



GESCHÄFTSBERICHT 2001



GESCHÄFTSBERICHT 2001

ESSANELLE HAIR GROUP



KENNZAHLEN

	2000	2001	Veränderung
<b>UMSATZ</b>			
Konzern	108,0 Mio. EUR	118,0 Mio. EUR	+9,3 %
essanelle Ihr Friseur	86,7 Mio. EUR	87,4 Mio. EUR	+0,8 %
Jürgen Tröndle by essanelle	5,9 Mio. EUR	6,0 Mio. EUR	+1,7 %
Super Cut	7,4 Mio. EUR	11,9 Mio. EUR	+59,6 %
HairExpress	4,5 Mio. EUR	4,8 Mio. EUR	+5,8 %
mod's hair	0,7 Mio. EUR	4,4 Mio. EUR	+570 %
Beauty Hair Shops	0,2 Mio. EUR	0,7 Mio. EUR	+322 %
<b>EBITDA</b>			
EBITDA	6,6 Mio. EUR	6,5 Mio. EUR	-1,5 %
EBITDA nach IPO-Kosten	6,1 Mio. EUR	5,7 Mio. EUR	-6,6 %
<b>EBIT</b>			
EBIT	0,6 Mio. EUR	-0,8 Mio. EUR	-
EBIT nach IPO-Kosten	0,2 Mio. EUR	-1,6 Mio. EUR	-
<b>EBT</b>			
EBT	-1,7 Mio. EUR	-2,9 Mio. EUR	-70,6 %
EBT nach IPO Kosten	-2,1 Mio. EUR	-3,8 Mio. EUR	-80,93 %
<b>Ergebnis je Aktie</b>			
(Jahresdurchschnitt – 3.647.337 Stück)		-0,93 EUR	
<b>Ergebnis je Aktie</b>			
(Stand 31.12.01 – 4.500.000 Stück)		-0,72 EUR	
<b>Cash Flow aus laufender</b>			
<b>Geschäftstätigkeit</b>	2,5 Mio. EUR	5,7 Mio. EUR	+128 %
Mitarbeiter	4.500	4.693	+4,3 %
Zahl der Aktien	-	4,5 Mio.	
Streubesitz	-	29,99 %	

02	VORWORT DES VORSTANDES
04	UNTERNEHMENSPORTRÄT/MILESTONES 2001
08	DIE STRATEGIE
10	ERFOLGSKONZEPTE
14	DIE AKTIE
16	BERICHT DES AUFSICHTSRATES
ESSANELLE HAIR GROUP AG KONZERNJAHRESABSCHLUSS	
18	KONZERNLAGEBERICHT
24	KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2001
26	KONZERN-GEWINN- UND VERLUST-RECHNUNG
31	KONZERNANHANG ZUM JAHRESABSCHLUSS
71	BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Börsensituation und auch die Konjunkturlage hellen sich auf. Wie für viele andere Unternehmen sind das auch für die Essanelle Hair Group AG und unsere Aktionäre gute Nachrichten. Nachdem unser Börsengang noch zu Zeiten der seit Jahren schlechtesten Stimmung für IPOs stattfand und auch wir uns nach einem guten ersten Geschäftshalbjahr im dritten Quartal den rezessiven Konjunkturtendenzen nicht mehr entziehen konnten, scheint sich die gesamte Lage jetzt zu verbessern. Ein gutes viertes Quartal konnte unser Jahresergebnis noch leicht verbessern – auch unter hohem Einsatz unserer Mitarbeiter und durch punktuelle Maßnahmen auf der Kostenseite, mit denen wir der Gesamtentwicklung gegenübergestellt hatten. Unter dem Strich verzeichneten wir eine Umsatzsteigerung von fast 10% auf Mio. EUR 118 und ein Betriebsergebnis von Mio. EUR –0,7.

Ins Jahr 2002 gehen wir jetzt konzentriert und optimistisch. Auch wenn der Jahresanfang noch schwierig wird, verbessert sich die Konjunktur von Monat zu Monat und dies wird auch den Börsen nach zwei Jahren Baisse neuen Schwung verleihen. Wir wollen diese Entwicklung nutzen, um unsere Umsätze weiter mit der geplanten Dynamik – vor allem organisch – zu steigern und wieder in die schwarzen Zahlen zu gelangen. Dies sollte sich dann auch im Kurs der Aktie der Essanelle Hair Group AG widerspiegeln.

Priorität hat im laufenden und auch im folgenden Geschäftsjahr die Rentabilität der

Essanelle Hair Group AG. Wir wollen deshalb vor allem in den Bereichen wachsen, die margenstark sind und Marktpotenziale besitzen. Dazu zählt unter unseren Salonkonzepten insbesondere Super Cut. Die Zielgruppe der 16- bis 29-Jährigen nimmt dieses trendige Konzept gut an und macht es erfolgreich. Eine klare Lifestyle- und Imageorientierung sorgt zusammen mit einer reduzierten, aber exakt auf die Zielgruppe zugeschnittenen Leistung für gute Umsätze und Erträge. Nachdem wir in 2001 bereits die Zahl der Salons von 41 auf 55 erhöht haben, planen wir auch im laufenden Geschäftsjahr 24 Neueröffnungen.

Seit 2001 forciert die Essanelle Hair Group AG den Verkauf von friseur exklusiven Artikeln zusätzlich in spezialisierten Shops. In den Salons liegt unser Verkaufsanteil bereits deutlich über dem Branchendurchschnitt. Dies haben wir mit der Eröffnung von Beauty Hair Shops – reinen Verkaufsauslets in räumlicher Nähe zu unseren Salons – weiter ausgebaut. Da Verkaufsumsätze naturgemäß eine günstigere Kostenstruktur aufweisen, als dies in den Friseursalons der Fall ist, liegt auch die Ertragsmarge der Beauty Hair Shops höher. Wir haben den eigentlichen Startschuss für dieses Konzept im zweiten Halbjahr 2001 gegeben und bis Jahresende bereits acht Shops eröffnet. Im laufenden Geschäftsjahr sollen noch einmal elf weitere hinzukommen. In den kommenden drei Jahren sollen die Umsätze bis auf Mio. EUR 12,5 klettern, bei einer operativen Marge von 8%.

Neben dem Ausbau der ertragsstarken Konzepte haben wir Ende des vergangenen Jah-

res effizienzsteigernde Maßnahmen eingeleitet, die auch unsere Kostenseite entlasten werden und somit zu einer Verbesserung der Rentabilität beitragen. Dazu zählen der Abbau einer Hierarchiestufe im Vertrieb und die stärkere Integration des Konzeptes mod's hair in die unternehmensinternen Strukturen.

Einen wichtigen Schritt zum Abbau von Verlustquellen haben wir im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres vollzogen: den Verkauf unseres Geschäftes in Polen. Eine oft ungünstige Verkehrsanbindung und geringe Zahl der Haushalte mit PKWs, um außerhalb der Städte gelegene Einkaufszentren zu erreichen, sowie ein weiterhin äußerst niedriges Preisniveau bei Friseurleistungen in dem osteuropäischen Land lassen auch mittelfristig keinen Erfolg unseres klassischen essanelle-Konzeptes, des Friseurs im Kaufhaus/Einkaufszentrum, erwarten. Den Verlusten der letzten Jahre haben wir deshalb mit dem Verkauf der 24 Salons ein Ende gesetzt und konzentrieren uns auf die vielversprechenden Marktchancen im Inland. Bei einem derzeitigen Marktanteil von 2% besteht hier noch ausreichend großes Potenzial für den Marktführer Essanelle Hair Group AG.

Auch wenn unsere Konzentration vor allem der Rentabilität gilt, werden wir auch in den kommenden Jahren weiter wachsen. Wir werden uns zwar mit Akquisitionen weitgehend zurückhalten, soweit sich nicht eine außergewöhnlich gute Einstiegschance ergibt. Unseren Expansionskurs wollen wir aber durch organisches Wachstum weiter fahren. Wir planen über die nächsten Jahre vor allem

durch Neueröffnungen Umsatzsteigerungen von über 10% pro Jahr.

