

Q2 / 2008





---

VORWORT DES VORSTANDES .....	4
------------------------------	---

## KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG .....	6
DIE AKTIE .....	11
AUSBLICK .....	12

## VERKÜRZTER KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

KONZERN-BILANZ .....	14
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG .....	16
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG .....	17
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS .....	18
KONZERN-KURZANHANG .....	19

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER (BILANZEID) .....	20
BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT .....	21

## VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem guten Verlauf des zweiten Quartals konnten wir unsere positive Entwicklung zum Jahresanfang weiter fortsetzen und damit auch für das gesamte erste Halbjahr unsere wesentlichen Umsatz- und Ertragskennzahlen gegenüber dem Vorjahr verbessern. Wir liegen damit ganz im Rahmen unserer Planungen und gehen deshalb heute davon aus, für das Geschäftsjahr 2008 ein Umsatzwachstum von 5–10% bei überproportional steigenden Erträgen zu erwirtschaften. Die aktuelle Eintrübung der inländischen Konjunktur, die sich auch im Einzelhandel zeigt, kann dabei natürlich auch unsere Entwicklung beeinflussen. Bei aller Vorsicht, mit der wir unsere Prognosen abgeben, sind wir aber überzeugt davon, unsere Ziele im operativen Geschäft für 2008 zu erreichen.

Unseren strategischen Weg konsequenten und nachhaltigen Wachstums wollen wir auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Um dies zu ermöglichen, arbeiten wir derzeit an der Positionierung unserer Markenkonzepete. Zwar können wir selbstbewusst sagen, dass unsere Aufstellung und die Marktabdeckung durch unsere Konzepte essanelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress, JT by essanelle und TOP TEN sowie die Beauty Hair Shops mindestens in Deutschland einzigartig und konkurrenzlos sind – trotzdem muss es unser Ziel sein, auch die Konzepte und ihre Struktur stetig zu verbessern.

Vor diesem Hintergrund haben wir in den vergangenen Monaten unsere Markenauftritte analysiert, eine weitere Schärfung unserer Konzepte geplant und werden diese nun sukzessive umsetzen. Unsere Ziele lauten dabei, noch genauer die identifizierten Zielgruppen zu erreichen und gleichzeitig mögliche Überschneidungen der Konzepte zu vermeiden. Die wesentlichen Maßstäbe hierfür sind – neben dem Alter der Zielgruppen, das als wichtiger Faktor in jedes Konzept einfließt – das jeweilige Preislevel und der jeweilige Dienstleistungsumfang. Eine unserer Schlussfolgerungen in diesem strategischen Prozess bezog sich dabei vor allem auf das größte und umsatz- wie ertragsmäßig wichtigste Konzept unseres Unternehmens: essanelle Ihr Friseur. Im Zuge einer deutlichen Revitalisierung dieser Marke werden wir unseren Auftritt verändern und die Salons in Zukunft exklusiver gestalten. Dazu zählt auch, dass wir bisherige JT-Salons in dieses Konzept integrieren und nur noch eine kleine Zahl als absolute Premium-Salons unter der Marke JT führen werden. Wir erreichen mit dieser Revitalisierung eine deutliche Aufwertung. Wir sind fest davon überzeugt, damit mittelfristig wieder eine wesentlich größere Kundengruppe ansprechen zu können und machen dieses Konzept darüber hinaus auch noch interessanter für hervorragende Friseure. Auf diesem Weg wollen wir innerhalb der kommenden 2–4 Jahre den langjährigen Trend abnehmender Umsätze umkehren und auch bei essanelle Ihr Friseur wieder wachsen. Wir werden hierfür in diesem und auch im nächsten Jahr investieren. Aufgrund unserer guten Liquiditäts- und Ertragssituation können wir dies weitgehend aus eigenen Mitteln und ohne deutliche Abstriche an unseren Ertragszielen gestalten. Mittelfristig werden wir dann auch in diesem Konzept deutliche zusätzliche Wachstumspotenziale ausschöpfen können.

