

## KONTAKT

Michael Müller  
Haubrok Investor Relations  
+49.(0)211.301260  
[m.mueller@haubrok.de](mailto:m.mueller@haubrok.de)  
[www.haubrok.de](http://www.haubrok.de)





BERICHT FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR – 30. SEPTEMBER 2001

  
ESSANELLE HAIR GROUP



SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

die Gesamtwirtschaft bewegt sich in den vergangenen Monaten deutlich nach unten. Lagen die Prognosen für die deutsche Wirtschaft im Frühjahr noch bei 2 bis 3 %, so erwarten führende Wirtschaftsexperten heute nur noch ein Wachstum von 0,7 %. Entsprechend hatten auch fast alle Unternehmen in den vergangenen Monaten unter der einbrechenden Konjunktur zu leiden. Obwohl wir nicht unmittelbar von der Konjunktur abhängig sind, hat die Entwicklung auch uns im dritten Quartal getroffen. Trotzdem haben wir nach neun Monaten in 2001 unsere Umsätze gegenüber dem Vorjahr um über 9 % gesteigert. Das ist ein Zuwachs von rund 7,5 Mio. Euro. In den Monaten Juli bis September sind die Umsätze jedoch hinter unseren Planungen zurückgeblieben. Die Veränderung der Umsatzprognose ergibt sich auch aus unserer Zurückhaltung bei Akquisitionen. Größere Akquisitionen zu wirklich guten Bedingungen abzuschließen hat für uns Vorrang vor dem zeitlichen Aspekt.

Durch diese beiden Effekte planen wir für das Gesamtjahr statt der bisher erwarteten Umsätze von 128,7 Mio. Euro nun 117 Mio. Euro. Gegenüber dem Vorjahr mit 108 Mio. Euro ergibt sich damit ein Umsatzplus von 8,3 % – ohne daß wir unsere Mittel aus dem Börsengang für Akquisitionen verwendet haben.

Bereits im Juli und August, den „heißen“ Monaten, haben wir diese Umsatzentwicklung erkannt. Aus der Erfahrung der letzten Jahre haben wir jedoch mit einem starken Anziehen der Umsätze im Herbst gerechnet und so unseren Personalbestand in den Salons vollständig aufrechterhalten. Der Monat September hat uns dann aus bekannten Gründen einen ordentlichen Strich durch die Rechnung gemacht. Die Folge waren konstante Personalkosten bei geringeren Umsätzen und damit eine für uns ungewöhnlich hohe Personalkostenquote.

Der Ertrag in unseren Salons war trotzdem noch positiv und wir konnten sogar die Salonrendite gegenüber dem Vorjahr von 7,5 % auf 8,3 % steigern – aber unsere



Uwe Grimminger  
Vorstandsvorsitzender

Planungen waren vor diesem Hintergrund nicht zu erreichen. Fixe Aufwandsposten wie Zinsen und Abschreibungen ergeben dann statt dem erwarteten Ergebnis vor Steuern von rund einer halben Million Euro einen Vorsteuerverlust von rund 1,6 Mio. Euro im dritten Quartal. Nach neun Monaten ergibt dies ein EBT von -2,9 Mio. Euro. Mit verschiedenen Maßnahmen wirken wir dieser Entwicklung bereits seit Oktober entgegen, sodass das vierte Quartal praktisch ausgeglichen sein wird und der Verlust auf 3,1 Mio. Euro begrenzt bleibt.

Die von uns bereits zum Halbjahr dargestellte Strategie bleibt vor diesem Hintergrund richtiger denn je: Oberste Priorität hat die Verbesserung unserer Rentabilität. Dahinter stehen die weitere Erhöhung unseres margenstarken Verkaufsanteils, der planmäßige Ausbau unseres Konzepts Super Cut, das sich gegen den allgemeinen Konsumtrend sehr positiv entwickelt, und der Verkauf des Verlust bringenden Polengeschäfts, der bereits bis Jahresende abgeschlossen sein soll. Zusätzlich werden mit Blick auf die aktuelle Situation unter dem Benchmark liegende