Dieses Wachstum und eine stark verbesserte Rentabilität sollen nicht nur dem Unternehmen, sondern auch unserer Aktie wieder mehr Fahrt verleihen. Mit Blick auf eine Ertragsbewertung sehen wir den kommenden ein, zwei Jahren sehr zuversichtlich entgegen. Mit einem ausgeglichenen Ergebnis in 2002 hätten wir unsere Ertragssituation in einem Jahr um rund Mio. EUR 3,0 verbessert. Nach dem Turnaround werden dann bereits leichte Ertragssteigerungen zu deutlichen Bewertungsschüben führen. Gelingen uns Ertragssteigerungen in ähnlichen Größenordnungen wie im laufenden Geschäftsjahr auch in 2003 oder in 2004, müsste auch bei einem durchschnittlichen KGV eines SMAX-Unternehmens von 10 unsere Marktkapitalisierung ein Mehrfaches der heutigen Bewertung betragen. Auch unsere derzeitige Börsenbewertung mit knapp mehr als 10% unseres Umsatzes sehen wir als sehr niedrig an, sodass auch hier noch eine Menge Aufholpotenzial besteht. Wir denken, dies sind für Altaktionäre wie uns selbst, aber auch für mittel- bis langfristig orientierte Aktionäre unseres Unternehmens sehr gute Perspektiven.

Wir werden unsere Kraft und unsere Erfahrung dafür einsetzen, die Essanelle Hair Group AG auf einen erfolgreichen Kurs zu bringen. Für das Vertrauen unserer Aktionäre bedanken wir uns sehr.

Der Vorstand

VON LINKS NACH RECHTS:

Finanzvorstand:

Achim Mansen

Vorstandsvorsitzender:

Uwe Grimminger

Marketingvorstand:

Dr. Norbert Breuer



Jürgen Tröndle by essanelle ist das »HAARATELIER«  
AUF TOP-NIVEAU, das Full Service für »Businesspeople«  
bietet. Top-Adressen in deutschen Metropolen wie die Filiale  
am Potsdamer Platz in Berlin sind die frequenzstarken  
Standorte der 15 Salons.



#### UNTERNEHMENS PORTRÄT / MILESTONES 2001

„Im stark fragmentierten deutschen Friseurmarkt mit wenigen Groß-Filialisten und einer Vielzahl von inhabergeführten kleinen Ketten und Einzelsalons ist die Essanelle Hair Group AG Marktführer als umsatzstärkstes Unternehmen. Der Marktanteil beträgt dabei rund 2%. Mit daraus resultierenden Größenvorteilen zum Beispiel in Einkauf, Personal, Marketing und Finanzierung haben wir deshalb deutliche Wettbewerbsvorteile.

Einer Nachfrage, bei der die Wechselbereitschaft der Kunden zunimmt und gleichzeitig sehr unterschiedliche Anforderungen an einen Friseur gestellt werden, bieten wir das mit Abstand größte Angebot am Markt an: Wir decken mit unseren Konzepten auf der

einen Seite Komponenten wie Full Service, Image und Lifestyle ab; auf der anderen Seite bedienen wir mit anderen Konzepten eine wachsende Zielgruppe mit einer starken Schnäppchen- und Preisorientierung.

Nur ein großer Filialist wie die Essanelle Hair Group AG, mit fünf unterschiedlichen marketing-strategischen Konzepten, kann einen Großteil der stark differenzierten Nachfrage bedienen. Mod's hair, Jürgen Tröndle by essanelle, essanelle Ihr Friseur, Super Cut und HairExpress decken eine weite Range von unterschiedlichen Kundenbedürfnissen ab. Dies erklärt auch den seit Jahren steigenden Marktanteil und das zweistellige jährliche Wachstum der Essanelle Hair Group AG.



mod's hair – VON DEN PARISER LAUFSTEGEN  
ZUM GLOBAL PLAYER – verfügt in Deutschland  
bereits über 54 Salons in den Großstadt-Zentren im  
Umfeld von Geschäften des gehobenen Bedarfs.



„Im Geschäftsjahr 2001 hat die Essanelle Hair Group AG besondere Meilensteine zum Ausbau ihrer Führungsposition in der Branche gesetzt.

So integrierte das Unternehmen die Ende 2000 erworbene CFS und damit die deutschen Franchiserechte für mod's hair. Hierdurch erhielt das bereits heterogen besetzte Markenportfolio einen besonderen Zuwachs mit internationalem Flair und dem typischen Pariser

Chic, der vor allem eine exklusive Zielgruppe anspricht. Mod's hair wird ausschließlich an Franchisenehmer vergeben.

Mit dem Börsengang im Juni 2001 legte die Essanelle Hair Group ein wichtiges Fundament für ein langfristiges Wachstum. Mit den liquiden Mitteln des IPO wird das Unternehmen in den kommenden Jahren vor allem über Investitionen in Neueröffnungen von Salons wachsen.

Neben den Dienstleistungskonzepten forciert die Essanelle Hair Group AG seit dem vergangenen Jahr auch den Aufbau der Beauty Hair Shops. Die Friseurkompetenz des Unternehmens ermöglicht es, in diesen reinen Verkaufsauslets friseur-exklusive Produkte direkt zu vertreiben. Bereits die ersten acht Ende 2001 bestehenden Beauty Hair Shops zeigen, dass hier eine große Nachfrage besteht. Als äußerst geeignete Standorte erwiesen sich nach den bisherigen Erfahrungen vor allem Einkaufszentren und extrem hoch frequentierte freie Lagen. Auf diese Standorte wird sich die Essanelle Hair Group AG beim weiteren Ausbau der Beauty Hair Shops konzentrieren.



„Die Essanelle Hair Group AG legt ihren strategischen Fokus auf die Erhöhung der Rentabilität und gibt ihren Ertragszielen damit Vorzug vor den reinen Wachstumszielen. Bereits im Herbst 2001 wurde deshalb entschieden, sich bei Akquisitionen bewusst zurückzuhalten. Trotzdem verfolgt das Unternehmen seine grundsätzlichen Wachstumsziele weiter, konzentriert sich hier aber auf das organische Wachstum. Forciert wird dies vor allem über neu eröffnete Salons und Beauty Hair Shops. Bereits in 2001 konnte die Essanelle Hair Group AG ihre fast zweistellige Umsatzsteigerung komplett durch Neueröffnungen realisieren.“

Im Mittelpunkt der Expansion stehen dabei die Konzepte Super Cut und Beauty Hair Shop. Super Cut ist das „In-Konzept“ für Jugendliche und junge Erwachsene. Ein hoher Imagefaktor bei gleichzeitig reduzierter, aber auf die Zielgruppe zugeschnittener Leistung sorgt für einen guten Erfolg. Super Cut war bereits 2001 das am stärksten wachsende Konzept und soll dies auch in Zukunft bleiben. Für 2002 sind 24 Neueröffnungen und eine Umsatzsteigerung aller Super Cut Salons von 39 % geplant.



Super Cut bietet **FRISEURLEISTUNG PUR:** perfekte, modische Schnitte und Colorationen für das junge, trendorientierte Publikum. Die Marke verfügt über 55 Salons in 1a/1b-Lagen, Einkaufszentren und Modehäusern mit jungem Angebot, wie z.B. im Karstadt/Düsseldorf.

