
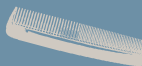






Hairdresser's Tools: **Inhalt**

 Die Schere04

 Der Wickler08

 Der Kamm12

 Der Föhn20

 Die Haarschneidemaschine24

 Die Bürste28

GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND.....	6
BERICHT DES AUFSICHTSRATES.....	14
CORPORATE GOVERNANCE.....	17
DIE AKTIE.....	26
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)	
KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006	30
KONZERN-BILANZ.....	44
KONZERN-GEWINN- UND VERLUST-RECHNUNG	46
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.....	47
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	48
KONZERN-ANHANG.....	50
AG-BILANZ (HGB)	106
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB).....	108
BESTÄTIGUNGSVERMERK.....	110
KONTAKT, IMPRESSUM.....	112

Hairdresser's Tools: **Die Schere**

Die herkömmlichen zweigliedrigen Scheren gibt es in Form von Bügel- und Gelenkscheren.

Die gebräuchlichere Gelenkschere gibt es für verschiedene Einsatzzwecke, wie auch im Friseurbedarf.

Sie besteht aus zwei Klingen mit je einem



ringförmigen auslaufendem Griff

(genannt Auge), die drehbar auf einer

Achse so über Kreuz gelagert sind, dass sich die

Klingen mit der scharfen Seite gegenüberstehen.



Um 500 v.Chr. wurden in Europa bereits erste Bügelscheren in U-Form verwendet. Erst im Mittelalter entwickelten sich jedoch die bis heute verwendeten Gelenkscheren. Vor der Erfindung der Bügelschere haben sich Menschen die Haare durch Versengen mit Feuer gekürzt, wodurch erste Frisuren entstanden. Wo und wann die Schere in der heutigen Form ursprünglich erfunden wurde, ist bis heute umstritten.



Die Schere stellt das klassische Hauptwerkzeug der Meister des Friseurhandwerks dar, das eine unendliche Vielzahl verschiedener Schneidetechniken und individueller Frisuren erst ermöglicht. Das heutige Haarschneiden des Friseurmeisters mit Scheren unterschiedlichster Form und Größe will jedoch gelernt sein, denn falsche Anwendung oder Technik könnte auch Rapunzel ihre Pracht kosten und einen vielleicht ungewollten ‚Mecki-look‘ gleich der Igel-Kultfigur herbeiführen.



GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND

Herr Grimminger, wie ist das Jahr 2006 gelaufen?

Grimminger Wir sind mit dem Verlauf des vergangenen Jahres sehr zufrieden. Wir haben etwas mehr als die geplanten 50 neuen Salons eröffnet, konnten unsere Umsätze steigern und dabei unsere Ertragsprognosen übertreffen.



Uwe Grimminger

Haben sich denn damit Ihre Erwartungen an die Wachstumsstrategie erfüllt? Schließlich haben Sie Anfang 2006 ein Umsatzwachstum von 5% oder mehr erwartet.

Grimminger Im Konzern beträgt unser Umsatzplus 3,5%.

Allerdings haben die Umsätze im Jahresverlauf deutlich angezogen: Lagen wir im ersten Halbjahr noch bei unter 2% Wachstum, so waren es im vierten Quartal schon rund 7%. Das zeigt, wohin die Reise geht. Nach vielen Jahren der Stagnation wächst unser Unternehmen wieder, erhöhen sich unsere Umsätze in einem ordentlichen Ausmaß. Wichtig ist, dass wir auf diesem Wachstumspfad sind. Ob das Tempo nun ab März 2006 angezogen hat oder erst ab September, Oktober ist für uns nicht entscheidend – auch wenn wir die Prognose natürlich gerne erfüllt hätten.

Bei Ihrem Vorsteuerergebnis konnten Sie sogar Ihr anvisiertes Ziel übertreffen.

Mansen Das stimmt. Wir wollten das bereits gute Vorjahresergebnis halten und konnten nun unser Vorsteuerergebnis um über 20% auf 5,3 Mio. Euro verbessern. Zugute kam uns dabei der Verkauf von mod's hair mit einem Einmalertrag von rund 0,8 Mio. Euro – ebenso aber ein gut laufendes operatives Geschäft. Schließlich hängt das starke Ertragsergebnis aber auch mit der Expansion zusammen: Salons, die wir später im Jahr eröffnen, schlagen nur mit einem Teil ihrer Anlaufverluste im jeweiligen Geschäftsjahr zu Buche. Und da wir den Schwerpunkt unserer Neueröffnungen etwas später als geplant realisiert haben, sind wir nun stärker im Ertrag.

Sie sprachen den Verkauf von mod's hair an. Warum haben Sie eine solch renommierte Marke abgegeben?

Grimminger Leider entsprachen die wirtschaftlichen Ergebnisse diesem Image in keiner Weise. Dies galt vor allem für die Essanelle Hair Group als Franchisegeber. Das Franchisegeschäft in einer Dienstleistungsbranche ist auch deshalb weniger ertragreich als in anderen Branchen wie beispielsweise bei Fielmann, McDonalds oder Kamps weil 85-90% des Umsatzes durch Dienstleistungen erwirtschaftet werden und der Produktumsatz entsprechend gering ist. Gerade vom Produktumsatz profitiert jedoch der Franchisegeber am stärksten, da er den Franchisenehmer mit Produkten beliefert. Wenn sie vor diesem Hintergrund die Wahl haben, zukünftig in Franchisesalons oder ins eigene Geschäft zu investieren, ist die Entscheidung einfach.

TOP TEN ist noch ein neues Konzept. Wie kommen Sie mit dem Aufbau dieser Marke voran?

Mansen Sehr gut. Wir haben jetzt insgesamt 15 Salons eröffnet, können fast überall die gewünschte Zielgruppe anziehen und erwirtschaften schnell ordentliche Umsätze. Bereits im vergangenen Herbst hat das Konzept seinen Break Even erreicht – damit lagen wir deutlich über unseren Erwartungen. Deshalb suchen wir in ganz Deutschland weiterhin nach geeigneten Standorten.

TOP TEN bietet den Einheitspreis von 10 Euro – schaffen Sie sich damit nicht Konkurrenz im eigenen Haus? Mit HairExpress haben Sie ja schon ein Konzept, das auf preissensible Kunden ausgerichtet ist.

Mansen Nein, die beiden Konzepte ergänzen sich. HairExpress ist in Verbrauchermärkten oder ähnlichen, klar preisgünstig orientierten Einkaufsbereichen angesiedelt und spricht die dortige Laufkundschaft an, die einfach zu einem vernünftigen Preis die Haare schnell geschnitten haben möchte. TOP TEN steht hingegen nicht nur für den fixen Preis, sondern auch für Lifestyle und dabei beispielsweise für die Top Ten der Musikcharts, deren Titel in den Salons gespielt werden. Wir ergänzen das durch eine coole Location, „Werkstatt-Charakter“ nennen die Marketingleute das, und wir ziehen damit vor allem junges Publikum an. Das will nicht nur wenig zahlen, sondern auch noch ein zu ihm passendes Umfeld.



Achim Mansen

Und damit können Sie Geld verdienen – bei nur zehn Euro?

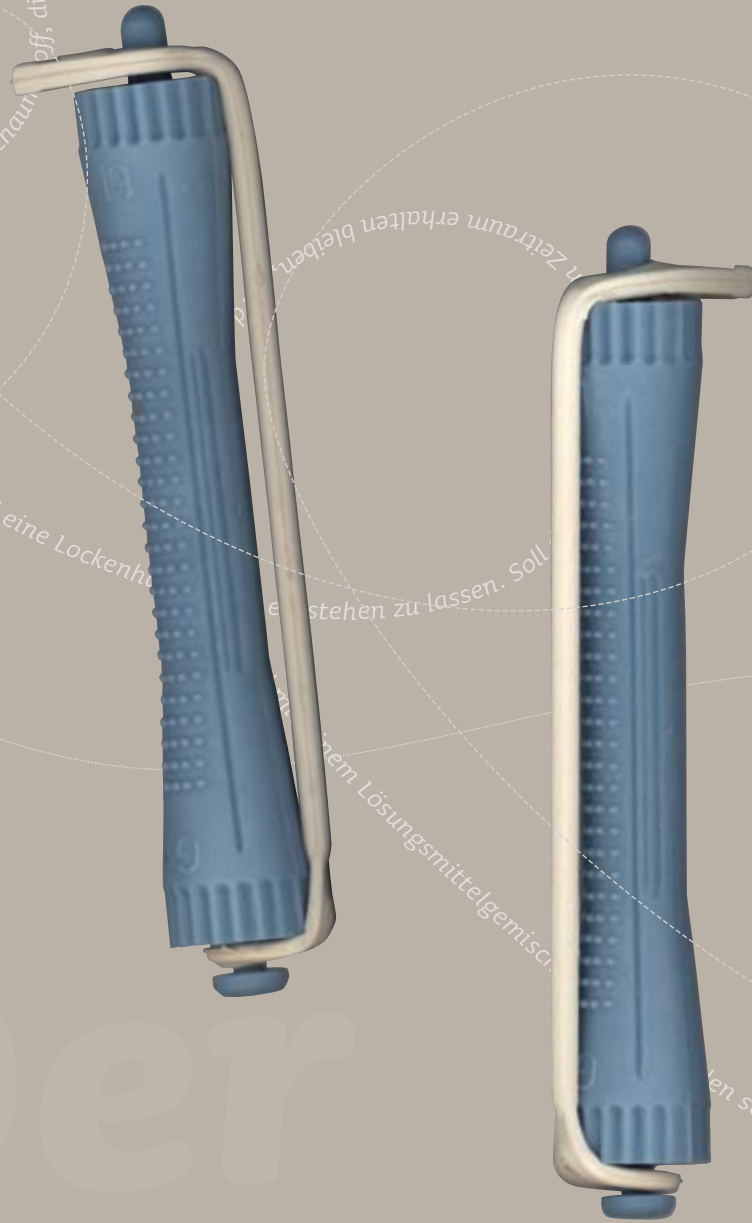
Grimminger Wir brauchen für dieses Konzept eine gute Auslastung. Die stellen wir sicher durch einen Standort mit hoher Frequenz und durch Mitarbeiter, die eine gute Qualität liefern. Darüber hinaus sind die 10 Euro in der Regel nicht der Endpreis, da die Kunden mehrere Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Mit Waschen, Schneiden, Färben und Föhnen liegt der Preis deutlich über 10 Euro. Wenn dann zusätzlich noch ein Produkt gekauft wird – umso besser. Die bisherige Entwicklung bei TOP TEN bestätigt unsere Entscheidung für das Konzept in eindrucksvoller Weise.

Und essanelle Ihr Friseur verliert dafür Umsätze. Dort geht der Anteil Jahr für Jahr zurück.

Grimminger essanelle Ihr Friseur ist vor allem in Kauf- und Warenhäusern vertreten, deren Anzahl in den vergangenen Jahren nicht größer, sondern kleiner geworden ist – unter anderem auch durch die Zunahme von Shoppingcentren und Verbrauchermärkten. Diese Entwicklung hat zum Teil auch unsere Salons von essanelle Ihr Friseur be-

Hairdresser's Tools: **Der Wickler**

Wickler sind im Wesentlichen zylinderförmige Werkzeuge zur Grundausstattung gehören, die in Friseursalons zur Grundausstattung gehören, um glatte Haare aufzuwickeln und eine Lockenherstellung zu ermöglichen. Sie bestehen aus Kunst- oder Schaumstoff, die in Friseursalons zur Grundausstattung gehören, um glatte Haare aufzuwickeln und eine Lockenherstellung zu ermöglichen.



in Zeitraum erhalten bleiben.
e stehen zu lassen. Soll

dem Lösungsmittelgemisch

ten schonende Verfahren verwend

Der 1 Locken



Dass Locken den eigenen Typ im positiven Sinne grundlegend verändern können, wusste offenbar nicht nur Johann Sebastian Bach, Oma, Momo oder Atze Schröder.

Archäologen haben in Ägypten Tonwickler ausgegraben, die zeigen, dass man am Nil schon 3.100 Jahre v. Chr. Haare zu Locken aufdrehte. Die antiken Römer verformten die Haare mit dem Calamistrum, einem Röhrchen, in das ein heißer Stab eingeschoben wurde. In der Neuzeit wurden Locken mit erhitzten Quetsch- und Papilloteisen ins Haar geformt. Ende des 19. Jahrhunderts wurde das Ondulier-Eisen entwickelt.

Damit man sich an der Lockenpracht nicht nur bis zur nächsten Wäsche, sondern je nach Haarstruktur über Monate hinweg erfreuen kann, wurde im 20. Jahrhundert zunächst die Heiß- und später die Kaltwelle ins Leben gerufen, an der selbst Rapunzel in längst vergangener Märchenzeit ihre helle Freude gehabt hätte.



et und immer neue Zusammensetzungen der Fixiermittel auf den Markt gebracht, da Lockenfrisuren früher wie heute höchste Trendmaßstäbe setzen.

www.walder

einträchtig. Trotzdem sind wir mit dem Konzept erfolgreich: Unter unseren 30 umsatzstärksten Salons befinden sich 21 essanelle Ihr Friseur-Salons. Es ist weiterhin unser größtes Konzept und wirft über all die Jahre sehr ordentliche Erträge ab. Dass hier der relative Umsatzanteil abnimmt, liegt eben am Wachstum der anderen Konzepte und daran, dass wir in manchen Fällen aus einem essanelle Ihr Friseur-Salon aufgrund des sich verändernden Umfeldes beispielsweise einen HairExpress-Salon machen. Unsere Strategie zielt darauf ab, unser Unternehmen auf mehrere Standbeine zu stellen. Im Jahr 2000 lieferte diese Konzept noch rund 70% unserer Umsätze, heute sind es weniger als 60% und spätestens 2010 sollen bereits 50% unserer Umsätze von unseren neuen Konzepten beigesteuert werden. Damit haben wir dann ein ausgeglichenes und krisenresistentes Portfolio.

Kommen wir etwas mehr zu den Kennzahlen: In den vergangenen Jahren haben Sie ja auch Ihre Bilanz deutlich verbessert. 2002 hatten Sie noch eine Eigenkapitalquote von gerade mal 17% - 2006 liegen Sie deutlich über 40%. Das ist eine enorme Steigerung. Macht eine so hohe Quote Sinn?

Mansen Wir fühlen uns damit sehr wohl. Schließlich hatten wir vor einigen Jahren noch sehr schlechte Bilanzrelationen. Wir konnten aber aufgrund unserer sehr hohen Cashflows unsere Verbindlichkeiten sukzessive abbauen und haben durch unsere wieder gewonnene Ertragsstärke auch unser Eigenkapital deutlich gestärkt. Jetzt können wir unseren Cashflow zur Finanzierung der Expansion nutzen, so dass wir auch hierfür kaum Fremdmittel benötigen.

Und dann können Sie eine Dividende ausschütten?

Mansen Ja, das ist unser erklärtes Ziel und dafür haben wir in unserer AG-Bilanz 2006 auch die notwendigen Voraussetzungen geschaffen und den Verlustvortrag der Vergangenheit beseitigt. Wenn das Jahr 2007 so läuft wie geplant – und wir sind da in unseren Prognosen sehr vorsichtig – dann soll 2007 das erste Geschäftsjahr sein, für das wir der Hauptversammlung eine Dividende vorschlagen werden.

Und wie sieht diese Prognose aus, von der die Dividende abhängt?

Mansen Unser Umsatzwachstum wird 2007 die anvisierte Spanne von 5-10% erreichen. Bei den Erträgen müssen wir natürlich berücksichtigen, dass wir im laufenden Geschäftsjahr nicht den Einmalertrag von 0,8 Mio. Euro aus dem mod's hair-Verkauf haben werden. Operativ wollen wir 2007 aber über dem Wert von 2006 liegen. In welchem Ausmaß hängt einmal von der Auswirkung der Mehrwertsteuererhöhung ab, andererseits von den verlängerten Öffnungszeiten, die zusätzliche Personalkosten verursachen. Schlägt sich das aber positiv in der Umsatzentwicklung nieder, weil wir Kunden von Frisuren gewinnen, die früher schließen, können wir auch bei den Erträgen Steigerungen realisieren. Aber bereits mit der Wiederholung des starken 2006er Ergebnisses halten wir eine Dividende für realistisch. Natürlich unter dem Vorbehalt der Zustimmung von Aufsichtsrat und Hauptversammlung.

Eine Dividende könnte ja auch dafür entschädigen, dass der Aktienkurs 2006 um nur 2,5% gestiegen ist. Wie sehen Sie da die Perspektive für 2007?

Grimminger Wir sollten dabei berücksichtigen, dass unsere Aktie 2005 eine Steigerung von fast 90% gezeigt hat. Solch eine Performance lässt sich natürlich nicht jedes Jahr fortschreiben. Wir gehen aber davon aus, dass sich die weiterhin gute Unternehmensentwicklung dann auch sukzessive im Kursverlauf widerspiegeln wird. Die Marke von 9 Euro hat die Aktie ja schon einige Male übertreffen können.

Sie haben im vergangenen Jahr einige Investorengespräche geführt. Wer sind denn heute die größten institutionellen Investoren in Ihrer Aktionärsstruktur?

Mansen Dazu zählen ganz klar Axxion, die einen Anteil von über 13% halten sowie drei Fonds aus London: Ratio Asset Management und Intrinsic Value Investors, die jeweils mehr als 5% unserer Aktien besitzen sowie Threadneedle und Fortis mit je über 3%. Die Letztgenannten sind erst seit einigen Monaten bei uns. Dies zeigt, dass unsere zahlreichen Investorengespräche in London erfolgreich waren und dass wir durch unsere anhaltend gute Unternehmensentwicklung das Interesse von institutioneller Seite nachhaltig steigern konnten.

Darüber hinaus hält Ihr größter Konkurrent, die Klier GmbH, rund 29% Ihrer Aktien. Müssen wir bald mit einer Übernahme rechnen?

Mansen Davon gehen wir nicht aus. Nach unseren Informationen ist dies eine reine Finanzinvestition. Die Gelegenheiten für eine Übernahme waren schon da, wurden aber von diesem Investor nie genutzt. Außerdem kann man die beiden Unternehmen nicht einfach so zusammenlegen, da es schon ein intensives Konkurrenzgefühl zwischen den Mitarbeitern gibt. Das würde nicht funktionieren.

Letzte Frage: Wo sehen Sie sich langfristig, wo steht die Essanelle Hair Group in zehn Jahren?

Grimminger In diesem Zeitraum werden wir unseren 1000sten Salon eröffnet haben, die 200 Mio. Euro Grenze beim Umsatz sollte in Sichtweite sein. Mindestens mit einer Ertragsmarge wie heute. Damit würden wir bei einem Gewinn zwischen 1,30 Euro bis 1,50 Euro je Aktie liegen und regelmäßig ordentliche Dividenden zahlen. Sollten die Bewertungsmaßstäbe bei unserer Aktie, die ja derzeit weder mit Blick auf den Cashflow noch auf das KGV übertrieben hoch sind, noch gelten, würde das natürlich auch einen sehr ordentlichen Kurs nach sich ziehen.

Hairdresser's Tools: **Der Kamm**



Was Rapunzel der Lockenwickler, ist Schneewittchen der Kamm. Doch nicht nur in der Märchenwelt sind Kämmе eines der beliebtesten Utensilien zur Haarpflege. Bereits mehrere tausend Jahre vor Christus verwendeten Frauen und Männer Kämmе zur Pflege und Verschönerung ihrer Haare. Damit ist der Kamm der älteste von Menschenhand erstellte Gegenstand zur Körperpflege. Die ersten Kämmе wurden aus Knochen oder Fischbein gefertigt, später aus Holz, Metall oder anderen Materialien. Moderne Kämmе sind zumeist aus Kunststoff.

Friseure verwenden hingegen gerne Kämmе aus Naturkautschuk, denn die hohe Qualität dieses Materials ermöglicht gratfreie Zähne sowie doppelkonisch zulaufende Zahnspitzen und Zahnflanken, die beim Durchkämmen nicht die Struktur des Haares schädigen.