Neben der Revitalisierung von essanelle Ihr Friseur und leichteren Anpassungen in anderen Konzepten haben wir auch unsere Strategie bezüglich unserer Vermietergruppen überarbeitet. Unser Ziel lautet hier, Zweit- und Drittplatzierungen in ein und demselben Kaufhaus oder Einkaufszentrum vermehrt möglich zu machen und damit die Umsätze je Gesamtstandort zu erhöhen. So werden wir uns mit den JT-Salons ausschließlich auf Premium-Standorte konzentrieren und unsere HairExpress-Salons bis auf wenige Ausnahmen ausschließlich in Verbrauchermärkten platzieren. essanelle Ihr Friseur wird zukünftig in Kauf- und Warenhäusern sowie Einkaufszentren zu finden sein, ebenso wie unsere Beauty Hair Shops, die in räumlicher Nähe zu diesen Salons platziert sein werden. Auch Super Cut wird diese Aufstellung nachvollziehen – hier setzen wir jedoch zusätzlich auf freie Standorte. Letzteres gilt wie in der Vergangenheit so auch zukünftig für TOP TEN. Bei diesem Konzept haben sich die freien Lagen absolut bewährt. Insgesamt können wir mit dieser Aufstellung in passenden Kauf- und Warenhäusern sowie in Einkaufszentren durchaus bis zu drei Outlets platzieren, die sich an völlig unterschiedliche, jedoch alle in diesem Umfeld anzutreffenden Zielgruppen richten. Unsere hervorragenden Beziehungen zu unseren großen Vermietern können wir somit – zu beiderseitigem Vorteil – noch besser zur Generierung weiterer Umsätze nutzen.

Diese strategischen Anpassungen bedeuten keine neue Richtung in unserer grundsätzlichen Aufstellung, sondern sie stellen eine klarere Positionierung und eine Verbesserung unseres Systems bereits jetzt sehr zielgruppenorientierter Markenkonzeppte dar. Mittelfristig sichern sie uns eine Verstetigung unseres Wachstumskurses. Die Umsetzung dieser hier skizzierten Prozesse wird sicher nicht von heute auf morgen abgeschlossen sein, sie erfordert Investitionen, die wir in diesem Jahr auf 1–1,5 Mio. Euro beziffern. Aber diese Investition lässt uns langfristig unseren Weg fortsetzen, die Konsolidierung des Friseurmarktes zu beschleunigen sowie Umsatz- und Ertragswachstum zu generieren.

Somit sehen wir sehr gute Perspektiven für die Essanelle Hair Group AG – sowohl für das Jahr 2008 als auch für die kommenden Jahre.

Der Vorstand



Achim Mansen  
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk  
(Vorstand)



Dirk Wiethölter  
(Vorstand)

## WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group AG blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr 2008 zurück. Die Steigerung der Umsätze und Erträge im ersten Quartal konnte im zweiten Quartal fortgesetzt werden. Mit einer Umsatzsteigerung von 6,1% auf 63,6 Mio. Euro entwickelte sich das Unternehmen im Rahmen der eigenen Erwartungen und erneut besser als der Branchendurchschnitt. Die Erlösentwicklung liegt damit ebenfalls über der Entwicklung des Einzelhandels, dessen Bilanz für das erste Halbjahr nach Angaben des HDE (Hauptverband des Deutschen Einzelhandels) leicht gedämpft ausfällt. Mit einem nominalen Umsatzanstieg von 1,5% und einem realen Umsatzrückgang von bis zu 1% bleibt der Einzelhandel hinter den Erwartungen zurück und korrigiert seine Zielgrößen für 2008 von 2% auf 1,5%. In der Friseurdienstleistungsbranche wurden darüber hinaus im zweiten Quartal erste Tarifabschlüsse getätigt. So wurden beispielsweise die Tarifgehälter für NRW um rund 10% gesteigert. Abschlüsse für weitere Tarifgebiete werden in den kommenden Monaten erwartet, so dass dann auch die Auswirkungen auf das Unternehmen abgeschätzt werden können.

Die Essanelle Hair Group eröffnete im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres 23 neue Salons. Das zu Beginn des Jahres prognostizierte Ziel von 50 Neueröffnungen in 2008 bleibt damit richtungweisend für das Unternehmen.

