamischen Wirtschaftsaufschwungs stieg auch die Inflationsrate in Deutschland und betrug nach 0,4% im Vorjahr im Jahr 2010 voraussichtlich rund 1,1% – allerdings mit im Jahresverlauf steigender Tendenz und einem Höchstwert von 1,7% im Monat Dezember.

BRANCHEN-ENTWICKLUNG

Im deutschen Friseurmarkt setzt sich nach Einschätzung des Vorstands sowohl die Zunahme des Marktanteils von Friseurfilialisten fort als auch das Wachstum 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 Verkaufsstätten. 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 Februar 2011, dass in Deutschland rund 55,3% der Bevölkerung regelmäßig zu einem Friseur gehen. Dies ist ein Rückgang um 2,7%-Punkte gegenüber der Reichweite des Vorjahres von 58%. Diese Entwicklung ist sowohl bei Frauen als auch bei Männern zu beobachten. Nachdem die Reichweite bei Frauen im Jahr 2009 gegenüber dem Vorjahr noch auf 60,8% gestiegen war, ging sie im Jahr 2010 auf 57,2% zurück. Von den Männern in Deutschland gingen 53,1% zu einem Friseur nach 54,6% im Jahr 2009.

Im Gegensatz zur rückläufigen Reichweite stiegen im vergangenen Jahr insgesamt sowohl die Besuchshäufigkeit der Friseurkunden als auch die Ausgaben je Besuch. Frauen besuchten durchschnittlich 6,0 Mal pro Jahr einen Friseursalon, im Vorjahr waren es durchschnittlich noch 5,7 Mal. Männer gingen 2010 durchschnittlich 5,6 Mal pro Jahr zum Friseur (Vorjahr: 5,4 Mal). Insgesamt erhöhte sich damit die Besuchshäufigkeit bei Männern und Frauen von 5,6 auf 5,8 Mal.

Die Ausgaben pro Jahr für den Friseur nahmen über beide Geschlechter hinweg um 5,4% von 145,35 Euro auf 153,16 Euro zu. Männer gaben mit 86,63 Euro 4,3% mehr aus als im Vorjahr (83,04 Euro). Frauen konsumierten Dienstleistungen und Produkte für durchschnittlich 205,31 Euro. Dies ist eine Steigerung von 6,3% gegenüber dem Wert aus 2009 von 193,21 Euro. Die höchste Steigerungsrate bei den Ausgaben erzielten Haarpflege- und Stylingprodukte, die insgesamt um 11,6% von 31,86 Euro auf 35,55 Euro je Einkauf stiegen. Bei den männlichen Kunden erhöhten sich die Ausgaben je Einkauf sogar um 20,9% von 29,72 Euro auf 35,94 Euro. Auch 2009 waren diese Ausgaben bereits um 7,9% gestiegen. Die Ergebnisse stützen den Trend, dass Männer sukzessive stärker bereit sind, in Pflege und Pflegeprodukte zu investieren und damit als Zielgruppe immer attraktiver werden. Frauen gaben im Jahr 2010 mit 35,29 Euro je Besuch rund 5,7% mehr aus als im Vorjahr (33,40 Euro). Diese Steigerungsraten sind sowohl auf einen erhöhten durchschnittlichen Preis je Packung zurückzuführen als auch auf eine gestiegene Zahl an durchschnittlich gekauften Packungen je Besuch.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Der ESSANELLE HAIR GROUP Konzern (auch: Essanelle Hair Group) ist einer der beiden führenden Filialisten für Friseurdienstleistungen in Deutschland und das einzige börsennotierte Unternehmen der Branche. Die Essanelle Hair Group bietet ihre Dienstleistungen über die Marken essanelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress und TOP TEN ausschließlich in Deutschland an. Darüber hinaus werden unter dem Label Beauty Hair Shop in räumlicher Nähe zu Salons friseurexklusive Produkte vertrieben. Ende des Jahres 2010 gehörten zur Essanelle Hair Group 702 Salons und Verkaufsshops (Vorjahr: 673). Im Geschäftsjahr 2010 wurden 48 Salons neu eröffnet und 19 Salons geschlossen. Das Unternehmen erwirtschaftete einen Umsatz von 127,2 Mio. Euro (Vorjahr: 128,0 Mio. Euro).

MITARBEITER

Die Essanelle Hair Group beschäftigte zum 31.12.2010 insgesamt 4.246 Mitarbeiter nach 4.185 im Vorjahr. Dies entspricht einer Steigerung von 1,5%. Davon sind 4.144 Mitarbeiter in den Salons tätig, 102 Mitarbeiter in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 39,2%. Darüber hinaus wurden 271 Auszubildende beschäftigt. Die Ausbildungsquote lag bei 6,4% und konnte nach einem Vorjahreswert von 6,1% 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. In den letzten beiden Jahren entwickelte sich das Marktumfeld speziell in den Kaufhäusern, in denen fast 200 der eigenen Salons angesiedelt sind, sehr schwach. Dies führte zu Umsatz- und Ertragsrückgängen. Vor diesem Hintergrund wird der Wachstumskurs vorerst etwas moderater, wenn auch weiter mit hohem Tempo fortgesetzt und die Ertragsorientierung in den Vordergrund gestellt. Grundsätzlich bestätigt die Entwicklung der Kaufhausstandorte die seit Jahren verfolgte Strategie, sukzessive den Ausbau von Konzepten außerhalb des Kaufhausumfeldes zu forcieren. Hier ist vor allem das in Verbrauchermärkten angesiedelte Konzept HairExpress zu nennen, dessen Salonzahl seit dem Jahr 2001 von 33 Salons auf 240 Salons Ende 2010 gesteigert wurde. Ziel für das Jahr 2011 ist es, insgesamt mindestens 30 Salons zu eröffnen. 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. Der Umsatzanteil des Produktverkaufs liegt bei der Essanelle Hair Group traditionell weit über dem Branchendurchschnitt und konnte in den vergangenen Jahren sukzessive gesteigert werden.

Die Essanelle Hair Group richtet ihren Fokus im Rahmen 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 die größten Umsatzpotenziale 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 Super Cut und HairExpress bedienen die beiden genannten Trends und verzeichneten in der Vergangenheit die höchsten Wachstumsraten. Dadurch erhöhten sich die Umsatzanteile der Salons, die nicht zur Marke essanelle Ihr Friseur zählen, in den vergangenen Jahren von rund 20% auf derzeit rund 54%.

Diese seit zehn Jahren verfolgte Strategie erweist sich gerade vor dem Hintergrund des immer schwieriger werdenden Kaufhausumfeldes als richtig. Das Konzept essanelle Ihr Friseur erwirtschaftet derzeit rund 46% der Umsätze. Dieser abnehmende Umsatzanteil ist neben dem Wachstum der anderen Marken auch auf sinkende Umsätze und Schließungen von Salons – speziell in Kaufhäusern – zurückzuführen. Mittelfristig sollen auch bei essanelle Ihr Friseur wieder steigende Umsätze in guten Kaufhauslagen und Einkaufszentren realisiert werden.

Im Rahmen der Überlegungen zur weiteren Wachstumsstrategie hat der Vorstand im vergangenen Jahr beschlossen, die Markenrechte an TOP TEN zu veräußern und sich auf die Expansion bei den oben beschriebenen Konzepten zu konzentrieren, die bereits über eine kritische Größe in Bezug auf die Salonanzahl verfügen. Diese Veräußerung wurde im Dezember 2010 vollzogen, die bestehenden Salons werden vorerst weitergeführt. TOP TEN hat sich in den vergangenen Jahren – auch vor dem Hintergrund des veränderten Umfeldes – nicht so entwickelt, wie erwartet.

Um weiteres Wachstum zu generieren, werden für alle Konzepte weiterhin qualitativ hochwertige Standorte gesucht. Die Essanelle Hair Group bevorzugt Lagen innerhalb von Einkaufszentren, Verbrauchermärkten und Kaufhäusern – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe – die eine besonders hohe Kundenfrequenz aufweisen. Trotz der derzeit unbefriedigenden Situation in Kauf- und Warenhäusern wird die Essanelle Hair Group nach heutiger Einschätzung grundsätzlich auch an diesem Standorttyp festhalten, hier jedoch in der Regel keine neuen Salons eröffnen. Mittel- bis langfristig wird es immer Veränderungen im Einkaufsverhalten der Konsumenten geben. Deshalb ist es oberstes Ziel des Unternehmens, auch bei den Standorttypen verschiedene tragfähige Säulen zu erhalten. So können einzelne negative Entwicklungen durch gleichzeitige positive Trends an anderen Standorten abgefedert werden.

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

Für das Geschäftsjahr 2010 konnte die Essanelle Hair Group vor dem Hintergrund der äußerst unsicheren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nach dem Krisenjahr 2009 keine seriöse, konkrete Umsatz- und Ertragsprognose abgeben. Dies geschah auch vor dem Hintergrund, dass im Geschäftsjahr 2009 aufgrund der Schließung von fast 50 Salons unter anderem durch die Insolvenz von Hertie kein Nettowachstum beim Salonbestand realisiert werden konnte. Damit war erstmalig seit einigen Jahren kein Umsatzwachstum durch im Vorjahr eröffnete Salons zu erwarten und eine Gesamtprognose schwierig. Einzig die weitere Expansion mit der Eröffnung von 50–60 Salons im Geschäftsjahr 2010 wurde als Vorgabe eindeutig quantitativ formuliert. Ziel war es, soweit wie möglich Umsätze und Erträge auf dem Vorjahresniveau zu erwirtschaften. Zum Ende des dritten Quartals konkretisierte der Vorstand des Unternehmens schließlich seine Prognose für das Geschäftsjahr 2010. Die Umsätze sollten zwischen 127,0 Mio. Euro und 128,0 Mio. Euro liegen, das Vorsteuerergebnis zwischen 4,5 Mio. Euro und 5,0 Mio. Euro.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2010

Mit 48 neu eröffneten Salons konnte die Essanelle Hair Group ihre Wachstumspläne im gewünschten Ausmaß umsetzen. Bei 19 Schließungen betrug das Netto-Salonwachstum 29 Salons auf jetzt 702 Salons. Mit netto 31 Salons verzeichnete das in Verbrauchermärkten angesiedelte Konzept HairExpress die größte Zunahme.