Salons geprüft. Sollten Personal, Standortqualität oder Kostenstruktur nicht unseren hohen Anforderungen entsprechen, werden hier auch Schließungen durchgeführt. Außerdem planen wir zu Beginn des kommenden Jahres die Straffung unserer Organisation, um damit Kosten im Overhead zu senken. Minimalziel für das kommende Jahr ist das Erreichen der Gewinnzone. Wir, der Vorstand, werden unser Möglichstes dafür tun, um mit Blick auf Sie als unsere Aktionäre unser Unternehmen wieder in besseres Fahrwasser zu steuern. Aus unserer persönlichen Sicht war unser Börsengang im Sommer nicht ein abschließendes Ziel, sondern nur ein wichtiger Schritt, um die Essanelle Hair Group AG mit Augenmaß konsequent auszubauen und den Unternehmenswert dauerhaft zu steigern.

Ich freue mich, wenn Sie als Aktionäre den weiteren Weg mit uns gehen.

Uwe Grimminger  
(Vorstandsvorsitzender)



### WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Nach einer guten Umsatzentwicklung von 10 % im ersten Halbjahr 2001 lag der Gesamtumsatz der Essanelle Hair Group AG nach den ersten neun Monaten mit 86,6 Mio. Euro um 9,3 % über dem Vorjahreswert von 79,2 Mio. Euro. Damit setzte sich ein prozentual zum ersten Halbjahr vergleichbarer Wachstumstrend fort.

In der Quartalsbetrachtung liegt die Umsatzentwicklung seit Juli unter Plan. Hierbei machten sich die aufgrund der zurückhaltenden Akquisitionspolitik fehlenden Umsätze bemerkbar. Beeinträchtigt wurde die Umsatzentwicklung auch durch die nachlassende gesamtwirtschaftliche Konjunktur und die rückläufige Konsumneigung. Auswirkungen verspürte die Essanelle Hair Group AG hier naturgemäß bei ihren Vermietungspartnern des Einzelhandels, obwohl das Unternehmen sich im Vergleich deutlich besser entwickelte.

Zu dem Gesamtumsatz trug unter den Salonkonzepten das klassische Konzept essanelle Ihr Friseur mit 64,4 Mio. Euro den größten Anteil bei. Deutlich wuchs der Umsatz bei Super Cut und steigerte sich zum Vorjahreszeitraum um rund 65 % auf nun 8,7 Mio. Euro. Mit 3,5 Mio. Euro erhöhte sich der Umsatzanteil von HairXpress um 3,4 %. Die hoch-

wertige Marke Jürgen Tröndle erwirtschaftete einen Umsatz von 4,5 Mio. Euro. Das Franchisekonzept von mod's hair war mit 3,6 Mio. Euro am Umsatz der Essanelle Hair Group beteiligt. Die Gesamtumsätze aller Franchisenehmer betragen in den ersten neun Monaten 10,4 Mio. Euro.

Mit Blick auf die Geschäftssegmente betrug der Anteil des Geschäftsbereiches Dienstleistungen in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres 84,7 % am Gesamtumsatz, was 73,2 Mio. Euro entspricht (Vorjahr 70,5 Mio. Euro). Der Bereich Franchise machte im Berichtszeitraum 3,7 % am Gesamtumsatz aus und lag bei 3,6 Mio. Euro. Der in 2001 ausgebauter Verkauf von friseur exklusiven Produkten entwickelte sich insgesamt positiv und konnte die höchsten Steigerungsraten erreichen. Das junge und erfolgreiche Geschäftskonzept der Beauty Hair Shops wurde in den ersten neun Monaten von zwei auf sieben Shops erweitert. Insgesamt betrug der Verkaufsanteil in Salons und Shops 10,1 Mio. Euro und damit 11,6 % (Vorjahr 8,8 Mio. Euro).

Die tendenziell schwächere Umsatzentwicklung wirkte sich auch auf die Ertragsituation aus. Während das Unternehmen im ersten Halbjahr 2001 ein 400.000 Euro über Plan liegendes Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) von -0,2 Mio. Euro erwirtschaftete,

## KENNZAHLEN

	01.01. - 30.09.2001	01.01. - 30.09.2000
Umsatz	86,6 Mio. Euro	79,2 Mio. Euro
EBITDA (vor IPO-Kosten*)	3,9 Mio. Euro	4,1 Mio. Euro
EBIT (vor IPO-Kosten*)	-1,2 Mio. Euro	0,3 Mio. Euro
EPS	-0,52 Euro	-0,38 Euro

\*erfolgswirksame Kosten des Börsenganges in Höhe von 0,7 Mio. Euro

tete, lag das EBIT nach den ersten neun Monaten bei -1,2 Mio. Euro. Hierbei hatte das Ergebnis von -1 Mio. Euro im dritten Quartal entscheidenden Anteil.