Die positive Entwicklung der einzelnen Salonkonzepte hält sowohl auf Quartals- als auch auf Halbjahresbasis an: Das junge und trendige Konzept TOP TEN erreichte innerhalb des Salonspektrums der Essanelle Hair Group im ersten Halbjahr 2008 den größten Umsatzanstieg. Der Halbjahresumsatz lag hier bei 2,8 Mio. Euro und damit um 65,6% über dem Vorjahreswert von 1,7 Mio. Euro. Den stetigen Trend zu mehr Preisbewusstsein bildet die Essanelle Hair Group vor allem mit ihrem Konzept HairExpress zielgruppenadäquat ab. Hier stieg der Umsatz um 25,4% auf 12,8 Mio. Euro (Vorjahr: 10,2 Mio. Euro). Die Marke Super Cut erwirtschaftete einen Umsatz in Höhe von 10,1 Mio. Euro nach 9,6 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Das Konzept JT by essanelle konzentriert sich vor allem auf den Kundkreis, der großen Wert auf exklusiven Friseurservice legt. Im ersten Halbjahr 2008 konnte ein Umsatz von 2,1 Mio. Euro generiert werden (Vorjahr: 2,2 Mio. Euro). essanelle Ihr Friseur erwirtschaftete in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres 32,9 Mio. Euro. Nach 33,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum bedeutet dies einen leichten Umsatzrückgang für das Konzept mit dem breitesten Leistungsspektrum. Die Beauty Hair Shops, ein eigens auf den Verkauf friseurexklusiver Produkte spezialisiertes Konzept, konnten ihren Umsatz um 17,1% auf 2,8 Mio. Euro steigern.

Als Friseurunternehmen erwirtschaftet die Essanelle Hair Group traditionell den größten Umsatz durch das Dienstleistungsgeschäft. Im Vorjahreshalbjahr lag dieser bei 50,6 Mio. Euro (84,5% am Gesamtumsatz) und stieg im ersten Halbjahr 2008 auf 53,4 Mio. Euro, was einem Anteil von 84,0% am Gesamtumsatz entspricht. Durch den Verkauf fri-seurexklusiver Produkte in den darauf spezialisierten Beauty Hair Shops sowie in den Salons konnte in den ersten sechs Monaten ein Umsatz von 10,2 Mio. Euro oder 16,0% am Gesamtumsatz erwirtschaftet werden (Vorjahr: 9,3 Mio. Euro).

Konzepte	1. Halbjahr 2008			1. Halbjahr 2007		
	Anz. Salons	Mitarbeiter <sup>1</sup>	Umsätze Mio. €	Anz. Salons	Mitarbeiter <sup>1</sup>	Umsätze Mio. €
essanelle Ihr Friseur	329	2.280	32,9	340	2.400	33,8
Super Cut	89	489	10,1	89	481	9,6
HairExpress	159	905	12,8	126	728	10,2
TOP TEN	31	177	2,8	22	123	1,7
JT by essanelle	14	107	2,1	15	119	2,2
Beauty Hair Shop	27	90	2,8	24	79	2,4
<b>Gesamt</b>	<b>649</b>	<b>4.048</b>	<b>63,6</b>	<b>616</b>	<b>3.930</b>	<b>59,9</b>

<sup>1</sup> ohne Overhead

## ERTRAGSENTWICKLUNG

Mit Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Essanelle Hair Group lässt sich auf der Basis gestiegener Umsätze wie bereits im ersten Quartal eine Steigerung beim Personal- und Materialaufwand feststellen. Der Personalaufwand beläuft sich im ersten Halbjahr 2008 auf 34,7 Mio. Euro nach 33,4 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Dies resultiert aus dem stetigen Zuwachs an Salons und den damit verbundenen Neueinstellungen. Insgesamt konnte jedoch die Personalkostenquote auf 54,6% (Vorjahr: 55,7%) gesenkt werden. Der Materialaufwand erhöhte sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2008 auf 6,0 Mio. Euro nach 5,3 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Materialaufwandsquote stieg damit um 0,6 Prozentpunkte auf 9,6%. Die Mieten und Mietnebenkosten stiegen von 11,3 Mio. Euro auf 11,8 Mio. Euro. Eine Steigerung verzeichneten ebenfalls die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die sich auf 6,1 Mio. Euro nach 5,3 Mio. Euro im Vorjahr erhöhten.

Für das erste Halbjahr 2008 ergibt sich damit ein EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) in Höhe von 5,3 Mio. Euro. Dies bedeutet eine Steigerung von 3,3% gegenüber dem Vorjahresvergleichswert von 5,2 Mio. Euro. Aufgrund leicht erhöhter Abschreibungen von 2,4 Mio. Euro auf 2,6 Mio. Euro liegt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) mit 2,8 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Das Vorsteuerergebnis (EBT) stieg um 4,2% von 2,4 Mio. Euro auf 2,5 Mio. Euro. Der Konzernhalbjahresüberschuss erhöhte sich um 3,4% von 1,4 Mio. Euro auf 1,5 Mio. Euro. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie beträgt 0,33 Euro (Vorjahr: 0,32 Euro).