Bei den Umsätzen zeigte sich bereits im Jahresverlauf, dass das fehlende Salonwachstum des Jahres 2009 und ein schwaches Kaufhausumfeld die Umsätze beeinflussten. So lagen die Umsätze des ersten Halbjahres bereits um 2,2% unter dem Vorjahreswert. Insgesamt erwirtschaftete die Essanelle Hair Group im Geschäftsjahr 2010 Umsatzerlöse in Höhe von rund 127,2 Mio. Euro und lag damit um 0,6% unter dem Vorjahreswert von 128,0 Mio. Euro. Während die Entwicklung der Salons in Verbrauchermärkten und Einkaufszentren weitgehend den Erwartungen entsprach, lagen die Umsatzerlöse im Kaufhausumfeld deutlich darunter. Damit verlief die Unternehmensentwicklung in diesem Segment parallel zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Auch hier lagen die Umsätze im sonstigen Einzelhandel, unter dem auch die Kauf- und Warenhäuser geführt werden, mit real -0,2% deutlich unter der Gesamtentwicklung des Einzelhandels mit real +1,2%. Im laufenden Geschäftsjahr 2011 wird sich die Umsatzentwicklung aller Voraussicht nach leicht verbessern, da sowohl die Indikatoren für den inländischen Konsum nach oben zeigen, als auch der in 2010 gewachsene Salonbestand zu steigenden Erlösen beitragen wird. Das Kaufhausumfeld bleibt jedoch ein Unsicherheitsfaktor.

Bei der Umsatzverteilung lieferten die Dienstleistungen wie gewohnt den höchsten Umsatzbeitrag. Dieser lag 2010 bei 107,9 Mio. Euro und damit um 1,2% über dem Vorjahreswert von 106,6 Mio. Euro, was einem Umsatzanteil von 84,8% (Vorjahr: 83,3%) entspricht. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte gingen gegenüber dem Vorjahr zurück und erreichten einen Umsatzanteil von 15,2% nach 16,7% im Vorjahr. Grund für diese Verschiebungen

ist vor allem die veränderte Zurechnung in den Salons angewandeter Produkte vom Produktverkauf in den Dienstleistungsumsatz. Absolut belaufen sich die Umsätze aus dem Produktverkauf nun auf 19,4 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 21,4 Mio. Euro.

Die Erträge der Essanelle Hair Group entwickelten sich 2010 bedingt durch die schwache Umsatzentwicklung wie in der Prognose erwartet rückläufig. Das Vorsteuerergebnis nach IFRS lag mit 5,1 Mio. Euro um 7,9% unter dem Vorjahreswert von 5,5 Mio. Euro. Die erwartete Range von 4,5 Mio. Euro bis 5,0 Mio. Euro konnte damit sogar leicht übertroffen werden. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) ging um 4,8% von 11,3 Mio. Euro auf 10,8 Mio. Euro zurück, bleibt aber weiterhin auf einem hohen Niveau.

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. 2010 erlöste dieses Salonkonzept Umsätze in Höhe von 58,4 Mio. Euro nach 63,3 Mio. Euro im Vorjahr. Dies ist ein Rückgang um 7,7%, der vor allem auf ein schwaches Kaufhausumfeld und einen Rückgang des Salonbestandes um 12 Salons zurückzuführen ist. Die Zahl der Salons betrug zum Ende des Jahres 296 Salons gegenüber 308 Salons dieser Marke im Vorjahr. Durch eine Aufwertung des Gesamtkonzeptes soll sich die Umsatzentwicklung mittelfristig wieder verbessern.

HairExpress ist seit Jahren das mit Abstand wachstumsstärkste Konzept der Essanelle Hair Group und zielt auf preissensible Kunden, die eine reine, aber trotzdem professionelle Kerndienstleistung nachfragen. Auch im insgesamt schwachen Jahr 2010 konnte HairExpress sowohl die Zahl der Salons als auch die Umsätze steigern. Insgesamt erhöhte sich der Salonbestand um 31 Salons auf 240 Salons. Der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte sich um 11,1% auf 35,7 Mio. Euro (Vorjahr: 32,1 Mio. Euro).

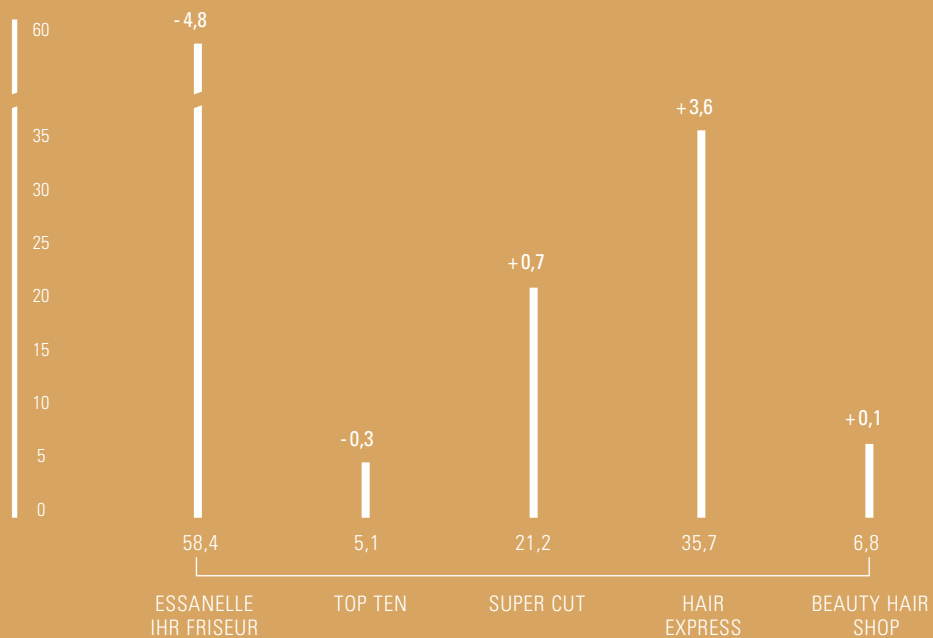
Das Konzept Super Cut konzentriert sich auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe und spricht diese mit einem unkomplizierten Auftritt und aktueller Musik an. Im Jahr 2010 wurden wieder vermehrt Salons neu eröffnet, so dass die Gesamtzahl um 10 von 94 auf 104 Salons stieg. Die Umsätze erhöhten sich entsprechend um 3,5% von 20,5 Mio. Euro im Vorjahr auf nun 21,2 Mio. Euro.

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. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete TOP TEN mit 31 Salons (Vorjahr 32) 5,1 Mio. Euro nach einem Vorjahresumsatz von 5,4 Mio. Euro.

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 Verkaufshops unter der Marke Beauty Hair Shop. Hier werden sowohl die

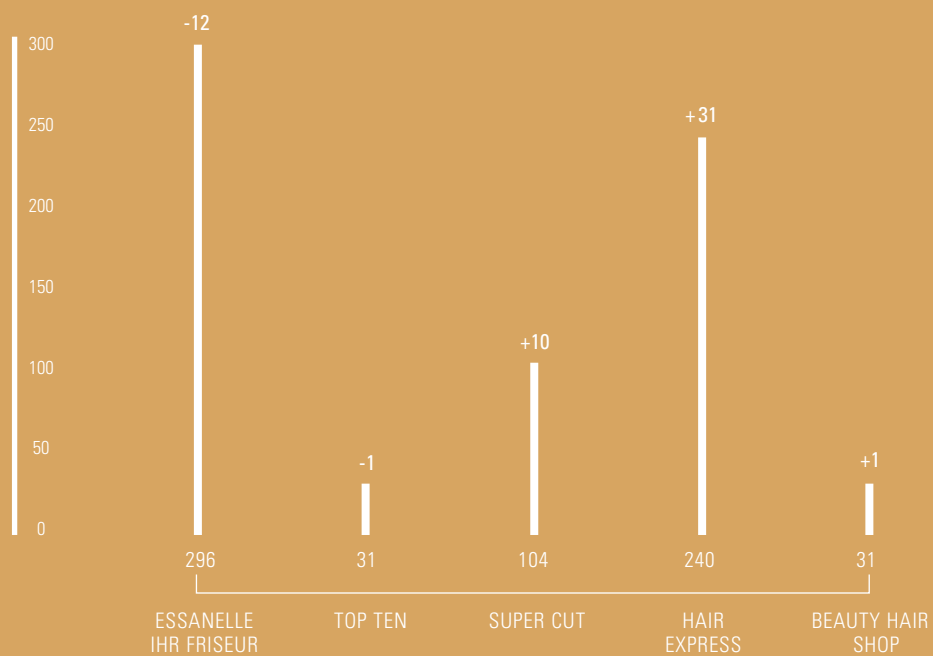
UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE IN MIO. €

(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 friseurexklusiver Produkte anzuregen und damit insgesamt einen hohen Umsatzanteil mit dem Produktverkauf zu erwirtschaften. Im Geschäftsjahr 2010 betrug der Umsatz der insgesamt 31 Shops (Vorjahr: 30) 6,8 Mio. Euro nach 6,7 Mio. Euro im Vorjahr.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG (KONZERN, IFRS)

Die Umsatzerlöse der Essanelle Hair Group gingen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 0,6% von 128,0 Mio. Euro auf 127,2 Mio. Euro zurück. Die Gründe hierfür liegen in einer schwachen Entwicklung im Kaufhausumfeld sowie fehlendem Salonwachstum im Geschäftsjahr 2009, das sich auf die Umsatzentwicklung in 2010 auswirkte. Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich auf 1,9 Mio. Euro und liegen damit um 56,7% über dem Vorjahreswert von 1,2 Mio. Euro. Der Materialaufwand konnte um 7,1% gesenkt werden und betrug 9,8 Mio. Euro nach 10,5 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2009. Damit liegt die Materialaufwandsquote bezogen auf den Umsatz mit 7,7% deutlich unter dem Vorjahreswert von 8,2%. Der Personalaufwand stieg um 1,2% von 70,8 auf 71,7 Mio. Euro. Dies ist vor allem auf das Nettowachstum an Salons im abgelaufenen Geschäftsjahr zurückzuführen. Damit lag die Personalaufwandsquote bei 56,4% gegenüber 55,3% im Vorjahr. Ebenfalls durch die Neueröffnungen erhöhte sich die Aufwandsposition Mieten inklusive Nebenkosten um 1,9% von 25,0 Mio. Euro auf 25,4 Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten leicht reduziert werden um 0,7%, blieben gerundet jedoch auf dem Vorjahreswert von 11,5 Mio. Euro.