Auswirkung auf die Ergebnissituation hatte der schwache Umsatz in den heißen Sommermonaten Juli und August. Trotz dieser Umsatzentwicklung hatte die Unternehmensführung im Hinblick auf ein erfahrungsgemäß anziehendes Herbstgeschäft die Mitarbeiterzahl konstant gehalten. Die erwartete Erholung im September blieb jedoch aufgrund der Terrorakte aus. Darunter litten besonders sonst hoch frequentierte Salon-Standorte wie Kauf- und Warenhäuser, Shoppingcenter und Einkaufszentren.

Insgesamt stieg damit die Personalkostenquote im dritten Quartal auf 59,5 % nach 58,8 % im zweiten Quartal 2001. Auch wenn das Ergebnis auf Salonebene in absoluten Werten niedriger ausfiel, konnten die Salons mit 8,3 % eine bessere Rendite als im Vorjahreszeitraum (7,5 %) erzielen. Die Entwicklung lag jedoch unterhalb der Planung. Nach Abzug der Kosten des Overheads (Administration und Vertrieb), der Abschreibungen und der Zinsen beläuft sich das operative Ergebnis vor Steuern (EBT) im Berichtszeitraum auf -2,9 Mio. Euro bzw. auf -1,6 Mio. Euro im dritten Quartal.

## ENTWICKLUNG DER KOSTEN UND PREISE

Die Entwicklung von Kosten und Preisen innerhalb der ersten neun Monate lehnt sich an die gesamtwirtschaftliche Entwicklung an. Die Kostenfaktoren Produkte und Mieten entwickelten sich im Rahmen der Erwartungen des Unternehmens. Auf Salonebene wurde im September und Oktober sukzessive eine moderate Preiserhöhung von 2 bis 3 % umgesetzt.

## MITARBEITER

Zum 30. September 2001 beschäftigte die Essanelle Hair Group AG rund 5.200 Mitarbeiter. Dies ist ein Plus von 300 Mitarbeitern, verglichen mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Dabei ist mit rund 30 % ein branchentypischer Anteil an Teilzeitkräften mit zu berücksichtigen. Für die sieben neu eröffneten Beauty Hair Shops wurden 27 Mitarbeiter eingestellt.

## INVESTITIONEN

Die Investitionen ins Sachanlagevermögen betragen in den ersten neun Monaten 5,3 Mio. Euro. Alleine 3,6 Mio. Euro investierte Essanelle Hair Group in die Ausstattung der neuen Salons. Dabei war der wichtigste Investitionsbereich bei dem Salonkonzept Super Cut mit 12 Neueröffnungen. Zudem wurden alleine 0,3 Mio. Euro in die Neueröffnung von sieben Beauty Hair Shops investiert.

KONZERNBILANZ NACH IAS ZUM 30. SEPTEMBER 2001

AKTIVA

	30.09.2001	30.09.2000
ANLAGEVERMÖGEN	EUR	EUR
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	294.634,27	192.167,03
Geschäfts- oder Firmenwerte	16.236.462,57	12.921.108,77
Markennamen	9.304.110,25	9.854.106,95
	<b>25.835.207,09</b>	<b>22.967.382,75</b>
<b>Sachanlagen</b>		
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	24.533.546,48	20.774.344,60
Geleistete Anzahlungen	357.904,34	247.969,61
	<b>24.891.450,82</b>	<b>21.022.314,21</b>
<b>Finanzanlagen</b>		
Beteiligungen	4.954,59	0,00
Ausleihungen an Beteiligungen	16.578,98	0,00
Sonstige Ausleihungen	17.518,81	77.576,01
	<b>39.052,38</b>	<b>77.576,01</b>
	<b>50.765.710,29</b>	<b>44.067.272,97</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>Vorräte</b>		
Waren	4.699.163,04	3.556.951,43
Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00
	<b>4.699.163,04</b>	<b>3.556.951,43</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	472.220,55	449.773,76
Sonstige Vermögensgegenstände	1.512.952,12	2.764.225,71
	<b>1.985.172,67</b>	<b>3.213.999,48</b>
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	10.351.159,41	1.563.867,14
	<b>17.035.495,12</b>	<b>8.334.818,04</b>
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>391.729,37</b>	<b>149.565,97</b>
<b>AKTIVE STEUERABGRENZUNG</b>	<b>2.486.515,92</b>	<b>519.472,55</b>
	<b>70.679.450,70</b>	<b>53.071.129,54</b>