„Über die Beauty Hair Shops forciert die Essanelle Hair Group AG den reinen Verkauf von friseur exklusiven Produkten. Hier verbindet sich die Friseurkompetenz des Unternehmens mit der starken Marktposition in hoch frequentierten Lagen. Im vergangenen Jahr wurde die Zahl der Beauty Hair Shops – mit einem Schwerpunkt im zweiten Halbjahr – von einem auf acht Shops gesteigert. Dabei wurden verschiedene Lagen getestet, sodass sich die Essanelle Hair Group AG bei weiteren Eröffnungen vor allem auf Einkaufszentren und stark frequentierte Standorte in Einkaufsstrassen konzentrieren wird. Im Jahr 2002 sollen weitere 11 Beauty Hair Shops eröffnet werden. Die Essanelle Hair Group AG erwartet hier nach einer gewissen Vorlaufzeit eine überdurchschnittliche Ertragsmarge.“

Neben dem konzentrierten Wachstum in den ertragsstarken Konzepten setzt die Essanelle Hair Group AG auch Maßnahmen zur Kostenreduzierung um, die durch einen etwas moderateren Wachstumskurs der Gesamtgruppe möglich sind. So wurde in der Vertriebsorganisation eine Hierarchiestufe abgebaut.

Auch auf der operativen Ebene werden die einzelnen Salons noch intensiver und zeitnäher an den Benchmarks vergleichbarer Salons gemessen und überprüft, um hier entsprechende Gegenmaßnahmen direkt umsetzen zu können. Bereits gegen Ende des Jahres 2001 zeigten sich hier erste Effekte, wie beispielsweise eine verbesserte Personalkostenquote auf Salonebene.

Schließlich konzentriert sich die Essanelle Hair Group AG auf eine Expansion im deutschsprachigen Raum. Hier können die Vertriebsaktivitäten optimal koordiniert werden, sind Synergien im Einkauf wesentlich leichter zu realisieren. Außerdem blickt das Management des Unternehmens gerade im Inland auf eine langjährige Erfahrung zurück und besitzt ein ausgereiftes Kontaktnetzwerk. Mit einem derzeitigen Marktanteil von 2 % besteht im deutschen Markt langfristiges Expansionspotenzial für die Essanelle Hair Group AG. Auch vor diesem Hintergrund war es ein entscheidender strategischer Schritt, bereits Anfang dieses Jahres das bestehende Geschäft in Polen zu verkaufen.



**ERFOLGSKONZEPTE**

„Die Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group AG fußt auf vier zentralen Erfolgssäulen, mit denen das Unternehmen in den letzten Jahren ein deutliches Umsatzwachstum über dem Marktdurchschnitt realisieren konnte.

**Unsere Mitarbeiter**

Das Friseurgeschäft ist eine Dienstleistung par excellence. Nicht umsonst spricht man von einer „intimen“ Beziehung zwischen dem Kunden und seinem Friseur. Damit sind die Mitarbeiter der Essanelle Hair Group AG der Erfolgsfaktor Nummer 1 des Unternehmens. Sie stellen

den Kunden zufrieden und sichern, dass er zu einem Stammkunden wird.

Auch die hohe Zahl von ca. 5.000 Mitarbeitern spiegelt die hohe Bedeutung der Belegschaft für die Essanelle Hair Group AG wider. Das Unternehmen verbessert mit regelmäßigen Schulungen die Fähigkeiten seiner Mitarbeiter und mit gezielten Maßnahmen die Motivation. In ganz besonderem Maße trägt jeder Einzelne dazu bei, dass die

Essanelle Hair Group AG heute der umsatzstärkste Friseurdienstleister in Deutschland ist.

**Die Vermietungspartner**

Die Essanelle Hair Group AG konzentriert ihre Salons auf die hoch frequentierten Standorte von Partnern wie Kauf- und Warenhäuser, Verbrauchermärkte und Einkaufszentren. Damit sind die Kunden dieser Partner auch potenzielle Kunden der Salons. Für diese ausgewählten Standorte spricht die hohe Frequenz der Kunden und die lange Verweildauer in einem Kaufhaus oder Einkaufszentrum.

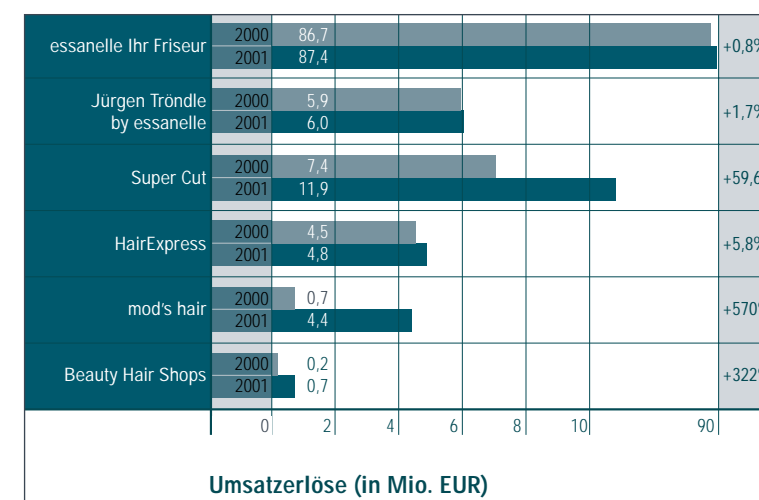
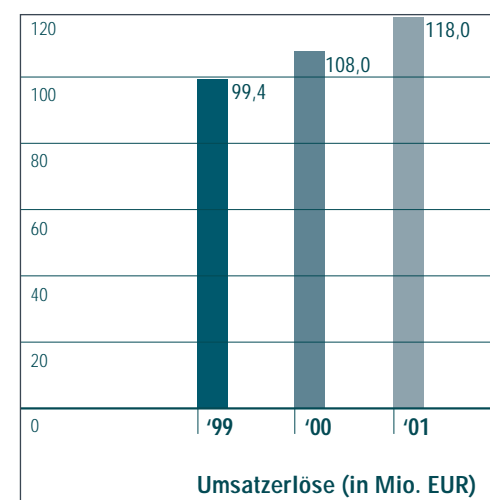
Die Essanelle Hair Group AG richtet ihre Salons grundsätzlich auf das Umfeld des jeweiligen Partners aus. Preisstruktur, Leistungsangebot und Öffnungszeiten sind den Standortfaktoren angepasst und treffen somit die vorhandene Zielgruppe.

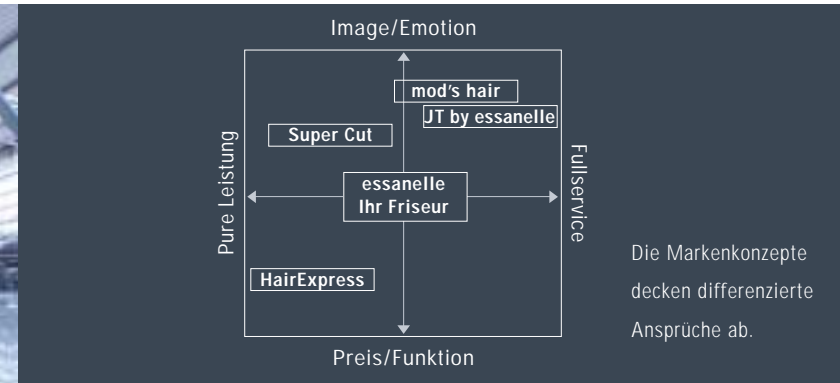
Für die Partner bedeutet die Kooperation eine deutliche Erhöhung der Attraktivität

des eigenen Angebots. Die geplanten Neueröffnungen vor allem in so genannten Citycentern bedeuten für die Essanelle Hair Group AG weiteres Wachstumspotenzial an idealen Standorten. Aufgrund der unterschiedlichen Zielgruppen, die die jeweiligen Konzepte ansprechen, sind auch Zweit- und Drittplatzierungen möglich. So können in großen Centern beispielsweise essanelle Ihr Friseur, Super Cut und Beauty Hair Shop gleichzeitig betrieben werden.