Der Ka



Von Helden, Magie und Sprücheklopfern
Kämme sind seit je her nicht nur ein funktionaler
Gegenstand zur Körperpflege. Oft werden sie mit Schönheit und
erotischer Anziehungskraft assoziiert. Sie sind zudem ein Symbol für
Undurchdringlichkeit. In Volksmärchen vieler Kulturen werfen
Helden auf ihrer Flucht vor dem Bösen einen magischen Kamm hinter
sich, die ein schützendes Dickicht oder einen Wald entstehen lassen.
Hexen hingegen wurde nachgesagt, sie könnten durch das
Kämmen ihrer Haare das Wetter beeinflussen. Kämmen
finden sich auch im Schrift- und Sprachgebrauch wieder. So
waren Kamm- oder Bürstenmuster Bestandteil früherer
Schriftarten. Und noch heute heißt es: »Man soll nicht
alles über einen Kamm scheren«.

ma

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Essanelle Hair Group AG hat 2006 das beste Ergebnis seit dem Start der Börsennotierung 2001 erwirtschaften können. Dies gilt sowohl für den Jahresüberschuss mit 2,9 Mio. Euro, wie auch für die wieder ansteigende Umsatzentwicklung. Ebenso sieht der Aufsichtsrat die Eigenkapitalquote von rund 46% als einen herausragenden Wert. Vor dem Hintergrund dieser guten Entwicklung stimmt der Aufsichtsrat mit dem Vorstand überein, die Expansionsstrategie des Unternehmens auch im kommenden Jahr fortzusetzen. Der Aufsichtsrat hat sich nach Kräften dafür eingesetzt, den Vorstand bei allen strategischen und wesentlichen operativen Fragen zu beraten. Gleichzeitig haben wir den Vorstand aber vor allem - entsprechend unserer Aufgaben als gewähltes Aufsichtsorgan - kontrolliert und überprüft. Sämtliche uns von Gesetz, Corporate Governance Kodex, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben haben wir wahrgenommen.

In der Hauptversammlung vom 27.06.2006 wurden die Aufsichtsratsvertreter der Aktionäre und Eigentümer neu gewählt. Im Aufsichtsrat vertreten sind von dieser Seite seit dem 27.06.2006 Joachim Dübner (Unternehmensberater), Fritz Kuhn (Unternehmensberater), Hans-Joachim Oltersdorf (Geschäftsführer), Werner Schneider (Diplom-Ökonom), Hiltrud Seggewiß (Geschäftsführerin) und Jürgen Tröndle (Friseurunternehmer). Darüber hinaus wurden die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat nach der Hauptversammlung gesetzlich neu bestellt. Dies sind zum Ende des Geschäftsjahres 2006 Peter-Michael Herold (Gewerkschaftssekretär), Michael Eberhard (Gewerkschaftssekretär), Cornelia Glaß (Friseurmeisterin), Ulrike Witt (Friseurin) und Barbara Wietusch (Friseurmeisterin). Im Anschluss bestätigte der Aufsichtsrat in seiner konstituierenden Sitzung Joachim Dübner als Vorsitzenden.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben im Geschäftsjahr 2006 regelmäßig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Im Falle der Verhinderung wurde in den meisten Fällen durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Die Aufsichtsratssitzungen im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden am 29.03., 26.06. (zwei Sitzungen), 27.06., 28.09. und am 30.11.2006 statt.

Bezüglich der Methoden der Kontrolle und Prüfung der Vorstandstätigkeit ließ sich der Aufsichtsrat sowohl im Vorfeld als auch zu den Sitzungen die notwendigen Informationen zur Verfügung stellen. Auch außerhalb der Sitzungen bestand vor allem zwischen dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Vorstand regelmäßiger mündlicher und schriftlicher Kontakt und Meinungsaustausch.

In den Aufsichtsratssitzungen wurden auch nicht zustimmungspflichtige Maßnahmen von bedeutender Tragweite mit dem Vorstand umfassend diskutiert, vor allem aber folgende Themen beraten und mit dem Vorstand besprochen:

- Die Strategie des Unternehmens
- Wesentliche Punkte der operativen Umsetzung
- Der wirtschaftliche Verlauf des Geschäftsjahres 2006 – hierbei vor allem die Monats- und Quartalszahlen
- Die Planungen und Zielsetzungen für die Geschäftsjahre 2007 bis 2010
- Bericht der beanstandungsfreien DPR-Prüfung
- Veräußerung der CFS-Franchiserechte (mod's hair)

Gemeinsam mit dem Vorstand verabschiedete der Aufsichtsrat im Dezember 2006 die aktualisierte Entsprechenserklärung des Unternehmens zum Corporate Governance Kodex. Die neuen Kodex-Empfehlungen vom 12.06.2006, die vor allem den Vergütungsbericht des Vorstandes betreffen, hat das Unternehmen vollständig übernommen und den entsprechenden Bericht im Lagebericht und in den Notes des Jahresabschlusses veröffentlicht. Auch der Corporate Governance-Empfehlung, den Jahresabschluss nach den Rechnungslegungsstandards der IFRS aufzustellen und zu veröffentlichen, folgt das Unternehmen seit dem vergangenen Geschäftsjahr. Vorstand und Aufsichtsrat haben aber auch beschlossen, mit Blick auf die spezifischen Bedürfnisse der Essanelle Hair Group AG einigen Empfehlungen weiterhin nicht zu folgen. Entsprechend dem Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz haben wir auch eingehend die Instrumente und vertraglichen Vereinbarungen geprüft, die im Einzelfall eine mögliche Übernahme der Gesellschaft erschweren könnten. Dabei sind wir zu der Auffassung gelangt, dass die Maßnahmen vor dem Hintergrund der spezifischen Unternehmenssituation angemessen sind. Weitere Erläuterungen enthält der Lagebericht auf der Seite 42.

Über die Sitzungen des Aufsichtsrates hinaus tagten das Audit Committee und der Personalausschuss. Das Audit Committee trat im Geschäftsjahr 2006 am 01.02. und 28.03.2006 zusammen und hat sich vor allem mit der Jahresabschlussprüfung befasst. Die Personalausschusssitzungen fanden am 29.03., 28.09. und am 30.11. statt. Die Vergütung des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht verändert und besteht aus einem fixen und einem variablen Anteil. Die variable Vergütung orientiert sich dabei an mittel- und langfristigen Anreizfaktoren, die primär auf die Steigerung des Unternehmenswertes abstellen. Darüber hinaus erhält der Vorstand Pensionszuschüsse, die im Vergütungsbericht auf Seite 41 gesondert aufgeführt sind, und es existieren Regelungen für den Fall einer Übernahme des Unternehmens.

Der von der Hauptversammlung gewählten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erteilte der Aufsichtsrat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG. Eine Unabhängigkeitserklärung des Wirtschaftsprüfers wurde den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex entsprechend eingeholt. Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG nach HGB und der Konzernabschluss nach IFRS sowie die Lageberichte wurden durch diesen Abschlussprüfer geprüft. Beide Abschlüsse haben den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten. Diese Abschlüsse, die Lageberichte und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrates vorgelegen und wurden in Anwesenheit des Abschlussprüfers in der Aufsichtsratssitzung am 29.03.2007 ausführlich besprochen. Die entsprechenden Informationen wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig zur Verfügung gestellt. Die Unterlagen wurden in den Sitzungen des Audit Committees am 28.02. und am 29.03.2007 detailliert untersucht und weitere Details in der anschließenden Aufsichtsratssitzung mit Wirtschaftsprüfer und Vorstand besprochen.

Nach diesen Ergebnissen können wir folgendes feststellen: Den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den Konzernabschluss zum 31.12.2006 sowie die Lageberichte der AG und des Konzerns haben wir geprüft. Dem Prüfungsergebnis des Jahresabschlusses durch den Abschlussprüfer können wir zustimmen und erheben hier keine Einwendungen. Die vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlüsse für die Essanelle Hair Group AG und für den Konzern haben wir gebilligt. Der AG-Jahresabschluss ist damit festgestellt. Auch den Aussagen und der Darstellung der Situation des Unternehmens in den Lageberichten können wir zustimmen.

Die Essanelle Hair Group AG hat sich in den vergangenen Jahren zu einem profitablen Unternehmen mit guter Ertrags- und nun auch Umsatzdynamik entwickelt. Dies ist vor allem durch den hohen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und des Vorstandes möglich geworden. Der Aufsichtsrat möchte sich deshalb bei allen bedanken, die in den vergangenen Jahren für das Unternehmen mit ihrem Engagement tätig waren.



Joachim Dübner
Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

Die Essanelle Hair Group AG und ihre Organe befolgen die Regelungen des Corporate Governance Kodex in allen Unternehmensbereichen. Wie in den vorherigen Geschäftsjahren wurden alle zielführenden Maßnahmen umgesetzt, um eine gegenüber den Aktionären transparente Unternehmensführung zu realisieren. Oberstes Ziel ist die Steigerung des Unternehmenswertes. Mit Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 hat die Essanelle Hair Group im Rahmen der gesetzlichen Regelungen und des Corporate Governance Kodex zwei weitere Empfehlungen erfüllt. Einerseits wird die Vorstandsvergütung nun für jedes Mitglied einzeln veröffentlicht, andererseits wird seit dem Geschäftsjahr 2005 nun ein Konzernabschluss nach IFRS erstellt und publiziert. Darüber hinaus wurden alle weiteren Punkte des Corporate Governance Kodex, die nicht in der Entsprechenserklärung vom Dezember 2005 ausgenommen wurden, im Unternehmen umgesetzt.

TRANSPARENZ

Die Essanelle Hair Group AG informiert ihre Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit mit einem Höchstmaß an Transparenz. Ausgenommen hiervon sind Informationen, die unter Wettbewerbsaspekten bedenklich sind. Dabei folgt das Unternehmen den gesetzlichen Bestimmungen und den Anforderungen der Deutschen Börse für im Prime Standard notierte Unternehmen. 2006 wurden drei Ad-hoc-Meldungen veröffentlicht, die Homepage des Unternehmens regelmäßig aktualisiert und umfangreiche Quartalsberichte publiziert.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Essanelle Hair Group AG veröffentlichte zur jährlichen Hauptversammlung, die 2006 am 27.06. stattfand, sämtliche wesentlichen Dokumente für ihre Aktionäre. Dazu zählen, wie von Corporate Governance empfohlen, die Tagesordnung und Informationen zur Stimmrechtsvertretung, darüber hinaus auch die Präsentation zur Rede des Vorstandes sowie eine Pressemitteilung mit den Abstimmungsergebnissen zu den Tagesordnungspunkten. Sämtliche Dokumente sind im Internet lesbar, können aber auch herunter geladen werden.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG hat seit 2005 aus seinem Kreis Mitglieder für ein Audit Committee und einen Personalausschuss berufen. 2006 wurden einschlägige Sachthemen – wie der Jahresabschluss 2005 - vom Aufsichtsrat an diese Ausschüsse teils zur Beratung und Entscheidungsvorbereitung, teils zur Entscheidungsfindung delegiert.

Am 11.04.2006 legte der damalige Aufsichtsratsvorsitzende Martin Tresser sein Amt nieder. Joachim Dübner wurde darauf hin zum Vorsitzenden gewählt. Nach der Neuwahl des Aufsichtsrates auf der Hauptversammlung 2006 bestätigte das neu gewählte Gremium Joachim Dübner in diesem Amt. Eine Überprüfung der Effizienz der Aufsichtsrats-tätigkeit fand bereits 2005 statt. Weiterhin bestanden auch 2006 keine Interessenskonflikte.

VERGÜTUNG DES VORSTANDES

Das Vergütungssystem für den Vorstand blieb im Geschäftsjahr 2006 unverändert. Die Grundzüge werden im Lagebericht des Konzernjahresabschlusses auf Seite 41 des Geschäftsberichtes dargestellt.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATES

Die Vergütung des Aufsichtsrates ist in der Satzung der Essanelle Hair Group AG festgelegt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach - neben der Erstattung von Auslagen und dem Ersatz einer ihm wegen seiner Tätigkeit zu Lasten fallenden Umsatzsteuer – für das abgelaufene Geschäftsjahr eine feste Vergütung von 10.000,00 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das Eineinhalbfache dieser Vergütungen.

Herr Martin Tresser bis 11. April 2006 (Vorsitzender bis 11. April 2006)	11.222,21
Herr Joachim Dübner (Vorsitzender ab 27. Juni 2006)	15.111,10
Frau Gabriele Eick bis 26. Juni 2006	4.888,88
Frau Dr. Gabriele Fontane bis 26. Juni 2006	4.888,88
Herr Fritz Kuhn ab 27. Juni 2006	5.111,10
Herr Hans-Joachim Oltersdorf ab 27. Juni 2006	5.111,10
Frau Hiltrud Seggewiß ab 27. Juni 2006	5.111,10
Herr Werner Schneider	10.000,00
Herr Jürgen Tröndle	10.000,00
Herr Peter-Michael Herold (stellv. Vorsitzender)	15.000,00
Frau Barbara Wietusch ab 27. Juni 2006	5.111,10
Frau Cornelia Glaß	10.000,00
Herr Michael Eberhard	10.000,00
Frau Ulrike Witt	10.000,00
Herr Dieter Bonk bis 3. Januar 2007	10.000,00

OPTIONSPROGRAMM

Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 24.06.2005 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zur Hauptversammlung im Jahre 2008 Bezugsrechte als variablen Gehaltsbestandteil auszugeben. Die Bezugsrechte können frühestens zwei Jahre nach Bezug ausgeübt werden. Die Ausübung der Bezugsrechte ist sowohl an die absolute Performance der Aktie des Unternehmens als auch an die relative Performance gegenüber dem SDAX gebunden.

DIRECTORS' DEALINGS DES GESCHÄFTSJAHRES 2006

Datum	04.01.06	13.-15.02.06	16.02.06	17.02.06
Name	Achim Mansen	Cornelia Tröndle	Cornelia Tröndle	Cornelia Tröndle
Position	Vorstand	Ehepartner AR	Ehepartner AR	Ehepartner AR
Transaktion	Verkauf	Verkauf	Verkauf	Verkauf
Börsenplatz	Xetra	Xetra	Xetra	Xetra
Stückzahl	15.000	3.000	2.000	1.920
Preis (EUR)	8,41	7,80	7,90	8,00
Volumen	126.150	23.400	15.800	15.360

Datum	20.02.06	21.02.06	11.09.06	08.12.06
Name	Cornelia Tröndle	Cornelia Tröndle	Dieter Bonk	Achim Mansen
Position	Ehepartner AR	Ehepartner AR	Aufsichtsrat	Vorstand
Transaktion	Verkauf	Verkauf	Verkauf	Verkauf
Börsenplatz	Xetra / Frankfurt	außerbörslich	Xetra	Xetra
Stückzahl	1.640	9.000	5.500	4.334
Preis (EUR)	8,05	8,00	7,70	7,75
Volumen	13.202	72.000	42.350	33.588,50

DIRECTORS' HOLDINGS (ZUM 31.12.2006)

Vorstand

Aktien: Uwe Grimminger, 109.422 Stück (2,4%), Achim Mansen, 44.980 Stück (1,0%)

Optionen: Uwe Grimminger, 49.595 Stück, Achim Mansen, 33.063 Stück

Aufsichtsrat

Jürgen Tröndle, 138.190 Stück (3,0%), Hans Joachim Oltersdorf, 7.000 Stück (0,2%)

Hairdresser's Tools: **Der Föhn**

Der Name ‚Föhn‘ wird seit 1908 als eingetragene Wortmarke von der Firma AEG verwendet. Die allgemeine Bezeichnung ist vom Markennamen ‚Föhn‘ abgeleitet, der sich auf den Föhn als einen warmen trockenen Fallwind bezieht, in dessen Zusammenhang gerne von der ‚Föhnwetterlage‘ gesprochen wird. 1996 wurde die allgemeine Bezeichnung für Haartrockner in ‚Föhn‘ geändert, um die Geräte anderer Marken von jenen der Marke ‚Föhn‘ zu differenzieren.



Als einen Haartrockner oder Föhn bezeichnet man ein elektrisches Gerät zum Trocknen der Haare bis zum gewünschten Trockenzustand nach der Haarwäsche. Mit diesem Standardwerkzeug wird mittels eines Gebläses Luft in variabel dosierbarem Hitzegrad über stromdurchflossene Glühwendeln nach außen geleitet. Die Wendeln sind auf isolierendes Glimmermaterial aufgewickelt. Die so erzeugte Warmluft wird durch das nasse Haar geblasen. Dabei sollte man eine Überhitzung des Haares vermeiden, da Wassermoleküle im Haarinnern ansonsten Reaktionen zeigen, die den Haarstrang zerstören. Es sei denn natürlich, man möchte den berühmten ‚Finger-in-die-Steckdose-look‘ gerne einmal tragen.

Der F



ERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT DER ESSANELLE HAIR GROUP AG

gemäß § 161 AktG zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der ESSANELLE HAIR GROUP AG befürworten die Anregungen und Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodexes. Sie erfüllten im vergangenen Jahr und erfüllen auch zukünftig die darin enthaltenen Verhaltensempfehlungen. Abweichungen sind von Vorstand und Aufsichtsrat nachfolgend offen gelegt.

Erweiterungen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006:

4.2.4 Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird zukünftig personalisiert für jedes Vorstandsmitglied offen gelegt.

7.1.1 Die Essanelle Hair Group AG berichtete 2006 den gesetzlichen Bestimmungen und dem Kodex entsprechend nach den Regelungen der IFRS.

Weiterhin geltende Abweichungen:

3.8 Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit und wird zukünftig die laufende D&O-Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat ohne Selbstbehalt beibehalten.

4.2.3 Seit 2003 werden variable Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung umgesetzt. Die ausgewogene Ausgestaltung der zu erreichenden Parameter lässt einen Cap jedoch hinfällig werden. Das geringe Volumen der Aktienoptionen macht darüber hinaus keine detaillierte Veröffentlichung auf der Homepage notwendig.

5.4.7 Die Mitglieder des Aufsichtsrates werden weiterhin ausschließlich eine feste Vergütung erhalten, da bei der derzeitigen Höhe der Vergütung eine Aufteilung nach fixen und variablen Bestandteilen nicht sinnvoll ist.

7.1.2 Die Essanelle Hair Group wird auch zukünftig den Konzernjahresabschluss binnen 90 Tagen, Quartalsabschlüsse binnen 45 Tagen aufstellen und so schnell wie möglich veröffentlichen. Die Fristen können im Einzelfall überschritten werden.

Düsseldorf, den 07.12.2006
ESSANELLE HAIR GROUP AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Hairdresser's Tools **Die Haarschneidemaschine**

Rasur

lateinisch >rasura<, das Schaben, Kratzen ist das Beschneiden der Haare mit einer Klinge, so dass diese nicht mehr fühlbar sind.

Im Gegensatz zur Epilation, bei der das Haar teilweise mit der Haarwurzel entfernt wird, kürzt eine Rasur die Haare lediglich.



Die ersten Rasiermesser bestanden aus geschliffenem Feuerstein, Steinmessern, Muschelschalen und Haiﬂischzähnen. Rasierschaber aus Stein sind bereits aus dem 6. Jahrtausend vor Christus bekannt. Die Ägypter benutzten im 4. Jahrhundert Kupfer- oder Goldmesser.

Die ersten Trockenrasierer arbeiteten mit rotierenden Klingen, angetrieben von einem mechanischen Aufziehmotor. Allerdings waren diese früher unpräzise und hinterließen nach der Rasur fühl- und teilweise sichtbare Bartstoppeln zurück. Heute sind bei der Rasur kaum noch Unterschiede in der Wirksamkeit festzustellen. Dem heutigen Elektrorasierer gingen allerdings eine Reihe mechanisch angetriebener Rasiergeräte voraus.





Auch Exoten wie die pferdebetriebene »Bartrossmühle« aus dem Jahre 1745.

Sie sollte sechzig Personen gleichzeitig rasieren. Hinter in eine Wand

geschnittenen Löchern für den Kopf rotierten federnd gelagerte Rasiermesser.

Allerdings mochte niemand seinen Kopf hineinstecken und riskieren,

Mund, Nase, Kinn und Ohren durch einen geringen Fehler oder unrechte

Verrückung der Stellung der Messer und Maschine zu verlieren.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group AG konnte die Performance des Jahres 2005 von 86% im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 nicht wiederholen. Zwischen dem Kurs zu Beginn des Jahres von 8 Euro und dem Schlusskurs von 8,20 Euro lagen 2,5%, während der SDAX um 32,2% gestiegen ist. Allerdings konnte die Aktie sowohl im Verlauf des Jahres 2006 als auch zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres die Marke von 9 Euro deutlich übertreffen. Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres betrug die Marktkapitalisierung der Essanelle Hair Group AG bei rund 4,6 Mio. Aktien rund 37,7 Mio. Euro.

Die Aktionärsstruktur veränderte sich von Anfang 2006 bis zum Februar 2007 deutlich: Die Frankfurter Performance Management reduzierte ihre Anteile insgesamt von 9,4% auf rund 1,7%. Fonds der dit besaßen Anfang 2007 noch rund 3,6% nach 8,9% im Vorjahr. Die Schwellengrenzen von 5% überschritten Ratio Asset Management, London, (5,0%) im Juli 2006 und Intrinsic Value Investors, London, (6,3%) im Januar 2007. Darüber hinaus meldete Threadneedle Asset Management, London, einen Anteil von 3,1% und Fortis Investment Management, Brüssel, einen Anteil von 3,3%. Damit besitzt die Essanelle Hair Group nun eine weit gestreute Investorenbasis. Gerade das hohe Interesse der angelsächsischen Fonds ist auch das Ergebnis zahlreicher Präsentationen und Roadshows des Vorstands in London und in der Unternehmenszentrale in Düsseldorf. Dies soll auch 2007 weiter intensiviert werden.

