



VORWORT DES VORSTANDES	4
WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG.....	6
AUSBlick.....	11
DIE AKTIE.....	12
KONZERN-BILANZ	14
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	16
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	17
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	18

VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch das dritte Quartal zeigt wie der bisherige Jahresverlauf die positiven Wirkungen unserer Wachstumsstrategie. Die Dynamik unserer Umsatzentwicklung nimmt zu, auch wenn wir mit dem Ausmaß noch nicht ganz zufrieden sind. Im dritten Quartal konnten wir unseren Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3,4% steigern und liegen nach neun Monaten um 2,4% über den ersten drei Quartalen 2005. Damit sehen wir weiterhin – nach 5 Jahren mit rückläufigem oder stabilem Umsatz – die positiven Impulse der neu eröffneten Salons. Vom Weihnachtsgeschäft erwarten wir eine weitere Steigerung, auch wenn heute die genauen Wachstumsraten schwer zu beziffern sind. Wir gehen davon aus, die gewünschte Steigerung von 5% im vierten Quartal zu erreichen – können aber noch nicht absehen, ob diese so stark ist, dass wir diesen Wert auch für das gesamte Jahr 2006 erzielen werden.

Da wir aber vor allem die mittel- bis langfristige Entwicklung unseres Unternehmens im Auge haben, ist für uns von entscheidender Bedeutung, dass wir in diesem Jahr den Trend unserer Umsatzentwicklung deutlich ins Positive bewegen konnten und die Dynamik von Quartal zu Quartal zunimmt. Auch unsere Erträge entwickeln sich weiter gut und werden das prognostizierte Niveau des Vorjahres sicher erreichen. Dies zeigt, dass wir mit Augenmaß und den richtigen finanziellen Möglichkeiten wachsen und unseren Overhead sowie unseren Vertrieb sehr genau auf das geplante Wachstum eingestellt haben. Trotz der Anlaufverluste für die neuen Salons werden wir unsere Ertragskraft 2006 mindestens stabil halten. Dann zielen wir darauf ab, langfristig unsere Umsätze und überproportional dazu unsere Erträge zu steigern, so weitere Anteile in dem fragmentierten Markt zu gewinnen und damit den Wert unseres Unternehmens sukzessive zu erhöhen.

Um dies zu erreichen, werden wir im Rahmen unserer Wachstumsstrategie unsere Wettbewerbsvorteile nutzen und weiter ausbauen. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung war die Einführung des neuen Konzeptes TOP TEN zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Mit unseren fünf unterschiedlichen Salonkonzepten erreichen wir zielgerichtet jeweils andere Bevölkerungs- und Anspruchsgruppen – und haben damit eine deutlich breitere Basis an potenziellen Kunden als jeder andere Friseur in Deutschland. Mit TOP TEN zielen wir dabei sowohl auf eine junge als auch preissensible Zielgruppe ab und konnten damit in den letzten zwölf Monaten sehr gute Erfolge erzielen.

Neben den zielgruppengenaue Salonkonzepten heben wir uns auch mit unserem Partner- und Standortkonzept deutlich vom Markt ab. Die überwiegende Mehrheit unserer Salons befindet sich an Standorten mit hoher Laufkundschaft und das vor allem in Kaufhäusern, Einkaufszentren und Verbrauchermärkten. Aber wir suchen auch freie Lagen, wenn dies zum entsprechenden Konzept passt. Unser Expansionsteam mit Spezialisten aus den wesentlichen Unternehmensbereichen vereint das notwendige Wachstums-Know-how, Kontakte zu Vermietergruppen und auch die Erfahrung, potenzielle Standorte genau einschätzen zu können. Damit entscheiden wir auf einer sehr fundierten Basis über unsere Neueröffnungen.

Schließlich kann die Essanelle Hair Group AG aufgrund ihrer Ausnahmestellung als sehr großer Kunde der Industrie deutliche Einkaufsvorteile bei den friseur exklusiven Produkten realisieren. Gerade vor diesem Hintergrund ist es für uns sehr ertragreich, mit rund 15% Produktverkaufsanteil am Umsatz weit vor dem Wettbewerb zu liegen. Auch hierdurch können wir in den neuen Salons sehr schnell eine gute operative Marge erwirtschaften.