Aufgrund des zurückgegangenen Umsatzes bei zum Teil steigenden Aufwandspositionen ging das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) um 4,8% zurück und betrug 10,8 Mio. Euro nach 11,3 Mio. Euro im Vorjahr. Die Abschreibungen des Unternehmens nach IFRS beliefen sich wie im Vorjahr auf 5,4 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag damit im Geschäftsjahr 2010 bei 5,4 Mio. Euro nach 5,9 Mio. Euro im Vorjahr. Das Finanzergebnis verbesserte sich leicht von rund -0,4 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2009 auf -0,3 Mio. Euro im abgelaufenen Jahr. Das Vorsteuerergebnis ging damit schließlich um 7,9% von 5,5 Mio. Euro auf 5,1 Mio. Euro zurück. Der Steueraufwand reduzierte sich deutlich und betrug 1,7 Mio. Euro nach 2,3 Mio. Euro im Vorjahr. Damit ergibt sich nach IFRS ein um 5,3% gestiegener Jahresüberschuss von 3,4 Mio. Euro nach 3,2 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2009 und ein Ergebnis je Aktie von 0,75 Euro (Vorjahr: 0,71 Euro).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE (KONZERN, IFRS)

Die Aktivseite der Bilanz nach IFRS zeigt zum 31.12.2010 nur geringfügige Änderungen gegenüber dem Bilanzstichtag des Vorjahres. So lagen die langfristigen Vermögenswerte bei 43,4 Mio. Euro nach 43,6 Mio. Euro zum 31.12.2009. Während die Sachanlagen leicht von 23,9 Mio. Euro auf 23,4 Mio. Euro zurückgingen, stiegen die sonstigen Ausleihungen von 0,1 Mio. Euro auf 0,3 Mio. Euro. Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich auf 12,2 Mio. Euro nach 12,5 Mio. Euro zum Stichtag des Vorjahres. Die größten Positionen sind hierbei die Vorräte mit 6,6 Mio. Euro (Vorjahr: 6,8 Mio. Euro) sowie die Zahlungsmittel mit 4,9 Mio. Euro (Vorjahr: 5,0 Mio. Euro). Damit beträgt die Bilanzsumme der Essanelle Hair Group zum 31.12.2010 insgesamt 55,6 Mio. Euro nach 56,2 Mio. Euro im Vorjahr.

Die Passivseite der Bilanz zeigt zum 31.12.2010 eine weiter gestiegene Eigenkapitalquote von 58,7% nach 56,1% zum Ende des Geschäftsjahres 2009. Dies ist auf eine Erhöhung des Eigenkapitals sowie auf eine Reduzierung der Schulden zurückzuführen. Das Eigenkapital stieg dabei von 31,5 Mio. Euro auf 32,7 Mio. Euro zum 31.12.2010. Die langfristigen Schulden nahmen von 9,0 Mio. Euro auf 10,6 Mio. Euro zu. Dies ist zurückzuführen auf jeweils leichte Zugänge bei den Finanzschulden, den latenten Steuerverbindlichkeiten und den sonstigen Rückstellungen. Die kurzfristigen Schulden konnten hingegen reduziert werden und beliefen sich zum 31.12.2010 auf 12,4 Mio. Euro nach 15,7 Mio. Euro zum Vorjahresstichtag. Dies resultiert vor allem aus einem Abbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 4,5 Mio. Euro auf 2,2 Mio. Euro sowie der Finanzschulden von 3,2 Mio. Euro auf 2,7 Mio. Euro. Damit beträgt die Summe der Schulden insgesamt 22,9 Mio. Euro nach 24,6 Mio. Euro zum Vorjahresstichtag.

Die Konzernkapitalflussrechnung der Essanelle Hair Group weist für das Geschäftsjahr 2010 einen Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 6,2 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von 9,1 Mio. Euro aus. Dies ist vor allem auf einen Rückgang der Zahlungsmittel aus der laufenden Geschäftstätigkeit zurückzuführen, der im vergangenen Jahr bei 8,6 Mio. Euro nach 11,3 Mio. Euro im Vorjahr lag. Dies ist neben dem verminderten Umsatz vor allem auf einen liquiditätswirksamen Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von über 2,2 Mio. Euro zurückzuführen. Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit ging im abgelaufenen Geschäftsjahr – durch einen geringeren Erwerb von Sachanlagen – auf -3,9 Mio. Euro nach -5,2 Mio. Euro im Jahr 2009 zurück. Dies zeigt, dass die Expansion im vergangenen Geschäftsjahr fortgesetzt, das Tempo jedoch reduziert wurde. Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit zeigt einen Nettomittelabfluss in Höhe von 2,4 Mio. Euro nach 4,5 Mio. Euro im Vorjahr. Dies resultiert bei einer konstanten Dividendenzahlung von 2,3 Mio. Euro vor allem aus der gestiegenen Einzahlung aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von 3,3 Mio. Euro nach 1,4 Mio. Euro in 2009. Die Rückzahlung von Finanzschulden blieb mit 3,5 Mio. Euro nach 3,6 Mio. Euro auf einem weiter hohen Niveau. Insgesamt blieb der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten des Unternehmens damit im Geschäftsjahr 2010 nahezu unverändert und betrug 4,9 Mio. Euro nach 5,0 Mio. Euro im vergangenen Jahr.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group eröffnete im Geschäftsjahr 2010 auf Xetra mit einem Kurs von 7,81 Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie auf Xetra am 1. Juni mit 9,01 Euro, der Tiefstkurs lag am 4. Februar bei 7,30 Euro. Der Schlusskurs zum 31.12.2010 betrug schließlich 8,60 Euro. Bei rund 4,6 Mio. Stück Aktien ergab sich damit zum Ende des Geschäftsjahres ein Unternehmenswert von 39,6 Mio. Euro. Damit verzeichnete die Aktie der Essanelle Hair Group eine Jahresperformance von 10,1%.

Die Hauptversammlung beschloss für das Geschäftsjahr 2009 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 2009 lagen auch im Geschäftsjahr 2010 rund 89,76% der Aktien bei der Saxonia Holding GmbH. 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, das sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften erstreckt. Dies dient dazu, mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen und angemessen und schnell reagieren zu können. Den gesetzlichen Vorschriften folgend, werden in einem Handbuch 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.

Ein umfangreiches Controllingssystem überwacht darüber hinaus die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Salons. Dies ermöglicht auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, aktualisierte Zielvorgaben und die Umsetzung notwendiger Maßnahmen. Damit kann Fehlentwicklungen direkt entgegengesteuert werden. Soll-Ist-Vergleiche und Analysen werden wöchentlich und monatlich erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Mit Blick auf die generelle Wachstumsstrategie, den stetigen Ausbau des Salonnetzes und auch auf die anhaltend schwierige Situation im Kaufhausumfeld besitzt eine ständige Überwachung und Bewertung der Salontwicklung eine hohe Bedeutung.

BERICHT ZUM INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM: ANGABEN NACH § 315 ABS. 2 NR. 5 HGB 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) der Essanelle Hair Group 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. Dies soll die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und die Einhaltung der maßgeblichen gesetzlichen Bestimmungen sichern.

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 der Plausibilitätschecks. Darüber hinaus 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

Grundsätzlich besteht eine Korrelation zwischen der allgemeinen Entwicklung des Einzelhandels und der Entwicklung des Marktes für Friseurdienstleistungen. Nach allen Erfahrungen der Vergangenheit ist diese in abgeschwächter Form gegeben. Eine anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher oder die Veränderung von Konsumentenansprüchen könnte sich dementsprechend auch auf die Salons des Unternehmens auswirken. Um die wesentlichen Ansprüche und Bedürfnisse der Kunden zu berücksichtigen, agiert die Essanelle Hair Group am Markt mit zeitgemäßen und auf unterschiedliche Qualitäts- und Preisbedürfnisse der Kundengruppen zugeschnittenen Markenkonzepthen.

Die Salons der Essanelle Hair Group befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Einkaufszentren. Das Unternehmen sieht die grundsätzliche Entscheidung für derartige Lagen wegen ihrer hohen Kundenfrequenz als Vorteil. Trotzdem ergibt sich daraus eine besondere Abhängigkeit vom jeweiligen Gesamtstandort sowie dessen Verbraucherstruktur und -verhalten. So profitiert die Essanelle Hair Group derzeit von der allgemein sehr guten Entwicklung in Verbrauchermärkten, spürt jedoch ebenso die schwache Performance in Kaufhäusern.

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

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Partnern der verschiedenen Standorttypen abgeschlossen. Es besteht dabei ein generelles Risiko, dass einzelne Vertragspartner Filialen schließen oder Insolvenz anmelden müssen und damit auch das Unternehmen Standorte aufgeben muss. Wenn eine gewisse Anzahl von Mietverhältnissen mit demselben Partner vorhanden ist, besteht einerseits eine Abhängigkeit von diesem Partner, andererseits ist es zum Teil schwer möglich, einzelne renditeschwache Salons zu schließen. Um diese Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse 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 unterstützen den stetigen Ausbau des eigenen Salonnetzes.

Grundsätzlich 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 deshalb in wesentlichem Ausmaß über die Kundenzufriedenheit und damit über den Erfolg des Unternehmens. Vor diesem Hintergrund besitzen strategische und operative Maßnahmen zur Motivation und Weiterbildung der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert.