## BILANZ, INVESTITIONEN UND LIQUIDITÄT

Auf der Aktivseite der Bilanz zum 30.06.2008 ergab sich bei den Sachanlagen eine Erhöhung um 0,8 Mio. Euro, die im Wesentlichen auf Neueröffnungen von Salons zurückzuführen ist.

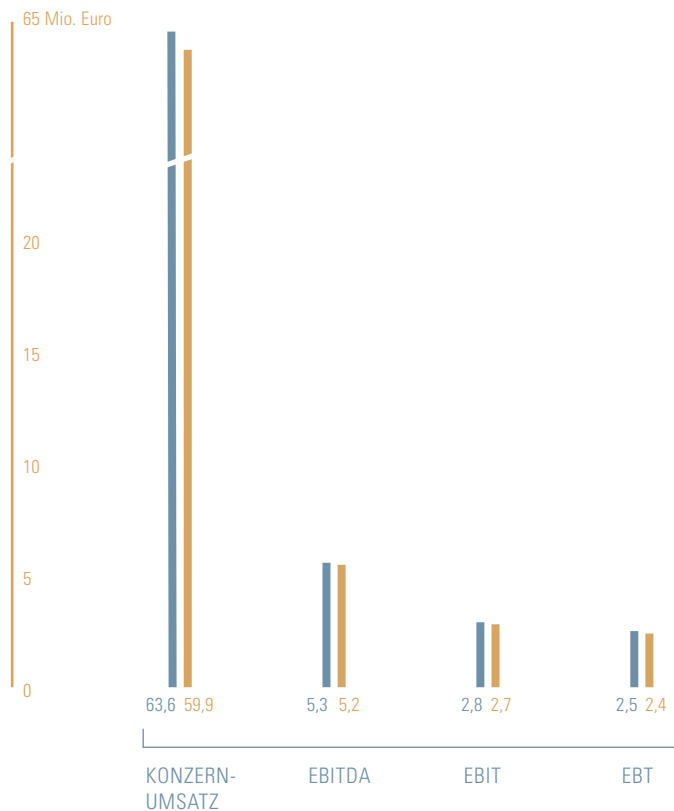
Demgegenüber kam es bei Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalenten zu einer Verminderung um 3,1 Mio. Euro, was durch die Dividendenzahlung (2,3 Mio. Euro) sowie die Begleichung von Verbindlichkeiten verursacht ist.

Sonstige Rückstellungen liegen mit 5,5 Mio. Euro um 0,2 Mio. Euro über dem Vorjahresvergleichswert. Während die Steuerverbindlichkeiten ergebnisbedingt angestiegen sind, haben sich alle übrigen Verbindlichkeiten aufgrund von Tilgungen vermindert.

Die Bilanzsumme lag zum 30.06.2008 bei 53,0 Mio. Euro (31.12.2007: 55,1 Mio. Euro). Aufgrund der Verminderung der Bilanzsumme stieg die Eigenkapitalquote leicht von 53% zum 31.12.2007 auf 53,8% zum Halbjahresende.

Das Investitionsvolumen der Essanelle Hair Group AG betrug in den ersten sechs Monaten 2008 rund 3,4 Mio. Euro gegenüber 2,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Dies zeigt die fortgesetzte Wachstumsstrategie mit der Neueröffnung von 23 Salons im bisherigen Jahresverlauf. In diese neuen Salons wurden insgesamt 1,9 Mio. Euro investiert. In die Renovierung bestehender Salons – vor allem im Rahmen der Revitalisierung des Konzeptes essanelle Ihr Friseur – flossen 1,2 Mio. Euro und 0,3 Mio. Euro in sonstige Investitionen.

■ 1. Halbjahr 2008 ■ 1. Halbjahr 2007



Im Gegensatz zum ersten Quartal, in dem die Cashflow-Rechnung der Essanelle Hair Group noch einen Nettomittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit gezeigt hat, konnte nach insgesamt sechs Monaten ein Nettomittelzufluss in Höhe von 3,6 Mio. Euro erwirtschaftet werden. Dies ist eine deutliche Steigerung nach einem Zufluss von 1,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum und zeigt die starke Liquiditätssituation des Unternehmens. Der Nettomittelabfluss aus Investitionen betrug im ersten Halbjahr 3,1 Mio. Euro und liegt damit über dem Vorjahreswert von 2,5 Mio. Euro. Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit zeigt durch die Dividendenzahlungen des Unternehmens in Höhe von 2,3 Mio. Euro einen Nettomittelabfluss von insgesamt 3,6 Mio. Euro. Damit ergibt sich nach dem ersten Halbjahr insgesamt eine Nettoabnahme an Zahlungsmitteln von 3,1 Mio. Euro (Vorjahr: 2,6 Mio. Euro) und ein Zahlungsmittelbestand in Höhe von 2,9 Mio. Euro zum 30.06.2008 (Vorjahr: 2,7 Mio. Euro).