## PASSIVA

	30.09.2001	30.09.2000
EIGENKAPITAL	EUR	EUR
Gezeichnetes Kapital	4.500.000,00	2.266.684,73
Zur Durchführung der Kapitalerhöhung geleistete Zahlungen	0,00	0,00
Kapitalrücklage	15.069.819,41	3.147.998,59
Gewinnrücklagen	0,00	793.888,39
Verlustvortrag	-712.759,51	0,00
Konzernverlust	-2.353.501,85	-870.252,78
	16.503.558,05	5.338.318,93
<b>AUSGLEICHSPOSTEN FÜR ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
	16.503.558,05	5.338.318,93
<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	185.107,61	153.808,87
Steuerrückstellungen	159.658,59	330.541,68
Sonstige Rückstellungen	3.955.676,34	3.683.085,15
	4.300.442,54	4.167.435,70
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25.867.890,28	16.155.838,68
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.437.742,56	3.651.725,90
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	2.116.955,95	7.990.527,21
Sonstige Verbindlichkeiten	18.452.223,87	15.746.750,47
	49.874.812,66	43.544.842,26
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>637,45</b>	<b>20.532,65</b>
	70.679.450,70	53.071.129,54

## KONZERN - GEWINN - UND - VERLUST - RECHNUNG

### KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG NACH IAS VOM 1. JANUAR 2001 BIS 30. SEPTEMBER 2001

	01.01. – 30.09.2001	01.01. – 30.09.2000
	EUR	EUR
Umsatzerlöse	86.559.380,97	79.220.668,18
Sonstige betriebliche Erträge	797.213,40	1.092.301,55
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	-7.457.301,44	-6.395.283,91
Aufwendungen für bezogene Leistungen	0,00	0,00
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-42.036.182,28	-38.916.925,78
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung)	-9.456.293,26 (27.501,89)	-8.951.723,70 (12.728,61)
	-51.492.475,54	-47.868.649,48
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-5.123.772,18	-3.838.138,79
Sonstige betriebliche Aufwendungen (davon durch Börsengang bedingte Kosten 664.836,00 EUR, Vorjahr 110.000 EUR )	-25.156.827,20	-22.028.148,53
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0,00	4.547,45
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	407.275,90	100.642,24
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-17.750,24	0,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.109.842,40	-1.838.154,10
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-3.594.098,73</b>	<b>-1.550.215,39</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.224.251,89	679.962,61
Sonstige Steuern	- 832,56	0,00
<b>Konzernjahresfehlbetrag</b>	<b>-2.370.679,40</b>	<b>-870.252,78</b>
Auf andere Gesellschafter entfallender Verlust	17.177,55	0,00
<b>Konzernverlust</b>	<b>-2.353.501,85</b>	<b>-870.252,78</b>

## CASHFLOW - RECHNUNG

### IAS-KAPITALFLUSSRECHNUNG 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2001

	01.01.-30.09.2001	01.01.-30.09.2000
	TEUR*	TEUR*
<b>1. LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>		
Konzernjahresergebnis	-2.354	-870
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte/Markenname	1.790	1.576
Abschreibungen auf Anlagevermögen (ohne Geschäfts- und Firmenwerte)	3.351	2.262
Veränderungen von langfristigen Rückstellungen	12	25
<b>Cashflow nach DVFA/SG</b>	<b>2.800</b>	<b>2.993</b>
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	215	10
Veränderungen von Vorräten	-872	-395
Veränderungen von Forderungen und Rechnungsabgrenzung	-296	-1.473
Veränderungen von kurzfristigen Rückstellungen	564	34
Veränderungen von Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten)	5.334	2.528
Veränderungen von latenten Steuern	-2.425	-519
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>5.320</b>	<b>3.178</b>
<b>2. INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>		
Erlöse aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	89	314
Investitionen in das Anlagevermögen	-9.483	-5.966
Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettoszahlungsmittel	0	0
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-9.394</b>	<b>-5.651</b>
<b>3. FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>		
Einlagen der Gesellschafter und sonstige Eigenkapitalerhöhungen	14.143	1.176
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten	-1.555	1.119
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>12.588</b>	<b>2.295</b>
<b>4. FINANZMITTELBESTAND</b>		
Veränderungen des Finanzmittelbestandes	8.514	-179
Finanzmittelbestand am Jahresanfang	1.837	1.742
<b>5. FINANZMITTELBESTAND</b>	<b>10.351</b>	<b>1.563</b>