Zur Überprüfung der Wirkung dieser Maßnahmen werden regelmäßig detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation sowie Personalentwicklung erstellt und ausgewertet. Der persönliche Austausch zwischen dem verantwortlichen Vorstand, den regionalen Vertriebsleitern sowie den Salonleitern vor Ort stellt dabei ein zentrales Kommunikations- und Informationssystem dar, um die Mitarbeiter ständig zu unterstützen.

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

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2010 setzen sich wie folgt zusammen (in T Euro):

	Mansen	Bonk	Wiethölter	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	173	168	600
Tantieme erfolgsabhängig	177	88	88	353
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	16	12	13	41
Gesamt	452	273	269	994

Die variable Vergütung berechnet sich nach der Zielerreichung des Unternehmenswertes. Der Unternehmenswert zur Berechnung dieser variablen Vergütung berechnet sich im Kern aus dem vierfachen des EBITDA abzüglich der Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag. Die variable Vergütung setzt sich aus zwei Teilvergütungen zusammen, denen gleiches Gewicht (50%) zukommt. Der erste Teil (Jahreskomponente) basiert auf der im konkreten Geschäftsjahr realisierten Zielerreichung. Der zweite Teil (Nachhaltigkeitskomponente) basiert auf dem 3-Jahresdurchschnitt der realisierten Zielerreichung des konkreten Geschäftsjahres sowie der beiden vorangegangenen Geschäftsjahre. 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 284 T Euro. Grundlage für die Pensionszusage an Herrn Mansen ist eine Zusage aus dem Jahre 2008 über eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.540,00 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe der Altersrente 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 dem 1.7.2009 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 in Höhe von 100% des zuletzt gezahlten monatlichen Fixums.

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 zur 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 2010 wurden Vergütungen in Höhe von 153 T Euro (Vorjahr 146 T Euro) geleistet.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS § 315 ABSATZ 4 HGB

Das Grundkapital der Essanelle Hair Group besteht aus 4.595.044 auf den Inhaber lautende Stückaktien 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 Saxonía Holding GmbH hält einen Anteil von 89,76% an den Aktien der Essanelle Hair Group. Weitere Großaktionäre existieren nicht.

Es bestehen keine Sonderrechte, wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat oder 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 18. Juni 2010 wurde der Vorstand berechtigt bis zum 31.05.2015 bis zu 10% eigene Aktien zurückzukaufen. 2010 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 Saxonía Holding GmbH, Wolfsburg. Gem. § 312 AktG haben wir am 15.03.2011 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 31.12.2010, welche die Umsatz- und Ertragslage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK UND CHANCEN

Der deutliche und unerwartete Aufschwung Deutschlands im Jahr 2010 wird sich nach verschiedenen Prognosen im laufenden Geschäftsjahr in abgeschwächter Form fortsetzen. So rechnet beispielsweise der Sachverständigenrat für das Jahr 2011 mit einem Wachstum von 2,2% des Bruttoinlandsproduktes (BIP) nach 3,6% im vergangenen Jahr. Die Bundesregierung geht in ihrem Jahreswirtschaftsbericht von 2,3% Wachstum aus. Dazu sollen sowohl weiterhin der starke Export als auch bei einer anhaltend hohen Beschäftigung zunehmend der inländische Konsum als stabile Säulen beitragen. Die Risiken für 2011 liegen neben den zum Teil harten Konsolidierungsmaßnahmen einiger europäischer Länder in Spannungen im Währungsgefüge sowie anhaltenden Risiken an den Finanzmärkten.

In Deutschland werden die Exporte auf einem weiterhin guten Niveau erwartet, auch wenn die weltwirtschaftliche Dynamik 2011 nachlassen wird. Der Sachverständigenrat rechnet mit einem Anstieg der Exporte um 6,7%. Im Inland werden für das Geschäftsjahr 2011 zunehmend positive Impulse prognostiziert. Die Gründe hierfür liegen in einer noch leicht rückläufigen Arbeitslosenquote, einem damit anhaltend hohen Beschäftigungsniveau und gleichzeitig steigenden Löhnen. Insgesamt sollen die Konsumausgaben nach Prognosen des Sachverständigenrates um 1,5% zulegen. Damit würden die binnenwirtschaftlichen Impulse noch einmal stärker sein als 2010. Vor diesem Hintergrund kann die inländische Nachfrage im Jahr 2011 zu einem wesentlichen Stabilisator der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung werden. Allerdings hat sich bereits 2010 gezeigt, dass die insgesamt positive Entwicklung innerhalb der Konsumbereiche unterschiedlich verläuft. Für den Einzelhandel, der auch für die Essanelle Hair Group relevant ist, erwartet der Branchenverband HDE zumindest ein Wachstum von über 1%.

Speziell für die Essanelle Hair Group wird darüber hinaus die Entwicklung des direkten Salonumfeldes von großer Bedeutung sein. Die insgesamt positive Entwicklung des Konsums wird unterstützt von einem grundsätzlich guten Umfeld in Einkaufszentren und Verbrauchermärkten. Für eine baldige Verbesserung des ebenfalls wichtigen und seit Jahren anhaltend schwachen Kaufhausumfeldes sind jedoch noch keine konkreten Anzeichen zu erkennen. Insgesamt erwartet die Essanelle Hair Group trotz dieser unterschiedlichen Rahmenbedingungen wieder eine positive Entwicklung des Geschäftsverlaufs. Hierzu sollen vor allem auch die knapp 50 Neueröffnungen des Geschäftsjahres 2010 und

der damit um fast 30 Salons erhöhte Salonbestand beitragen. Der Vorstand rechnet für 2011 mit einem Umsatzwachstum zwischen 2% und 3%.

Die Wachstumsstrategie wird auch 2011 weiter fortgesetzt. Dabei liegt der Schwerpunkt auf einer sehr selektiven Auswahl geeigneter Standorte und einem insgesamt etwas moderaterem Tempo. Derzeit ist geplant, im laufenden Geschäftsjahr 30 neue Salons zu eröffnen, wobei die entsprechenden Planungen zur Jahresmitte erneut überprüft werden. Hierbei werden die Umsatz- und Ertragsentwicklung ebenso als Kriterien dienen, wie die Zahl der bis dahin festgelegten Schließungen. Im folgenden Geschäftsjahr 2012 ist durchaus auch wieder das Ziel von 50 Neueröffnungen eine realistische Option. Strategisch setzt die Essanelle Hair Group weiterhin auf die drei starken Standortgruppen Einkaufszentren, Verbrauchermärkte und Kaufhäuser. Neueröffnungen werden jedoch ausschließlich in Einkaufszentren und Verbrauchermärkten vorgenommen. Mittelfristig bleibt die Entwicklung des Kaufhausumfeldes und der dortigen Salons abzuwarten. Ebenso wird die Mehrmarkenstrategie konsequent beibehalten. Mit essanelle Ihr Friseur, Super Cut und dem stark wachsenden Konzept HairExpress verfügt das Unternehmen über drei starke Marken in einer substantiellen Größenordnung, die alle wesentlichen gesellschaftlichen Trends abbilden. Die Beauty Hair Shops in räumlicher Nähe zu den Salons runden das strategische Profil ab.

Auch die Ertragslage wird sich nach Einschätzung des Vorstandes 2011 wieder verbessern. Derzeit wird im laufenden Geschäftsjahr eine zum Umsatz überproportionale Steigerung des Vorsteuerergebnisses um mindestens 5% erwartet. Hier liegt für 2011 wieder der klare Fokus der Unternehmensführung. Dies ist das oberste Ziel, nachdem die Erträge in den vergangenen beiden Jahren rückläufig waren. Mit dieser Entwicklung kann die Essanelle Hair Group AG weiterhin eine konstant hohe Dividende an die Aktionäre zahlen. Für das Geschäftsjahr 2012 und die kommenden Jahre erwartet der Vorstand auf Basis der derzeitigen Expansionspläne weiteres Umsatzwachstum sowie eine überproportionale Ertragsentwicklung.

Düsseldorf, den 15. März 2011

Vorstand



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

KONZERN-BILANZ (IFRS) zum 31. Dezember 2010

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	23.404.558,51	23.878.349,92
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	142.555,22	106.367,25
Sonstige Ausleihungen	8	259.921,97	88.037,69
		43.365.907,80	43.631.626,96
Kurzfristige Vermögenswerte			
Sonstige Ausleihungen	8	36.854,97	9.153,55
Vorräte	9	6.625.461,10	6.805.052,90
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	61.883,76	165.296,57
Sonstige Vermögenswerte	11	587.875,56	548.070,91
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12	4.916.613,03	5.020.732,58
		12.228.688,42	12.548.306,51
Summe Vermögenswerte		55.594.596,22	56.179.933,47

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
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	12.419.632,20	11.303.033,79
		32.660.172,37	31.543.573,96
SCHULDEN			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	16	3.742.389,53	3.088.432,50
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	4.544.354,57	4.297.354,57
Pensionsrückstellungen	18	833.918,00	804.159,00
Sonstige Rückstellungen	19	1.441.342,11	777.235,14
		10.562.004,21	8.967.181,21
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	16	2.678.547,36	3.186.393,62
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	2.237.066,95	4.477.410,53
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten	21	1.268.954,05	1.880.872,20
Sonstige Verbindlichkeiten	22	2.807.991,33	2.885.634,05
Sonstige Rückstellungen	23	3.379.859,95	3.238.867,90
		12.372.419,64	15.669.178,30
Summe Schulden		22.934.423,85	24.636.359,51
Summe Eigenkapital und Schulden		55.594.596,22	56.179.933,47

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2010 bis 31. Dezember 2010

in €	Anhang	2010	2009
Umsatzerlöse	24	127.243.425,71	127.958.799,77
Sonstige betriebliche Erträge	25	1.924.037,76	1.227.593,26
Materialaufwand	26	-9.797.838,31	-10.543.865,15
Personalaufwand	27	-71.702.785,91	-70.821.477,79
Abschreibungen	28	-5.350.476,89	-5.389.234,99
Mieten und Mietnebenkosten	29	-25.434.716,51	-24.961.213,43
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30	-11.465.862,41	-11.549.303,55
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		5.415.783,44	5.921.298,12
Finanzierungserträge	31	23.390,82	14.670,29
Finanzierungsaufwendungen	32	-363.196,39	-424.707,72
Finanzergebnis		-339.805,57	-410.037,43
Gewinn vor Steuern		5.075.977,87	5.511.260,69
Steueraufwand	34	-1.697.959,45	-2.304.549,97
Konzernjahresüberschuss		3.378.018,42	3.206.710,72
Ergebnis je Aktie	35		
unverwässert		0,75	0,71
verwässert		0,75	0,71