**Enge Partnerschaft mit den Lieferanten**

Der Erfolg der Salons der Essanelle Hair Group AG basiert auch auf engen, langjährigen Beziehungen zu allen renommierten Lieferanten friseur-exklusiver Produkte. Von Wella über L'Oréal bis Schwarzkopf und Goldwell beliefern alle wichtigen Produzenten die Salons der Essanelle Hair Group AG. Damit zeigen sich hier zwei der Größenvorteile der Essanelle Hair Group AG. Auf der einen Seite ermöglichen die großen Abnahmemengen dem Unternehmen deutliche Preisvorteile gegenüber der überwiegenden Mehrheit im Wettbewerb. Auf der anderen Seite werden die meisten Salons anderer Friseur-Dienstleister nur von einem Anbieter beliefert. Damit besteht in den Salons der Essanelle Hair Group eine wesentlich größere Auswahl an Produkten, durch die sich die Verkaufsmöglichkeiten deutlich erhöhen. Entsprechend liegt der Verkaufsanteil von 11,8 % am Umsatz deutlich über dem Branchendurchschnitt.





Die Markenkonzepte decken differenzierte Ansprüche ab.

## ERFOLGSKONZEPTE

### Die Salonkonzepte

Eine differenzierte Nachfrage verlangt ein differenziertes Angebot. Dies gilt ganz besonders für eine Branche, die sich um Mode und Schönheit dreht. Mit fünf klar ausgerichteten Salonkonzepten zielt die Strategie der Essanelle Hair Group AG auf die zunehmende Individualität in der Gesellschaft. Die professionell entwickelten Konzepte werden durch konsequentes Marketing klar positioniert.

Essanelle Ihr Friseur ist auch heute noch das größte Salonkonzept des Unternehmens. In Deutschland gibt es rund 350 essanelle Salons unter dem Dach der Essanelle Hair Group AG. Hier wird ein breites Leistungsniveau zu attraktiven Preisen für Frauen und Männer jeder Altersklasse angeboten. In 2001 stieg der Umsatz der essanelle Ihr Friseur Salons auf Mio. EUR 87,4.

Besonders erfolgreich ist die Essanelle Hair Group AG mit dem trendigen Angebot von Super Cut. Aufgrund des großen Erfolgs ist dieses Konzept auch einer der Kernpunkte der Wachstumsstrategie. Ende 2001 gab es insgesamt 55 Super Cut Salons, von denen allein 15 im vergangenen Jahr neu eröffnet wurden. Der Umsatz stieg dabei um rund 60 % auf Mio. EUR 11,9. Im laufenden Geschäftsjahr sollen noch einmal 24 Salons hinzukommen. Pure convenience-orientierte Dienstleistung wird bei Super Cut unkompliziert und für den spontanen Friseurbesuch in einem Umfeld angeboten, das auf die Wünsche und Bedürfnisse der 14- bis 29-Jährigen zugeschnitten ist.

Auch die Salonfilialen HairExpress zählen zu den Marken der Essanelle Hair Group AG. In Verbrauchermärkten angesiedelt, werden hier Kunden schnell und zuverlässig zu günstigen Preisen bedient. HairExpress steuerte 2001 rund Mio. EUR 4,8 zum Umsatz des Unternehmens bei.

1996 stieß mit Jürgen Tröndle einer der renommiertesten Friseure Deutschlands zur Essanelle Hair Group AG. Die Salons Tröndle Hairline und Jürgen Tröndle by essanelle bieten seitdem für anspruchsvolles Business-Publikum qualitativ hochwertige Friseurdienstleistungen an. Zurzeit existieren 15 Salons mit insgesamt Mio. EUR 6,0 Umsatz in 2001.

Seit Ende 2000 besitzt die Essanelle Hair Group AG auch das Master-Franchise im deutschsprachigen Raum für die Salons der Marke mod's hair. Das Franchisekonzept aus Paris bietet Exklusivität pur. Hohe Qualität und neueste Frisuren aus dem Land der Mode erreichen ein Publikum mit viel Sinn für Schönheit. Die Franchise-Salons erzielten 2001 einen Umsatz von insgesamt Mio. EUR 15,3.

Mit den Beauty Hair Shops bedient die Essanelle Hair Group AG die große Nachfrage nach Profiartikeln aus dem Friseurbereich. In räumlicher Nähe zu bestehenden Salons bietet das Unternehmen seit 2001 verstärkt friseurexklusive Artikel und Accessoires an. Auch hier werden die hoch frequentierten Standorte der Partner genutzt. Die Essanelle Hair Group AG kann in die Beauty Hair Shops die gesamten Assets des Konzerns einbinden. Die mit den Salons gebündelte Einkaufsmacht der gesamten Gruppe und die guten Beziehungen zu den Produzenten der friseurexklusiven Artikel schaffen optimale Voraussetzungen für den Auf- und Ausbau der Beauty Hair Shops.

Großer Pluspunkt der Beauty Hair Shops ist eine Rentabilität, die über den Dienstleistungen liegt. Damit wird die Ertragsstärke des Unternehmens deutlich verbessert. In den kommenden drei Jahren plant die Essanelle Hair Group AG einen Umsatz von rund Mio. EUR 12,5 allein mit den Beauty Hair Shops.

essanelle  
Ihr Friseur

Jürgen Tröndle  
by essanelle

HAIR EXPRESS

mod's hair  
MODE IN PARIS

SUPER  
CUT

„Der Start der Essanelle Hair Group Aktie stand im vergangenen Jahr ganz im Zeichen eines schlechten Emissionsklimas, sich abschwächender Börsen und rezessiver Konjunkturtendenzen. Dies wird auch durch die Tatsache deutlich, dass nach dem Börsengang der Essanelle Hair Group AG überhaupt nur noch ein einziger IPO in Deutschland platziert werden konnte.“

In den folgenden Monaten informierte die Essanelle Hair Group AG intensiv über die aktuelle Situation, die Ergebniszahlen und die Strategie des Unternehmens. Auch der konjunkturbedingte Ertragseinbruch des Unternehmens wurde bereits im November 2001 den Aktionären transparent und offen kommuniziert. Der anschließende kurzfristige Kursverlust konnte Anfang des neuen Jahres wieder aufgeholt werden.

Insgesamt wurde im zweiten Halbjahr 2001 die Kommunikation mit Presse, Analysten und Investoren intensiv gestaltet. Am 27. Dezember 2001 wurde die Essanelle Hair Group AG auch in den SDAX, den Index für die wichtigsten SMAX-Unternehmen, aufgenommen. Hierdurch verspricht sich das Unternehmen das Interesse weiterer Investorenkreise.

Zielsetzung der Investor Relations in 2002 sind der weiterhin intensive Dialog mit der Financial Community und die Ansprache neuer Investorengruppen. Im Mittelpunkt wird die Kommunikation der Rentabilitätsziele des Unternehmens stehen, um auf diesem Weg Bewertungsrückstände abzubauen. Mit einer positiven Ergebnisprognose und damit dem Turnaround für 2002 wird die Bewertungsbasis 2003 bereits mit einem absolut moderaten, aber prozentual hohen Ertragszuwachs zu einem deutlichen Sprung auf KGV-Basis führen. Mit Blick auf eine Bewertung nach den im angelsächsischen Bereich bedeutenderen Umsatz- oder Cash-Flow-Verfahren, wäre bereits heute eine weit höhere Marktkapitalisierung für die Essanelle Hair Group AG gerechtfertigt. Dies zeigt auch ein Vergleich mit dem einzigen in den USA notierten Friseur-Unternehmen, der Regis Corporation, die fast mit dem Einfachen des Umsatzes und damit rund zehnmal so hoch bewertet wird.

Die Essanelle Hair Group AG wird auch im Geschäftsjahr 2002 wieder offen und ausführlich ihre Publizitätspflichten erfüllen. Dazu zählen die Vorlage des Jahresabschlusses, eine zeitnahe Quartalsberichterstattung sowie Bilanzpresse- und Analystenkonferenz und die Hauptversammlung. Darüber hinaus



wird das Unternehmen auf den quartalsweisen Analysten- und Presseveranstaltungen des Financial Forums in Frankfurt teilnehmen und seine Strategie präsentieren. Spätestens mit Vorlage der Halbjahresergebnisse sollen über eine Roadshow neue Investoren gewonnen werden. Intensive Pressearbeit, Hintergrundgespräche und regelmäßige Newsletter mit Softfacts des Unternehmens sollen auch für erhöhte Aufmerksamkeit bei privaten Aktionären und im Sinne des Fair Disclosure für eine Gleichbehandlung privater und institutioneller Investoren sorgen.