#### ENTWICKLUNG DER KOSTEN UND PREISE

Die wesentlichen Kostenfaktoren, wie Mieten, Liefer- oder Beschaffungspreise, wiesen bis auf die üblichen konjunkturellen Anpassungen keine bemerkenswerten Schwankungen auf. Die Preise des Unternehmens wurden ausschließlich im geschäftsüblichen Ausmaß verändert.

#### MITARBEITER

Resultierend aus der fortwährenden Wachstumsstrategie, die das Unternehmen verfolgt, stieg die Zahl der Mitarbeiter auch im zweiten Quartal weiter an. Zum 30. Juni 2008 beschäftigte die Essanelle Hair Group AG 4.152 Angestellte. Die Zahl der Teilzeitarbeitskräfte machte in diesem Zeitraum 37% aus. Zum entsprechenden Zeitpunkt des Vorjahres betrug die Zahl der Mitarbeiter 4.021 (Teilzeitarbeitskräfte: 36%).

#### RISIKOBERICHT

Die ausführliche Erläuterung des Risikoberichts der Essanelle Hair Group AG ist im Geschäftsbericht 2007 auf den Seiten 36 und 37 nachzulesen. Neben den beschriebenen Unternehmens- und Marktrisiken sowie den dazugehörigen Maßnahmen zur Risikobekämpfung durch das Risikomanagement-System existieren nach Ansicht des Unternehmens für das weitere Geschäftsjahr keine zusätzlichen Risiken.

## DIE AKTIE

Der Aktienkurs der Essanelle Hair Group AG verlief im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres bis zur Auszahlung der Dividende relativ stabil. Der Schlusskurs in Xetra zum 30.06.2008 lag bei 8,70 Euro, während das bisherige Jahreshoch von 9,80 Euro im Januar erreicht wurde. Im zweiten Quartal notierte die Aktie in einer Bandbreite von 8,25 bis 9,56 Euro.

Im Fokus der Investor Relations-Arbeit stand im zweiten Quartal die Hauptversammlung der Essanelle Hair Group. Diese fand am 17.06.2008 in Düsseldorf statt. Der Vorstand berichtete den anwesenden Aktionären über das abgelaufene Geschäftsjahr 2007 und gab einen Ausblick auf das laufende Jahr 2008. Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens wurde in diesem Jahr eine Dividendenausschüttung vorgenommen.

### AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND 30. JUNI 2008)

Saxonia .....	89,76%
Freefloat gemäß Deutsche Börse .....	10,24%

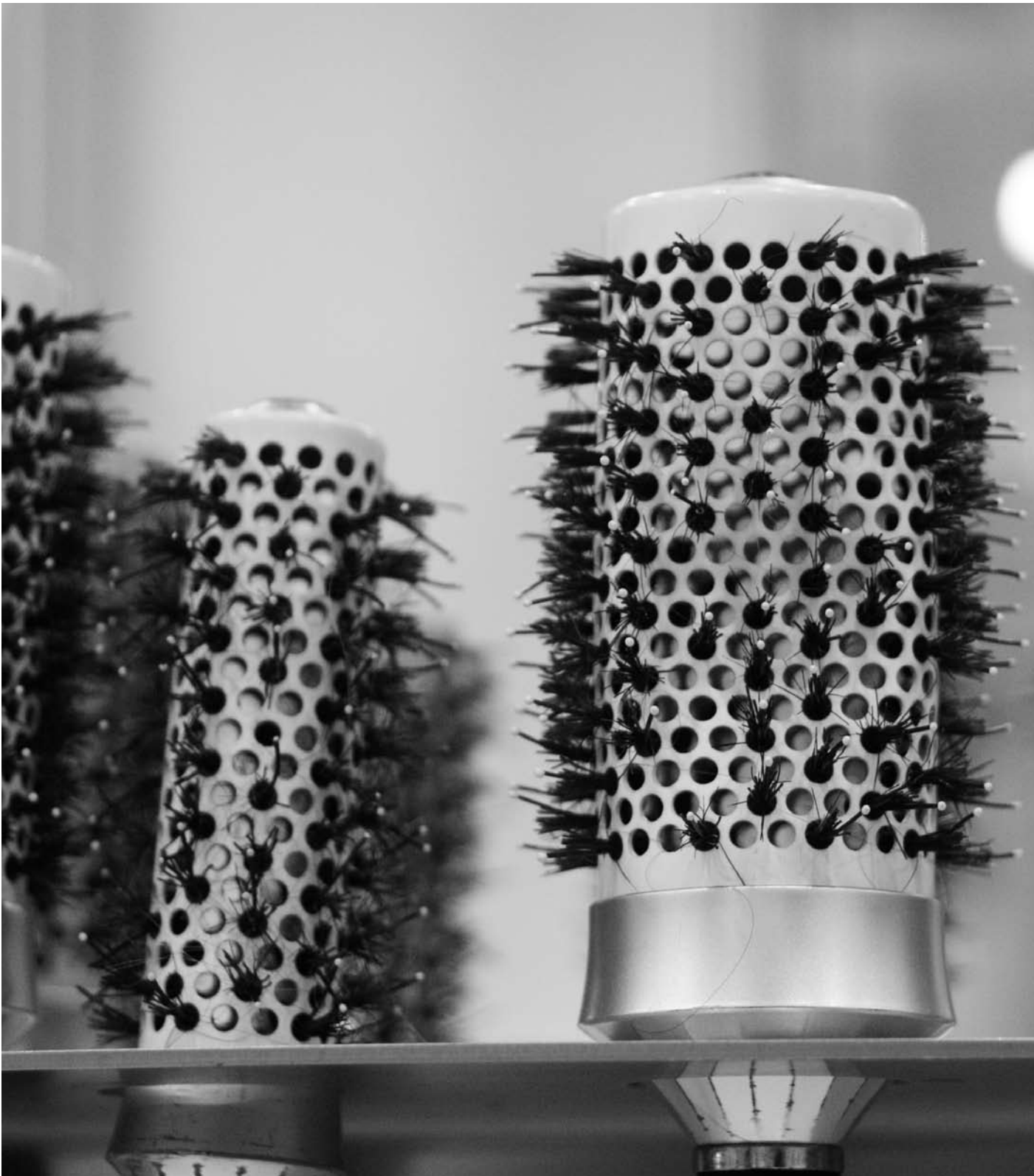
### DATEN ZUR AKTIE IM 1. HALBJAHR 2008

Höchstkurs Xetra .....	9,80 Euro
Tiefstkurs Xetra .....	8,25 Euro
Entwicklung 01.01. – 30.06.2008 .....	-11,22%
Kurs zum 30.06.2008 Xetra .....	8,70 Euro
Zugelassenes Kapital .....	4.595.044 Euro
Marktkapitalisierung zum 30.06.2008 .....	40,0 Mio. Euro
Free Float .....	4,1 Mio. Euro

## AUSBLICK

Nach einem positiv verlaufenen ersten Halbjahr hält der Vorstand weiter an den prognostizierten Zielen für das Geschäftsjahr 2008 fest. Nachdem im ersten Halbjahr bereits 23 neue Salons eröffnet werden konnten, sollen in den nächsten sechs Monaten rund 27 neue Salons hinzukommen, um das Ziel von 50 Saloneröffnungen in diesem Jahr zu realisieren. Trotz der nach unten korrigierten Zielgrößen des Verbandes des deutschen Einzelhandels, der in diesem Jahr nur noch mit einem Wachstum von 1,5% nach ursprünglich 2,0% rechnet, gehen wir davon aus, die Umsatz- und Ertragsziele im operativen Geschäft zu erreichen. Eine Abweichung ist nur bei einer sehr deutlichen Eintrübung der Konsumnachfrage zu erwarten.

Neben den rein wirtschaftlichen Zielen werden wir im zweiten Halbjahr auf Basis unserer angepassten Strategie unsere Maßnahmen in der Personalentwicklung weiter vorantreiben und die Revitalisierung der Marke essanelle Ihr Friseur sukzessive umsetzen. Je nach Höhe des hier tatsächlich anfallenden Aufwands kann dies unsere Ertragskennzahlen in geringfügigem Umfang beeinflussen.