\*Rundungsdifferenzen möglich

### WACHSTUM DURCH STRAFFERE STRUKTUREN – POSITIVE PROGNOSE FÜR DAS KOMMENDE JAHR

Trotz einer weiter schwachen konjunkturellen Entwicklung geht der Vorstand für das letzte Quartal 2001 von einer Umsatzsteigerung aus. Angepasst an die aktuellen Bedingungen wird die zukünftige positive Entwicklung jedoch unter Plan verlaufen. Folglich erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr 2001 einen Umsatz von rund 117 Mio. Euro. Dies ist eine Steigerung um 8,3 % gegenüber 108 Mio. Euro im Vorjahr, die bisherigen Planungen von 128,7 Mio. Euro werden jedoch nicht erreicht.

Der Vorstand reagiert auf die geänderte Marktlage und die schwache Ertragssituation der AG mit bereits seit Oktober umgesetzten Maßnahmen zur eigenen, konjunkturunabhängigen Rentabilitätssteigerung. Es werden unter dem Benchmark liegende Salons einer besonderen Prüfung hinsichtlich Personal, Standortqualität und Kostenstruktur unterzogen, und gegebenenfalls Schließungen vorgenommen. Auch der Verkauf des Verlust bringenden Polengeschäfts steht kurz vor dem Abschluss.

Im operativen Geschäft rechnet die Unternehmensführung deshalb für das vierte Quartal in allen Geschäftsbereichen mit einem verbesserten und leicht positiven Ergebnis (EBIT). Für das Gesamtjahr wird ein Minus

von 0,8 Mio. Euro prognostiziert gegenüber den bisherigen Planungen von 2,1 Mio. Euro. Im Vorsteuerergebnis (EBT) geht das Unternehmen zum vierten Quartal von einem verbesserten, nahezu ausgeglichenen Ergebnis aus. Nach -2,9 Mio. Euro am Ende des dritten Quartals werden für das Gesamtjahr -3,1 Mio. Euro erwartet.

Zu Beginn des nächsten Jahres wird zusätzlich der Overhead des Unternehmens straffer strukturiert. Bei ihrem externen Wachstum verfolgt die Essanelle Hair Group AG bis Ende 2001 eine moderate Akquisitionspolitik. Das Unternehmen wird dabei zunehmend von der schwierigen Marktlage kleinerer Friseurdienstleistungsanbieter profitieren. Die Unternehmensführung rechnet im kommenden Jahr mit weiter verbesserten Bedingungen für qualitativ interessante Akquisitionen, die vor allem mit Blick auf Rentabilitätswirkung für das Gesamtunternehmen entschieden werden.

Vor dem Hintergrund ihrer Anpassung an die geänderten Marktgegebenheiten und der internen Rentabilitätssteigerung werden die Ergebnisse im Jahr 2002 deutlich über denen des laufenden Geschäftsjahres liegen.



## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

Essanelle Hair Group AG  
Niederkasseler Lohweg 20  
40547 Düsseldorf  
Fon +49.(0)2 11.17 48-0  
Fax +49.(0)2 11.17 48-290  
E-Mail: [kontakt@essanelle-hair-group.com](mailto:kontakt@essanelle-hair-group.com)  
Internet: [www.essanelle-hair-group.com](http://www.essanelle-hair-group.com)

### KONZEPT UND TEXT

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf

### GESTALTUNG

BRANDIT  
Marketing & Kommunikation GmbH, Köln

### FOTOS

Herbert Dehn, Hamburg

### DRUCK

Heining & Müller GmbH, Mülheim an der Ruhr