Die Essanelle Hair Group profitiert seit Jahren von diesen strategischen Vorteilen – und wird diese mit dem sukzessiv wachsenden Geschäft weiter ausbauen. Die Konsolidierung im Markt, die seit Jahren anhält, kommt uns somit sehr entgegen und bildet auch eine wichtige Basis für ertragreiches Wachstum. Dieses wollen wir unseren Aktionären 2006 ebenso liefern wie in den kommenden Jahren.

Der Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

In den ersten neun Monaten 2006 lieferte die allgemeine Inlandskonjunktur kaum positive Impulse für den Einzelhandel und die Friseurbranche. Weiteres Wachstum kann entsprechend von allen Marktteilnehmern fast ausschließlich über eigene Expansionsanstrengungen realisiert werden. Der angekündigte Aufbau von rund 50 neuen Salons in diesem Jahr wird von der Essanelle Hair Group deshalb weiter planmäßig umgesetzt. Bis Ende September wurden insgesamt 41 Salons neu eröffnet. Die Umsatzwirkungen zeigen sich bisher in allen Quartalen und betragen in den letzten drei Monaten +3,4% gegenüber dem Vorjahresquartal. Damit nimmt die Dynamik des Wachstums im Jahresverlauf weiter zu und liegt nun über den beiden Vorquartalen, die jeweils ein Umsatzwachstum von rund 2% erbrachten.

Insgesamt erwirtschaftete die Essanelle Hair Group in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres einen Konzernumsatz von rund 86,0 Mio. Euro nach 84,0 Mio. Euro im selben Zeitraum 2005. Dies entspricht nach neun Monaten einer Steigerung von rund 2,4%. Bei den einzelnen Konzepten erreichte essanelle - Ihr Friseur Umsätze in Höhe von 51,7 Mio. Euro nach 52,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Zuwachsraten erwirtschafteten die Wachstumskonzepte Super Cut und HairExpress, die auf junge Konsumenten beziehungsweise die preissensitive Zielgruppe ausgerichtet sind. Super Cut steigerte seine Umsätze um 3,0% von 13,5 Mio. Euro auf 13,9 Mio. Euro. Auch HairExpress konnte eine Steigerung um 10,9% von 11,0 Mio. Euro auf 12,2 Mio. Euro realisieren. Das neu aufgesetzte Konzept TOP TEN erwirtschaftete 1,2 Mio. Euro und entwickelt sich damit weiterhin sehr gut. Im Vorjahr wurden im dritten Quartal die ersten Salons dieser Marke eröffnet. Jürgen Tröndle by essanelle blieb fast auf Vorjahresniveau bei Umsätzen in Höhe 3,5 Mio. Euro nach 3,8 Mio. Euro im Vorjahr. Die Beauty Hair Shops schließlich, die den Verkauf friseurexklusiver Produkte betreiben, steigerten in den ersten neun Monaten 2006 ihre Umsätze um 36,4% von 2,2 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro.