#### IR-Kontakt:

Info@essanelle-hair-group.de  
www.essanelle-hair-group.de

#### Haubrok Investor Relations:

Michael Müller,  
Phone: 0211-30 12 60  
Fax: 0211-30 12 61 72  
M.Mueller@haubrok.de

#### FACTS ZUR AKTIE

Aktien des Unternehmens	4.500.000
Freefloat	rund 30 %
WKN	661 031
ISIN	DE0006610314
Aktienbestand des Vorstandes (31.12.2001)	239.190 (5,33 %)

#### UNTERNEHMENSKALENDER

7. Mai 2002:

Bilanzpressekonferenz

Ende Mai 2002:

Vorlage der Ergebnisse des 1. Quartals

29. Mai 2002:

Analystenkonferenz auf dem Financial Forum

Mai/Juni 2002:

Hintergrundgespräche Presse

21. Juni 2002:

Hauptversammlung in Düsseldorf

Juli 2002:

Newsletter

Ende August 2002:

Vorlage der Halbjahresergebnisse

28./29. August 2002:

Konferenz Financial Forum

Ende November:

Vorlage der 9-Monats-Ergebnisse

26./27. November 2002:

Konferenz Financial Forum

## BERICHT DES AUFSICHTSRATES



Vorsitzender  
des Aufsichtsrates:  
Dr. H. J. Knauer

\_\_Am 21. Mai 2001 fand die konstituierende Sitzung des Aufsichtsrates der Essanelle Hair Group AG statt, die aus der Essanelle GmbH entstanden war. Zu Aufsichtsratsmitgliedern wurden je sechs Vertreter der Anteilseigner bestellt und gemäß §23 Mitbestimmungsgesetz und gerichtlich gemäß § 104 AktG. sechs Arbeitnehmervertreter bestellt:

Dr. H. J. Knauer  
(Vorsitzender)

Peter Michael Herold  
(Stellvertretender Vorsitzender)

Paul A. Deiters  
Michael Eberhard  
Gabriele Eick  
Kerstin Fischer  
Dr. Gabriele Fontane  
Ulrike Muschalle  
Sandra Servatius  
Martin Tresser  
Jürgen Tröndle  
Ulrike Witt

In der konstituierenden Sitzung wurden die Herren Uwe Grimminger, Kerpen, Achim Mansen, Monheim sowie Dr. Norbert Breuer, Düsseldorf zu Mitgliedern des Vorstandes der Gesellschaft bestellt und Herr Grimminger zum Vorsitzenden ernannt. Nach dem 21. Mai 2001 fanden im Berichtszeitraum 2001 weitere Sitzungen des Aufsichtsrates am 31. Juli 2001 und am 13. Dezember 2001 statt. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat über die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft sowie ihrer Beteiligungen, über wesentliche Geschäftsereignisse und über die Unternehmensplanung informiert. Zwischen den Sitzungen berichtete der Vorstand schriftlich über wichtige Vorgänge. Der Aufsichtsrat hat die bedeutenden Angelegenheiten der Gesellschaft überwacht, den Vorstand beraten und bei den Entscheidungen im Rahmen der ihm obliegenden Aufgaben mitgewirkt. Darüber hinaus wurde der Vorsitzende des Aufsichtsrates vom Vorstand laufend über wesentliche Entwicklungen und Entscheidungen unterrichtet. Bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben beachtete der Aufsichtsrat neben den gesetzlichen Vorschriften beson-

ders die Empfehlungen des Corporate Governance-Kodex. Der Aufsichtsrat bildete gemäß §27 Absatz 3 Mitbestimmungsgesetz einen ständigen Ausschuss.

Wesentliche Punkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit waren die Vorlage der Monats- und Quartalsabschlüsse, die Verabschiedung des Budgets für das Geschäftsjahr 2002, der Bericht über den Börsengang im Juni 2001 und die Implementierung eines Risiko-früherkennungssystems nach § 91 Abs. 2 AktG (KontraG)

Ferner beauftragte der Aufsichtsrat die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer bestellte PwC Deutsche Revision AG mit der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2001 sowie des Lageberichtes. Die Wirtschaftsprüfer haben den Jahres- und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht geprüft und uneingeschränkt testiert. Den Mitgliedern des Aufsichtsrates wurden die Prüfungsberichte ausgehändigt. Der Aufsichtsrat hat die Unterlagen geprüft und die Abschlüsse einge-

hend mit dem Abschlussprüfer besprochen. Er erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen; dem von der Prüfungsgesellschaft über den Abschluss erteilten Bericht und dem Prüfungsergebnis stimmt der Aufsichtsrat zu. Er billigt den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2001, der damit festgestellt ist. Der Konzernabschluss wird vom Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen; er stimmt dem zusammengefassten Lagebericht und den darin getroffenen Aussagen zur weiteren Entwicklung des Unternehmens zu.

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Essanelle Hair Group AG für die geleistete Arbeit und ihren besonderen Einsatz in dem von dem Börsengang geprägten Geschäftsjahr.

Düsseldorf, den 25. März 2002

Aufsichtsrat, Vorsitzender Dr. H. J. Knauer

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE

Die weltwirtschaftliche Entwicklung schwächte sich im vergangenen Jahr sukzessive und unerwartet stark ab. Dies wirkte sich aufgrund vielfältiger internationaler Verknüpfungen auch deutlich auf die inländische konjunkturelle Entwicklung aus. Wurde zu Beginn des Jahres 2001 noch von einem Wachstum des Produktionspotenzials von ca. 2,5 % ausgegangen, so sorgten ausbleibende Struktur-reformen, eine schwächelnde US-amerikanische Volkswirtschaft und nicht zuletzt die Terroranschläge von New York für einen starken Einbruch der Wirtschaft.

Durch den Rückgang des Ölpreises und einen preisdämpfend wirkenden Wettbewerb in nahezu allen Branchen blieb der Anstieg der Verbraucherpreise für das Gesamtjahr noch unter 2,5 Prozent. Die Zahl der Arbeitslosen lag per Dezember 2001 knapp unter vier Millionen. Die positiven Effekte der Steuerreform wurden zum großen Teil durch die Erhöhung anderer Steuern und Abgaben aufgezehrt.

Nach überwiegender Meinung nationaler und internationaler Wirtschaftsexperten soll sich die gesamtwirtschaftliche Situation spätestens im 2. Halbjahr 2002 spürbar verbessern.

### BRANCHEN-ENTWICKLUNG

Nach den bisherigen Einschätzungen der Verbände, Zulieferindustrie und Wettbewerber konnte sich das Umsatzvolumen des Friseurmarktes in Deutschland im Jahr 2001 auf Vorjahresniveau stabilisieren. Die Umsatz-

entwicklung war damit erstmalig seit Jahren nicht mehr rückläufig (2000 -3,3 %, 1999 -6,0 %). Aufbauend auf Marktvolumendaten der GfK für 2000 ergibt sich damit in 2001 ein Gesamtmarkt von ca. 5,6 Milliarden Euro.

Repräsentative Marktforschungsdaten für die deutsche Wohnbevölkerung ab 14 Jahre der GfK, Stand Dezember 2001, lassen den Schluss zu, dass die Anzahl der durchschnittlichen jährlichen Friseurbesuche bei den Frauen im Jahr 2001 weiterhin rückläufig war, bei den Männern hingegen angestiegen ist. Der Dezembererhebung zufolge lassen zwei Drittel der Bevölkerung ab 14 Jahren ihre Haare von einem Friseur pflegen. Der Anteil ist mit ca. 70 % bei den Frauen höher als bei den Männern (ca. 64 %).