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2010 bis 31. Dezember 2010

in T€	Anhang	2010	2009
1. CASH FLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	37		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		8.553	11.275
Gezahlte Zinsen		-302	-416
Gezahlte Ertragsteuern		-2.063	-1.725
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		6.188	9.134
2. CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-3.830	-5.338
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	37	2	147
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-117	-38
Auszahlungen Ausleihungen	8	0	-70
Rückzahlungen Ausleihungen	8	18	60
Erhaltene Zinsen		23	15
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-3.903	-5.224
3. CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Dividendenzahlungen	14, 15	-2.261	-2.261
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	16	3.334	1.356
Rückzahlung von Finanzschulden	16	-3.463	-3.585
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-2.390	-4.490
Netto-Abnahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-105	-580
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	12	5.021	5.600
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember		4.916	5.021

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2010

in €	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Summe Eigenkapital
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
Stand am 01.01.2010		4.522.841,00	15.717.699,17	11.303.033,79	31.543.573,96
Dividendenausschüttung	15			-2.261.420,01	-2.261.420,01
Konzernjahresüberschuss	15			3.378.018,42	3.378.018,42
Stand am 31.12.2010		4.522.841,00	15.717.699,17	12.419.632,20	32.660.172,37

KONZERN-ANHANG

nach IFRS zum 31. Dezember 2010

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 702 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 673 im Vorjahr.

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

- essanelle Ihr Friseur
- Super Cut
- 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 „HairExpress“ auf preisbewusste und das Konzept „JT by essanelle“ auf luxurorientierte Kunden zugeschnitten. Die Frisiersalons von Essanelle 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 Markenkonzept „essanelle Ihr Friseur“ ist wie im Vorjahr ein 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 AG, handelt es sich um eine Aktiengesellschaft, die am 4. Mai 2001 im Wege der formwechselnden Umwandlung aus der ESSANELLE 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 2010 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 Mitglied im Aufsichtsrat CRESCES Sports Media AG
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg Vorsitzender der Geschäftsführung der Werbungsgemeinschaft des Einkaufs-Center Neuss
Herr Dirk Wiethölter	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse ESSANELLE, Augsburg Alternierender Verwaltungsratsvorsitzender und Arbeitgeber- vertreter 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 Ursel Lohmüller, Winsen/Luhe (ab 1.1.2010)	Friseurin

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

Herr Fritz Kuhn	Ondal Friseurtechnik GmbH, Eiterfeld (Beirat)
Herr Michael Eberhard	Stadtwerke Leipzig GmbH – bis 30.06.2010 (Mitglied) ab Dez. 2010 – ELBLANDKLINIKEN Meißen Beteiligungs GmbH
Herr Olaf Rogowski	Ondal Holding GmbH, Hünfeld (Beirat)

2 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

2.1 ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss ist teilweise in Euro und Cent und tausend Euro (T€) 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 Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei werden alle bis zum 31. Dezember 2010 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 2010 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2010 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 (IFRS IC):

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC) haben eine Reihe von Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen beschlossen, die erstmals im Geschäftsjahr 2010 verpflichtend anzuwenden waren und auch erstmals im Essanelle Hair Group-Konzern angewendet wurden.

Die nachfolgenden erstmalig im Geschäftsjahr anzuwendenden Standards und Interpretationen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Essanelle Hair Group-Konzern:

- IFRS 1 (rev. November 2008), „Erstmalige Anwendung der IFRS“ (EU-Endorsement am 25. November 2009, anzuwenden ab 1. Januar 2010).
- Änderung an IFRS 1, „Zusätzliche Befreiungen für Erstanwender“ (EU-Endorsement am 23. Juni 2010).
- Änderung des IFRS 2 und IFRIC 11, „Aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Barausgleich im Konzern“ (EU-Endorsement am 23. März 2010).
- IFRS 3 (Revised), „Unternehmenszusammenschlüsse“ (EU-Endorsement am 3. Juni 2009).
- Improvements to IFRS 2009 / Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS (EU-Endorsement am 23. März 2010).
- IAS 27 (Revised), „Konzern- und Einzelabschlüsse“ (EU-Endorsement am 3. Juni 2009).
- Änderungen des IAS 39, "Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Zulässige Grundgeschäfte im Rahmen von Sicherungsbeziehungen" (EU-Endorsement am 15. September 2009).
- IFRIC 12, „Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen“ (EU-Endorsement am 25. März 2009).
- IFRIC 15, „Verträge über die Errichtung von Immobilien“ (EU-Endorsement am 22. Juli 2009).
- IFRIC 16, „Absicherung einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb“ (EU-Endorsement am 4. Juni 2009).
- IFRIC 17, „Sachdividenden an Eigentümer“ (EU-Endorsement am 26. November 2009).
- IFRIC 18, „Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden“ (EU-Endorsement am 1. Dezember 2009).

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

Folgende Standards, Änderungen zu Standards und Interpretationen, die voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Essanelle Hair Group-Konzern haben werden, wurden bereits verabschiedet, sind jedoch verpflichtend erst für die nächste Berichtsperiode, die am 1. Januar 2011 beginnt, anzuwenden (auf die Anwendung des Wahlrechts zur freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde verzichtet).

- Änderung des IAS 32, „Einstufung von Bezugsrechten“ (EU-Endorsement am 23. Dezember 2009).
- Änderung des IFRS 1, „Begrenzte Befreiung von Vergleichsangaben nach IFRS 7 für erstmalige Anwender“ (EU-Endorsement am 30. Juni 2010).
- Änderung des IAS 24, „Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“ (EU-Endorsement am 19. Juli 2010).
- IFRIC 14, „Vorauszahlung einer Mindestdotierungsverpflichtung“ (EU-Endorsement am 19. Juli 2010).
- IFRIC 19, „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumenten“ (EU-Endorsement am 23. Juli 2010).
- Improvements to IFRS 2010 / Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS (EU-Endorsement am 19. Februar 2011).

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

Die nachfolgenden Standards und Interpretationen, die noch nicht angewendet werden, da sie noch nicht durch die EU anerkannt sind, werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Essanelle Hair Group-Konzern haben:

- Änderung des IFRS 7, Angaben – Übertragungen finanzieller Vermögenswerte.
- IFRS 9 (November 2009), „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung: Finanzielle Vermögenswerte“.
- IFRS 9 (Oktober 2010), „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung: Finanzielle Verbindlichkeiten“.

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. 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 2010 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

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 2010 noch in 2009 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. 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 aufgezinnt 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 außerplanmäßige 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 Frisiersalon 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. bestimmbaren 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 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.

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 4,4%; Vorjahr 5,4%).

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 ARBEITSVERHÄLTNISSSES

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 überwacht. 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 2009 lag bei 0,80, in 2010 bei 0,98 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 2009 bei 0,72, so liegt es in 2010 bei 0,75. Die Eigenkapitalquote stieg auf 58,7% in 2010 nach 56,1% in 2009.

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 zu Grunde gelegt wird, um 10% über/unter den Schätzungen des Managements liegen, ergäben sich keine wesentlichen Veränderungen zum bestehenden Ergebnis des Impairmenttests.

(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€ -66/123 (Vorjahr T€ 95) 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 Geschäftsausstattung	Aktiviere Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2009			
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
Geschäftsjahr 2010			
Eröffnungsbuchwert netto	22.380.235,88	1.498.114,04	23.878.349,92
Zugänge	4.676.983,84	274.615,78	4.951.599,62
Abgänge	-2.095.295,74	-109.118,08	-2.204.413,82
Wertminderungen gem. IAS 36	-253.376,08	0,00	-253.376,08
Zugänge Abschreibungen	-4.526.353,58	-475.433,79	-5.001.787,37
Abgänge Abschreibungen	1.958.566,24	75.620,00	2.034.186,24
Endbuchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51
Zum 31. Dezember 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	60.500.381,28	10.378.411,39	70.878.792,67
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-432.768,60	0,00	-432.768,60
Kumulierte Abschreibungen	-37.926.852,12	-9.114.613,44	-47.041.465,56
Buchwert netto	22.140.760,56	1.263.797,95	23.404.558,51

Investitionen in Sachanlagen von T€ 4.952 (Vorjahr T€ 5.428) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2010 mit einem Nettobuchwert von T€ 170 (Vorjahr T€ 165) betreffen hauptsächlich Salonschließungen. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 2 (Vorjahr T€ 1) und Verluste von T€ 170 (Vorjahr T€ 19) 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€ 305 (Vorjahr T€ 297) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops Mietaufwendungen in Höhe von T€ 21.579 (Vorjahr T€ 21.293) 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€ 253 (Vorjahr T€ 0).

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 1. Januar 2009			
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
Geschäftsjahr 2010			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	106.367,25	19.665.239,35
Zugänge	0,00	116.758,40	116.758,40
Abgänge	0,00	-54.263,86	-54.263,86
Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-4.672,19	-4.672,19
Zugänge Abschreibungen	0,00	-75.898,24	-75.898,24
Abgänge Abschreibungen	0,00	54.263,86	54.263,86
Endbuchwert netto	19.558.872,10	142.555,22	19.701.427,32
Zum 31. Dezember 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	907.284,26	20.837.164,98
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	-4.672,19	-375.680,81
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-760.056,85	-760.056,85
Buchwert netto	19.558.872,10	142.555,22	19.701.427,32

Die Geschäfts- und Firmenwerte sind mit T€ 19.559 zum Vorjahr unverändert.

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonenerwerben, wobei jeder einzelne Tröndle Salon eine Cash Generating Unit darstellt und die übrigen Essanelle-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 4,7% (Vorjahr 4,8%).

Aus dem Impairmenttest ergaben sich Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte nach IAS 36 von T€ 0 (Vorjahr T€ 0).