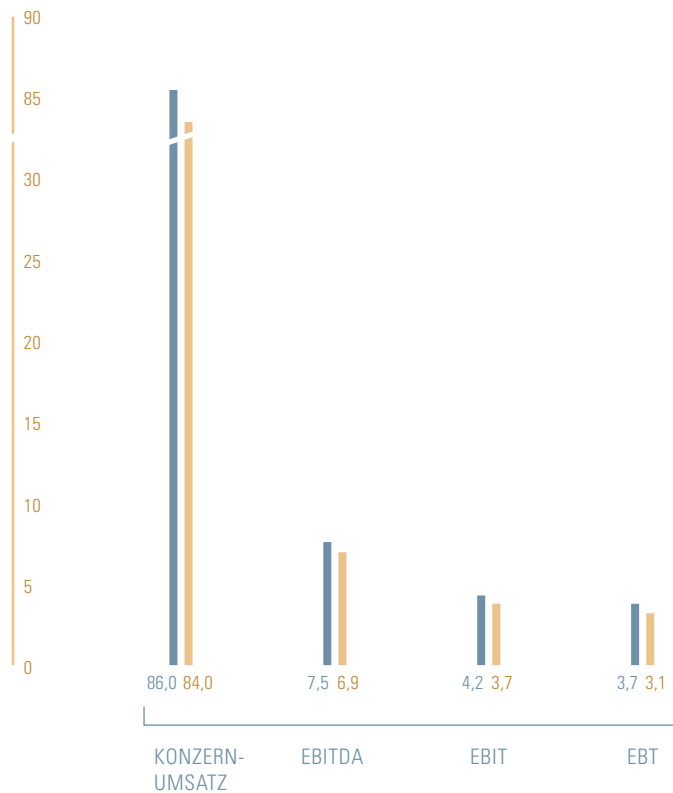
Weiterhin den größten Anteil der Umsätze erwirtschaftete das Unternehmen mit Dienstleistungen. Diese betrugen in den ersten neun Monaten 72,6 Mio. Euro nach 71,4 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, was einem Umsatzanteil von 84,4% entspricht. Der Umsatz über den Verkauf von friseur exklusiven Produkten in den Salons und den Beauty Hair Shops stieg weiter auf 13,1 Mio. Euro nach 12,3 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg damit weiter auf 15,2%. Der Anteil der Franchiseerlöse, die nur bis zum Ende des Halbjahres anfielen, betrug 0,4%.

Konzept	1. – 3. Quartal 2006			1. – 3. Quartal 2005		
	Anz. Salons	* Mitarbeiter	Umsatz Mio. €	Anz. Salons	* Mitarbeiter	Umsatz Mio. €
essanelle – Ihr Friseur	348	2.546	51,7	349	2.572	52,7
Super Cut	85	495	13,9	79	497	13,5
HairExpress	105	574	12,2	77	464	11,0
TOP TEN	12	64	1,2	3	18	0,1
JT by essanelle	15	124	3,5	16	140	3,8
Beauty Hair Shop	22	73	3,0	18	64	2,2
Gesamt	587	3.876	** 85,5	542	3.755	** 83,3

* Zusätzlich 89 Mitarbeiter im Overhead (Vorjahr: 83)

** zusätzliche Franchiseerlöse in Höhe von 0,5 Mio. Euro (Vorjahr: 0,7 Mio. Euro)

■ 9 Monate 2006 ■ 9 Monate 2005 (in Mio. €)



ERTRAGSENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group AG steigerte in den ersten drei Quartalen 2006 ihre Erträge und liegt wie zum Halbjahr über den eigenen Planungen. Nach neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erwirtschaftete das Unternehmen einen Ertrag nach Steuern in Höhe von 2,2 Mio. Euro und konnte so das Vorjahresergebnis von 1,8 Mio. Euro um 20,4% übertreffen. Das Ergebnis je Aktie beläuft sich damit nach neun Monaten auf 0,49 Euro. Das Vorsteuerergebnis erhöhte sich um rund 19,4% von 3,1 Mio. Euro auf 3,7 Mio. Euro. Entsprechend stieg das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) von 3,7 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) konnte trotz der hohen Zahl an neu eröffneten Salons mit 7,5 Mio. Euro nach 6,9 Mio. Euro um rund 9,0% erhöht werden. Der Personalaufwand stieg ebenfalls durch die Mitarbeiter in den neuen Salons an, die Personalkostenquote betrug 56,4% nach 56,8% im Vorjahreszeitraum. Der Materialaufwand liegt mit 8,2 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von 7,8 Mio. Euro.