Die Besuchshäufigkeit liegt im Altersvergleich bei den unter 30-jährigen Frauen am höchsten. Sie gehen laut der Dezembererhebung nach eigenen Angaben im Durchschnitt 13-mal jährlich zum Friseur. Die Besuchshäufigkeit sinkt in den Folgejahrgangsstufen. Bei den Männern sind ebenfalls die unter 30-Jährigen mit durchschnittlich über 8 jährlichen Friseurbesuchen die intensivsten Nutzer. Die Essanelle Hair Group AG kommt dem Bedarf und den Convenience-orientierten Ansprüchen der jungen Heavyuser durch das maßgeschneiderte, erfolgreiche Salonkonzept „Super Cut“ in besonderem Maße entgegen.

Naturgemäß sind insbesondere bei Frauen die Ausgaben pro Friseurbesuch bei älteren Jahrgängen deutlich höher als in jüngeren Zielgruppen. Sie betragen z. B. bei den 50- bis 59-Jährigen in der Dezembererhebung durch-

schnittlich EUR 47, bei den 20- bis 29-Jährigen fast EUR 39. Insgesamt ist die Zielgruppe Frauen mit Durchschnittsausgaben pro Friseurbesuch von EUR 41 fast dreimal umsatzstärker als Männer mit durchschnittlich EUR 14. Die ausgabenrelevante Zielgruppe Frauen in mittleren und älteren Jahrgängen wird mit den maßgeschneiderten Angeboten des Salonkonzepts „essanelle Ihr Friseur“ erreicht.

Nachdem der Friseurmarkt im Gesamtjahr 2001 trotz sehr schwierigem Konjunkturmilieu seit Jahren erstmalig nicht mehr schrumpfte, stehen die Zeichen leicht positiv, dass der Markt im Verlauf 2002 wieder wächst. Allerdings wird die Konsumneigung der Konsumenten in den ersten Monaten aufgrund der Euroumstellung und konjunkturellen Entwicklung noch eher zurückhaltend beurteilt. Im 2. Halbjahr werden beide Faktoren positiv angenommen, sodass wir die Bandbreite für die Umsatzentwicklung im deutschen Friseurmarkt auf Basis des prognostizierten Anstiegs der Konjunktur für 2002 auf + 1-2 % setzen.

Positive Vorzeichen für diese angenommene Marktentwicklung sind ferner:

- Das weiterhin steigende Kosmetikbewusstsein in weiten Teilen der weiblichen und männlichen Bevölkerung: Die Haarkosmetik profitiert hier von einem gewissen qualitativen Nachholbedarf für Farbbehandlungen sowie Haarpflege und -styling. Letzteres ist auch Impulsgeber für eine weitere positive Entwicklung des Produkt-Verkaufsanteils in den Salons sowie die Entwicklung der Beauty Hair Shops.

- Die wachsende Zufriedenheit der Friseurkunden: 94 % der Kunden und Kundinnen sind Ende 2001 zufrieden und sehr zufrieden mit ihrem Friseur.

Trotz dieser hohen Zufriedenheit ist die Kundenbindung nicht zementiert. 22 % der Kunden wechseln den Friseur – eine Tatsache, von der die normalerweise hoch frequentierten Salonstandorte der Essanelle Hair Group AG mit starken kommunikativen Kaufimpulsgebern am Point of Sale in stärkerem Maße profitieren.

### ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

Die Essanelle Hair Group AG ist mit einem Gruppen-Umsatz von Mio. EUR 132,2 als nationaler Anbieter von Friseurdienstleistungen Marktführer in Deutschland. Der Gesamt-Konzern-Umsatz verteilt sich auf Konzern-Umsätze in Höhe von Mio. EUR 118,0 und Umsätze der Franchisenehmer in Höhe von Mio. EUR 14,2.

Die Essanelle Hair Group AG betreibt in Deutschland 482 eigene Salons und Shops. Über die Tochtergesellschaft Essanelle Franchise GmbH kommen weitere 14 Essanelle-Franchise-Salons und über CFS Coiffure Franchising System GmbH 54 mod's hair Franchise-Salons hinzu.

Im Jahr 2001 war die Essanelle Hair Group AG über die Tochtergesellschaft Essanelle Polska Sp.z o.o auch in Polen mit 24 Essanelle-Salons vertreten.

Damit verfügte die Unternehmensgruppe am Ende des Jahres 2001 insgesamt über 574 Salons mit folgenden Salonkonzepten bzw. Marken: essanelle Ihr Friseur 408 Salons, Super Cut 55 Salons, Jürgen Tröndle 15 Salons, HairExpress 33 Salons, mod's hair 54 Salons, Beauty Hair Shop 9 Shops.

Zum 31. Dezember 2001 waren in der Unternehmensgruppe 4.693 (Vorjahr: 4.500) Mitarbeiter beschäftigt. Davon entfielen auf Essanelle Hair Group AG 4.417 (4.215) Mitarbeiter, auf CFS Coiffure Franchising System GmbH 94 (87) Mitarbeiter und auf Essanelle Polska Sp.z o.o 182 (198) Mitarbeiter.

### GESCHÄFTSVERLAUF DES ESSANELLE KONZERNS (IAS)

Im Einzelnen entwickelten sich die Salonkonzepte der Essanelle Hair Group AG im Jahresverlauf wie folgt: essanelle Ihr Friseur bleibt weiterhin das größte Konzept des Unternehmens mit einem um 0,7 % auf Mio. EUR 87,4 gestiegenen Umsatz. Das prozentual größte Umsatzwachstum aller Konzepte erzielte Super Cut. Im Geschäftsjahr 2001 erhöhte sich der Umsatz um fast 60 % auf Mio. EUR 11,9. Das Salonkonzept Jürgen Tröndle by essanelle steuerte insgesamt Mio. EUR 6 (+1,7 %) zum Gesamtumsatz bei, das Konzept HairExpress Mio. EUR 4,8 (+5,8 %). Die Salons des Konzepts mod's hair, bei denen das Unternehmen die Master-Franchise-rechte durch die Übernahme der CFS Ende 2000 erwarb, erzielten im ersten Jahr insgesamt Umsätze in Höhe von Mio. EUR 15,3. Dabei fielen Mio. EUR 11,7 bei den ausschließlich im Eigentum der Franchisenehmer befindlichen Salons an, und Mio. EUR 3,6 bei den Salons, die in die konsolidierten Umsätze der Essanelle Hair Group AG direkt einfließen. Die Ende 2001 bestehenden neun Beauty Hair Shops, die im Wesentlichen im zweiten Halbjahr 2001 eröffnet wurden, trugen im Geschäftsjahr rund Mio. EUR 1 zum Umsatz des Unternehmens bei.

Insgesamt konnte der Essanelle Konzern auch 2001 eine ansteigende und damit über dem Marktdurchschnitt liegende Umsatzentwicklung erreichen. Auf vergleichbarer Fläche blieben auch die Salon-Umsätze der Essanelle Hair Group AG konstant. Das im 1. Halbjahr noch erzielte Wachstum auf ver-

gleichbarer Fläche von 1,4 % wurde durch den Einbruch im 3. Quartal aufgezehrt. Hier zeigte sich eine abgeschwächte Abhängigkeit vom Einzelhandelsumfeld, das insbesondere durch die Vermieterstandorte Kauf- und Warenhäuser gegeben ist. Dabei schlagen leicht schwache Entwicklungen im Einzelhandel nicht auf die Umsatzentwicklung des Friseurstandortes durch. Starke Einbrüche wie Ende des Jahres 2001 treffen besonders die Kundenfrequenz der Kauf- und Warenhäuser und vermindern damit auch den Anteil der so genannten Laufkundschaft des Friseurs an diesen Standorten. Der hohe Stammkundenanteil von durchschnittlich 74 % konnte derartige Einbußen dann nicht vollständig kompensieren. Insgesamt wurde erneut ein Umsatzplus von 9,2 % erzielt.