Die regelmäßige Information der Aktionäre und der interessierten Finanzöffentlichkeit bleibt weiterhin eine wichtige Aufgabe für die Essanelle Hair Group AG. Dies gilt beispielsweise für eine ständig aktualisierte und ergänzte Homepage auf der nun auch die wichtigsten Artikel und Studien erhältlich sind. Auf der Hauptversammlung referierten die beiden Vorstände Uwe Grimminger (CEO) und Achim Mansen (CFO) wieder ausführlich über die Geschäftsjahre 2005 und 2006. Darüber hinaus berichteten sämtliche relevanten Kapitalmarktmagazine auch 2006 über das Unternehmen und die Aktie.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND FEBRUAR 2007)

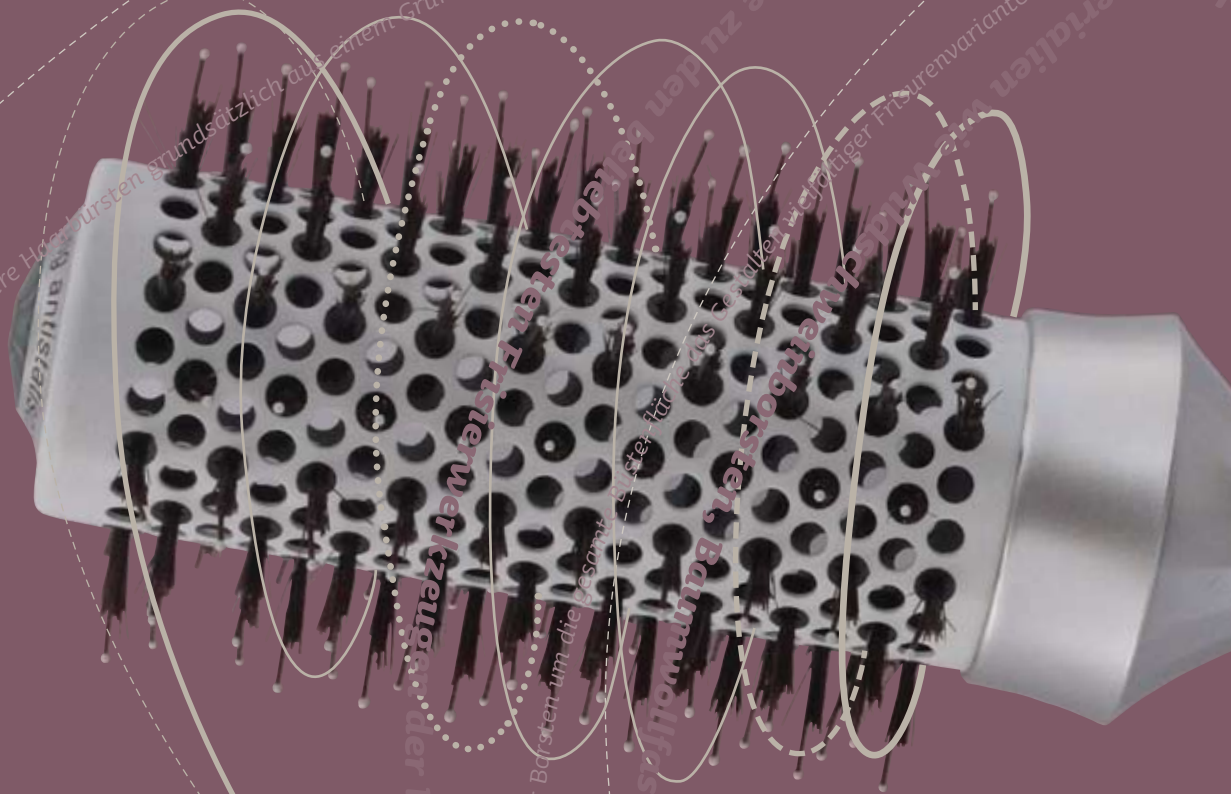
Vorstand	3,4%
Klier GmbH	29,8%
Freefloat gemäß Deutsche Börse	66,8%
davon:	
dit Vermögensverwaltung	3,56%
Axxion SA	13,2%
Ratio Asset Management	5,02%
Intrinsic Value Investors	6,26%
Threadneedle Asset Management	3,08%
Fortis Investment Management	3,33%
Weitere	30,4%

DATEN ZUR AKTIE

Gesamtjahr 2006

Höchstkurs	9,90 Euro
Tiefstkurs	6,75 Euro
Entwicklung 01.01. - 31.12.	+2,5%
SDAX	+32,2%
Kurs zum 31.12.	8,20 Euro
Marktkapitalisierung zum 31.12.	37,70 Mio. Euro

Hairdresser's Tools: **Die Rundbürste**



Schon die im 2. Jahrtausend v. Chr. bis nach der Zeitenwende lebenden Germanen legten großen Wert auf Körperpflege, und waren die Erfinder der Haarbürste wie auch der Seife. Im Laufe der Jahrhunderte entwickelte sich die Haarbürste fortlaufend weiter zu einer Vielzahl von Formen und verwendeten Materialien. Die Rundbürste kann auf trockenem und feuchtem Haar eingesetzt werden und bietet jeglicher Form von Kreativität unendlichen Entfaltungsraum. Zusammen mit dem Fön oder als Aufsatz des elektrischen Lockenstabs angewendet, ist mit der Rundbürste und dem passenden Frisiermittelbedarf von der Elvis-Tolle bis zur Drei-Engel-für-Charlie-Fönwelle alles möglich.

KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

KONZERN-LAGEBERICHT (IFRS) FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das reale Bruttoinlandsprodukt ist nach Angaben der OECD in Deutschland im Jahr 2006 um rund 2,7% gestiegen. Dies ist das höchste Wachstum seit dem Jahr 2000. Deutschland lag damit auch über dem Durchschnitt des europäischen Wirtschaftsraums, dessen Wachstum 2,2% betrug. Bedeutender ist jedoch die Entwicklung des Einzelhandels, die einen besseren Aufschluss über die Marktsituation und -entwicklung der Essanelle Hair Group AG gibt. Nach den vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes von Ende Januar erhöhte sich der Umsatz des Einzelhandels in Deutschland im Jahr 2006 nominal um 0,8% und real nur um 0,1% gegenüber 2005. Ein Grund für die gegenüber dem Wirtschaftswachstum deutlich schwächere Entwicklung: Im Jahr 2006 gab es zwei Verkaufstage weniger als 2005. Die Umsatzsteigerung ist dabei im Wesentlichen auf den Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln zurückzuführen (nominal + 1,1%, real + 1,2%), während der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren nur nominal mehr als im Jahr 2005 umsetzte (nominal + 0,3%, real – 1,6%).

Für 2007 geht die OECD von einer Abschwächung des Wachstums aus und erwartet nur noch ein Plus von 1,8%. Die Prognosen zumindest sind mit deutlichen Unsicherheiten behaftet. Der inländische Konsum und die Entwicklung des Einzelhandels werden nach Aussagen aller Experten von der Umsatzsteuererhöhung belastet sein. Demgegenüber sollte eine weitere Verbesserung auf dem Arbeitsmarkt auch eine Steigerung der Kaufkraft mit sich bringen.

BRANCHENENTWICKLUNG

Nach den Daten der GfK (vorliegend für die ersten drei Quartale 2006) blieb der prozentuale Anteil der männlichen und weiblichen Bevölkerung, die regelmäßig einen Friseursalon besuchen, im vergangenen Jahr relativ konstant. Bei den Befragungen ergaben sich zwar gerade bei den Frauen im Jahresverlauf 2006 durchaus deutliche Schwankungen, im Durchschnitt besuchen jedoch auch weiterhin insgesamt rund 60% der deutschen Bevölkerung einen stationären Friseur. Traditionell gehen dabei ältere Konsumenten eher und häufiger zum Friseur als jüngere. So besuchen beispielsweise 68% der Kunden über 60 Jahre einen Friseursalon – aber nur 60% der 30-39jährigen. Darüber hinaus gehen die älteren Zielgruppen auch häufiger zum Friseur. Bei den Frauen liegt die Besuchshäufigkeit der 60-69jährigen bei 6,4 mal pro Jahr, bei den 20-29jährigen bei nur 3,8 mal. Bei den Männern liegen die Altersgruppen deutlich näher beieinander. Insgesamt zeigt der Blick auf die Besuchshäufigkeit, dass der Trend bei Frauen leicht rückläufig ist, während er bei Männern etwas ansteigt. Generell gehen Männer häufiger zum Friseur, im Schnitt zirka 6,9 mal pro Jahr – Frauen hingegen 5,2 mal.

Die Ausgaben je Friseurbesuch liegen bei den Frauen deutlich höher als bei den Männern. Während Frauen je Besuch knapp über 40 Euro bezahlen, liegen die Ausgaben bei den Männern meist bei etwas über 15 Euro. Insgesamt lagen die Ausgaben von Frauen damit im vergangenen Jahr zwischen 214 und 240 Euro, bei den Männern waren es zwischen 101 und 107 Euro. Dabei ist der Produktkauf direkt beim Friseur weiterhin sehr niedrig. 75,5% der Frauen geben an, im Salon nie Produkte zu kaufen, bei den Männern sind es sogar 92,5% der Friseurlkunden. Ein Grund hierfür ist sicher auch die geringe Häufigkeit der Produktempfehlungen beim Durchschnittsfriseur – denn rund 57% der Befragten gaben an, dass ihnen im Salon noch nie ein Produkt zum Kauf angeboten wurde.

Ein Blick auf die Preisentwicklung bei den deutschen Friseuren zeigt, dass die Branche hier in den vergangenen Jahren mit ihren Preissteigerungen deutlich unter der allgemeinen Preisentwicklung in Deutschland lag. Während die allgemeine Preissteigerungsrate zwischen 2003 und 2005 1,1% bis 2,0% betrug, lagen die Preiserhöhungen der Branche im Durchschnitt aller Friseursalons pro Jahr unter 1%. Durch die Abnahme der Besuchshäufigkeit – gerade bei der zahlungskräftigen weiblichen Zielgruppe – und die leicht rückläufigen Ausgaben pro Friseurbesuch ging der Umsatz der Friseurunternehmen in Deutschland in den vergangenen Jahren stetig zurück – allerdings mit einer nachlassenden Tendenz. Im Jahr 2006 sank der Umsatz um 1,9%.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Die Essanelle Hair Group ist Deutschlands umsatzstärkster und einziger börsennotierter Friseurfilialist. Das Unternehmen bietet in Deutschland Friseurdienstleistungen an und verkauft friseurexklusive Produkte in 597 Salons und Verkaufsauslets. Die Essanelle Hair Group agiert am Markt mit den klar definierten Markenkonzepthen essanelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress, TOP TEN, Jürgen Tröndle by essanelle und Beauty Hair Shop, die sich jeweils an bestimmte Ziel- und Altersgruppen richten. Im Jahr 2006 erwirtschaftete das Unternehmen bei rund 7 Mio. Kundenbesuchen Umsätze in Höhe von 117,5 Mio. Euro und besitzt damit einen Marktanteil in Deutschland von rund 2%.

MITARBEITER

Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres beschäftigte die Essanelle Hair Group 4.038 Mitarbeiter nach 3.852 im Vorjahr. Dazu zählten zum 31.12.2006 auch 203 Auszubildende. Mit 3.948 Mitarbeitern ist die überwiegende Mehrzahl in den Salons beschäftigt. 90 Mitarbeiter sind in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb tätig. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 36%.

STRATEGIE UND KONZEPTE

Das Unternehmen verfolgt seit rund zwei Jahren eine klare Wachstumsstrategie mit dem Aufbau neuer Salons, der Übernahme kleiner geeigneter Filialisten und dem Ziel der langfristigen Umsatz- und Ertragssteigerung. Über 90% der in Deutschland geführten Friseursalons sind inhabergeführte Einzelbetriebe, die zum Teil aufgrund einer schwachen finanziellen Situation den sich ändernden Marktbedingungen nicht folgen können. Die Essanelle Hair Group nimmt durch ihre Unternehmensgröße, die klare Ausrichtung auf zielgruppengenaue Konzepte und ihre finanziellen wie personellen Ressourcen eine führende Marktposition ein. Auf dieser Basis ist es dem Unternehmen möglich, in einem stabilen bis leicht zurückgehenden Markt rentabel zu wachsen. Um dieses Ziel zu erreichen, konzentriert sich die Essanelle Hair Group auf drei wesentliche strategische Bausteine: Die Markenkonzeppte des Unternehmens, eine genaue Standortauswahl und die Ausweitung des Verkaufs friseurexklusiver Produkte.

Die unterschiedlichen Salonkonzepte richten sich an klar definierte Zielgruppen und decken dabei die für die jeweilige Gruppe typischen Konsumentenwünsche ab. Hervorzuheben sind dabei vor allem die strategischen Zielrichtungen „junge Konsumenten“ und „preissensible Kundschaft“. Hier bestehen nach Ansicht des Managements und der Erfahrungen der vergangenen Jahre die größten Potenziale für einen Friseurfilialisten. Das Unternehmen ist aufgrund seiner Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten und dabei gleichzeitig Konsumenten zu erreichen, die sich in den vergangenen Jahren vermehrt außerhalb von Friseursalons die Haare haben schneiden lassen. Die Konzepte TOP TEN, Super Cut, HairExpress bedienen diese beiden Trends mit unterschiedlichen Schwerpunkten und hatten in den vergangenen Jahren die höchsten Wachstumsraten zu verzeichnen. Das größte Markenkonzeppt des Unternehmens bleibt essanelle Ihr Friseur mit einem Umsatzanteil von rund 59% in 2006. Durch den Ausbau der oben genannten Konzepte konnte das Unternehmen in den vergangenen Jahren seine Umsatzerlöse jedoch auf eine deutlich breitere Basis stellen. Im Jahr 2000 betrug der Umsatzanteil der anderen Konzepte nur knapp 30% bei jetzt 41%.

Ebenfalls von großer Bedeutung ist die Auswahl der Standorte für neue Salons. Die Essanelle Hair Group AG bevorzugt Lagen innerhalb von Einkaufszentren, Verbrauchermärkten und Kaufhäusern. Dank der langjährigen Partnerschaften mit den führenden Anbietern in diesen Bereichen konnte das Unternehmen sein Filialnetz stetig ausbauen und auf der Basis langfristiger Mietverträge arbeiten. Das beschriebene Umfeld zeichnet sich durch eine hohe Frequenz an Kunden, Passanten und Besuchern aus, die ein entsprechendes großes Potenzial für die Salons darstellen. Die Salonkonzepte werden jeweils passend zum Umfeld und der entsprechenden Kundschaft ausgewählt. Das 2005 eingeführte Konzept TOP TEN wird vorrangig an ausgewählten freien Lagen angesiedelt – was sich mit Blick auf den Verlauf des vergangenen Jahres und der wirtschaftlichen Entwicklung als richtig erwiesen hat.

Ein weiteres Standbein der Unternehmensstrategie ist der Verkauf friseurexklusiver Produkte in den Salons und den Beauty Hair Shops. Das Unternehmen kann hier Umsatzanteile deutlich über dem Durchschnitt des Wettbewerbs realisieren. Gleichzeitig können aufgrund der weit über dem Branchenniveau liegenden Abnahmemengen deutliche Preisvorteile im Einkauf realisiert werden. Über die eigens für den Verkauf konzipierten Beauty Hair Shops wird dabei auch außerhalb der Friseursalons der Produktvertrieb forciert. Insgesamt erwirtschaftet das Unternehmen in der Regel beim Verkauf von friseurexklusiven Produkten eine Marge, die über derjenigen der Dienstleistungen liegt. Deshalb besitzt dieser Bereich strategische Bedeutung.

GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP AG

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Für das Geschäftsjahr 2006 plante die Essanelle Hair Group die Fortführung der Wachstumsstrategie mit rund 50 neuen Salons. Parallel dazu sollte das Franchisekonzept mod's hair mit seinen 44 Salons veräußert werden. Insgesamt lautete das Ziel, eine Umsatzsteigerung von mindestens 5% für das Geschäftsjahr 2006 zu erreichen. Aufgrund zu erwartender Anlaufverluste in den neuen Salons, gerade auch im neu aufgelegten Konzept TOP TEN, und einer sehr guten Ertragsituation in 2005 prognostizierte der Vorstand eine Ertragsentwicklung auf Vorjahresniveau.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2006

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 konnte die Essanelle Hair Group mit insgesamt 56 neuen Salons ihre Wachstumsstrategie wie geplant umsetzen, auch wenn die Mehrzahl der neuen Salons ab Mai eröffnet und eine Akquisition von neun Salons eines kleineren Filialisten erst zum 01.07.2006 wirksam wurde. Neueröffnungen fanden vor allem in den Konzepten HairExpress, TOP TEN und Super Cut statt. Die Franchiserechte an mod's hair wurden im Frühjahr 2006 veräußert. Der zeitliche Schwerpunkt der Neueröffnungen ab dem Ende des zweiten Quartals spiegelte sich auch in einem moderateren Umsatzwachstum von rund 1,9% im ersten Halbjahr wider, dem im zweiten Halbjahr ein Umsatzwachstum von 5,1% folgte. Vor allem das vierte Quartal war mit einem Plus von 6,7% besonders stark. Damit befindet sich das Unternehmen mit Blick auf erstmaliges Umsatzwachstum seit dem Jahr 2000 auf dem gewünschten strategischen Weg, auch wenn mit einer Steigerung von 3,5% im Gesamtjahr das prognostizierte Ziel nicht erreicht werden konnte. Entscheidend für die Unternehmensführung bleibt, dass sich das Unternehmen mittelfristig auf dem geplanten Kurs mit wachsenden Umsätzen und Erträgen befindet. Die Ertragsituation stellte sich 2006 mit einem Vorsteuerergebnis von 5,3 Mio. Euro und damit einer Steigerung von 22,5% gegenüber dem Vorjahr deutlich besser als erwartet dar. Hierin enthalten ist ein einmaliger Ertrag von 0,8 Mio. Euro aus der Veräußerung von mod's hair.

Insgesamt erwirtschaftete die Essanelle Hair Group Umsätze in Höhe von 117,5 Mio. Euro nach 113,5 Mio. Euro im Vorjahr. Dazu trugen in erster Linie die Dienstleistungsumsätze in Höhe von 99,4 Mio. Euro bei, die naturgemäß mit 84,6% den höchsten Anteil an den Gesamtumsätzen ausmachen. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte stiegen wie in den vorangegangenen Jahren und erhöhten sich im Geschäftsjahr 2006 um 7,1% auf 18,1 Mio. Euro und damit auf einen Umsatzanteil von 15,4%.

Die Zahl der Salons des Unternehmens stieg rein rechnerisch nur leicht von 593 in 2005 auf 597 zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass 44 Salons des Franchisekonzeptes mod's hair veräußert wurden, die nicht im Konzernumsatz konsolidiert wurden – während die insgesamt 56 Neueröffnungen komplett direkt umsatzwirksam sind. Darüber hinaus wurden 8 eigene Salons geschlossen.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

essanelle Ihr Friseur ist das Ursprungskonzept und die größte Marke des Unternehmens. Angesprochen werden mit essanelle Ihr Friseur alle Altersgruppen – vorrangig in Kauf- und Warenhäusern. Mit einem Umsatz von 69,5 Mio. Euro (Vorjahr: 71,8 Mio. Euro) erzielte das Konzept 59,1% (Vorjahr: 63,3%) der Gesamtumsätze. Mit dem Aufbau weiterer Konzepte reduziert die Essanelle Hair Group bewusst den Anteil an den Gesamtumsätzen, der im Jahr 2000 noch bei 70% lag. Ende 2006 wurden 342 Salons (Vorjahr: 347) unter dieser Marke geführt.