8 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair-Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2009			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	400.729,48	95.558,63	496.288,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-400.729,48	-8.301,89	-409.031,37
Buchwert netto	0,00	87.256,74	87.256,74
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
Endbuchwert netto	0,00	97.191,24	97.191,24
Zum 31. Dezember 2009			
Geschäftsjahr 2010			
Eröffnungsbuchwert netto	0,00	97.191,24	97.191,24
Abgänge	0,00	-18.352,24	-18.352,24
Zugänge	0,00	232.680,95	232.680,95
Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-14.743,01	-14.743,01
Endbuchwert netto	0,00	296.776,94	296.776,94
Zum 31. Dezember 2010			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	400.729,48	319.821,84	720.551,32
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-400.729,48	-23.044,90	-423.774,38
Buchwert netto	0,00	296.776,94	296.776,94

Ausleihungen betreffen insgesamt Darlehen an drei verschiedene Personen, die planmäßig getilgt werden sowie Mietkautionen.

Die Darlehen werden wie im Vorjahr mit Zinssätzen von 2,0% bis 4,5% verzinst. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind Zinserträge von T€ 9 (Vorjahr T€ 2) enthalten.

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

in €	31.12.2010	31.12.2009
Noch nicht fällig	296.776,94	96.175,53
Überfällig und nicht wertgemindert	0,00	1.015,71
	296.776,94	97.191,24

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2010			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	296.776,94	38.854,97	103.760,48	154.161,49

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

9 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2010	31.12.2009
Verkaufsware	4.191.978,79	4.173.274,79
Kabinettware	2.469.402,31	2.739.198,11
	6.661.381,10	6.912.472,90
Wertminderung	-35.920,00	-107.420,00
	6.625.461,10	6.805.052,90

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 €	31.12.2010	31.12.2009
Bruttoforderungen	140.698,37	379.306,12
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-78.814,61	-214.009,55
	61.883,76	165.296,57

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

in €	31.12.2010	31.12.2009
Überfällig und nicht wertgemindert	27.328,05	118.485,76
Überfällig und wertberichtigt	34.555,71	46.810,81
	61.883,76	165.296,57

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

in €	31.12.2010	31.12.2009
Weniger als 30 Tage	-12.133,41	110.908,18
Zwischen 30 und 60 Tagen	13.229,79	7.369,48
Zwischen 61 und 90 Tagen	2.785,52	40,00
Zwischen 91 und 180 Tagen	12.134,71	69,20
Zwischen 181 und 360 Tagen	11.311,44	98,90
Mehr als 360 Tage	0,00	0,00
	27.328,05	118.485,76

Beim Betrag in Höhe von T€ -12 handelt es sich um eine kreditorische Position aus Mietverrechnungen eines insgesamt debitorischen Kunden.

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

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

in €	31.12.2010	31.12.2009
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	214.009,55	249.580,60
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	46.241,31	0,00
Inanspruchnahme	0,00	-14.237,60
Auflösungen	-181.436,25	-21.333,45
	78.814,61	214.009,55

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 €	31.12.2010	31.12.2009
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	75.573,44	68.625,73
Rechnungsabgrenzungsposten	51.518,33	167.065,19
Mietkautionen	0,00	64.049,98
Mietforderungen	40.278,88	19.384,50
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	164.739,49	140.144,12
Steuererstattungsansprüche	13.828,28	9.375,66
Übrige	241.937,14	79.425,73
	587.875,56	548.070,91

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

12 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2010	31.12.2009
Guthaben bei Kreditinstituten	3.711.863,02	3.785.859,78
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	433.476,18	472.724,04
Kassenbestände	771.273,83	762.148,76
	4.916.613,03	5.020.732,58

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 0,55% (Vorjahr 0,86%). 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 €	31.12.2010	31.12.2009
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 Stück 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 sechs 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 31.12.2010 keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben.

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

Meldepflichtiger	Datum	Grund	Stimmrechtsanteil
William Geoffrey Oldfield, Vereinigtes Königreich	01.06.10	Überschreitung der Schwelle von 5% der Stimmrechte	5,30%
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%
Stadtparkasse 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 vier 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-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: – 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 2010 sind wegen Zeitablaufs 138.072 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	-144.576	-2.365	-4.139	-138.072	0
Verfall wegen Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-19.838	0	0	0	-19.838
Noch nicht ausgeübt	67.785	0	0	0	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 31.12.2010	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 €	2010	2009
Stand 01.01.	849.019,54	849.019,54
Zugang lt. Aufbauplan	0,00	0,00
Stand 31.12.	849.019,54	849.019,54

(4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien:

in €	2010	2009
Jahreshöchstkurs	9,00	9,00
Jahrestiefstkurs	7,32	5,50
Jahresendkurs	8,60	7,90
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 €	2010	2009
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
	15.136.074,22	15.136.074,22
Erwerb eigener Anteile	-465.709,36	-465.709,36
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	849.019,54
Stand 1.1.	15.717.699,17	15.717.699,17
Erwerb eigener Anteile	0,00	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	0,00	0,00
Stand 31.12.	15.717.699,17	15.717.699,17

15 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2010	2009
Stand 01.01.	11.303.033,79	10.357.743,59
Dividendenausschüttung	-2.261.420,01	-2.261.420,52
Konzernjahresüberschuss	3.378.018,42	3.206.710,72
Stand 31.12.	12.419.632,20	11.303.033,79

Die Dividendenausschüttung erfolgte wie in 2009 in Höhe von € 0,50 je Aktie bei einem zugrunde gelegten Aktienvolumen von 4.522.841 Stück (wie im Vorjahr).

16 FINANZSCHULDEN

in €					31.12.2010			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.352.007,69	902.007,69	1.450.000,00	0,00				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	312.815,25	154.182,25	158.633,00	0,00				
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.152.919,47	937.649,34	1.215.270,13	0,00				
Sonstige Finanzdarlehen	1.603.194,48	684.708,08	918.486,40	0,00				
	6.420.936,89	2.678.547,36	3.742.389,53	0,00				

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				

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

in €					31.12.2010			
	Summe	Cash-Flows 2011	Cash-Flows 2012 bis 2015	Cash-Flows nach 2015				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.508.601,04	966.606,56	1.541.994,48	0,00				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	328.255,08	162.713,83	165.541,25	0,00				
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.263.354,16	996.773,60	1.266.580,56	0,00				
Sonstige Finanzdarlehen	1.716.024,48	731.475,44	984.549,04	0,00				
	6.816.234,76	2.857.569,43	3.958.665,33	0,00				

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				

Die in den Cash Flows enthaltenen Zinsen betreffen fixe und variable Anteile:

in €	31.12.2010			
	Zins-Summe	Zinsanteil Cash-Flow 2011	Zinsanteil Cash- Flows 2012 bis 2015	Zinsanteil Cash- Flows nach 2015
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	145.509,74	55.394,24	90.115,50	0,00
Zins variabel	11.271,61	9.392,63	1.878,98	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	15.439,83	8.531,58	6.908,25	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	110.246,69	58.936,26	51.310,43	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins fix	109.343,80	43.281,16	66.062,64	0,00
Zins variabel	3.486,20	3.486,20	0,00	0,00
	395.297,87	179.022,07	216.275,80	0,00

in €	31.12.2009			
	Zins-Summe	Zinsanteil 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

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €		31.12.2010		
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25	633.924,97	423.924,97	210.000,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25%	157.894,72	157.894,72	0,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 3,95%	560.000,00	120.000,00	440.000,00
Postbank	fest 3,384%	1.000.188,00	200.188,00	800.000,00
		2.352.007,69	902.007,69	1.450.000,00

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

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 Mio € 4,5 (Vorjahr Mio € 2,5). Davon sind zum Bilanzstichtag Mio € 4,1 (Vorjahr Mio € 2,5) nicht genutzt. T€ 400 sind als Avalkredit in Anspruch genommen worden.

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 vier bis fünf Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 1.263.797,95 (Vorjahr € 1.498.114,04) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 312.815,25 (Vorjahr € 495.762,83). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 4,18% und 6,54% p.a. (Vorjahr zwischen 6% und 11%) verzinst.

in €	2010		2009	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	162.713,84	154.182,26	406.193,52	388.324,47
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	165.541,24	158.633,00	109.857,82	107.438,36
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	328.255,08	312.815,26	516.051,34	495.762,83

Investitionsdarlehen von Lieferanten

Die Darlehen dienen der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie sind fällig in einem Zeitkorridor von ein bis fünf 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%. Das Investitionsdarlehen Welonda lief im Juni 2010 aus.

Sonstige Finanzdarlehen

Es handelt sich um zwei Kredite bei einem Lieferanten, die innerhalb des nächsten Jahres jeweils quartalsweise zurückzuzahlen sind. Die Verzinsung erfolgt mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% bzw. 1,2%, wobei die Zinszahlungen zum Quartalsende erfolgen. Außerdem handelt es sich um zwei in 2010 abgeschlossene Mietkaufverträge mit SüdLeasing, die innerhalb der nächsten fünf Jahre monatlich zurückzuzahlen sind.

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
31.12.2010					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	296.776,94	0,00	296.776,94	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	61.883,76	0,00	61.883,76	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	587.875,50	402.918,00	184.957,50	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	4.916.613,03	0,00	4.916.613,03	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	6.420.936,89	0,00	6.108.121,64	312.815,25
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	2.237.066,95	0,00	2.237.066,95	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.807.991,33	2.621.674,88	186.316,45	0,00
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

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 €	31.12.2010	31.12.2009
Passive latente Steuer	4.544.354,57	4.297.354,57

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 31.12.2010 und 31.12.2009 haben lediglich latente Steuerverbindlichkeiten vorgelegen.