Hierzu trugen wesentlich bei:

- Ein Nettowachstum des Salon- und Shopbestandes um 33 Outlets der Essanelle Hair Group AG. Hinzu kommen durch die CFS GmbH 54 mod's hair Salons (incl. 6 Neueröffnungen in 2001), die im Franchise betrieben werden. Die Gesamtzahl der Salons des Konzerns erreicht zum Jahresende 574 Salons.
- Eine um 172.000 angewachsene Kundenanzahl im Vergleich zum Vorjahr plus weitere 400.000 mod's hair Kunden.
- Die weitere Zunahme des Verkaufsanteils in den Friseursalons um 0,7 Prozentpunkte auf 11,8 % der Gesamterlöse.
- Der Erfolg des Super Cut Salonkonzepts. 15 Neueröffnungen erhöhten den Bestand auf 55 Salons für die lifestyleorientierte Zielgruppe der ausgabefreudigen jungen Erwachsenen, die zu den Intensivnutzern gehören.

Insgesamt ist der Jahresumsatz im Geschäftsjahr 2001 um Mio. EUR 10,0 auf Mio. EUR 118,0 gestiegen. Das entspricht einer Wachstumsrate von 9,2 %. Gleichzeitig belief sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern auf Mio. EUR -3,8 nach Mio. EUR -2,1 im Vorjahr. Darin enthalten sind durch den Börsengang verursachte einmalige Kosten, die nicht mit dem Eigenkapital zu verrechnen sind, in Höhe von Mio. EUR 0,9 (Vorjahr Mio. EUR 0,5). Ohne Berücksichtigung dieser börsengangbedingten Kosten ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern von Mio. EUR -2,9 (Vorjahr Mio. EUR -1,7). Dieses Ergebnis beinhaltet ein negatives Ergebnis aus unserer Tochtergesellschaft in Polen in Höhe von Mio. EUR 1,1 (Vorjahr Mio. EUR 0,6) und der CFS Coiffure Franchising System GmbH in Höhe von Mio. EUR 0,6 (Vorjahr Mio. EUR 0,4). Darüber hinaus erhöhten sich die Aufwendungen für bezogene Ware aufgrund modisch bedingter Veränderungen im Dienstleistungsbereich von 8,2 % auf 8,6 % des Umsatzes. Ferner erhöhten sich die Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen überproportional; zum einen bedingt durch gestiegene Investitionen ins Salonnetzwerk, zum anderen aufgrund einer durch den Börsengang bedingten Kaufpreinsnachzahlung an ehemalige Gesellschafter, die 1998 im Rahmen eines MBO die heutige Essanelle Hair Group AG veräußerten.

Somit wurde ein Konzernverlust von Mio. EUR 3,4 gegenüber dem Vorjahr in Höhe von Mio. EUR 1,5 erzielt.

Im Geschäftsjahr 2001 wurden insgesamt Mio. EUR 11,6 investiert. Hierbei handelt es sich um eine Kaufpreinsnachzahlung an

Altgesellschafter von Mio. EUR 3,8 und im Übrigen hauptsächlich um 42 Neueröffnungen eigener Salons und vier Übernahmen sowie die Expansions-Finanzierung der Essanelle Polska Sp.z o.o (1 neuer Salon) und CFS GmbH (6 neue mod's hair Franchise-Salons). In Renovierungen und Umgestaltung neuer Salons auf den bei den Markkonzepten üblichen Standard wurden Mio. EUR 2,5 investiert.

Die Warenvorräte erhöhten sich um Mio. EUR 1,0 auf Mio. EUR 4,6. Die Finanzverbindlichkeiten stiegen um Mio. EUR 10,9 auf Mio. EUR 36. Demgegenüber steht die Erhöhung des Finanzmittelbestandes von Mio. EUR 1,8 auf Mio. EUR 10,9. Durch den Börsengang der Essanelle Hair Group AG im Juni 2001 flossen der Gesellschaft weitere Mittel zu. Im Rahmen des Börsenganges wurden 1.868.590 Stückaktien ausgegeben. Für 1.860.842 Aktien wurde ein Emissionserlös von EUR 7/Aktie, somit also ein Betrag von EUR 13.025.894,00 erzielt. Für 7.748 Aktien wurden im Rahmen des Friend & Family Programms EUR 6,79 je Aktie, insgesamt also EUR 52.608,92 erzielt. Der Gesamtbetrag des Emissionserlöses von EUR 13.078.502,92 wurde mit EUR 1.868.590 ins gezeichnete Kapital und mit EUR 11.209.912,92 in die Kapitalrücklage eingestellt. Die Zahl aller Aktien beläuft sich auf 4.500.000 Stück. Zum 31.Dezember 2001 belief sich der Kurs der Essanelle Hair Group-Aktie auf EUR 2,70 (Frankfurt, Parkett).

### RISIKOBERICHT

#### FRÜHERKENNUNG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde das bisherige Management-Informationssystem zu einem Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG ausgebaut. Das Risikofrüherkennungssystem erstreckt sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften. Das bisherige Reporting und Informationswesen wurde darin voll integriert. Die Funktionsweise, die Verantwortlichkeiten, die Berichterstattung, die möglichen Kontrollen sowie die Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem wurden in einem Handbuch definiert und niedergeschrieben.

Verantwortlich für die Umsetzung der definierten Maßnahmen sind die dezentralen Risikobeauftragten. Sie erkennen über eine regelmäßige Risikoinventur die Risiken innerhalb ihres Verantwortungsbereiches und melden diese quartalsweise dem zentralen Risiko-Controller, der seinerseits nach einer Prüfung der erkannten Risiken diese an den Vorstand berichtet.

#### MARKTRISIKO

Grundsätzlich ist die Friseurdienstleistungsbranche und damit auch die Essanelle Hair Group AG nicht in der Stärke von der Gesamtkonjunktur abhängig, wie sich dies beispielsweise beim Einzelhandel darstellt. Besonders rezessive Phasen beeinflussen jedoch auch das Geschäft des Unternehmens. Eine lang anhaltende gesamtwirtschaftlich schwache Phase wirkt sich dementsprechend auch auf die Unternehmensergebnisse aus. Die überwiegende Zahl der Wirtschaftsforschungsinstitute und andere Experten rechnen jedoch im Jahresverlauf 2002 mit einer Verbesserung der konjunkturellen Entwicklung.

Speziell im Friseur-Dienstleistungsmarkt war in den vergangenen Jahren eine rückläufige Tendenz des Marktvolumens zu erkennen. Nach den bisherigen Einschätzungen der Verbände, Zulieferindustrie und Wettbewerber wurde dieser Trend in Deutschland im Jahr 2001 gestoppt. Das Umsatzvolumen konnte sich im abgelaufenen Jahr auf Vorjahresniveau halten. Um die aus der Gesamtkonjunktur und aus den Marktgegebenheiten resultierenden Risiken zu minimieren, werden sämtliche verfügbaren Daten erfasst und analysiert. Daraus leitet der Vorstand notwendige Maßnahmen ab, wie beispielsweise eine kurzfristige Reduzierung der operativen Kosten auf Salonebene, um damit die entstehenden Effekte abzuschwächen.

Durch die besonderen Lagen der Salons der Essanelle Hair Group AG in Kauf- und Warenhäusern sowie Verbrauchermärkten und Einkaufszentren ergibt sich eine besondere Abhängigkeit von Zahl und Konsumfreudigkeit der dort anzutreffenden Kunden. Die Essanelle Hair Group AG hat allerdings gerade aufgrund der hohen Besucherfrequenz und der hohen Verweildauer der Kunden diese Lagen vor-

rangig für alle seine Konzepte (bis auf mod's hair) ausgewählt. Diese besonderen und positiven Gegebenheiten haben nach Ansicht der Unternehmensführung weiterhin grundsätzlich Bestand.