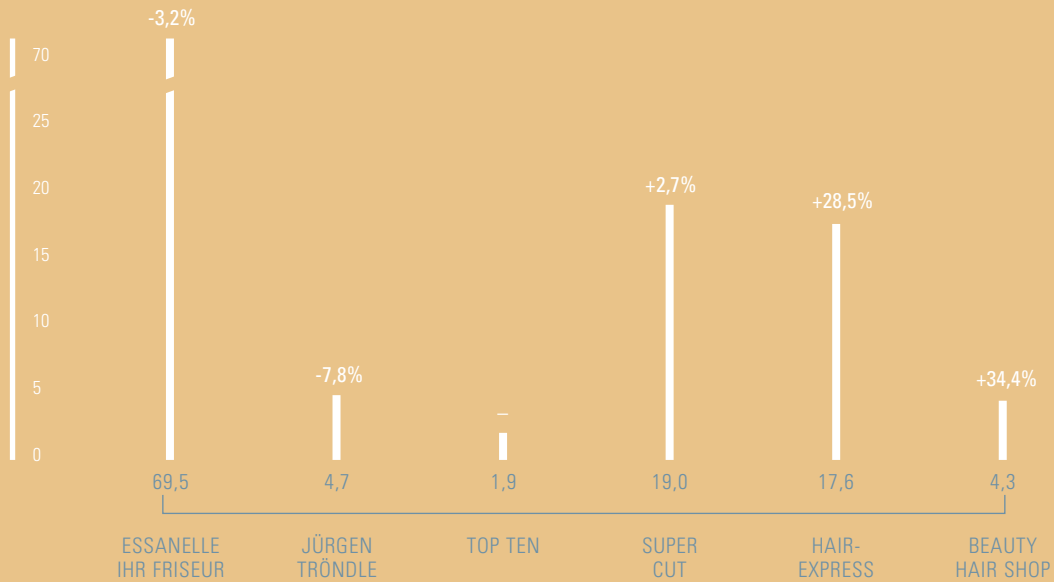
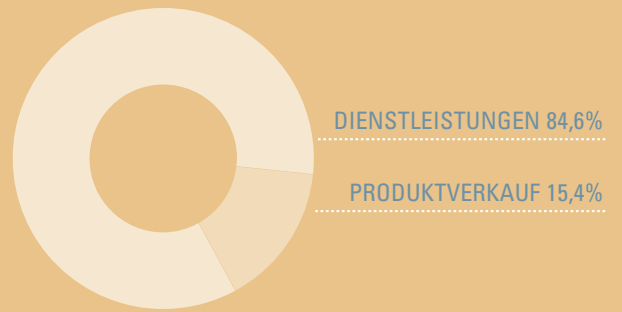
Das Konzept Super Cut wurde im Jahr 1999 erfolgreich eingeführt und zielt auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe. Unkomplizierte Dienstleistungen, das „Du“ als gewohnte Umgangsform und aktuelle Musik in den Salons sind ein Umfeld, das auf eine junge und jung gebliebene Kundenschicht zugeschnitten ist. 2006 konnte der Umsatz im siebten Jahr hintereinander wachsen. Insgesamt erwirtschaftete Super Cut Umsätze in Höhe von 19,0 Mio. Euro (Vorjahr: 18,5 Mio. Euro). Nach 79 Salons in 2005 erhöhte sich die Salonzahl zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres auf 87.

Das im Sommer 2005 neu geschaffene Konzept TOP TEN ist im unteren Preissegment angesiedelt und richtet sich an eine junge, preissensitive Kundenschicht, die jedoch ebenfalls Ansprüche an ein junges, cooles Umfeld stellt. Dies bedient das Konzept mit „Werkstatt-Charakter“ und aktuellen Hits aus den Top Ten der Musikcharts. Das neue Konzept zeichnet sich darüber hinaus durch einen Preis von 10 Euro für jede Dienstleistung aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete TOP TEN 1,9 Mio. Euro, während die Zahl der Salons bis Ende 2006 auf 15 stieg. Bereits Ende des vergangenen Jahres erreichte das Konzept auf Monatsbasis ein positives Salonergebnis und damit sehr schnell den Break Even.

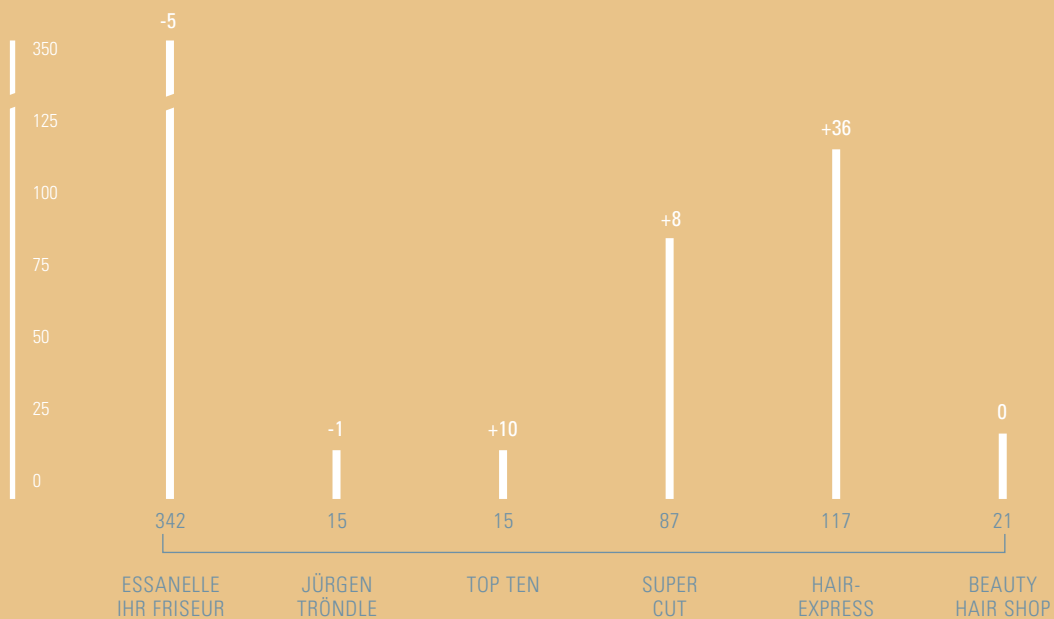
HairExpress wird trotz des massiven Ausbaus des ebenfalls preissensitiven Konzepts TOP TEN auch in Zukunft ein wesentlicher Pfeiler der Wachstumsstrategie bleiben, da dieses Konzept optimal in das Umfeld von Verbrauchermärkten und Einkaufszentren passt. Mit dem Fokus auf preissensible Kunden werden reine, professionelle Kerndienstleistungen angeboten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug der Umsatz 17,6 Mio. Euro (Vorjahr: 13,7 Mio. Euro), was einer Steigerung von 28,5% entspricht. Die Salonzahl stieg deutlich von 81 auf 117.

Jürgen Tröndle by essanelle ist das Konzept der Exklusivität und mit herausragenden Standorten wie dem Berliner KaDeWe, dem neu eröffneten Alsterhaus in Hamburg oder auf der Düsseldorfer Königsallee entsprechend positioniert. Mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen bedient die Marke unter dem Label des Starfriseurs

UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE IN MIO. €
(ABWEICHUNG GEGENÜBER VORJAHR)



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN
(ABWEICHUNG GEGENÜBER VORJAHR)



Jürgen Tröndle ein anspruchsvolles Business-Publikum. Nach einem Vorjahreswert von 5,1 Mio. Euro belief sich der Umsatz im Geschäftsjahr 2006 auf 4,7 Mio. Euro. Zum Ende des Geschäftsjahres verfügte dieses Konzept über 15 Salons und damit einen weniger als im Vorjahr.

Die Essanelle Hair Group bietet neben reinen Dienstleistungen auch den Verkauf friseur exklusiver Produkte in eigens dafür konzipierten Beauty Hair Shops an. Hier werden Produkte wie System Professional und High Hair von Wella, Redken von L'Oréal, aber auch Produkte der Eigenmarke Keranelle verkauft. Zu finden sind die Beauty Hair Shops zwar in räumlicher Nähe zu den Salons, doch sollen sie Kunden auch unabhängig vom Friseurbesuch zum Kauf der Produkte anregen. Im Geschäftsjahr 2006 erlösten die insgesamt 21 Shops (Vorjahr: 21) einen Umsatz in Höhe von 4,3 Mio. Euro und damit 34,4% mehr als im Vorjahr mit 3,2 Mio. Euro.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 Umsatzerlöse in Höhe von 117,5 Mio. Euro erzielen. Dies ist eine Steigerung von 3,5% nach 113,5 Mio. Euro im Vorjahr. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass durch den Verkauf der Franchiserechte mod's hair zum Ende des 2. Quartals Franchiseerlöse in Höhe von rund 0,5 Mio. Euro nicht mehr anfielen. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen um rund 114,7% auf 2,1 Mio. Euro. Grund hierfür ist vorrangig die Veräußerung der Franchiserechte CFS (mod's hair). Hierdurch floss dem Unternehmen ein Kaufpreis von rund 0,2 Mio. Euro und eine Provision eines Lieferanten in Höhe von ebenfalls 0,2 Mio. Euro zu. Darüber hinaus wurde eine Zuschreibung auf Forderungen in Höhe von 0,5 Mio. Euro vorgenommen.

Mit Blick auf die Wachstumsstrategie des Unternehmens und den deutlich erhöhten Bestand an eigenen Salons sind die wesentlichen Aufwandspositionen der Essanelle Hair Group gestiegen. So erhöhte sich der Materialaufwand um 6,4% von 10,2 Mio. Euro auf 10,8 Mio. Euro. Die Personalkosten als größte Aufwandsposition der Gewinn- und Verlustrechnung stiegen um rund 3,4% von 63,3 Mio. Euro auf 65,5 Mio. Euro. Die Abschreibungen des Unternehmens gingen leicht von 4,7 Mio. Euro auf 4,6 Mio. Euro zurück. Die Mieten inklusive Nebenkosten erhöhten sich um 4,3% von 20,8 Mio. Euro auf 21,7 Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen von 10,1 Mio. Euro auf 10,9 Mio. Euro. Insgesamt ergibt sich damit ein um 12,9% gestiegenes Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 6,1 Mio. Euro nach 5,4 Mio. Euro in 2005. Das Finanzergebnis, inklusive der Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens, konnte weiter stark verbessert werden und reduzierte sich von rund -1,1 Mio. Euro auf rund -0,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2006.

Daraus ergibt sich ein Vorsteuerergebnis für den Konzern nach IFRS von 5,3 Mio. Euro. Bei einem Vorjahreswert von 4,3 Mio. Euro ist dies eine Steigerung von 22,5%. Die Steuern stiegen auf rund 2,4 Mio. Euro nach 1,8 Mio. Euro im Vorjahr. Aufgrund von steuerlichen Möglichkeiten, Abschreibungen auf Firmenwerte nach IFRS nicht vorzunehmen, und nutzbaren steuerlichen Verlustvorträgen beläuft sich die tatsächlich zu zahlende Steuerlast auf 0,6 Mio. Euro. Nach IFRS ergibt sich ein um 14,6% gestiegener Konzernjahresüberschuss von über 2,9 Mio. Euro nach 2,6 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2005. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg damit von 0,57 Euro auf rund 0,66 Euro.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Cashflow-Rechnung der Essanelle Hair Group AG belegt auch 2006 trotz deutlicher Investitionen die Liquiditätsstärke des Unternehmens. Aus der laufenden Geschäftstätigkeit konnten im Geschäftsjahr 2006 Zahlungsmittel in Höhe von 9,5 Mio. Euro nach 11,3 Mio. Euro im Vorjahr generiert werden. Grund für diesen Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist vor allem, dass Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von rund 1,6 Mio. Euro für 2006 aufgrund einer Gesetzesänderung im Gegensatz zu 2005 im betreffenden Geschäftsjahr gezahlt wurden. Der Nettomittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit beträgt entsprechend 8,3 Mio. Euro nach 10,4 Mio. Euro im Vorjahr. Der Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit blieb bei dem weiterhin anhaltenden Tempo der Wachstumsstrategie mit 4,6 Mio. Euro auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Aufgrund der deutlich verbesserten Struktur von Fremdkapital zu Eigenkapital wurde die Rückführung von Verbindlichkeiten reduziert. Der Nettomittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ging dementsprechend von -6,8 Mio. Euro in 2005 auf nun -2,4 Mio. Euro zurück. Daraus ergibt sich insgesamt eine Zunahme der Zahlungsmittel um 1,3 Mio. Euro (Vorjahr -1,1 Mio. Euro) auf 5,3 Mio. Euro nach 4,0 Mio. Euro in 2005.

Die Konzernbilanz der Essanelle Hair Group AG zeigt am 31.12.2006 ein gegenüber dem Vorjahresstichtag weiter verbessertes Bild. Die Eigenkapitalquote des Unternehmens stieg von 41,3% auf 46,0% zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres. Dabei nahm das Eigenkapital absolut von 20,8 Mio. Euro auf 24,4 Mio. Euro zu. In 2006 wurden die Optionen aus den 2003 und 2004 ausgegebenen Tranchen des Mitarbeiteraktionsprogramms ausgeübt und in diesem Zusammenhang Barleistungen der Optionsinhaber von insgesamt 293.000 Euro erbracht. Dadurch erhöhte sich das gezeichnete Kapital um 95.000 Euro und die Kapitalrücklage um 198.000 Euro. Der Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteroptionsprogrammen wurde in der Kapitalrücklage erhöhend mit 303.000 Euro berücksichtigt. Die Schulden reduzierten sich von 29,6 Mio. Euro auf 28,6 Mio. Euro. Davon betragen die langfristigen Schulden 13,0 Mio. Euro nach 9,5 Mio. Euro im Vorjahr, die kurzfristigen Schulden nahmen ab von 20,1 Mio. Euro auf 15,6 Mio. Euro zum 31.12.2006. Hier wurden vor allem Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Finanzschulden) abgebaut. So wurde ein Darlehen der BNP Paribas in Höhe von 5,4 Mio. Euro planmäßig getilgt. Zur Finanzierung der Expansion ließ sich die Essanelle Hair Group AG bei verschiedenen Instituten Kreditlinien in Höhe von insgesamt 7,0 Mio. Euro einräumen, von denen zum Bilanzstichtag rund 3,1 Mio. Euro in Anspruch genommen waren. Darüber hinaus bestehen Kreditlinien zur Barausnutzung in Höhe von rund 4,0 Mio. Euro. Auf der Aktivseite fanden keine wesentlichen Änderungen statt. Lediglich die Sachanlagen erhöhten sich durch die gestiegene Investitionstätigkeit von 19,8 Mio. Euro auf 21,1 Mio. Euro und die Zahlungsmittel nahmen von 4,0 Mio. Euro auf 5,3 Mio. Euro zu. Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich von 50,5 Mio. Euro auf 53,0 Mio. Euro zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Die Investitionen in Sachanlagen erreichten 6,5 Mio. Euro nach 5,2 Mio. Euro in 2005. Dabei investierte das Unternehmen rund 3,8 Mio. Euro in die 56 neu eröffneten Salons und das neue Salonkonzept TOP TEN. Mit 1,7 Mio. Euro wurden Renovierungen bestehender Salons finanziert. Hinzu kamen 0,8 Mio. Euro aus Finance Lease und 0,2 Mio. Euro sonstige Investitionen.

DIE AKTIE

Nach einer weit über den relevanten Indizes der Deutschen Börse liegenden Kursentwicklung im Geschäftsjahr 2005 entwickelte sich die Aktie der Essanelle Hair Group AG vom Beginn bis zum Ende des Geschäftsjahres 2006 sehr moderat. Nach einem Eröffnungskurs auf Xetra von 8,00 Euro zum 02.01.2006 schloss die Aktie des Unternehmens am 31.12.2006 mit einem Kurs von 8,20 Euro. Dies ist eine Wertsteigerung von rund 2,5%. Im Laufe des Geschäftsjahres konnte die Aktie dabei jedoch erstmalig in ihrer Börsengeschichte mit einem Kurs von 9,90 Euro die 9-Euro-Marke überschreiten. Zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres 2007 konnte sich die Aktie ebenfalls wieder über dieser Marke behaupten. Der berechnete Unternehmenswert belief sich zum 31.12.2006 bei rund 4,6 Mio. Aktien auf 37,7 Mio. Euro.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2006 vermeldeten zwei der Großaktionäre, FPM und dit, dass die Zahl ihrer Aktien unter die 5%- beziehungsweise 3%-Grenze gesunken sei, und zwar auf 3,13% (FPM) beziehungsweise 3,56% (dit). Eine Meldung für das Überschreiten der Schwellengrenze erhielt das Unternehmen von Ratio Asset Management, London, (5,02%) im Juli 2006 und von Intrinsic Value Investors, London, (6,26%) im November 2006. Im Februar des laufenden Geschäftsjahres 2007 meldeten darüber hinaus Threadneedle Asset Management, London, einen Anteil von 3,08% und Fortis Investment Management, Brüssel, einen Anteil von 3,33%.

RISIKOBERICHT

FRÜHERKENNUNG

Die Essanelle Hair Group verfügt über ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG, dessen Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung sowie mögliche Kontrollen in einem Handbuch schriftlich definiert sind. Gleiches gilt für die entsprechende Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem. Das Früherkennungssystem wird regelmäßig den Veränderungen im Unternehmen angepasst.

Die Umsetzung der Maßnahmen überwachen dezentrale Risikobeauftragte des Unternehmens. Über eine regelmäßige Inventur werden Risiken innerhalb ihres Verantwortungsbereiches aufgezeigt und in Abständen von drei Monaten dem zentralen Risiko-Controller gemeldet, der die Risiken prüft und den Vorstand entsprechend informiert. Der Vorstand berichtet seinerseits dem Aufsichtsrat über alle sich daraus ergebenden wesentlichen Sachverhalte.

CONTROLLING AUF SALONEBENE

Um die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und der Salons detailliert zu überwachen, verfügt die Essanelle Hair Group über ein Controlling, das auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und Maßnahmen ermöglicht. Hier werden wöchentliche und monatliche Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Gerade in der derzeitigen Expansionsphase mit dem Ausbau des Salonnetzes unterstützt das Controlling die ständige Überwachung und Bewertung der Entwicklung der Salons.

MARKTRISIKO

Die Salons der Essanelle Hair Group sind überwiegend in Kauf- und Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Einkaufszentren angesiedelt. Daraus ergibt sich eine besondere Abhängigkeit vom jeweiligen Gesamtstandort, dessen Verbraucherstruktur, -zahl und -verhalten. Auch vor diesem Hintergrund wählt das Unternehmen vorrangig sehr gut besuchte Standorte für die Mehrzahl seiner Salons, da hier ein besonders hohes Potenzial an Kunden besteht. Trotzdem besteht das Risiko, dass einzelne Kooperationspartner Filialen schließen und damit auch das Unternehmen einen Standort aufgeben muss.

Unabhängig von der Standortfrage besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Salongeschäfts und der grundsätzlichen Entwicklung des Einzelhandels. Nach den Erfahrungen der Vergangenheit ist diese jedoch in abgeschwächter Form gegeben. Dies zeigt sich auch in der Umsatzentwicklung auf bestehender Fläche, die sich in der Regel an das jeweilige Umfeld anpasst. Die Essanelle Hair Group begegnet diesem Trend mit dem Auf- und Ausbau von passenden Salonkonzepten. So richtet sich die in 2005 neu aufgebaute Salonmarke TOP TEN sowohl an eine preissensitive Kundschaft als auch an die relativ konjunkturunabhängige jugendliche Zielgruppe.

Um darüber hinaus einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen, werden sämtliche verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst und analysiert. Falls notwendig werden Gegenmaßnahmen eingeleitet. So werden in jedem Jahr Salons geschlossen, bei denen der Vorstand auch mittelfristig keine Rentabilitätsverbesserung erwartet.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Vermietungspartnern abgeschlossen. Mit etlichen Partnern existieren Verträge über mehrere Standorte mit zum Teil unterschiedlicher Qualität. Ein Cherry-picking ist hier nicht immer möglich. Aus heutiger Sicht überwiegt bei diesen Partnern die Anzahl der rentablen Salons deutlich. Die Langfristigkeit der Mietverträge und die gewachsenen Partnerschaften mit den Vermietern schützen das Unternehmen darüber hinaus davor, besonders gute und gefragte Standorte zu verlieren. Ein wesentliches Ziel ist es, in diesem Zusammenhang den eigenen Vermieter-Mix weitgehend zu optimieren.

LIEFERANTEN

Bei zwei bedeutenden Lieferanten besitzt die Essanelle Hair Group mehrjährige Kooperationsverträge für friseur-exklusive Produkte. In den Fällen, in denen eine Abnahmeverpflichtung besteht, geht das Unternehmen wie in den vergangenen Jahren davon aus, diese zu erfüllen.

PERSONAL

Die Friseurdienstleistung ist ein sehr personalintensives Geschäft, bei dem die Beziehung zwischen Kunden und Mitarbeiter direkt über den Erfolg des Unternehmens entscheidet. Motivation und Weiterbildung der Mitarbeiter stellen deshalb eine wichtige Aufgabe der Unternehmensführung und der Vertriebsleitung dar. Zur regelmäßigen Überprüfung werden detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation sowie Personalentwicklung erstellt und ausgewertet. Das direkte Gespräch zwischen den Mitarbeitern vor Ort und den regional zuständigen Vertriebsleitern sowie deren Berichterstattung an den Vorstand stellen ein zusätzliches Kommunikations- und Informationssystem dar, um diesen strategischen Erfolgsfaktor regelmäßig zu beobachten und entsprechend steuern zu können.

Über die beschriebenen Risiken hinaus sind derzeit keine besonderen Risiken der künftigen Entwicklung zu erkennen.

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2006 setzen sich wie folgt zusammen (in Tausend Euro):

	Uwe Grimminger	Achim Mansen	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	270	195	465
Tantieme erfolgsabhängig	175	127	302
Aktienoptionen (beizulegender Zeitwert)	8	5	13
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	6	12	18
Gesamt	459	339	798

Die variable Vergütung berechnet sich nach der Zielerreichung des Unternehmenswertes im jeweiligen Geschäftsjahr. Der Unternehmenswert zur Berechnung dieser variablen Vergütung berechnet sich im Kern aus dem vierfachen des EBITDA abzüglich der Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag. Je genauer die Erreichung beziehungsweise je höher die Überschreitung des mit dem Aufsichtsrats festgelegten Zielwertes ausfällt, desto höher ist die entsprechende Vergütung. Die variable Vergütung wird einen Monat nach Feststellung des Jahresabschlusses ausgezahlt.