BILANZ, INVESTITIONEN UND LIQUIDITÄT

Wesentliche Veränderungen der Bilanzdaten sind im Vergleich zum 31.12.2005 auf der Aktivseite bei einer Reduzierung der Zahlungsmittel von 4,0 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro zu verzeichnen. Allerdings liegen die Zahlungsmittel damit um rund 1,0 Mio. Euro über dem Stichtag 30.06.2006. Die Veränderung der Zahlungsmittel resultiert vor allem aus der zunehmenden Investitionstätigkeit des Unternehmens, die sich zum Teil in einer Erhöhung der sonstigen Vermögenswerte um rund 2,6 Mio. Euro widerspiegelt. Darüber hinaus wurden im Jahresverlauf weitere Verbindlichkeiten abgebaut. Auf der Passivseite nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 2,2 Mio. Euro auf 3,7 Mio. Euro deutlich ab. In den kurzfristigen und langfristigen Finanzschulden sind vor allem Leasingverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, letztere in Höhe von rund 4,2 Mio. Euro enthalten. Das Eigenkapital konnte weiter erhöht werden und stieg durch die positive Ertragsentwicklung auf 23,4 Mio. Euro. Damit beträgt die Eigenkapitalquote 45,4% zum 30.09. nach 40,9% zum Bilanzstichtag 31.12.2005.

Die Investitionen des Unternehmens stiegen auch im Verlauf des dritten Quartals weiter an. Im Rahmen der Wachstumsstrategie wurden insgesamt 3,5 Mio. Euro investiert. Insgesamt wurden bis Ende September 2006 32 Salons neu eröffnet und neun Salons übernommen. Durch den Verkauf der Franchiserechte mod's hair verringerte sich der Bestand der Salons um 44 – deren Umsätze jedoch ohnehin nicht konsolidiert wurden. Darüber hinaus wurden drei weitere Salons geschlossen. Insgesamt führt die Essanelle Hair Group zum Ende des dritten Quartals dieses Jahres 587 Salons. Im Jahresverlauf sollen insgesamt rund 50 und damit im letzten Quartal noch mindestens 10 neue Salons eröffnet werden.

Der Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit ging gegenüber dem 30.09. des Vorjahres von rund 3,7 Mio. Euro auf 2,7 Mio. Euro zurück – liegt damit aber weit über dem Wert zum Ende des ersten Halbjahres von 4.000 Euro. Damit spiegelt sich im dritten Quartal die Cash-Stärke der Essanelle Hair Group AG auch im Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit wider. Der Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit liegt bei rund 3,0 Mio. Euro nach 2,5 Mio. Euro zum 30.09. des Vorjahres. Dies resultiert vor allem aus einem erhöhten Erwerb von Sachanlagen und zeigt die zunehmende Investitionstätigkeit des Unternehmens in neue Salons. Der Nettomittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von rund 1,4 Mio. Euro belegt, dass weitere Verbindlichkeiten zurückgeführt wurden. Der Bestand an Zahlungsmitteln beträgt zum 30.09.2006 rund 2,3 Mio. Euro und liegt damit sowohl über dem Wert zum 30.09. des Vorjahres (rund 1,8 Mio. Euro) als auch über dem Wert zum 30.06. dieses Jahres (rund 1,3 Mio. Euro).

ENTWICKLUNG DER KOSTEN UND PREISE

Die wesentlichen Kostenfaktoren Mieten und Einkaufspreise waren im bisherigen Geschäftsjahr keinen wesentlichen Schwankungen unterworfen. Preiserhöhungen wurden in angemessenem Umfang durchgeführt.

MITARBEITER

Zum 30. September 2006 beschäftigt das Unternehmen 3.965 Mitarbeiter im Vergleich zu 3.838 Mitarbeitern zum selben Zeitpunkt in 2005. Der Anteil an Teilzeitkräften liegt bei rund 35% und damit auf dem üblichen Branchenniveau.

RISIKOBERICHT

Der Risikobericht der Essanelle Hair Group AG wurde im Geschäftsbericht 2005 auf den Seiten 36 bis 38 ausführlich dargestellt. Dort wurden sowohl die typischen Risiken des Unternehmens als auch die Risikomanagementsysteme detailliert erläutert.

RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Dieser Quartalsbericht wurde nach den Vorschriften der IFRS erstellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften entsprechen denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahr 2005.