Latente Steuerverbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.10 aktivisch	31.12.10 passivisch	31.12.09 aktivisch	31.12.09 passivisch
Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)	0	4.218	0	3.623
Sachanlagen (langfristig)	0	733	0	684
Pensionsrückstellungen (langfristig)	38	0	12	0
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig	123	0	0	0
langfristig	152	0	0	150
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
kurzfristig	46	0	116	0
langfristig	48	0	32	0
	407	4.951	160	4.457
Saldierungen	-407	-407	-160	-160
	0	4.544	0	4.297

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 €	2010	2009
Erhöhung latente Gewerbesteuerverbindlichkeiten wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	132.000,00	257.000,00
Erhöhung latente Körperschaftsteuerverbindlichkeiten	115.000,00	293.000,00
	247.000,00	550.000,00

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 €	2010	2009
Barwert der Verpflichtungen	1.011.638,00	879.252,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-104.983,00	-83.099,00
Nicht realisierter versicherungsmathematischer Gewinn	-72.737,00	8.006,00
Stand 31.12.	833.918,00	804.159,00

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen:

in €	2010	2009
1.1.	879.252,00	698.202,00
Current Service Cost	24.215,00	55.428,00
Interest Cost	46.491,00	43.638,00
Versicherungsmathematischer Verlust (Vorjahr Gewinn)	98.358,00	85.035,00
Rentenzahlungen	-36.678,00	-3.051,00
Stand 31.12.	1.011.638,00	879.252,00

Von der Gesamtverpflichtung entfallen T€ 284 auf einen Plan, der teilweise mit Planvermögen bedeckt ist („funded plan“) und T€ 727 auf einen Plan, der nicht mit Planvermögen bedeckt ist („unfunded plan“).

Entwicklung des Planvermögens:

in €	2010	2009
1.1.	83.099,00	596.981,00
Auszahlung der Rückdeckungsversicherung an die Essanelle Hair Group für einen Berechtigten nach Pensionseintritt	0,00	-531.429,00
Contributions	24.069,00	17.547,00
Expected Return on Plan Assets	3.407,00	24.010,00
Versicherungsmathematischer Verlust	-5.592,00	-24.010,00
Stand 31.12.	104.983,00	83.099,00

Das Planvermögen betrifft Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen bei der Swiss Life. Im Geschäftsjahr 2011 werden voraussichtlich T€ 24 in das Planvermögen eingezahlt.

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

in €	2010	2009	2008	2007	2006
Barwert der Verpflichtungen	1.011.638,00	879.252,00	698.202,00	673.414,00	704.210,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-104.983,00	-83.099,00	-596.981,00	-508.615,00	-405.594,00
Nicht realisierte versicherungs- mathematische Verluste (oder Gewinne)	-72.737,00	8.006,00	53.143,00	-4.723,00	-118.639,00
Stand 31.12.	833.918,00	804.159,00	154.364,00	160.076,00	179.977,00

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

in €	2010	2009
Laufender Dienstzeitaufwand	24.215,00	55.428,00
Zinsaufwand	46.491,00	43.638,00
Expected Return on Plan Assets	-3.407,00	-24.010,00
Amortisation	23.207,00	63.908,00
	90.506,00	138.964,00

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

in €	2010	2009
Beginn des Jahres	804.159,00	154.364,00
Auszahlung von Planvermögen an Essanelle Hair Group im Zusammenhang mit dem Pensionseintritt eines Berechtigten	0,00	531.429,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	90.506,00	138.964,00
Dotierung von Planvermögen	-24.069,00	-17.547,00
Auszahlung von Renten	-36.678,00	-3.051,00
Stand 31.12.	833.918,00	804.159,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

in €	2010	2009
Abzinsungssatz	5,15% bzw. 4,4%	5,40%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	3,8% bzw. 0%	4,1 bzw. 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 €	31.12.2010		
	Verpflichtung	Entwicklung Planvermögen	Rückstellung
1.1.2010	-147.518,00	147.518,00	0,00
Participant Contribution	-5.729,64	5.729,64	0,00
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	0,00	0,00	0,00
31.12.2010	-153.247,64	153.247,64	0,00

in €	31.12.2009		
	Verpflichtung	Entwicklung Planvermögen	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

19 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2010	31.12.2009
Jubiläumsrückstellung	0,00	179.000,00
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	1.441.342,11	598.235,14
	1.441.342,11	777.235,14

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Jubiläumsrückstellungen	Rückbauverpflichtungen
Stand 01.01.2010	179.000,00	598.235,14
Inanspruchnahme	-25.879,00	-11.776,89
Auflösung	-153.121,00	-5.346,87
Zuführung	0,00	860.230,73
Stand 31.12.2010	0,00	1.441.342,11

Nach Vorstandsbeschluss erfolgt eine Zuwendung für Jubiläen an die Mitarbeiter seit 2010 nicht mehr. Die Rückstellung wurde somit aufgelöst.

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. Der Anstieg zum Vorjahr ist auf die Anpassung der Parameter hinsichtlich Rückbauaufwand und laufzeitäquivalenten Zinssätzen zurückzuführen. Dies führte zu einer erfolgsneutralen Erhöhung der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen von T€ 847.

20 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

21 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	31.12.2009/ 01.01.2010	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2010
Gewerbesteuer 2007	29.984,00	-5.005,31	-24.978,69	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2008	867.911,56	-867.911,56	0,00	0,00	0,00
Körperschaftsteuer 2008	492.755,00	-492.345,30	-409,70	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2009	89.736,74	-13.947,93	0,00	276.731,64	352.520,45
Körperschaftsteuer 2009	400.484,90	0,00	0,00	22.473,10	422.958,00
Gewerbesteuer 2010	0,00	0,00	0,00	118.269,13	118.269,13
Körperschaftsteuer 2010	0,00	0,00	0,00	375.206,47	375.206,47
	1.880.872,20	-1.379.210,10	-25.388,39	792.680,34	1.268.954,05

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

22 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2010	31.12.2009
Sozialversicherungsbeiträge	847,92	2.466,86
Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer	1.727.150,05	1.554.951,10
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden		
Löhnen, Gehältern und Provisionen	303.801,55	309.617,45
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	186.316,45	193.291,87
Körperschaft- und Gewerbesteuern 2004–2006	0,00	292.144,28
Lohn- und Umsatzsteuer aus der Lohnsteuerprüfung	0,00	105.400,00
Abzuführende Lohn- und Kirchensteuer 2010 (2009)	353.881,79	358.865,21
Sonstiges	235.993,57	68.897,28
	2.807.991,33	2.885.634,05

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

23 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.2010	Inanspruchnahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2010
Personalarückstellungen	1.241.431,50	-1.056.085,32	-185.346,18	1.566.835,76	1.566.835,76
Abonnements und Kundengutscheine	945.900,00	-945.900,00	0,00	956.794,16	956.794,16
Übrige	1.051.536,40	-623.834,96	-180.386,43	608.915,02	856.230,03
	3.238.867,90	-2.625.820,28	-365.732,61	3.132.544,94	3.379.859,95

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 ab.

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 424, Vorjahr T€ 493) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 217, Vorjahr T€ 230).

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2011 zu Ausgaben führen.

24 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2010	2009
Erlöse aus Dienstleistungen	107.263.582,11	106.028.533,28
Verkaufserlöse	19.414.734,88	21.356.025,13
Erlöse Miete	276.121,56	365.906,50
Sonstige Erlöse	288.987,16	208.334,86
	127.243.425,71	127.958.799,77

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

25 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2010	2009
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	222.198,85	351.724,46
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	554.163,06	236.658,02
Erträge aus Anlagenabgang	1.680,67	1.499,11
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	172.218,72	21.333,45
Erträge aus Ausbuchung von verjährten Verbindlichkeiten	31.348,54	145.270,32
Erlöse aus dem Verkauf Top Ten Lizenzen	112.000,00	0,00
Versicherungsentschädigungen	117.001,68	42.610,17
Übrige Erträge	713.426,24	428.497,73
	1.924.037,76	1.227.593,26

26 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2010	2009
Aufwendungen für bezogene Waren	9.793.438,31	10.546.895,15
Minderung der Wertberichtigung auf Warenbestände (Vorjahr Erhöhung)	4.400,00	-3.030,00
	9.797.838,31	10.543.865,15

27 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2010	2009
Löhne und Gehälter	58.992.230,42	58.315.459,93
Sozialversicherungsbeiträge	12.638.540,03	12.327.746,31
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	44.015,46	137.571,55
Aufwendungen aus der Dotierung der Rücklage für Aktienoptionen	0,00	0,00
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	28.000,00	40.700,00
	71.702.785,91	70.821.477,79

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung: T€ 5.875 (Vorjahr T€ 5.815).

28 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2010	2009
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	80.570,43	72.409,71
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.521.681,39	4.746.691,73
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	475.433,79	570.133,55
Wertminderungen IAS 36	272.791,28	0,00
	5.350.476,89	5.389.234,99

29 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2010	2009
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	21.579.216,26	21.292.932,57
Mietnebenkosten	3.855.500,25	3.668.280,86
	25.434.716,51	24.961.213,43

30 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2010	2009
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	170.227,58	18.759,32
Betriebsbedarf	507.626,88	589.884,77
Werbung und Verkaufsförderung	1.965.835,54	1.771.213,76
Training Mitarbeiter	48.284,78	132.220,74
Kfz-Kosten	601.159,48	589.697,67
EDV-Kosten	968.018,51	1.025.920,57
Rechts- und Beratungskosten	622.657,05	659.310,41
Bankgebühren	341.638,34	337.656,88
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	566.821,16	574.316,77
Reisekosten und Bewirtung	352.767,98	444.292,56
Versicherungen	117.390,25	116.000,69
Reinigungsfirmen	135.334,91	144.534,33
Porto, Rundfunkgebühren	207.737,73	227.799,69
Energiekosten, Strom	1.844.899,94	1.775.532,03
Übrige	3.015.462,28	3.142.163,36
	11.465.862,41	11.549.303,55

31 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 9 (Vorjahr T€ 2), Zinserträge aus Steuern T€ 10 (Vorjahr T€ 0) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 4 (Vorjahr T€ 13).

32 FINANZIERUNGSaufWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen mit T€ 46 (Vorjahr T€ 44), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen mit T€ 16 (Vorjahr T€ 15), Zinsen aus Steuern mit T€ 1 (Vorjahr T€ 21) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden mit T€ 300 (Vorjahr T€ 344).