Eine variable Vergütung, deren Wert sich aus dem Unternehmenswert nach Aktienkurs berechnet, findet durch die Ausgabe von Aktienoptionen statt. Im Geschäftsjahr haben Uwe Grimminger 19.838 Aktienoptionen und Achim Mansen 13.225 Aktienoptionen erhalten. Achim Mansen wurde in 2004 ein Darlehen über 70.000 Euro zu einem Zinssatz von 4,5% gewährt. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 3 Jahren und ist quartalsweise zu tilgen. Im Geschäftsjahr wurden 23.000 Euro (Vorjahr 22.000 Euro) getilgt, sodass ein Restwert von 9.000 Euro zum Jahresende besteht.

Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen beträgt rund 704.000 Euro, bzw. nach Verrechnung mit dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens (rund 406.000 Euro) und nach Abzug von nicht realisierten versicherungsmathematischen Verlusten (rund 118.000 Euro) rund 180.000 Euro. Dabei ergeben sich für Herrn Grimminger ab dem 60. Lebensjahr eine Pensionsleistung monatlich von 3.158,52 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung monatlich von 2.976,35 Euro sowie eine Witwenrente. Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.628 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich 2.540 Euro sowie eine Witwenrente. Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert.

OFFENLEGUNG VON MÖGLICHEN ÜBERNAHMEHEMMNISSEN

Das Grundkapital der Essanelle Hair Group AG setzt sich zusammen aus 4.595.044 Stück Inhaberaktien mit einem Nennwert von 1 Euro. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 4.535.044 Euro und berücksichtigt damit 60.000 Stück Aktien, die sich im Besitz des Unternehmens befinden. 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.

Eine direkte Beteiligung an der Essanelle Hair Group AG von über 10% besteht einerseits durch die Investmentgesellschaft Axxion mit 13,2% und durch die Frisör Klier GmbH, die nach eigenen Angaben über 29,8% der Aktien verfügt. Sonderrechte wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat bestehen nicht.

Eine Stimmrechtskontrolle gegenüber Mitarbeitern besteht nicht. Der Vorstand der Gesellschaft besteht laut Satzung aus mindestens zwei Vorstandsmitgliedern. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Jede Satzungsänderung bedarf eines Hauptversammlungsbeschlusses mit einer Mehrheit von mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Es besteht derzeit keine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien und kein genehmigtes Kapital.

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

NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2006, welche die Umsatz- und Ertragslage der Essanelle Hair Group AG wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK

Die konjunkturelle Situation in 2007 und die Entwicklung des Einzelhandels sind auch von den meisten Experten nicht genau abzuschätzen. So gehen die meisten Institute davon aus, dass sich die Mehrwertsteuererhöhung eher dämpfend auf die inländische Entwicklung auswirken wird. Auf der anderen Seite können die abnehmende Arbeitslosigkeit und auch die längeren Öffnungszeiten des Einzelhandels durchaus zu positiven Effekten führen. Die OECD geht von einer Abschwächung der konjunkturellen Entwicklung und von einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland von 1,8% nach 2,7% in 2006 aus.

Auch für die Essanelle Hair Group AG ist aus den vorgenannten Gründen eine Prognose für das laufende Geschäftsjahr nur unter Unsicherheiten abzugeben. Grundsätzlich wird die Wachstumsstrategie fortgeführt, sollen rund 50 neue Salons vor allem in den Konzepten HairExpress und TOP TEN eröffnet werden. Mit der steigenden Eigenkapitalquote, abnehmenden Verbindlichkeiten und dem gewohnt starken Cashflow sieht sich das Unternehmen weiterhin sehr gut aufgestellt für die Fortführung der Expansion. Die Umsätze der Essanelle Hair Group sollen dem entsprechend nach einem Plus von 3,5% in 2006 im laufenden Geschäftsjahr um 5% bis 10% zulegen. Nachdem im vergangenen Jahr erstmalig seit dem Jahr 2000 eine positive Umsatzentwicklung realisiert werden konnte, soll dieser Kurs jetzt mit erhöhter Dynamik fortgesetzt werden.

Die Erträge haben sich 2006 stark gezeigt und lagen über den eigenen Prognosen. Das Vorsteuerergebnis von 5,3 Mio. Euro lag um 22,5% über dem Vorjahr und enthält dabei auch den Einmalertrag in Höhe von 0,8 Mio. Euro durch den Verkauf der Franchiserechte mod's hair. Für das Geschäftsjahr 2007 geht die Essanelle Hair Group AG davon aus, mindestens wieder den um den einmaligen mod's hair-Erlös bereinigten Vorsteuergewinn von 4,5 Mio. Euro zu erreichen. Sollte sich die derzeit gute konjunkturelle Entwicklung fortsetzen und sich die verlängerten Öffnungszeiten positiv auf die Umsatzentwicklung auswirken und die erhöhten Personalkosten überkompensieren, ist eine Steigerung der Erträge jedoch durchaus möglich. Für das Geschäftsjahr 2008 geht das Unternehmen dann von einem Umsatzplus innerhalb der auch für 2007 geltenden Range aus - bei überproportional steigenden Erträgen.

Düsseldorf, den 16. März 2007

Vorstand

Uwe Grimminger

Achim Mansen

KONZERN-BILANZ (IFRS)

zum 31. Dezember 2006

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2006	31.12.2005
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	21.149.157,73	19.803.198,26
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.243.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	208.465,92	204.967,52
Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	8	0,00	1,00
Sonstige Ausleihungen	9	92.624,24	336.483,80
		41.009.119,99	39.588.522,68
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	10	6.132.112,32	5.838.391,02
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11	105.320,13	327.520,14
Sonstige Vermögenswerte	12	423.001,77	683.740,76
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	5.321.163,33	4.023.586,86
		11.981.597,55	10.873.238,78
Summe Vermögenswerte		52.990.717,54	50.461.761,46

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2006	31.12.2005
EIGENKAPITAL			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gezeichnetes Kapital	14	4.535.044,00	4.440.000,00
Kapitalrücklage	15	15.422.954,30	14.922.074,35
Gewinnrücklagen	16	4.413.771,29	1.465.846,08
		24.371.769,59	20.827.920,43
SCHULDEN			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	17	9.277.886,80	7.522.245,01
Latente Steuerverbindlichkeiten	18	2.880.000,00	1.104.000,00
Pensionsrückstellungen	19	179.977,00	164.745,00
Sonstige Rückstellungen	20	683.542,40	753.560,96
		13.021.406,20	9.544.550,97
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	21	3.537.262,56	7.182.302,22
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	4.471.932,01	5.371.344,56
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	23	668.497,20	373.029,63
Sonstige Verbindlichkeiten	24	2.819.661,38	4.132.429,83
Sonstige Rückstellungen	25	4.100.188,60	3.030.183,82
		15.597.541,75	20.089.290,06
Summe Schulden		28.618.947,95	29.633.841,03
Summe Eigenkapital und Schulden		52.990.717,54	50.461.761,46

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2006 bis 31. Dezember 2006

in €	Anhang	2006	2005
Umsatzerlöse	26	117.508.845,62	113.534.270,44
Sonstige betriebliche Erträge	27	2.097.692,65	977.180,64
Materialaufwand	28	-10.820.576,26	-10.165.403,99
Personalaufwand	29	-65.491.099,00	-63.308.712,56
Abschreibungen	30	-4.564.341,52	-4.717.599,61
Mieten und Mietnebenkosten	31	-21.708.418,43	-20.807.785,40
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32	-10.946.630,24	-10.132.511,06
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		6.075.472,82	5.379.438,46
Finanzierungserträge	33	52.648,97	86.671,18
Finanzierungsaufwendungen	34	-784.981,66	-925.411,19
Verlustanteil an at Equity bilanzierten Unternehmen	35	0,00	-6.999,00
Verluste aus Finanzdarlehen	36	-41.160,55	-206.240,46
Finanzergebnis		-773.493,24	-1.051.979,47
Gewinn vor Steuern		5.301.979,58	4.327.458,99
Steueraufwand	37	-2.354.054,37	-1.754.275,67
Konzernjahresüberschuss		2.947.925,21	2.573.183,32
Ergebnis je Aktie	38		
unverwässert		0,66	0,57
verwässert		0,62	0,56

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2006 bis 31. Dezember 2006

in T€	Anhang	2006	2005
1. CASHFLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	40		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		9.459	11.335
Gezahlte Zinsen		-836	-750
Gezahlte Ertragsteuern		-274	-155
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		8.349	10.430
2. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-5.734	-5.172
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	40	725	436
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-395	-83
Auszahlungen Ausleihungen	9	-55	-57
Rückzahlungen Ausleihungen	9	770	187
Darlehensauszahlungen an nahestehende Personen	43	0	-42
Darlehensrückzahlungen von nahestehenden Personen	43	23	22
Erhaltene Zinsen		34	36
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-4.632	-4.673
3. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Einzahlungen aus dem Mitarbeiteraktienoptionsprogramm	14,15	293	0
Rückkauf eigener Anteile	14,15	0	-460
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	17,21	4.830	3.998
Rückzahlung von Finanzschulden	17,21	-7.543	-10.384
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-2.420	-6.846
Netto-Abnahme/Zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		1.297	-1.089
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	13	4.024	5.113
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresende		5.321	4.024

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2006

	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 1.1.2005		4.500.000,00	15.214.773,20	-1.107.337,24	18.607.435,96
Konzernjahresergebnis	16			2.573.183,32	2.573.183,32
Rückkauf eigener Anteile	15	-60.000,00	-400.061,88		-460.061,88
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	15		107.363,03		107.363,03
Stand am 31.12.2005		4.440.000,00	14.922.074,35	1.465.846,08	20.827.920,43
Stand am 1.1.2006		4.440.000,00	14.922.074,35	1.465.846,08	20.827.920,43
Konzernjahresergebnis	16			2.947.925,21	2.947.925,21
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	15		302.565,18		302.565,18
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktien- optionen (Tranchen I und II)	15	95.044,00	198.314,77		293.358,77
Stand am 31.12.2006		4.535.044,00	15.422.954,30	4.413.771,29	24.371.769,59

KONZERN-ANHANG zum 31. Dezember 2006

1 GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

Der Essanelle Hair Group-Konzern, bestehend aus der Essanelle Hair Group AG als Muttergesellschaft, (kurz: Essanelle), und der CFS Coiffure Franchising System GmbH, (kurz CFS GmbH), als Tochtergesellschaft, sowie die CFB GmbHs und die am 4. Dezember 2006 gegründete Essanelle Dienstleistungs GmbH als Beteiligung der CFS GmbH sind in Deutschland einer der führenden Anbieter von Friseurdienstleistungen. Darüber hinaus vertreibt Essanelle in ihren Frisiersalons sowie in speziellen Verkaufsshops friseurexklusive Artikel und betätigt sich als Franchisegeber für inhabergeführte Frisiersalons.

Der gesamte Salonbestand umfasst 597 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 593 im Vorjahr.

Essanelle hat unterschiedliche Salonkonzepte entwickelt, die sich unter den Markennamen

- essanelle Ihr Friseur
- Super Cut
- HairExpress
- Jürgen Tröndle 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 „Jürgen Tröndle by essanelle“ auf luxusorientierte 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.

Außerdem wurden, wie bereits im Vorjahr, Franchiseaktivitäten unter den Markennamen „essanelle Ihr Friseur“ und „mod's hair“ betrieben.

Unter dem Markenkonzept „essanelle Ihr Friseur“ waren wie im Vorjahr 8 selbständige Frisiersalons als Franchiser angeschlossen.

Unter dem Franchise Konzept Geschäft „mod's hair“ waren zuletzt 44 Inhaber geführte Salons (am 31. Dezember 2005 44 Salons) dem Konzern der Essanelle angeschlossen.

Dieses Geschäft ist jedoch zum 30. Juni 2006 an einen privaten Investor verkauft worden.

Die Hauptverwaltung für alle operativen Einheiten des Konzerns befindet sich in 40547 Düsseldorf/Deutschland, Niederkasseler Lohweg 20.

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 AG 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 AG im Prime Standard notiert. Die Essanelle Hair Group AG hat wie bisher ihren Sitz in Düsseldorf und ist unter der Nr. HRB 40749 in dem beim Amtsgericht Düsseldorf geführten Handelsregister eingetragen.

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 16. März 2007 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

MITGLIEDER DES VORSTANDES

Mitglieder des Vorstandes waren im Geschäftsjahr und sind gegenwärtig die Herren:

Uwe Grimminger, Kerpen, (Vorsitzender)

Achim Mansen, Monheim, (Finanzvorstand)

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Grimminger	Verwaltungsratsmitglied Arbeitgebervertreter der Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
Herr Mansen	Verwaltungsratsmitglied Arbeitgebervertreter der Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner

	Beruf
Herr Martin Tresser, Nussdorf/Österreich, bis 11. April 2006 (Vorsitzender bis 11. April 2006)	Diplom-Wirtschaftsingenieur
Herr Joachim Dübner, Düsseldorf, (Vorsitzender ab 27. Juni 2006)	Unternehmensberater
Frau Gabriele Eick, Frankfurt a.M., bis 26. Juni 2006	Unternehmensberaterin
Frau Dr. Gabriele Fontane, Frankfurt a.M., bis 26. Juni 2006	Rechtsanwältin
Herr Fritz Kuhn, Seeheim, ab 27. Juni 2006	Unternehmensberater
Herr Hans-Joachim Oltersdorf, Rellingen, ab 27. Juni 2006	Geschäftsführer
Frau Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf, ab 27. Juni 2006	Geschäftsführerin
Herr Werner Schneider, Köln	Diplom-Ökonom
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Friseurunternehmer

Vertreter der Arbeitnehmer

	Beruf
Herr Peter-Michael Herold, Stuttgart, (stellv. Vorsitzender)	Gewerkschafts-Sekretär
Frau Barbara Wietusch, Stuttgart, ab 27. Juni 2006	Friseurmeisterin
Frau Cornelia Glaß, Erlbach	Salonleiterin
Herr Michael Eberhard, Gerlingen	Gewerkschafts-Sekretär
Frau Ulrike Witt, Essen	Friseurin
Herr Dieter Bonk, Neuss, bis 3. Januar 2007	Vertriebsdirektor

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

Herr Michael Eberhard	Aufsichtsrat Stadtwerke Leipzig GmbH, Leipzig (Mitglied) Technische Werke Dresden GmbH, Dresden (Mitglied)
Herr Joachim Dübner	Aufsichtsrat Procon Multimedia AG, Hamburg (Mitglied) KROMI Logistik AG, Hamburg (Mitglied)
Herr Hans-Joachim Oltersdorf	Aufsichtsrat Fielmann AG, Hamburg (Mitglied) InteraDent AG, Lübeck (Mitglied bis 30.09.06) Beirat Parte GmbH, Köln (Vorsitzender)
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg

2 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

2.1 ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss ist in Euro und Cent genau aufgestellt.

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

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG wurde nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG berücksichtigt insoweit alle relevanten und bis zum 31. Dezember 2006 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2006 wurde ebenfalls entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

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

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

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben eine Reihe von neuen bzw. überarbeiteten Standards und Interpretationen verabschiedet, die seit dem 1. Januar 2006 verpflichtend anzuwenden sind:

Änderungen zu IAS 19 – Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, Gruppenpläne und Angabepflichten

Änderungen zu IAS 21 – Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb

Änderungen zu IAS 39 – Bilanzierung der Sicherung zukünftiger unsicherer Zahlungsströme aus geplanten konzerninternen Transaktionen

Änderungen zu IAS 39 – Wahlrecht der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Änderungen zu IAS 39 und IFRS 4 – Finanzgarantien

IFRS 6 – Exploration und Evaluierung von mineralischen Ressourcen

IFRIC 4 – Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält

IFRIC 5 – Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung

IFRIC 6 – Verbindlichkeiten, die sich aus der Teilnahme an einem spezifischen Markt ergeben – Elektro- und Elektronik-Altgeräte

Diese seit dem 1. Januar 2006 neu anzuwendenden Standards und Interpretationen haben jedoch keinen Einfluss auf den Konzernabschluss 2006 der Essanella AG gehabt.

Darüber hinaus wurden vom IASB und IFRIC weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die für das Geschäftsjahr noch nicht verpflichtend anzuwenden sind. Deren Anwendung setzt zum Teil noch die ausstehende Anerkennung der EU voraus:

Änderungen in IAS 1 - Angabepflichten zur Steuerung des „wirtschaftlichen Eigenkapitals“

IFRS 7 - Finanzinstrumente – Angaben

IFRS 8 - Operating Segments

IFRIC 7 - Anwendung des Anpassungsansatzes unter IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationenländern

IFRIC 8 - Anwendungsbereich von IFRS 2

IFRIC 9 - Neubeurteilung eingebetteter Derivate

IFRIC 10 - Interim Financial Reporting and Impairment

IFRIC 11 - IFRS 2 - Group and Treasury Share Transactions

IFRIC 12 - Service Concession Arrangements

Von der Möglichkeit, diese Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht. Eine frühere Anwendung dieser Standards und Interpretationen hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle AG; sie würde lediglich zu einer Erweiterung der Anhangsangaben führen.

Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Abschläge für Boni und Skonti, die im Vorjahr im Betrag der Wertminderung auf Vorräte enthalten waren, werden nunmehr bei den Anschaffungskosten gekürzt. Der Vergleichswert des Vorjahres wurde angepasst, was einerseits zu einer Reduzierung der Wertberichtigung um T€ 233 (auf T€ 89) und andererseits zu einer entsprechenden Verminderung der Bruttobestände (auf T€ 5.927) geführt hat.

Forderungen gegen Lieferanten auf Boni und Rückvergütungen werden abweichend zum Vorjahr nicht mehr unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen, sondern saldiert unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend mit T€ 521 angepasst.

Skontierträge, die nicht Anschaffungskosten mindernd beim Anlagevermögen bzw. bei den Vorräten abgesetzt sind, werden nicht mehr gesondert unter sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen, sondern anteilig beim Materialaufwand bzw. beim sonstigen betrieblichen Aufwand direkt abgezogen. Der Vorjahresausweis wurde angepasst, wobei sich in den entsprechenden Positionen Kürzungen von T€ 322 bzw. T€ 34 ergaben.

2.2 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

2.2.1 TOCHTERUNTERNEHMEN

Tochterunternehmen, d. h. solche Unternehmen, bei denen die Essanelle Hair Group AG 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 AG 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 die Beherrschungsmöglichkeit über das erworbene Unternehmen erlangt, konsolidiert; sie werden bei Verlust der Beherrschungsmöglichkeit durch Essanelle entkonsolidiert.

Der Erwerb von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode bilanziert.

Die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs bemessen sich nach den hingegebenen Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie den beizulegenden Zeitwerten hingegebener Vermögenswerte, ausgegebener

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

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

2.2.2 ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Als assoziierte Unternehmen gelten Unternehmen, auf die ein Konzernunternehmen einen maßgeblichen Einfluss im Sinne der Mitwirkung an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungsprozessen des Beteiligungsunternehmens ausüben kann, die jedoch weder Tochterunternehmen noch Gemeinschaftsunternehmen darstellen. Hierunter fallen regelmäßig Unternehmen, bei denen die Essanelle unmittelbar oder mittelbar über 20% bis 50% der Stimmrechte verfügt. Assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert; ihr Zugang erfolgt zu Anschaffungskosten. Ein evtl. bei Anschaffung vorhandener Geschäfts- oder Firmenwert (abzüglich kumulierter Wertminderungen) wird im Buchwert der nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen erfasst.

Der sich nach Erwerb ergebende Anteil des Konzerns am Gewinn oder Verlust assoziierter Unternehmen wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst; Anteile an erfolgsneutralen Rücklagenveränderungen der assoziierten Unternehmen werden in den Rücklagen erfasst. Die Gegenbuchung erfolgt im Buchwert der nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen.

Soweit der Anteil des Konzerns am Verlust eines assoziierten Unternehmens den Buchwert der Nettoinvestition in das assoziierte Unternehmen übersteigt, erfasst der Konzern keine weiteren Verluste, es sei denn, er hat im Namen des assoziierten Unternehmens Verpflichtungen übernommen oder Zahlungen aufgrund von Verpflichtungen des assoziierten Unternehmens geleistet.

Unrealisierte Gewinne aus Geschäftsvorfällen zwischen dem Konzern und seinen assoziierten Unternehmen werden in Höhe der Beteiligungsquote eliminiert; unrealisierte Verluste werden ebenfalls anteilig eliminiert, es sei denn, der übertragene Vermögenswert ist in seinem Wert gemindert. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der assoziierten Unternehmen wurden, sofern erforderlich, an die im Konzern bestehenden einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angepasst.