AUSBLICK

Für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres erwarten wir eine Fortsetzung der bisherigen guten Entwicklung. Wir gehen davon aus, dass sich die Umsatzdynamik im traditionell guten Weihnachtsgeschäft verstärken wird. Ob damit die ursprüngliche Zielgröße von 5% Umsatzwachstum erreicht wird, kann noch nicht abschließend sicher prognostiziert werden. Die bisher eröffneten und erworbenen Salons entwickeln sich weiter gut, so dass wir die gewünschten Wachstumsraten in unserem Geschäft spätestens ab dem kommenden Jahr erreichen werden. Unsere Ertragskennzahlen liegen nach neun Monaten über Plan. Wir gehen hier davon aus, das Vorjahresergebnis sowohl beim EBITDA als auch den nachfolgenden Kennzahlen sicher zu erreichen. Der Jahresüberschuss sollte damit bei mindestens 2,6 Mio. Euro liegen.

Für das kommende Geschäftsjahr sehen wir weiterhin einen deutlichen Umsatzanstieg, der über der Wachstumsrate von 2006 liegen soll, und eine Verbesserung der Ertragsmargen. Die Wachstumsstrategie mit rund 50 Neueröffnungen beziehungsweise Übernahmen wird 2007 konsequent fortgeführt.

DIE AKTIE

Nach dem Kurshoch von 9,90 Euro (Xetra) im ersten Halbjahr und dem mit der allgemeinen Marktentwicklung zurückgehenden Kurs verlief die Aktie der Essanelle Hair Group im dritten Quartal in einem relativ festen Korridor zwischen 7 und 8 Euro. Das dritte Quartal schloss die Aktie mit einem Xetra-Kurs von 7,63 Euro zum 29.09. ab.

Im abgelaufenen Quartal führte der Vorstand weitere intensive Gespräche mit interessierten institutionellen Investoren. Bereits zum 3. Juli meldete die Investmentgesellschaft Ratio Asset Management aus London einen auf 6% gestiegenen Aktienanteil am Unternehmen. Mit einer Roadshow in London und der Präsentation auf dem Eigenkapitalforum in Frankfurt im November wird die Essanelle Hair Group aktiv bleiben, um weitere Investoren zu gewinnen. Darüber hinaus stehen auf der Homepage seit dem vergangenen Quartal als zusätzlicher Service nun auch die Analysten- und Pressemeinungen über das Unternehmen zur Verfügung.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Vorstand: 8%

Klier GmbH: 25,8%

Freefloat gemäß Deutsche Börse: ... 66,2%

davon:

- Axxion: 13,2%
- dit Vermögensverwaltung: 8,9%
- FPM: 9,4%
- Ratio Asset Management: 6,0%
- Weitere: 28,7%

KURS

Kurs zum 29.09.06: 7,63 Euro

Marktkapitalisierung zum 29.09.06: 34,3 Mio. Euro

Marktkapitalisierung Free Float zum 29.09.06: 22,7 Mio. Euro

ANLAGEN

KONZERN-BILANZ	14
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	16
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	17
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	18

KONZERN-BILANZ (IFRS)

zum 30. September 2006

AKTIVA

in €	30.09.2006	31.12.2005
VERMÖGENSWERTE		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	19.337.955,37	19.803.198,26
Geschäfts- oder Firmenwert	19.558.872,10	19.243.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	225.260,18	204.967,52
Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	0,00	1,00
Sonstige Ausleihungen	128.974,47	336.483,80
	39.251.062,12	39.588.522,68
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	5.933.130,27	5.838.391,02
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	221.376,66	327.520,14
Sonstige Vermögenswerte	3.790.151,74	1.204.502,67
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.328.848,92	4.023.586,86
	12.273.507,59	11.394.000,69
Summe Vermögenswerte	51.524.569,71	50.982.523,37