## KONZERN-BILANZ (IFRS)

zum 30. Juni 2008

### AKTIVA

in €	30.06.2008	31.12.2007
<b>VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Sachanlagen	22.296.020,63	21.493.076,73
Geschäfts- oder Firmenwert	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	148.297,07	177.257,44
Sonstige Ausleihungen	83.683,97	88.877,88
	<b>42.086.873,77</b>	<b>41.318.084,15</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Sonstige Ausleihungen	10.815,16	10.815,16
Vorräte	6.647.154,84	6.601.628,87
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	193.306,99	214.077,60
Sonstige Vermögenswerte	1.096.890,79	920.612,76
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.938.445,63	6.077.784,93
	<b>10.886.613,41</b>	<b>13.824.919,32</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>	<b>52.973.487,18</b>	<b>55.143.003,47</b>

## PASSIVA

in €	30.06.2008	31.12.2007
<b>EIGENKAPITAL</b>		
<b>Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens</b>		
<b>zustehendes Kapital und Rücklagen</b>		
Gezeichnetes Kapital	4.535.044,00	4.535.044,00
Kapitalrücklage	15.754.708,68	15.702.463,44
Gewinnrücklagen	8.200.329,94	8.979.264,34
	<b>28.490.082,62</b>	<b>29.216.771,78</b>
<b>SCHULDEN</b>		
<b>Langfristige Schulden</b>		
Finanzschulden	6.102.478,56	7.200.220,76
Latente Steuerverbindlichkeiten	3.592.796,38	3.157.000,00
Pensionsrückstellungen	178.076,00	160.076,00
Sonstige Rückstellungen	770.217,80	738.737,38
	<b>10.643.568,74</b>	<b>11.256.034,14</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Finanzschulden	3.239.856,37	3.264.094,25
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.377.497,70	3.461.653,92
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	1.014.464,97	639.380,67
Sonstige Verbindlichkeiten	2.528.986,13	2.801.288,88
Sonstige Rückstellungen	4.679.030,65	4.503.779,83
	<b>13.839.835,82</b>	<b>14.670.197,55</b>
<b>Summe Schulden</b>	<b>24.483.404,56</b>	<b>25.926.231,69</b>
<b>Summe Eigenkapital und Schulden</b>	<b>52.973.487,18</b>	<b>55.143.003,47</b>

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2008

in €	01.01.-30.06.08	01.01.-30.06.07	01.04.-30.06.08	01.04.-30.06.07
Umsatzerlöse	63.560.654,88	59.879.772,35	32.266.381,68	30.492.873,14
Sonstige betriebliche Erträge	418.273,98	565.383,85	200.365,16	389.903,75
Materialaufwand	-5.986.981,25	-5.332.504,44	-3.073.082,01	-2.768.341,89
Personalaufwand	-34.677.487,63	-33.359.772,95	-17.442.891,79	-16.833.544,00
Abschreibungen	-2.569.715,42	-2.437.820,67	-1.309.238,22	-1.216.331,45
Mieten und Mietnebenkosten	-11.846.369,42	-11.301.503,39	-6.001.279,63	-5.402.633,14
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-6.126.368,87	-5.280.904,55	-3.014.734,00	-2.987.297,48
<b>Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit</b>	<b>2.772.006,27</b>	<b>2.732.650,20</b>	<b>1.625.521,19</b>	<b>1.674.628,93</b>
Finanzierungserträge	59.947,94	29.029,35	30.504,16	12.903,19
Finanzierungsaufwendungen	-331.406,27	-361.258,80	-157.961,93	-178.364,89
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-271.458,33</b>	<b>-332.229,45</b>	<b>-127.457,77</b>	<b>-165.461,70</b>
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>2.500.547,94</b>	<b>2.400.420,75</b>	<b>1.498.063,42</b>	<b>1.509.167,23</b>
Steueraufwand	-1.011.961,18	-960.168,26	-600.942,53	-603.666,85
<b>Konzernhalbjahresüberschuss</b>	<b>1.488.586,76</b>	<b>1.440.252,49</b>	<b>897.120,89</b>	<b>905.500,38</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>				
- unverwässert	0,33	0,32		
- verwässert	0,30	0,29		

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2008

in T€	30.06.2008	30.06.2007
<b>1. CASH FLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel	4.094	2.273
Gezahlte Zinsen	-309	-276
Gezahlte Ertragssteuern	-223	-492
<b>Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.562</b>	<b>1.505</b>
<b>2. CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>		
Erwerb von Sachanlagen	-3.198	-2.548
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	13	11
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-11	-23
Auszahlungen Ausleihungen	0	-1
Rückzahlungen Ausleihungen	5	18
Darlehensrückzahlungen von nahestehenden Personen	0	9
Erhaltene Zinsen	57	29
<b>Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-3.134</b>	<b>-2.505</b>
<b>3. CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>		
Dividendenzahlungen	-2.268	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	451	0
Rückzahlung von Finanzschulden	-1.751	-1.588
<b>Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-3.568</b>	<b>-1.588</b>
Netto-Abnahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-3.141	-2.588
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	6.078	5.321
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Halbjahresende</b>	<b>2.938</b>	<b>2.733</b>

## VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 30. Juni 2008

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Summe Eigenkapital
<b>Stand am 01.01.2007</b>	<b>4.535.044,00</b>	<b>15.422.954,30</b>	<b>4.413.771,29</b>	<b>24.371.769,59</b>
Konzernjahresergebnis			4.565.493,05	4.565.493,05
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen		279.509,14		279.509,14
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen III und IV)				0,00
<b>Stand am 31.12.2007</b>	<b>4.535.044,00</b>	<b>15.702.463,44</b>	<b>8.979.264,34</b>	<b>29.216.771,78</b>
<b>Stand am 01.01.2008</b>	<b>4.535.044,00</b>	<b>15.702.463,44</b>	<b>8.979.264,34</b>	<b>29.216.771,78</b>
Gewinnausschüttung			-2.267.521,16	-2.267.521,16
Konzernhalbjahresüberschuss			1.488.586,76	1.488.586,76
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen		52.245,24		52.245,24
<b>Stand am 30.06.2008</b>	<b>4.535.044,00</b>	<b>15.754.708,68</b>	<b>8.200.329,94</b>	<b>28.490.082,62</b>

## KONZERN-KURZANHANG

### RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS UND ALLGEMEINE HINWEISE

Dieser Halbjahresbericht wurde nach den aktuellen Rechnungslegungsvorschriften International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften entsprechen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2007. Daher ist der Zwischenabschluss im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 und dessen Anhang zu sehen, auf den wir im Übrigen verweisen.

Der Konzernzwischenabschluss wurde nicht geprüft, sondern einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

### KONSOLIDIERUNGSKREIS

Es sind in den ersten sechs Monaten 2008 keine Änderungen im Konsolidierungskreis vorgenommen worden.

### SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Voraussetzungen für eine Segmentberichterstattung sind weder in regionaler noch in sachlicher oder organisatorischer Hinsicht gegeben. Weitere Informationen dazu gibt der Anhang im Geschäftsbericht 2007 auf Seite 66.

### ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie beträgt in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres 0,33 Euro (Vorjahr: 0,32 Euro). Das verwässerte Ergebnis je Aktie beträgt in diesem Zeitraum 0,30 Euro (Vorjahr: 0,29 Euro).

### GEZAHLTE DIVIDENDE

Die Hauptversammlung beschloss am 17. Juni 2008, erstmals eine Dividende von 0,50 Euro je Aktie auszuschütten. Bei einer Aktienzahl in Höhe von 4.535.044 Stück entspricht dies einer gezahlten Dividende von 2.267.522 Euro.

### EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem 30. Juni 2008 sind keine weiteren wesentlichen Ereignisse eingetreten.

### GESCHÄFTE MIT NAHE STEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Die Geschäftsvorfälle mit nahe stehenden Unternehmen und Personen sind im Geschäftsbericht 2007 auf Seite 105 nachzulesen.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER (BILANZEID)

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.



Achim Mansen  
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk  
(Vorstand)



Dirk Wiethölter  
(Vorstand)

## BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

### AN DIE ESSANELLE HAIR GROUP AG, DÜSSELDORF

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus verkürzter Bilanz, verkürzter Gewinn- und Verlustrechnung, verkürzter Kapitalflussrechnung, verkürzter Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2008, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind.

Düsseldorf, den 18. August 2008

PricewaterhouseCoopers

Aktiengesellschaft

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Bibiana Bolsenkötter)

Wirtschaftsprüfer

(ppa. Dietrich 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

### Allgemeine Presse

Advisa Wirtschaftskommunikation GmbH  
Am Sportplatz 4  
40789 Monheim  
Fon +49(0)2173/96 65-5  
Fax +49(0)2173/96 65-65  
contact@advisa-gruppe.de

### Fachpresse

PR & Kommunikation  
Elisabeth Hammer  
Hansastraße 14c  
41460 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  
Fotos: Uwe Sülflohn, Waltrop



Q2 / 2008

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](mailto:kontakt@essanelle-hair-group.com)

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