2.2.3 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis Essanelle gehören zum 31. Dezember 2006 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf

Direkte Beteiligungen (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS)

Essanelle Dienstleistungs GmbH, Düsseldorf (kurz EDL)

Das Stammkapital der Essanelle Dienstleistungs GmbH beträgt 25.000 € und wird zu 100% von der CFS GmbH gehalten.

Weitere Tochtergesellschaften der CFS GmbH waren am 31. Dezember 2006:

CFB Dorsten 1 GmbH i.L., Dorsten

CFB Ludwigsburg 1 GmbH i.L., Ludwigsburg

CFB Offenburg 1 GmbH i.L., Offenburg

CFB Erfurt 1 GmbH i.L., Erfurt

Das Stammkapital der CFB Gesellschaften beträgt jeweils € 37.500. Davon hält die CFS Coiffure Franchising System GmbH mit Ausnahme von Offenburg 83,33% der Anteile für sich (im Fall der CFB Offenburg i.L. 50%) und 16,67% treuhänderisch für die CCP Coiffure Cosmetic Partner GmbH, Neuss.

Die CFB-Gesellschaften Dorsten, Ludwigsburg, Offenburg befinden sich gemäß Gesellschafterbeschlüssen vom 19. Dezember 2003 und CFB Erfurt gemäß Gesellschafterbeschluss vom 12. Dezember 2004 in Liquidation. Für alle Gesellschaften ist bei den betreffenden Registergerichten die Löschung im Handelsregister beantragt worden.

Der Salon Erfurt ist verkauft worden, der Salon Dorsten wurde branchenfremd vermietet und die Salons Ludwigsburg und Offenburg sind vom Filialnetz der Essanelle übernommen worden.

2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Fremdwährungstransaktionen fanden weder 2005 noch 2006 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

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

Als Finanzierungsleasing klassifizierte gemietete Sachanlagen werden zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses mit dem niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert des Leasingobjektes und dem Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die korrespondierende Verbindlichkeit aus dem Leasingverhältnis wird unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Tilgungsanteil der Leasingraten wird sodann kontinuierlich gegen diese Verbindlichkeit verrechnet, während der Zinsanteil unter den Zinsaufwendungen erfasst wird.

Rückbauverpflichtungen der Saloinfrastruktur werden zum Barwert angesetzt und über die Nutzungsdauer des Salons abgeschrieben. Gleichzeitig wird eine Rückstellung passiviert, die über die Nutzungsdauer aufgezinst 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 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 Erwerbzeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen.

In Anwendung des IAS 36 wird bei Geschäfts- oder Firmenwerten ab dem Umstellungszeitpunkt auf IFRS zum 1. Januar 2004 davon ausgegangen, dass diese Vermögenswerte grundsätzlich unbegrenzt nutzbar sind, und somit keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen sind. Abschreibungen sind demnach nur noch als außerplanmäßige Abschreibungen vorzunehmen, wenn der jährlich bzw. anlassbezogen durchzuführende Impairmenttest zu diesem Ergebnis kommt.

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, 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 werden generell in die folgenden Kategorien unterteilt:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (at fair value through profit or loss),
- Ausleihungen und Forderungen (loans and receivables),
- bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte (held to maturity) und
- zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte (available for sale).

Die Klassifizierung hängt von dem jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management bestimmt die Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz und überprüft die Klassifizierung zu jedem Stichtag. In diesem Geschäftsjahr hatte der Konzern keine finanziellen Vermögenswerte, die in die Kategorie "held to maturity" oder "at fair value through profit or loss" fallen.

- (a) Kassen- und Bankbestände werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung sowie bei der Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert angesetzt.
- (b) Ausleihungen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmaren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld, Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt, ohne die Absicht zu haben, diese Forderungen zu handeln. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, soweit deren Fälligkeit nicht 12 Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt. Letztere werden als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen. Die Folgebewertung von Ausleihungen und Forderungen erfolgt grundsätzlich zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten. Bestehen an der Einbringlichkeit Zweifel, werden diese mit den niedrigeren realisierbaren Beträgen angesetzt. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum übertragen hat.

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 einbringlich sind.

2.10 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Sonstige Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert abzüglich ggf. vorzunehmender Einzelwertberichtigungen aufgrund von Wertminderungen ausgewiesen.

Rechnungsabgrenzungsposten und geleistete Anzahlungen auf Anlagen werden unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen.

2.11 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zum Zahlungsmittelbestand gehören der Bargeldbestand, die Guthaben bei Kreditinstituten und unterwegs befindliche Zahlungen der Salons bis zu 3 Monaten Laufzeit.

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. 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** werden der Konzernergebnisvortrag und das Jahresergebnis ausgewiesen.

2.15 FINANZSCHULDEN

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 Zahlungsbetrag (nach Abzug von Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag wird anteilig unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Finanzschulden werden als kurzfristige Verbindlichkeiten klassifiziert, sofern der Konzern nicht das unbedingte Recht hat, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

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 Vorstandsmitgliedern, für die 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 4,25%; Vorjahr 4,25%).

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

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung.

2.17 AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNGEN

Der Konzern hat aktienbasierte Vergütungspläne aufgelegt, die durch die Ausgabe eigener Anteile und/oder einer bedingten Kapitalerhöhung beglichen werden sollen. Der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die Gewährung der Optionen wird als Aufwand erfasst. Bei der Bewertung werden Besonderheiten der unternehmensindividuellen Ausgestaltung bei Essanelle 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 SCHULDEN

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit dem Barwert ihrer Mindestleasingzahlungen, übrige Verbindlichkeiten werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert und in der Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

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.

(d) Operating Lease

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, ist unter den mehrjährigen Verpflichtungen aus Mietverhältnissen dargestellt.

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 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.

Ein gewisses Risiko besteht bei der Kreditvergabe an Franchiseunternehmen. Diese Einzeltransaktionen werden jedoch sehr intensiv durch den Vorstand überwacht.

Für zweifelhafte Forderungen aus nicht gedeckten Zahlungen und Kreditvergaben an Franchiseunternehmen werden entsprechend 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 Essanelle 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.

4 KRITISCHE SCHÄTZUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

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

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

(a) Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern untersucht anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich im Einklang mit den grundsätzlich festgelegten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegt (Impairmenttest). Dabei wird der erzielbare Ertrag der zu Grunde gelegten Cash Generating Unit, der durch Berechnung des Nutzungswertes ermittelt wurde, in Beziehung gesetzt zu deren Aktivvermögen. Liegt die Summe der erwarteten und abgezinsten Zahlungsströme unter dem Aktivwert des Investments werden Abwertungen vorgenommen, wobei der anteilige Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts an die gesunkenen Ertragsaussichten angepasst wird. Der Berechnung des Nutzungswertes müssen Annahmen zugrunde gelegt werden (Erläuterung unter 7).

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

(b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Der Konzern verkauft Abonnements und Gutscheine für Friseurdienstleistungen, bei denen zwar eine Zahlung vereinnahmt, aber eine Leistung noch nicht erbracht wurde. Mangels Einzelerfassung der noch ausstehenden

Verpflichtungen muss der Umfang zum Bilanzstichtag geschätzt werden. Im Zusammenhang mit den Kundenabonnements erfolgt die Schätzung auf Basis der Monate Oktober bis Dezember mit unterschiedlicher Gewichtung (Oktober 1/3, November 2/3 und Dezember 3/3), wobei eine Berücksichtigung nur dann erfolgt, wenn die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen. Bei den Gutscheinen fließen die Verkaufszahlen der Monate Oktober bis Dezember in die Rückstellung ein, sofern die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen.

Läge die tatsächliche Inanspruchnahme um 10% über/unter dem geschätzten Wert, so würde sich die Rückstellung um einen Betrag von T€ 87 (Vorjahr T€ 88) verändern.

(c) Geschätzte Wertminderung von Saloneinrichtungen

Eventuell 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. Wenn die tatsächlich eintretenden Verluste um 10% über dem geschätzten Wert lägen, so würden sich die außerplanmäßigen Abschreibungen um ca. T€ 10 erhöhen. Umgekehrt würde eine Reduzierung der geschätzten Verluste um 10% keine Auswirkung auf die Höhe der außerplanmäßigen Abschreibungen haben (da ohnehin Null).

(d) Schätzungen im Bereich der Abnahmeverpflichtungen aus Lieferverträgen

Aufgrund eines Rahmenvertrags mit einem Lieferanten hat der Essanelle Konzern Abnahmeverpflichtungen in bestimmter Höhe bezüglich des Einkaufsvolumens an Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnissen einerseits und an Saloneinrichtungen und technischen Großgeräten andererseits. Der Konzern hat ausgehend von seiner erwarteten Einkaufsentwicklung, auf der Basis von rd. 60 Saloneröffnungen pro Jahr, im Wege der Schätzung diese Abnahmeverpflichtungen gegenüber dem Lieferanten berechnet. Hierbei ergibt sich ein geschätztes Obligo für Waren von € 36 Mio. (Vorjahr € 49 Mio.) und für den Erwerb von Sachanlagen von € 6 Mio. (Vorjahr € 7 Mio.).

Änderungen der prognostizierten Einkaufsentwicklung führen zu einer proportionalen Erhöhung/Verminderung des erwarteten Obligos.

Da Essanelle in den Bereichen der technischen Großgeräte und Saloneinrichtung das vertraglich fixierte Abnahmeziel per 31. Dezember 2006 nicht erreicht hat, wäre, entsprechend der vertraglichen Regelung, eine Pönale in Höhe T€ 279 (25% der Minderabnahmemenge, die sich per 31. Dezember 2006 auf T€ 1.117 beläuft) zu zahlen. Der Konzern geht jedoch davon aus, dass diese Pönale durch den Lieferanten nicht verlangt werden kann, da die von ihm geforderten Preise für die Saloneinrichtung nicht marktüblich gewesen seien. Auf die Bildung einer Rückstellung wurde daher verzichtet.

5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

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

6 SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Aktiviere Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	36.220.028,51	7.727.184,74	43.947.213,25
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-101.191,00	0,00	-101.191,00
Kumulierte Abschreibungen	-19.354.082,56	-4.971.311,19	-24.325.393,75
Buchwert netto	16.764.754,95	2.755.873,55	19.520.628,50
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	16.764.754,95	2.755.873,55	19.520.628,50
Zugänge	3.962.956,82	1.209.540,37	5.172.497,19
Abgänge	-911.428,40	0,00	-911.428,40
Zugänge Abschreibungen	-3.484.872,08	-749.750,99	-4.234.623,07
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-49.260,20	0,00	-49.260,20
Abgänge Abschreibungen	305.384,24	0,00	305.384,24
Endbuchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	39.271.556,93	8.936.725,11	48.208.282,04
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-150.451,20	0,00	-150.451,20
Kumulierte Abschreibungen	-22.533.570,40	-5.721.062,18	-28.254.632,58
Buchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26
Zugänge	5.734.374,14	823.072,03	6.557.446,17
Abgänge	-1.556.971,29	0,00	-1.556.971,29
Zugänge Abschreibungen	-3.615.529,43	-871.935,98	-4.487.465,41
Abgänge Abschreibungen	832.950,00	0,00	832.950,00
Endbuchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	43.448.959,78	9.759.797,14	53.208.756,92
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-150.451,20	0,00	-150.451,20
Kumulierte Abschreibungen	-25.316.149,83	-6.592.998,16	-31.909.147,99
Buchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73

Die Investitionen in Sachanlagen betragen im Jahre 2006 T€ 6.557 und betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge betreffen Sale-and-lease-back Geschäfte mit historischen Anschaffungskosten von T€ 554 sowie kumulierten Abschreibungen von T€ 12. Verluste aus Anlagenabgängen sind überwiegend aufgrund von Salonschließungen entstanden und beziffern sich auf T€ 70.

In der Betriebs- und Geschäftsausstattung sind an Franchisenehmer verleaste Saloneinrichtungen enthalten, und zwar wie folgt:

in €	2006	2005
Bruttoanschaffungskosten		
Stand 01.01.	358.457,69	358.457,69
Abgang	-358.457,69	0,00
Stand 31.12.	0,00	358.457,69
Kumulierte Wertberichtigung		
Stand 01.01.	234.168,69	213.758,69
Zugang	9.581,00	20.410,00
Abgang	-243.749,69	0,00
Stand 31.12.	0,00	234.168,69
Buchwert 31.12.	0,00	124.289,00

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

Die verleaste Saloneinrichtung ist im Zusammenhang mit der Veräußerung der Geschäftsaktivitäten „mod's hair“ mit abgegangen. Bis zum Veräußerungszeitpunkt 30. Juni 2006 wurden Mieterträge von T€ 23 (Vorjahr auf Gesamt 2005 T€ 58) vereinnahmt. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 209 (2005 T€ 156) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops Mietaufwendungen in Höhe von T€ 18.585 (2005 T€ 17.950) 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. 2006 ergaben sich aus dem Impairmenttest keine außerordentlichen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen. Im Vorjahr betragen die außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen € 49.260,20.

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 01. Januar 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	20.333.567,58	693.773,41	21.027.340,99
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-682.329,23	0,00	-682.329,23
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-508.821,82	-508.821,82
Buchwert netto	19.651.238,35	184.951,59	19.836.189,94
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	19.651.238,35	184.951,59	19.836.189,94
Zugänge	0,00	82.723,65	82.723,65
Abgänge	-718.686,86	-1.320,67	-720.007,53
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 37	682.329,23	0,00	682.329,23
Zugänge Abschreibungen	0,00	-62.707,72	-62.707,72
Abgänge Abschreibungen	0,00	1.320,67	1.320,67
Endbuchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.614.880,72	775.176,39	20.390.057,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-570.208,87	-570.208,87
Buchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62
Zugänge	315.000,00	80.471,56	395.471,56
Abgänge	0,00	-133.828,20	-133.828,20
Zugänge Abschreibungen	0,00	-76.876,11	-76.876,11
Abgänge Abschreibungen	0,00	133.731,15	133.731,15
Endbuchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	721.819,75	20.651.700,47
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-513.353,83	-513.353,83
Buchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02

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

in €	Essanelle-Salons	Tröndle-Salons	Gesamt
Zum 01. Januar 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.243.872,10	1.089.695,48	20.333.567,58
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-682.329,23	-682.329,23
Buchwert netto	19.243.872,10	407.366,25	19.651.238,35
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	407.366,25	19.651.238,35
Abgänge	0,00	-718.686,86	-718.686,86
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	682.329,23	682.329,23
Endbuchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.243.872,10	371.008,62	19.614.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Zugänge	315.000,00	0,00	315.000,00
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	0,00	0,00
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonerwerben, wobei jeder einzelne Tröndle Salon eine Cash Generating Unit darstellt und die übrigen Essanelle 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 CGU's 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% in der Höhe desjenigen Zinssatzes, der intern bei Essanelle für Investitionsentscheidungen als Mindestverzinsungsvorgabe verwendet und anschließend für die Performancemesung 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 6,7%.

In 2006 haben sich aus dem Impairmenttest keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte ergeben.

Im Vorjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte der Gruppe „Tröndle Salons“ von € 371.008,62 vorgenommen.

Der Zugang unter Firmenwerte betrifft die Übernahme von 9 Frisiersalons an verschiedenen Standorten in Nordrhein-Westfalen von der Firma Hermanns, Mönchengladbach, zum 1. Juli 2006.

8 NACH EQUITY-METHODE BEWERTETE FINANZANLAGEN

Es handelte sich im Vorjahr um eine 20%ige Beteiligung an der CFS-A Coiffure Franchising System GmbH, Wien/Österreich. Diese Beteiligung ist mit der Veräußerung des mod's hair Franchisegeschäfts zum 30. Juni 2006 zum Buchwert von € 1,00 abgegangen. Für den Verkauf der Beteiligung wurde ein anteiliger Kaufpreis von T€ 7 vereinbart.

in €	31.12.2006	31.12.2005
Stand 01. Januar = 31. Dezember		
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1,00	7.000,00
zum 31. Dezember		
Anschaffungs-/Herstellungskosten	0,00	7.000,00
at Equity Ergebnis	-1,00	-6.999,00
Buchwert netto	0,00	1,00

Die nach Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	gesamt
Zum 01. Januar 2005	
Anschaffungs-/Herstellungskosten	7.000,00
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00
Buchwert netto	7.000,00
Geschäftsjahr 2005	
Eröffnungsbuchwert netto	7.000,00
Abgänge	0,00
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-6.999,00
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00
Endbuchwert netto	1,00
Zum 31. Dezember 2005	
Anschaffungs-/Herstellungskosten	7.000,00
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-6.999,00
Buchwert netto	1,00
Geschäftsjahr 2006	
Eröffnungsbuchwert netto	1,00
Abgänge	-7.000,00
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	0,00
Abgänge Wertminderungen gem. IAS 36	6.999,00
Endbuchwert netto	0,00
Zum 31. Dezember 2006	
Anschaffungs-/Herstellungskosten	0,00
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00
Buchwert netto	0,00

Die Anteile des Konzerns an der CFS - Austria stellen sich zum Veräußerungszeitpunkt 30. Juni 2006 (31. Dezember 2005) wie folgt dar:

in T€	2006	2005
Vermögen	18,0	17,7
Schulden	-36,8	-34,4
Erträge	11,3	18,4
Jahresfehlbetrag	-1,9	-9,8
Eigenkapital	-18,8	-16,7

9 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1.733.280,74	103.148,69	1.836.429,43
Kumulierte Abschreibungen	-1.285.984,51	-15.301,89	-1.301.286,40
Buchwert netto	447.296,23	87.846,80	535.143,03
Geschäftsjahr 2005			
Eröffnungsbuchwert netto	447.296,23	87.846,80	535.143,03
Zugänge	57.015,20	42.000,00	99.015,20
Abgänge	-195.871,34	-45.245,96	-241.117,30
Zuschreibungen	117.683,33	0,00	117.683,33
Zugänge Abschreibungen	-206.240,46	0,00	-206.240,46
Abgänge Abschreibungen	25.000,00	7.000,00	32.000,00
Endbuchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80
Zum 31. Dezember 2005			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1.594.424,60	99.902,73	1.694.327,33
Kumulierte Abschreibungen	-1.349.541,64	-8.301,89	-1.357.843,53
Buchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80
Zugänge	3.196,06	52.238,68	55.434,74
Abgänge	-1.113.601,81	-36.891,43	-1.150.493,24
Zuschreibungen	534.384,57	0,00	534.384,57
Zugänge Abschreibungen	-14.955,73	-26.204,82	-41.160,55
Abgänge Abschreibungen	357.974,92	0,00	357.974,92
Endbuchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	484.018,85	115.249,98	599.268,83
Kumulierte Abschreibungen	-472.137,88	-34.506,71	-506.644,59
Buchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24

Die Abgänge der Ausleihungen an mod's hair Franchisenehmer betreffen im Wesentlichen Sondertilgungen im Rahmen der Umschuldung der betreffenden CFB - Gesellschaften sowie laufende Tilgungsleistungen.

Da die gewährten Ausleihungen in den Vorjahren zum großen Teil wertberichtigt waren, konnten infolge der erhaltenen Zahlungen insgesamt ertragswirksame Zuschreibungen auf Ausleihungen in Höhe von T€ 534 vorgenommen werden.

Die Verzinsung der sonstigen Ausleihungen erfolgte mit Zinssätzen von 2,0% bis 5,0% (Vorjahr 2,0% bis 5,0%).

10 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2006	31.12.2005
Verkaufsware	4.128.821,05	4.265.794,86
Kabinettware	2.096.291,27	1.661.596,16
	6.225.112,32	5.927.391,02
Wertminderung	-93.000,00	-89.000,00
	6.132.112,32	5.838.391,02

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.

11 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2006	31.12.2005
Bruttoforderungen	476.296,32	1.148.081,01
abzüglich Wertberichtigung	-370.976,19	-820.560,87
	105.320,13	327.520,14

Die ausgewiesenen Werte entsprechen den beizulegenden Zeitwerten. Die Wertberichtigungen wurden auf Forderungen gegen Franchisenehmer und gegen Kunden aus Rücklastschriften, die weitgehend Inkassodiensten zum Einzug übergeben worden sind, gebildet, und deren Werthaltigkeit als gering eingestuft wurde. Die Auflösung der Wertberichtigung im Jahr 2006 beträgt T€ 247 und ist unter den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst worden.

Im Hinblick auf den verbliebenen Nettobuchwert besteht kein wesentliches Ausfallrisiko. Abzinsungen waren wegen des kurzfristigen Charakters der Forderungen nicht erforderlich.

Der Konzern hat während des Geschäftsjahres 2006 einen Verlust in Höhe von T€ 14 (2005 T€ 64) aus Wertberichtigungen auf Forderungsbestände erfasst. Der Verlust wird in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

12 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.2006	31.12.2005
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	133.986,46	358.025,09
Rechnungsabgrenzungsposten	68.106,22	130.371,86
Forderungen gegen Mitarbeiter	33.333,07	47.342,50
Steuererstattungsansprüche	9.376,50	24.295,52
Übrige	178.199,52	123.705,79
	423.001,77	683.740,76

Die ausgewiesenen Werte entsprechen den beizulegenden Zeitwerten. Wesentliche Ausfallrisiken werden nicht gesehen. Abzinsungen wurden wegen der Kurzfristigkeit der Ansprüche nicht vorgenommen.