PASSIVA

in €	30.09.2006	31.12.2005
EIGENKAPITAL		
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen		
Gezeichnetes Kapital	4.498.563,00	4.440.000,00
Kapitalrücklage	15.212.476,99	14.922.074,35
Gewinnrücklagen	3.659.681,86	1.465.846,08
	23.370.721,85	20.827.920,43
Schulden		
Langfristige Schulden		
Finanzschulden	7.512.592,85	7.522.245,01
Latente Steuerverbindlichkeiten	2.300.122,00	1.104.000,00
Pensionsrückstellungen	210.204,00	164.745,00
Sonstige Rückstellungen	789.324,94	753.560,96
	10.812.243,79	9.544.550,97
Kurzfristige Schulden		
Finanzschulden	5.807.221,93	7.182.302,22
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.704.995,96	5.892.106,47
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	534.583,92	373.029,63
Sonstige Verbindlichkeiten	3.623.128,13	4.132.429,83
Sonstige Rückstellungen	3.671.674,13	3.030.183,82
	17.341.604,07	20.610.051,97
Summe Schulden	28.153.847,86	30.154.602,94
Summe Eigenkapital und Schulden	51.524.569,71	50.982.523,37

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. September 2006

in €	01.01.-30.09.06	01.01.-30.09.05	01.07.-30.09.06	01.07.-30.09.05
Umsatzerlöse	86.028.585,26	84.022.591,27	29.345.721,17	28.374.488,08
Sonstige betriebliche Erträge	2.065.490,38	1.049.215,56	554.236,74	404.454,64
Materialaufwand	-8.189.549,58	-7.772.766,74	-2.772.015,76	-2.583.130,34
Personalaufwand	-48.421.701,15	-47.276.336,77	-16.472.103,05	-15.964.659,96
Abschreibungen	-3.360.828,30	-3.169.934,48	-1.143.236,97	-1.064.594,72
Mieten und Mietnebenkosten	-16.790.625,82	-16.282.012,97	-5.730.437,61	-5.485.089,81
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7.169.260,66	-6.819.296,25	-2.260.534,61	-2.289.268,98
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit	4.162.110,13	3.751.459,62	1.521.629,91	1.392.198,91
Finanzierungserträge	35.613,32	69.248,12	4.264,10	22.708,13
Finanzierungsaufwendungen	-550.822,69	-747.055,44	-179.543,83	-259.175,04
Finanzergebnis	-515.209,37	-677.807,32	-175.279,73	-236.466,91
Gewinn vor Steuern	3.646.900,76	3.073.652,30	1.346.350,18	1.155.732,00
Steueraufwand	-1.453.064,98	-1.252.224,36	-525.853,57	-580.760,26
Konzernperiodenüberschuss	2.193.835,78	1.821.427,94	820.496,61	574.971,74

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

zum 30. September 2006

in T€	30.09.2006	30.09.2005
1. CASH FLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel	3.328	4.276
Gezahlte Zinsen	-551	-559
Gezahlte Ertragssteuern	-81	-34
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	2.696	3.683
2. CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Erwerb von Sachanlagen	-3.517	-2.913
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	683	308
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-392	-26
Auszahlungen Ausleihungen	-12	-77
Rückzahlungen Ausleihungen	195	143
Darlehensauszahlungen an nahestehende Personen	0	0
Darlehensrückzahlungen von nahestehenden Personen	18	16
Erhaltene Zinsen	19	31
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-3.006	-2.518
3. CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Rückkauf eigener Anteile	0	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	2.802	3.814
Rückzahlung von Finanzschulden	-4.187	-8.252
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-1.385	-4.438
Netto-Abnahme/-Zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-1.695	-3.274
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	4.024	5.113
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Quartalsende	2.329	1.839

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 30. September 2006

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Minderheiten- anteile	Summe Eigenkapital
Stand am 01.01.2005	4.500.000,00	15.214.773,20	-1.107.337,24	0,00	18.607.435,96
Konzernjahresergebnis			2.573.183,32		2.573.183,32
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen		107.363,03			107.363,03
Rückkauf eigener Anteile	-60.000,00	-400.061,88			-460.061,88
Stand am 31.12.2005	4.440.000,00	14.922.074,35	1.465.846,08	0,00	20.827.920,43
Stand am 01.01.2006	4.440.000,00	14.922.074,35	1.465.846,08		20.827.920,43
Neunmonatsergebnis			2.193.835,78		2.193.835,78
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	58.563,00	290.402,64			348.965,64
Stand am 30.09.2006	4.498.563,00	15.212.476,99	3.659.681,86	0,00	23.370.721,85

Essanelle Hair Group AG
Niederkasseler Lohweg 20
40547 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