33 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2010		Gesamt	2009
	Zinsen	Veränderung Wertberichtigungen		
Loans and Receivables				
Sonstige Ausleihungen	9.498,79		9.498,79	1.722,07
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	3.821,50		3.821,50	12.948,22
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-181.436,25	-181.436,25	-21.333,45
Financial Liabilities				
Measured at Amortised Cost				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-94.904,05		-94.904,05	-60.492,73
Leasingverbindlichkeiten	-18.972,71		-18.972,71	-51.976,36
Finanzdarlehen von Lieferanten	-186.036,55		-186.036,55	-226.599,15
	-286.593,02	-181.436,25	-468.029,27	-345.731,40

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 ERTRAGSSTEUERAUFWAND

in €	2010	2009
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	65.841,89	237.761,62
Körperschaftsteuer Vorjahre	-45.531,44	-74.211,65
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	552.257,00	579.900,00
Gewerbesteuer lfd. Jahr	878.392,00	1.011.100,00
	1.450.959,45	1.754.549,97
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	132.000,00	293.000,00
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	115.000,00	257.000,00
	247.000,00	550.000,00
	1.697.959,45	2.304.549,97

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%).

Die Entwicklung des Steueraufwandes 2010 (2009) ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2010	2009
Ergebnis vor Steuern	5.076	5.511
Steuer auf Basis eines Satzes von 30% (Vorjahr 30%)	1.523	1.653
Ertragssteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	1.698	2.304
abzüglich Ertragsteuern auf steuerliche Modifikationen	-155	-487
abzüglich Steuern Vorjahre	-20	-164
	1.523	1.653

Der effektive Steuersatz beträgt 33,45% (Vorjahr 41,8%).

35 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

	2010	2009
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar in €	3.378.018,42	3.206.710,72
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.533.115
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,75	0,71

Für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie liegt die zeitlich gewichtete Summe aller ausstehenden Aktien zugrunde. Zudem wird die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien unter Abzug der von der Essanelle Hair Group gehaltenen eigenen Aktien jeweils multipliziert mit dem entsprechenden zeitlichen Gewichtungsfaktor berechnet.

(2) Verwässert

	2010	2009
Gewinn den Eigenkapital-Gebern zurechenbar in €	3.378.018,42	3.206.710,72
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.522.841	4.534.984
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,75	0,71

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 2010 ist für 2009 eine Dividendenauszahlung erfolgt. Diese ist mit € 0,50 je Aktie ausgeschüttet und beläuft sich auf € 2.277.811,50 bei einem zugrunde zulegenden Aktienvolumen von 4.555.623 Stück. Auf Vorschlag des Vorstandes der Essanelle Hair Group soll auch für 2010 in 2011 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€	2010	2009
Konzernjahresüberschuss	3.378	3.207
Anpassungen für ...		
Steuern (Erläuterung 34)	1.698	2.305
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	5.255	5.317
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	81	72
Abschreibungen sonstige Ausleihungen (Erläuterungen 8)	15	0
Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	168	18
Aufwand Aktienoptionsprogramm (Erläuterung 13)	0	0
Zinsertrag (Erläuterung 31)	-23	-15
Zinsaufwand (Erläuterung 32)	363	425
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 9)	180	191
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Erläuterung 10)	-129	11
Rückstellungen (Erläuterung 18,19 und 23)	-12	66
Sonstige Vermögenswerte (Erläuterung 11)	-68	-15
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 20 bis 22)	-2.352	-305
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	8.554	11.277

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

in T€	2010	2009
Nettobuchwert	170	164
Verlust aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-168	-18
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	2	146

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€ 21.579 (Vorjahr T€ 21.284). Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 305 (Vorjahr T€ 297).

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

in €	31.12.2010	31.12.2009
Restlaufzeit bis 1 Jahr	19.865.581,09	19.187.967,82
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	59.336.799,78	55.460.633,25
Restlaufzeit über 5 Jahre	23.571.574,05	25.858.203,60
	102.773.954,92	100.506.804,67

(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 Essanelle Hair Group 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 2010 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€ 9 (Vorjahr T€ 30) erbracht.

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

Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding GmbH an der Essanelle Hair Group AG

Es besteht eine Mehrheitsbeteiligung der Saxonia Holding GmbH, ehemals Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co KG, Wolfsburg, an der Essanelle Hair Group. Gem. § 312 AktG hat der Vorstand am 15. März 2011 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 2010 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 2.326 (Vorjahr 2.344) vollzeitbeschäftigte Angestellte, 1.648 (1.620) teilzeitbeschäftigte Angestellte und 255 (243) 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€	2010	2009
Abschlussprüfungsleistungen	112	110
andere Bestätigungsleistungen	2	2
Steuerberatungsleistungen	62	89
	176	201

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 2010 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 http://www.essanelle-hair-group.com/sites/investor_cogo1.html dauerhaft zugänglich.

45 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2010 betragen T€ 994 (Vorjahr T€ 913). Sie verteilen sich wie folgt:

2010				
in T€	Mansen	Bonk	Wiethölder	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	259	173	168	600
Tantieme erfolgsabhängig	177	88	88	353
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	16	12	13	41
	452	273	269	994

2009				
in T€	Mansen	Bonk	Wiethölder	Gesamt
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

Gegenüber dem Vorstandsmitglied Herrn Mansen besteht eine leistungsorientierte Pensionszusage. Die Rückstellung nach Abzug des Planvermögens von T€ 105 (Vorjahr T€ 83) beträgt T€ 179 (Vorjahr T€ 153). Der Rechnungszins beträgt 5,15% (Vorjahr 5,4%).

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€ 655 (Vorjahr T€ 651).

Herr Grimminger bezieht nach Vollendung des 60. Lebensjahres eine monatliche Rente von € 3.112,48 von der Essanelle Hair Group.

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€ 153. 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 2010 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 153 (Vorjahr T€ 146) 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 15. März 2011



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

AG-BILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2010

AKTIVA

in €	31.12.2010	31.12.2009
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	142.913,74	106.367,25
2. Firmenwerte	5.498.432,95	7.482.284,01
	5.641.346,69	7.588.651,26
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	20.701.791,32	21.598.047,17
2. Geleistete Anzahlungen	75.573,44	68.625,73
	20.777.364,76	21.666.672,90
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Sonstige Ausleihungen	296.776,94	97.191,24
	296.777,94	97.192,24
	26.715.489,39	29.352.516,40
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	6.625.461,10	6.805.052,90
	6.625.461,10	6.805.052,90
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.883,76	165.296,57
2. Sonstige Vermögensgegenstände	1.562.413,54	2.578.031,89
	1.624.297,30	2.743.328,46
III. Wertpapiere		
Eigene Anteile	0,00	554.251,52
	0,00	554.251,52
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	4.910.146,32	5.012.408,59
	13.159.904,72	15.115.041,47
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	51.518,33	167.065,19
Summe Aktiva	39.926.912,44	44.634.623,06

PASSIVA

in €		31.12.2010	31.12.2009
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00		4.595.044,00
./. Rechnerischer Wert eigener Anteile	-72.203,00		0,00
Ausgegebenes Kapital		4.522.841,00	
II. Kapitalrücklage		13.595.420,24	13.595.420,24
III. Gewinnrücklage			
1. Rücklage für eigene Anteile		0,00	554.251,52
2. Andere Gewinnrücklagen		209.425,41	0,00
IV. Bilanzgewinn		2.900.532,14	3.343.740,21
		21.228.218,79	22.088.455,97
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		841.022,00	993.815,21
2. Steuerrückstellungen		1.268.954,05	1.880.872,20
3. Sonstige Rückstellungen		4.340.645,93	4.492.089,78
		6.450.621,98	7.366.777,19
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		2.352.007,69	1.423.962,71
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.330.670,43	6.513.021,19
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		1.468,27	1.671,37
4. Sonstige Verbindlichkeiten		6.563.925,28	7.240.734,63
		12.248.071,67	15.179.389,90
Summe Passiva		39.926.912,44	44.634.623,06

AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2010 bis zum 31. Dezember 2010

in €	2010	2009
1. Umsatzerlöse	127.243.425,71	127.958.799,77
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.855.679,61	1.343.782,81
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-9.797.838,31	-10.543.865,15
	119.301.267,01	118.758.717,43
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-59.020.230,42	-58.356.159,93
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 34.658,52; Vorjahr € 175.417,10)	-12.673.198,55	-12.503.163,41
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.637.906,54	-6.615.648,50
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-37.347.232,34	-37.239.555,39
	3.622.699,16	4.044.190,20
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus verbundenen Unternehmen € 0,00; Vorjahr € 0,00)	9.498,79	1.722,07
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen € 413,85; Vorjahr € 318,00), (davon aus Abzinsungen € 2.244,57, Vorjahr € 0,00)	16.550,45	12.821,11
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	-14.743,01	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon aus Aufzinsungen € 92.296,59, Vorjahr € 0,00)	-374.083,44	-312.718,19
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.259.921,95	3.746.015,19
12. Außerordentliche Aufwendungen	-55.982,00	0,00
13. Außerordentliches Ergebnis	-55.982,00	0,00
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.450.959,45	-1.754.615,33
15. Sonstige Steuern	-6.971,56	-67.012,26
16. Jahresüberschuss	1.746.008,94	1.924.387,60
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.082.320,20	1.435.691,77
18. Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile	72.203,00	0,00
19. Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	0,00	-16.339,16
20. Bilanzergebnis	2.900.532,14	3.343.740,21

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 2010 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 15. März 2011
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bibiana Bolsenkötter
Wirtschaftsprüfer

ppa. Dietrich Schollmeyer
Wirtschaftsprüfer

KONTAKT

Investor Relations,

Wirtschaftspresse

Haubrok Investor Relations GmbH & Co. KG

Michael Müller

Fon +49 (0)2156/49 65 -195

Fax +49 (0)89/2 10 27-598

m.mueller@haubrok.de

www.haubrok.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 & Co. KG

visuphil@, Düsseldorf

Fotos: Essanelle Hair Group AG (S. 5–7, 13),

plainpicture (S. 4, 10–12),

iStockphoto (Titel, S. 8–9)

Produktion

freie-produktioner Düsseldorf GmbH & Co. KG

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