Die im Vorjahr unter den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesenen Bonusforderungen gegen Lieferanten (€ 520.761,91) wurden in Anpassung an den Ausweis 2006 mit den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen saldiert.

13 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2006	31.12.2005
Guthaben bei Kreditinstituten	3.380.364,46	2.711.116,93
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	1.089.673,55	781.320,68
Kassenbestände	851.125,32	531.149,25
	5.321.163,33	4.023.586,86

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 2,75% (Vorjahr 2,0%)

Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

14 GEZEICHNETES KAPITAL

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

in €	2006	2005
Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.500.000,00
Erwerb eigener Anteile	-60.000,00	-60.000,00
Stand 31.12.	4.535.044,00	4.440.000,00

Entwicklung:

in €	2006	2005
Stand 1.1.	4.440.000,00	4.500.000,00
Erwerb eigener Anteile	0,00	-60.000,00
Erlöse aus ausgegebenen Aktien im Rahmen des Mitarbeiteraktienoptionsprogramms (95.044 Stück)	95.044,00	0,00
Stand 31.12.	4.535.044,00	4.440.000,00

Auf Grund der Ermächtigung des Vorstands durch Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Juni 2004 hat die Gesellschaft eigene Aktien erworben. Der Erwerb von 60.000 nennwertlosen Stückaktien, dies entspricht 1,31% des gezeichneten Kapitals, erfolgte in vier Transaktionen: 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 € 7,63 am 10. November 2005.

Grund für den Erwerb der Aktien 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.

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

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

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

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

Im Jahr 2004 gingen der Essanelle Hair Group AG folgende Mitteilungen nach § 25 i.V.m. § 21 Abs. 1 und 1a WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unternehmensseitig gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 15. Dezember 2004 für die Mitteilung Nr. 1 und am 9. Dezember 2004 für die Mitteilung Nr. 2 veröffentlicht wurden:

- (1) Die Frisör Klier GmbH, Wolfsburg, hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, am 8. Dezember 2004 die Schwelle von 25% überschritten hat und nunmehr 25,80% beträgt.
- (2) Die Stadtparkasse Köln hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, am 24. November 2004 die Schwelle von 5% unterschritten hat und nun 1,56% beträgt.

Im Jahr 2005 gingen der Essanelle Hair Group AG Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unternehmensseitig gemäß § 25 Abs. 1 WpHG in der FAZ am 7. Mai 2005 für die Mitteilungen Nr. 1 und 2, in der Börsenzeitung am 17. Mai 2005 für die Mitteilung Nr. 3 und am 14. September 2005 für die Mitteilungen Nr. 4 und 5 und für die Mitteilung Nr. 6 am 30. September 2005 in der FAZ veröffentlicht wurden:

- (1) Die Halder Holdings B.V. hat uns namens und in Vollmacht der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. sowie der HALDER INVESTMENTS IV-B C.V., alle geschäftsansässig 2514 EA's-Grafenhage, Niederlande, mitgeteilt,
 - (a) dass der Anteil der Stimmrechte der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V. an der Essanelle Hair Group AG am 29. April 2005 die Schwellen von 10% und 5% unterschritten hat und seither 3,79% beträgt.

- (b) dass der Anteil der Stimmrechte der INVESTMENTS IV-B CUSTODION B.V. an der Essanelle Hair Group AG am 29. April 2005 die Schwellen von 10% und 5% unterschritten hat und seither 0% beträgt.
- (c) Die unter (a) genannten, von der INVESTMENTS IV-A custodian b.v. gehaltenen Aktien an der Essanelle Hair Group AG werden insgesamt für Rechnung der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. gehalten. Die von der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V. gehaltenen Aktien werden der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. über § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG zugerechnet, sodass der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. nach Unterschreiten der Schwellen von 10% und 5% per 29. April 2005 3,79% der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG zustehen.
- (2) Die Axxion S.A., 5365 Munsbach, Luxemburg, hat der Essanelle Hair Group mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG am 28. April 2005 die Schwelle von 5% überschritten hat und nun 13,2222% beträgt.
- (3) Die dit – Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, 60329 Frankfurt am Main, Deutschland, hat der Essanelle Hair Group mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG am 3. Mai 2005 die Schwelle von 5% überschritten hat und nun 8,89% beträgt (das entspricht 400.000 Stimmrechten in Publikumsfonds).
- (4) Die FBV Friseurbetriebe-Verwaltungsgesellschaft mbH, Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main, hat der Essanelle Hair Group mitgeteilt, dass sie am 5. September 2005 die Schwellen von 10% und 5% der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG mit Sitz in Düsseldorf unterschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt nun 0%.
- (5) Die LUXINIA S.à r.l., 23, Avenue de la Liberté, Luxembourg, hat der Essanelle Hair Group mitgeteilt, dass sie am 5. September 2005 die Schwellen von 10% und 5% der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG mit Sitz in Düsseldorf unterschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil beträgt nun 0%. Alle diese Stimmrechte wurden ihr nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V. mit Abs. 1 Satz 3 WpHG zugerechnet.
- (6) Die FPM Funds SICAV, 2 Boulevard Konrad Adenauer, L – 1115 Luxembourg, hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 1. September 2005 die Schwelle von 5% an der Essanelle Hair Group AG überschritten hat und sie nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 9,42% hält.

Im Jahr 2006 gingen der Essanelle Hair Group Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unternehmensseitig gemäß § 25 Abs. 1 WpHG jeweils in der Börsenzeitung veröffentlicht wurden. Für die Mitteilung Nr. 1 am 04. August 2006, die Mitteilung Nr. 2 am 25. November 2006, am 30. November 2006 für die Mitteilung Nr. 3 und am 12. Dezember 2006 für die Mitteilung Nr. 4:

- (1) Die Ratio Asset Management LLP, London, United Kingdom, hat der Essanelle Hair Group mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 3. Juli 2006 die Schwelle von 5% überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 5,02% betrug. Hiervon sind ihr 5,02% der Stimmrechte nach § 22 Absatz 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

(2) Die dit – Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat der Essanelle Hair Group mitgeteilt mit Schreiben vom 22. November 2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 21. November 2006 die Schwelle von 5% unterschritten hat und nun 3,56% beträgt (das entspricht 160.000 Stimmrechten in Publikumsfonds).

(3) Die IVI UMBRELLA FUND PLC, Dublin, Irland, hat uns mit Schreiben vom 28. November 2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 22. November 2006 die Schwelle von 5% überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 6,26% betrug.

Die INTRINSIC VALUE INVESTORS (IVI) LLP, London, Großbritannien, hat die Essanelle Hair Group mit Schreiben vom 28. November 2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 22. November 2006 die Schwelle von 5% überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 6,26% betrug. Hiervon sind ihr 6,26% der Stimmrechte nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

(4) Die Deutsche Bank AG, Frankfurt, hat der Essanelle Hair Group gem. § 21 Abs. 1 WpHG namens und im Auftrag des FPM Funds SICAV, 2 Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg, mit Schreiben vom 08. Dezember 2006 mitgeteilt, dass die vorgenannte Investmentgesellschaft am 01. Dezember 2006 die Schwelle von 5% der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG unterschritten hat und nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 3,13% hält.

(3) Aktienoptionen

Auf der Grundlage des von der Hauptversammlung beschlossenen Aktienoptionsprogramms wurden in den Jahren 2003 bis 2006 in 4 Tranchen jeweils zum 29. September Bezugsrechte an Mitarbeiter und den Vorstand ausgegeben. Diese Bezugsrechte sind zusammengefasst mit folgenden Bedingungen verbunden:

Underlying	Stückaktie der Essanelle Hair Group AG.
Bezugsrecht	Recht zum Bezug einer Stückaktie der Essanelle Hair Group AG 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: <ul style="list-style-type: none"> – Der Börsenkurs der Stammaktie der Essanelle Hair Group AG 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 AG muss im Zeitraum zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte prozentual gleich oder stärker gestiegen oder prozentual gleich oder geringer gefallen sein als 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.

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

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

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

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 standen somit 239.620 Bezugsrechte aus.

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

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 im Jahr 2006	-95.044	-58.563	-36.481	0	0
Noch nicht ausgeübt	232.199	2.365	4.139	138.072	87.623
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	278.641,14

Der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die Gewährung der Optionen wird als Aufwand erfasst.

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

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

in €	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Gesamt-Rücklage nach 24 Monaten (100%)	912.104,38	79.206,40	75.147,00	479.109,84	278.641,14
Stand der Rücklage am 31.12.2006	488.627,19	79.206,40	75.147,00	299.443,65	34.830,14

Die entsprechend zeitanteilig gebildete Rücklage hat sich wie folgt entwickelt:

in €	2006	2005
Stand 01.01.	186.062,01	78.698,98
Zugang	302.565,18	107.363,03
Stand 31.12.	488.627,19	186.062,01

Von dem ausgewiesenen Zugang entfallen € 0 (Vorjahr € 9.900,80) auf die erste Tranche, € 28.180,08 (Vorjahr € 37.573,50) auf die zweite Tranche, € 239.554,92 (Vorjahr € 59.888,73) auf die dritte Tranche und € 34.830,14 (Vorjahr € 0) auf die vierte Tranche.

(4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien

in €	2006	2005
Jahreshöchstkurs	9,90	8,78
Jahrestiefstkurs	6,75	4,35
Jahresendkurs	8,20	8,20
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.500.000
davon eigene Anteile	60.000	60.000

15 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 €	2006	2005
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	-400.061,88	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	186.062,01	78.698,98
Stand 1.1.	14.922.074,35	15.214.773,20
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I+II)	198.314,77	0,00
Erwerb eigener Anteile	0,00	-400.061,88
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	302.565,18	107.363,03
Stand 31.12.	15.422.954,30	14.922.074,35

16 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2006	2005
Stand 01.01.	1.465.846,08	-1.107.337,24
Konzernjahresüberschuss	2.947.925,21	2.573.183,32
Stand 31.12.	4.413.771,29	1.465.846,08

17 LANGFRISTIGE FINANZSCHULDEN

Die langfristigen Finanzschulden setzen sich wie folgt zusammen:

in €	2006	2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.679.473,68	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.358.782,33	1.342.442,38
Investitionsdarlehen von Lieferanten	5.239.630,79	6.179.802,63
	9.277.886,80	7.522.245,01

Nach Restlaufzeiten gegliedert stellen sich die langfristigen Schulden wie folgt dar:

in €	31.12.2005		31.12.2005	
	Gesamt	davon Restlaufzeit		
		1-5 Jahre	über 5 Jahre	
Langfristige Schulden				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.342.442,38	1.342.442,38	0,00	
Investitionsdarlehen von Lieferanten	6.179.802,63	5.738.006,62	441.796,01	
	7.522.245,01	7.080.449,00	441.796,01	

in €	31.12.2006		31.12.2006	
	Gesamt	davon Restlaufzeit		
		1-5 Jahre	über 5 Jahre	
Langfristige Schulden				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.679.473,68	2.679.473,68	0,00	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.358.782,33	1.358.782,33	0,00	
Investitionsdarlehen von Lieferanten	5.239.630,79	5.239.630,79	0,00	
	9.277.886,80	9.277.886,80	0,00	

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten zwei neue im Jahr 2006 aufgenommene Darlehen zur Finanzierung von Saloneinrichtungen.

in €	Darlehen	Zinssatz	31.12.2006
	HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor + 1,25%	1.890.000,00
	Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25%	789.473,68
			2.679.473,68

Es existieren für beide Darlehen Kreditlinien, befristet bis zum 1. April 2012 bzw. 30. September 2008, die bis jeweils maximal € 3,5 Mio. in Anspruch genommen werden können. Es existieren darüber hinaus weitere Kreditlinien von jeweils € 1,0 Mio. bei der Gladbacher Bank, der Postbank, der HypoVereinsbank und der Dresdner Bank. Davon waren lediglich T€ 5 bei der Gladbacher Bank in Anspruch genommen zum 31. Dezember 2006.

Kreditsicherheiten für diese Darlehen wurden nicht gegeben.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden durchschnittlich mit 7,4% (Vorjahr 7,9%) verzinst.

Investitionsdarlehen von Lieferanten

in €	31.12.2006	31.12.2005
Finanzierung Salonerweiterung im Filialnetz Essanelle	1.797.834,78	1.038.726,50
Finanzierungsdarlehen im Bereich CFS	0,00	199.280,12
Lieferantendarlehen	3.441.796,01	4.941.796,01
	5.239.630,79	6.179.802,63

Die Finanzierungsdarlehen im Bereich Essanelle dienen der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie sind fällig in einem Zeitkorridor von 2 bis 6 Jahren. Als Sicherheit wurden die mit den Darlehen angeschafften Saloneinrichtungen mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen. Die Zinssätze betragen wie im Vorjahr 2,9% und bei neuen Finanzierungen ab 2006 3,5%.

Die Finanzierungsdarlehen im Bereich CFS sind in 2006 vollständig abgelöst worden.

Bei den Lieferantendarlehen handelt es sich um zwei Kreditlinien bei einem Lieferanten, die innerhalb der nächsten sechs Jahre jeweils quartalsweise zurückzuzahlen sind. Der auf den Zeitraum nach 2007 entfallende zurückzuzahlende Betrag wird unter den langfristigen Finanzschulden gefasst. Die beiden Kreditlinien sind mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% bzw. 1,2% zu verzinsen. Die Zinszahlungen werden ebenfalls quartalsweise fällig.

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

18 LATENTE STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE / STEUERVERBINDLICHKEITEN

Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden saldiert, wenn ein einklagbares Recht besteht, die laufenden Steuerforderungen gegen die laufenden Steuerverbindlichkeiten aufzurechnen, und wenn die latenten Steuern gegen dieselbe Steuerbehörde bestehen.

Die folgenden Beträge wurden saldiert:

in T€	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2005
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Latente Steuerforderungen				
auf Verlustvorträge	617		1.893	
Latente Steuerverbindlichkeiten				
auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)		2.367		1.605
Sachanlagen (langfristig)		1.683		1.742
Pensionsrückstellungen				
(langfristig)	10			1
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig		97		270
langfristig		153		96
Verbindlichkeiten aus				
Finanzierungsleasing				0
kurzfristig	268		203	
langfristig	525		514	
	1.420	4.300	2.610	3.714
Saldierungen	-1.420	-1.420	-2.610	-2.610
	0	2.880	0	1.104

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

Es wird erwartet, dass sich die latenten Steuerforderungen auf Verlustvorträge im Jahr 2007 vollständig realisieren.

Latente Steuerforderungen für steuerliche Verlustvorträge werden mit dem Betrag angesetzt, zu dem die Realisierung der damit verbundenen Steuervorteile durch zukünftige steuerliche Gewinne wahrscheinlich ist. Der Konzern hat sämtliche latenten Steuerforderungen, die sich auf Verlustvorträge beziehen, angesetzt.

Die Werthaltigkeit der steuerlichen Verlustvorträge wird aufgrund der Salonergebnisplanung nachgewiesen.

Die steuerlichen Verlustvorträge belaufen sich für Gewerbesteuer auf T€ 0 (Vorjahr T€ 2.730) sowie für Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag auf T€ 2.338 (Vorjahr T€ 5.125). Der zugrunde gelegte Steuersatz beträgt insgesamt 38,66% und entfällt mit 16,67% auf Gewerbesteuer und mit 26,40% auf Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag.

Die Veränderung der latenten Steuern stellt sich wie folgt dar:

in T€	2006		2005
Beginn des Jahres		-1.104	395
Aufwand in der GuV			
Aus Verlustvorträgen	-1.276		
Aus IFRS-Mehrkapital	-500	-1.776	-1.499
Ende des Jahres		-2.880	-1.104

Die Veränderung der latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten im laufenden Jahr ermittelt sich wie folgt:

in T€	Verlustvorträge	IFRS Mehrkapital	Gesamt
Am 1.1.2005	2.676	-2.281	395
Erfolgswirksam erfasster Betrag	-783	-716	-1.499
Am 31.12.2005	1.893	-2.997	-1.104
Erfolgswirksam erfasster Betrag	-1.276	-500	-1.776
Am 31.12.2006	617	-3.497	-2.880

19 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Entwicklung:

in €	
Stand 01.01.2006	164.745,00
Zuführung	15.232,00
Stand 31.12.2006	179.977,00

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2006	2005
Barwert der Verpflichtungen	704.210,00	586.515,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-405.594,00	-318.717,00
Nicht realisierte versicherungsmathematische Verluste	-118.639,00	-103.053,00
Stand 31.12.	179.977,00	164.745,00

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung bei der AXA Lebensversicherung AG, Köln.

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

in €	2006	2005
Laufender Dienstzeitaufwand	61.033,00	156.349,00
Zinsaufwand	24.927,00	17.750,00
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	-12.108,00	-9.767,00
Amortisation versicherungsmathematischer Verluste	14.193,00	3.368,00
	88.045,00	167.700,00

Der tatsächliche Ertrag des Planvermögens beläuft sich auf € 13.629 (Vorjahr € 25.389).

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

in €	2006	2005
Beginn des Jahres	164.745,00	60.460,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	88.045,00	167.700,00
Dotierung von Planvermögen	-72.813,00	-63.415,00
Stand 31.12.	179.977,00	164.745,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

	2006	2005
Abzinsungssatz	4,25%	4,25%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	4,0% bzw. 4,2%	3,5% bzw. 4,2%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2% bzw. 0%	2% bzw. 0%
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2%	jeweils 2%

20 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2006	31.12.2005
Jubiläumsrückstellung	180.722,25	171.166,50
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	502.820,15	582.394,46
	683.542,40	753.560,96

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Rückbauverpflichtungen	Jubiläumsrückstellungen
Stand 01.01.2006	582.394,46	171.166,50
Inanspruchnahme	0,00	-52.182,80
Auflösung	-143.185,17	0,00
Zuführung	63.610,86	61.738,55
Stand 31.12.2006	502.820,15	180.722,25

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

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

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

Die Zuführung entfällt mit T€ 26 (Vorjahr T€ 24) auf Zinseffekte und im Übrigen auf neue Salonstandorte. Wie im Vorjahr wurde ein Zinssatz von 6% zugrunde gelegt.

21 KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

Die kurzfristigen Finanzschulden setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	444.570,68	5.388.000,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	693.245,71	513.321,48
Lieferanten-Finanzierung Salonexpansion Essanelle	892.314,86	578.186,85
Lieferanten-Finanzierung Salonexpansion CFS	7.131,31	158.576,88
Lieferantendarlehen	1.500.000,00	500.000,00
Zinsen	0,00	44.217,01
	3.537.262,56	7.182.302,22

Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Es handelt sich um die im Jahr 2007 fälligen Tilgungsraten auf zwei im Jahr 2006 neu aufgenommene Darlehen bei der HypoVereinsbank, Nürnberg, und der Gladbacher Bank, Mönchengladbach, zur Finanzierung von Saloneinrichtungen, zuzüglich im Januar 2007 zu zahlende Zinsen von € 18.794,36 aus IV/06. Die Darlehen werden quartalsweise getilgt und mit Euribor + 1,25% bei der HypoVereinsbank und mit 5,25% für das Darlehen der Gladbacher Bank verzinst.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Hierbei handelt es sich um die im Jahr 2007 fälligen Leasingaufwendungen aus Finanzierungsleasing.

Lieferanten-Finanzierung Salonexpansion Essanelle

Bei den Finanzierungsdarlehen handelt es sich im Wesentlichen um Lieferantendarlehen im Zusammenhang mit Saloneueröffnungen. Die Verzinsung beträgt 2,9% und 3,5% für Finanzierungen ab dem Jahre 2006. Als Sicherheit sind die entsprechenden Vermögenswerte, die finanziert wurden, mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen.

Lieferantendarlehen

Es handelt sich hierbei um die kurzfristigen Teile der Lieferantendarlehen, die im Jahr 2007 zu tilgen sind. Die Verzinsung erfolgt wie im Vorjahr mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% oder 1,2%, wobei die Zinszahlungen zum Quartalsende erfolgen.

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

22 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

23 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	31.12.2005/ 01.01.2006	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2006
Gewerbesteuer und Körperschaft- steuer aus BP	36.177,83	-1.654,67	0,00	0,00	34.523,16
Gewerbesteuer 2004	58.000,00	-58.000,00	0,00	0,00	0,00
Körperschaftsteuer 2004	50.628,00	-50.628,00	0,00	0,00	0,00
Gewerbesteuer 2005	106.299,05	-21.014,31	0,00	23.345,20	108.629,94
Körperschaftsteuer 2005	121.924,75	-27.535,00	0,00	27.535,00	121.924,75
Gewerbesteuer 2006	0,00	0,00	0,00	195.788,64	195.788,64
Körperschaftsteuer 2006	0,00	0,00	0,00	207.630,71	207.630,71
	373.029,63	-158.831,98	0,00	454.299,55	668.497,20

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

24 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2006	31.12.2005
Sozialversicherungsbeiträge	13.195,23	1.649.262,08
Verbindlichkeiten aus Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer	1.812.421,33	1.646.443,75
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	394.572,27	368.799,99
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	426.221,75	253.374,82
Sonstiges	173.250,80	214.549,19
	2.819.661,38	4.132.429,83

25 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.2006	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2006
Personalarückstellungen	1.226.981,64	-1.045.161,76	-181.369,88	2.016.280,25	2.016.730,25
Abonnements und Kundengutscheine	867.789,60	-867.789,60	0,00	881.100,00	881.100,00
Übrige	935.412,58	-614.057,82	-118.255,01	999.258,60	1.202.358,35
	3.030.183,82	-2.527.009,18	-299.624,89	3.896.638,85	4.100.188,60

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

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

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 320, Vorjahr T€ 320) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 245, Vorjahr T€ 240).

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2007 zu Ausgaben führen.

26 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2006	2005
Erlöse aus Dienstleistungen	98.400.884,08	95.274.200,09
Verkaufserlöse	18.144.197,53	16.893.318,68
Franchisegebühren	336.619,39	669.209,23
Sonstige Erlöse	627.144,62	697.542,44
– Erlöse Gutscheine/Abo	49.255,37	47.000,00
– Erlöse Miete	342.054,47	301.711,26
– sonstige Erlöse	235.834,78	348.831,18
	117.508.845,62	113.534.270,44

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

27 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2006	2005
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	166.547,60	323.853,55
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	442.810,06	204.272,12
Erträge aus Anlagenabgang	70.801,29	32.901,17
Erträge aus dem Verkauf des aktiven Geschäftsbetriebs CFS	91.854,92	0,00
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Finanzforderungen gegen frühere mod's hair Friseure	534.384,57	0,00
Provisionserlöse aus der Vermittlung von mod's hair Partnern als Kunden	240.000,00	0,00
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und aus Zahlungseingängen von abgeschriebenen Forderungen	201.935,41	117.683,33
Übrige Erträge	349.358,80	298.470,47
	2.097.692,65	977.180,64

Zum 30. Juni 2006 wurde der aktive Geschäftsbetrieb des Bereichs CFS (mod's hair Franchising) für T€ 191 veräußert. Daraus wurde unter Berücksichtigung des Saldos der zu übertragenden Vermögenswerte und Schulden insgesamt ein Ergebnis von T€ 92 erzielt.

Für die in Zusammenhang mit der Übertragung des Geschäftsbetriebs erfolgte Vermittlung von 24 mod's hair Salons als Kunden hat ein Lieferant von Friseurartikeln eine Provision von T€ 240 gewährt, die ertragswirksam vereinnahmt wurde.

Des Weiteren wurden von diesem Lieferanten im Zusammenhang mit der Veräußerung des mod's hair Geschäftes bestimmten Franchisenehmern Darlehensmittel in Höhe von T€ 812 zur Verfügung gestellt. Dadurch waren diese in der Lage, neben der planmäßigen Tilgung einen Teil ihrer Darlehensverbindlichkeiten gegenüber CFS vorzeitig zu tilgen. Auf die verbliebenen Restforderungen gegen die CFB-Gesellschaften hat die CFS aufschiebend bedingte Verzicht unter Maßgabe der pünktlichen Mietzahlung für die seitens der Essanelle an die CFB-Gesellschaften vermieteten Frisiersalons gewährt.

Da die gewährten Ausleihungen in den Vorjahren zum großen Teil wertberichtigt waren, konnten infolge der erhaltenen Zahlungen insgesamt ertragswirksame Zuschreibungen auf Ausleihungen in Höhe von T€ 534 vorgenommen werden.

Im Vorjahr waren in den sonstigen betrieblichen Erträgen € 355.523,12 Skontierträge enthalten, die in Anpassung an den Ausweis im Jahr 2006 nun gegen Materialaufwand (€ 321.719,98) und sonstigen betrieblichen Aufwand (€ 33.803,14) verrechnet wurden.

28 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2006	2005
Aufwendungen für bezogene Waren	10.816.576,26	10.149.444,59
Erhöhung der Wertberichtigung auf Warenbestände	4.000,00	15.959,40
	10.820.576,26	10.165.403,99

29 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2006	2005
Löhne und Gehälter	53.127.365,13	51.816.922,77
Sozialversicherungsbeiträge	11.824.550,69	11.166.886,76
Pensionsaufwand leistungsorientierte Pläne	63.118,00	149.950,00
Führungskräften und Mitarbeitern gewährte Aktienoptionen	302.565,18	107.363,03
Sonstige Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Abfindungen)	173.500,00	67.590,00
	65.491.099,00	63.308.712,56

30 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2006	2005
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	76.876,11	62.707,72
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	3.615.529,43	3.484.872,08
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	871.935,98	749.750,99
Außerplanmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf Sachanlagen aus Impairmenttest	0,00	49.260,20
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte aus Impairmenttest	0,00	371.008,62
	4.564.341,52	4.717.599,61

31 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2006	2005
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	18.584.882,36	17.949.622,82
Mietnebenkosten	3.123.536,07	2.858.162,58
	21.708.418,43	20.807.785,40

32 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2006	2005
Verluste aus Finanzdarlehen	40.677,09	206.240,46
Verluste aus dem Abgang von Forderungen	84.211,61	130.483,74
Wertminderungen bei Forderungen	75.115,24	143.326,39
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	70.152,15	88.834,41
Betriebsbedarf	574.797,53	515.494,33
Werbung und Verkaufsförderung	2.048.993,98	1.715.385,16
Training Mitarbeiter	306.146,08	197.701,79
Kfz-Kosten	517.529,96	420.250,00
EDV-Kosten	905.787,29	673.417,94
Rechts- und Beratungskosten	740.231,12	546.497,67
Bankgebühren	428.698,87	529.971,28
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	651.756,49	562.807,95
Reisekosten und Bewirtung	326.239,63	273.715,12
Versicherungen	170.527,80	236.604,62
Reinigungsfirmen	215.629,90	202.347,01
Porto, Rundfunkgebühren	282.055,55	286.846,47
Energiekosten, Strom	1.168.520,19	1.081.125,91
Übrige	2.339.559,76	2.321.460,81
	10.946.630,24	10.132.511,06

Übrige betriebliche Aufwendungen betreffen im Wesentlichen Verwaltungs- und Vertriebskosten.

33 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 19 (Vorjahr T€ 50) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 34 (Vorjahr T€ 37).

34 FINANZIERUNGSaufWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen mit T€ 25 (Vorjahr T€ 18), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen mit T€ 26 (Vorjahr T€ 24) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden mit T€ 734 (Vorjahr T€ 883).

35 VERLUSTANTEIL AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Der Verlustanteil von T€ 7 im Vorjahr betraf Anteile an einem assoziierten Unternehmen, das im Rahmen der Veräußerung der mod's hair Franchiseaktivitäten zum 30. Juni 2006 zum Buchwert von € 1,00 abgegangen ist.

36 VERLUSTE AUS FINANZDARLEHEN

Bei den Verlusten aus Finanzdarlehen handelt es sich um Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Ausleihungen an Franchisenehmer.

37 ERTRAGSTEUERAUFWAND

in €	2006	2005
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	20.268,07	0,00
Körperschaftsteuer Vorjahre	47.398,84	0,00
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	262.387,46	148.275,67
Gewerbesteuer lfd. Jahr	248.000,00	107.000,00
	578.054,37	255.275,67
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	995.000,00	839.000,00
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	781.000,00	660.000,00
	1.776.000,00	1.499.000,00
	2.354.054,37	1.754.275,67

Latente Steuern wurden mit einem Prozentsatz von 38,65% (Vorjahr 38,65%) berücksichtigt. Das entspricht einem Gewerbesteuersatz vor Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer von 20% und einem Körperschaftsteuersatz von 25% sowie einem Solidaritätszuschlag von 5,5%.

Die Entwicklung des Steueraufwandes ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2006	2005
Ergebnis vor Steuern	5.301	4.327
Steuer auf Basis eines Satzes von 38,65%	2.049	1.673
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	2.354	1.754
abzüglich Ertragsteuern auf Modifikationen	-117	-82
abzüglich Gewerbesteuer aufgrund Anpassung des Verlustvortrags	-121	0
abzüglich Steuern Vorjahre	-67	1
	2.049	1.673

Der effektive Steuersatz beträgt 44,4% (Vorjahr 40,5%).

Der leichte Anstieg des effektiven Steuersatzes von 40,5% auf 44,4% ergibt sich aus einem Anstieg der Steuern für Vorjahre, aus einem Gewerbesteuerereffekt aus der Anpassung des entsprechenden Verlustvortrags und aus gestiegenen steuerlichen Modifikationen, insbesondere steuerlich nicht abzugsfähigen Rückstellungen.

38 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

in €	2006	2005
Gewinn den Eigenkapital-Gebnern zurechenbar	2.947.925,21	2.573.183,32
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.464.477,00	4.491.027,05
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,66	0,57

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

(2) Verwässert

in €	2006	2005
Gewinn den Eigenkapital-Gebnern zurechenbar	2.947.925,21	2.573.183,32
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.726.663,92	4.627.477,83
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,62	0,56

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurde die Anzahl der ausgegebenen Aktien insoweit erhöht, als Mitarbeiter Bezugsrechte aus dem Aktienoptionsprogramm besitzen, 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.

Nicht in die Berechnung einbezogen wurde das bedingte Kapital der Gesellschaft in Höhe von 168.097 neuen Stückaktien, das jedoch zukünftig das unverwässerte Ergebnis je Aktien verwässern kann.

39 DIVIDENDE JE AKTIE

Dividenden wurden im Jahr 2006 und 2005 nicht gezahlt.

40 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 IV dargestellt.

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

in T€	2006	2005
Konzernjahresergebnis	2.948	2.573
Anpassungen für...		
Steuern (Erläuterung 37)	2.354	1.754
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	4.487	4.284
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	77	434
Abschreibungen auf sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	41	206
Zuschreibungen sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	-534	-117
(Gewinne/Verluste) aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	-1	170
(Gewinne/Verluste) aus dem Verkauf von immateriellen Vermögensgegenständen	0	36
Aufwand Aktienoptionsprogramm (Erläuterung 14)	303	107
Zinsertrag (Erläuterung 33)	-53	-87
Zinsaufwand (Erläuterung 34)	785	925
Anteil am (Verlust/Gewinn) von at Equity-bewerteten Finanzanlagen (Erläuterung 8)	0	7
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 10)	-294	-11
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Erläuterung 11)	222	-79
Rückstellungen (Erläuterung 20 und 25)	1.015	242
Sonstige zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Erläuterung 12)	261	221
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 22 und 24)	-2.152	670
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	9.459	11.335

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

in T€	2006	2005
Nettobuchwert	724	606
Gewinn (Vorjahr Verlust) aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	1	-170
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	725	436

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

Am Bilanzstichtag verfügt die Gesellschaft über € 11,0 Mio. Kreditlinie bei vier Banken, die mit € 7,9 Mio. nicht in Anspruch genommen wurden.

41 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

(1) Finanzierungsleasing

Essanelle 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 aus dem Verkauf resultierenden Erträge bei Sale and Lease back Geschäften waren nicht wesentlich und wurden im vollen Umfang sofort als Ertrag erfasst. 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 zehn Jahren. Die Tilgung der Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Leasingverträge in Zeiträumen zwischen 4 bis 5 Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 3.166.798,98 (Vorjahr € 3.215.662,93) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 2.052.028,04 (Vorjahr € 1.855.763,88). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 5% und 9% p.a. (Vorjahr zwischen 4,5% und 8%) verzinst.

in €	2006		2005	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	806.338,94	693.245,71	622.421,37	513.321,50
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	1.475.877,46	1.358.782,33	1.479.319,22	1.342.442,38
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	2.282.216,40	2.052.028,04	2.101.740,59	1.855.763,88

(2) 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€ 18.585 (Vorjahr T€ 17.950).

Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 218 (Vorjahr T€ 156).

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

in €	31.12.2006	31.12.2005
Restlaufzeit bis 1 Jahr	17.048.815,78	16.075.790,11
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	38.753.624,70	42.374.530,98
Restlaufzeit über 5 Jahre	7.896.286,19	8.691.715,97
	63.698.726,67	67.142.037,06

(3) Abnahmeverpflichtungen aus Lieferverträgen

Aus einem Abnahmevertrag mit einem Lieferanten besteht ein geschätztes Obligo für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von rund € 6 Mio. (Vorjahr rund € 7 Mio.) für den Zeitraum von fünf Jahren. Ferner beträgt das hieraus resultierende Obligo für Waren geschätzte € 36 Mio. (Vorjahr rd. € 49 Mio).

(4) Bestellobligo

Die Verpflichtungen aus verbindlichen Bestellungen von Sachanlagen sind von untergeordneter Bedeutung.

42 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 die Ausführungen zu den verzinslichen Verbindlichkeiten). Hierdurch bedingt unterliegen die Finanzinstrumente einem Zinsänderungsrisiko. Essanelle setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

43 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratervertrag abgeschlossen, der durch zwei neugefasste Verträge zum 9. Februar 2006 ersetzt wurde. Die aus dem zum Stichtag geltenden Vertrag geleistete Vergütung 2006 beträgt T€ 80 (Vorjahr T€ 75). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 2 (Vorjahr T€ 3) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle Hairline Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle Personals in Höhe von T€ 65 (Vorjahr T€ 56) erbracht. Die Gesamtbezüge des Vorstandes und des Aufsichtsrats sind unter 48 dargestellt.

Herrn Mansen wurde im Jahr 2004 ein Darlehen über T€ 70 zu einem Zinssatz von 4,5% gewährt. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 3 Jahren und ist quartalsweise zu tilgen. Im Geschäftsjahr wurden T€ 23 (Vorjahr T€ 22) getilgt, so dass ein Restwert von T€ 9 zum Jahresende besteht.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2006 folgenden Besitz an Aktien der Essanelle Hair Group AG:

in Stück	Anzahl der Aktien	Anteil am Gesamtvolumen von € 4.595.044
Vorstand	154.402	3,36%
Aufsichtsrat	145.202	3,16%
	299.604	6,52%

Herr Uwe Grimminger (109.422 Aktien; 2,38%, Vorjahr 160.421 Aktien; 3,56%) und Herr Jürgen Tröndle (138.190 Aktien; 3,01%, Vorjahr 155.750 Aktien; 3,46%), hielten zum 31. Dezember 2006 mehr als 1% der von Essanelle ausgegebenen Aktien.

44 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.304 (Vorjahr 2.228) Angestellte, 1.415 (1.364) Teilzeitmitarbeiter und 183 (165) Auszubildende beschäftigt.

45 AUFGLIEDERUNG DER AUFWENDUNGEN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS-PRÜFER 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€	2006	2005
Abschlussprüfung	119	125
sonstige Bestätigungsleistungen	22	18
Steuerberatungsleistungen	75	46
sonstige Leistungen	20	45
	236	234

46 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind nicht eingetreten. Ebenso liegen im Jahr 2007 keine Bereiche vor, in denen die Einstellung der Tätigkeit vorgesehen ist.

47 ERKLÄRUNG NACH CORPORATE GOVERNANCE

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

48 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands im Jahr 2006 betragen T€ 816 (Vorjahr T€ 1.019). Sie verteilen sich wie folgt:

in T€	Uwe Grimminger	Achim Mansen	Gesamt	2005
Grundgehalt erfolgsunabhängig	270	195	465	465
Tantieme erfolgsabhängig	175	127	302	365
Aktienoptionen (beizulegender Zeitwert)	8	5	13	172
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	6	12	18	17
	459	339	798	1.019

Der Anspruch aus Aktienoptionsprogrammen resultiert aus den auf den Vorstand entfallenden Optionsrechten des 2006 begebenen Aktienoptionsprogramms. Hieraus wurden Herrn Uwe Grimminger 19.838 Aktienoptionen (gesamter beizulegender Zeitwert € 63.084,84) und Herrn Achim Mansen 13.225 Aktienoptionen (gesamter beizulegender Zeitwert € 42.055,50) gewährt, die mit dem für diese Tranche ermittelten Fair-Value in Höhe von € 3,18 bewertet wurden. Hierauf entfallen für den Zeitraum 2006 auf Herrn Uwe Grimminger T€ 8 und Herrn Achim Mansen T€ 5.

Gegenüber den beiden Vorstandsmitgliedern bestehen leistungsorientierte Pensionszusagen. Im Berichtsjahr wurden den Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern per Saldo T€ 15 zugeführt.

Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen nach Kürzung um das Planvermögen beträgt T€ 180.

Dabei ergeben sich für Herrn Grimminger ab dem 60. Lebensjahr eine Pensionsleistung von € 3.158,52 monatlich, eine Berufsunfähigkeitsleistung von € 2.976,35 sowie eine Witwenrente.

Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich € 3.628,00, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich € 2.540,00 sowie eine Witwenrente.

Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente.

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

(2) Bezüge des Aufsichtsrats

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

Im Geschäftsjahr 2006 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 137 geleistet.

Düsseldorf, den 16. März 2007

Uwe Grimminger
(Vorstandsvorsitzender)

Achim Mansen
(Vorstand)

AG-BILANZ (HGB)

zum 31. Dezember 2006

AKTIVA

in €	31.12.2006	31.12.2005
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	208.465,92	204.967,52
2. Firmenwerte	13.433.837,33	15.092.188,45
	13.642.303,25	15.297.155,97
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	16.788.429,07	15.154.474,28
2. Geleistete Anzahlungen	133.986,46	358.025,09
	16.922.415,53	15.512.499,37
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Sonstige Ausleihungen	80.743,27	91.600,84
	80.744,27	91.601,84
	30.645.463,05	30.901.257,18
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
1. Waren	6.132.112,32	5.826.432,32
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	104.926,57	253.681,18
2. Sonstige Vermögensgegenstände	1.487.029,25	988.934,05
	1.591.955,82	1.242.615,23
III. Wertpapiere		
1. Eigene Anteile	460.061,88	460.061,88
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.299.414,01	4.018.941,36
	13.483.544,03	11.548.050,79
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	68.106,22	111.065,63
Summe Aktiva	44.197.113,30	42.560.373,60

PASSIVA

in €	31.12.2006	31.12.2005
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.500.000,00
II. Kapitalrücklage	13.595.420,24	17.102.563,50
III. Gewinnrücklagen		
1. Rücklage für eigene Anteile	460.061,88	460.061,88
IV. Bilanzergebnis	0,00	-7.590.558,10
	18.650.526,12	14.472.067,28
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	559.024,00	487.324,00
2. Steuerrückstellungen	668.497,20	364.105,83
3. Sonstige Rückstellungen	5.384.816,17	4.649.573,79
	6.612.337,37	5.501.003,62
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.124.044,36	5.388.000,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.332.599,19	6.000.667,83
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	25.999,00	0,00
4. Sonstige Verbindlichkeiten	10.432.167,26	11.158.613,43
	18.914.809,81	22.547.281,26
D. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	19.440,00	40.021,44
Summe Passiva	44.197.113,30	42.560.373,60

AG–GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2006

in €	2006	2005
1. Umsatzerlöse	117.035.495,30	112.580.158,24
2. Sonstige betriebliche Erträge	2.147.867,93	1.094.066,87
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-11.076.483,83	-10.224.929,19
	108.106.879,40	103.449.295,92
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-53.222.960,00	-52.137.588,01
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung EUR 71.700,00; Vorjahr EUR 157.456,00)	-11.874.344,01	-11.324.268,15
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-5.520.620,41	-5.654.416,62
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-33.063.043,42	-31.192.918,07
	4.425.911,56	3.140.105,07
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens 72.379,07 (davon aus verbundenen Unternehmen EUR 69.377,92; Vorjahr EUR 73.501,18)	73.501,18	
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen EUR 64.472,79; Vorjahr EUR 88.640,19)	98.335,30	125.387,97
9. Abschreibungen auf Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	-26.204,82	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-580.787,46	-744.827,28
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.989.633,65	2.594.166,94
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-578.054,37	-255.275,67
13. Sonstige Steuern	9.484,72	1.133,22
14. Jahresüberschuss	3.421.064,00	2.340.024,49
15. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-7.590.558,10	-9.470.520,71
16. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	4.169.494,10	0,00
17. Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	0,00	-460.061,88
18. Bilanzergebnis	0,00	-7.590.558,10

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 - und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 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 16. März 2007
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Weiler)
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Schollmeyer)
Wirtschaftsprüfer

KONTAKT

Investor Relations, Wirtschaftspresse

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

Fachpresse

PR & Kommunikation
Elisabeth Hammer
Stephanstraße 20a
41464 Neuss
Fon +49(0)2131/15 98-80
Fax +49(0)2131/15 98-15
hammer@hammerpr.de

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Konzept, Text und Gestaltung

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf
visuphil®, Düsseldorf

Produktion

Heining&Müller GmbH, Mülheim a.d.Ruhr