#### EXPANSION

Auch der Expansionskurs bedeutet ein Risiko für den Unternehmenserfolg der Essanelle Hair Group AG, da für die hinzugewonnenen Salons keine gesicherten Vergangenheitswerte vorliegen. Vor der Eröffnung eines neuen Salons wird der Standort genau analysiert und das Ergebnis dem Vorstand zur Entscheidung vorgelegt. Die sorgfältige Standortanalyse und die langjährigen Erfahrungen der Unternehmensführung begrenzen das mögliche Risiko für das Unternehmen.

#### VERMIETUNG

Ein weiteres Risiko besteht durch die Mietverträge der Essanelle Hair Group AG mit einer Vielzahl von Vermietungspartnern. Um dies zu minimieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse der einzelnen Salons überwiegend langfristig und über eine Vielzahl unterschiedlicher Vermieter verteilt. Während die Essanelle Hair Group AG vor Jahren noch fast ausschließlich als der Kaufhausfriseur galt, sind zwischenzeitlich Einkaufszentren und Verbrauchermärkte hinzugekommen. Die zum großen Teil langjährigen Beziehungen zu den Vermietungspartnern bieten eine zusätzliche Sicherheit.

#### PERSONAL

Da die Friseurdienstleistung in besonderem Maße personenbezogen zwischen Kunde und Mitarbeiter stattfindet, werden im Personalbereich kontinuierlich Analysen über Produktivität, Effizienz der Fortbildungsmaßnahmen, Fluktuation sowie Personalentwicklung und Motivation vorgenommen. Der regelmäßige Austausch zwischen dem Vorstand und den regionalen Vertriebsleitern und Letzteren mit den Mitarbeitern vor Ort schaffen ein zusätzliches Kommunikations- und Informationssystem.

#### CONTROLLING AUF SALONEBENE

Zur Steuerung des Unternehmens existiert auf Salonebene ein Controlling, welches auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und Maßnahmen ermöglicht. Es werden wöchentliche und monatliche Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und auf Vorstandsebene überprüft.

#### AUSBLICK

Die Essanelle Hair Group AG plant auch im Geschäftsjahr 2002, ihren Expansionskurs fortzuführen. Allerdings hat der Vorstand beschlossen, sich dabei vor allem auf organisches Wachstum, das heißt die Neueröffnung von Salons und Beauty Hair Shops, zu konzentrieren und die auch aus dem IPO vorhandenen finanziellen Mittel des Unternehmens vor allem hier einzusetzen. Akquisitionen sind grundsätzlich nicht geplant und werden nur bei besonders

günstigen Gegebenheiten durchgeführt. Insgesamt geht die Unternehmensführung für das Jahr 2002 von einem Umsatzwachstum im Rahmen des Vorjahres aus.

Ein wichtiger Faktor für die Durchführung dieser Planungen ist die weitere konjunkturelle Entwicklung. Die Prognosen der Essanelle Hair Group AG basieren auf dem Szenario einer – wie von nationalen und internationalen Volkswirten erwarteten – sukzessive verbesserten Konjunktur-entwicklung, vor allem ab dem zweiten Halbjahr 2002.

Oberstes Ziel des Unternehmens ist das Erreichen eines positiven Vorsteuer-Ergebnisses im angelaufenen Geschäftsjahr. Auch diese Zielerreichung basiert auf der oben beschriebenen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Maßnahmen der Unternehmensführung zur Erreichung dieses Ziels sind ein Ausbau der besonders rentablen Konzepte Super Cut und Beauty Hair Shop, die geplante Veräußerung der direkten Salonbeteiligungen an mod's hair und die konsequente Trennung vom bisher Verlust bringenden Geschäft in Polen. Dieser Schritt konnte bereits im Februar 2002 erfolgreich umgesetzt werden. Alleine die Veräußerung des Polengeschäftes bewirkt eine Ergebnisverbesserung von Mio. EUR 1,1. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass die Anlaufverluste der mod's hair Salons, an denen die CFS Coiffeur Franchising GmbH beteiligt ist, durch die geplanten Veräußerungen bzw. durch Erreichen der Gewinnschwelle in 2002 entfallen.

Somit addieren sich zu den Mio. EUR 1,1 Ergebnisverbesserung aus der Veräußerung der Essanelle Polska Sp.z o.o weitere Mio. EUR 0,6 aus dem mod's hair Geschäft. Zusätzlich werden die im Jahre 2001 eröffneten 42 Salons im Jahr 2002 aus der Anlaufverlustphase in die Gewinnzone eintreten und dadurch mit einer deutlich überproportionalen Ergebnissteigerung zur Verbesserung des Gesamtergebnisses beitragen. Flankierend dazu werden vom Vorstand Kostensenkungsmaßnahmen getroffen, die ihrerseits nochmals eine Ergebnisverbesserung bewirken.

Wir sind daher zuversichtlich, durch die zuvor erwähnten Maßnahmen in Verbindung mit der erwarteten Verbesserung des konjunkturellen Klimas die gesteckten Ziele zu erreichen.

**AKTIVA**

	ANHANG	31.12.2001	31.12.2000
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		EUR	EUR
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		288.538,10	201.013,45
Geschäfts- oder Firmenwerte		15.467.331,95	13.750.655,04
Markennamen		9.166.611,08	9.716.607,76
	(1)	24.922.481,13	23.668.276,25
<b>Sachanlagen</b>			
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen		25.707.899,85	22.964.208,63
Geleistete Anzahlungen		0,00	20.451,68
	(2)	25.707.899,85	22.984.660,31
<b>Finanzanlagen</b>			
Beteiligungen		4.954,59	4.954,59
Ausleihungen an Beteiligungen		33.157,63	16.578,99
Sonstige Ausleihungen		16.531,36	53.562,91
	(3)	54.643,58	75.096,49
<b>Aktive Steuerabgrenzung</b>	(4)	1.609.742,32	61.866,32
		52.294.766,88	46.789.899,37
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Vorräte</b>			
Waren		4.559.686,84	3.643.501,50
Geleistete Anzahlungen		171.563,87	183.552,48
	(5)	4.731.250,71	3.827.053,98
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6)	462.636,83	259.535,51
Steuererstattungsansprüche		327.090,27	200.590,84
Sonstige Vermögensgegenstände		1.683.885,30	1.401.461,32
	(7)	2.473.612,40	1.861.587,67
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	(8)	10.858.384,92	1.837.220,17
		18.063.248,03	7.525.861,82
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	(9)	124.645,02	155.576,21
		<b>70.482.659,93</b>	<b>54.471.337,40</b>

**PASSIVA**

	ANHANG	31.12.2001	31.12.2000
EIGENKAPITAL		EUR	EUR
Gezeichnetes Kapital	(10)	4.500.000,00	2.275.810,00
Kapitalrücklage	(14)	15.136.074,22	3.180.464,58
Ausgleichsposten für Währungsumrechnung		19.783,22	0,00
Ergebnisvortrag	(15)	-754.350,76	755.447,29
Konzernverlust		-3.400.997,78	-1.509.798,05
		15.500.508,90	4.701.923,82
<b>AUSGLEICHSPOSTEN FÜR ANTEILE IM FREMDBESITZ</b>	(16)	0,00	10.927,55
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>			
Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		21.170.230,65	14.048.361,04
Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern		0,00	10.428.045,83
Verzinsliche Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	(31)	3.093.457,13	3.401.880,23
Sonstige verzinsliche langfristige Verbindlichkeiten		5.009.863,63	1.558.413,61
Pensionsrückstellungen		197.570,00	162.099,47
	(18)	29.471.121,41	29.598.800,18
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>			
Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		2.600.312,34	5.063.912,92
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5.389.619,80	5.336.975,30
Sonstige kurzfristigen verzinsliche Verbindlichkeiten		5.548.188,45	1.030.180,29
Sonstige kurzfristigen Verbindlichkeiten		8.029.231,71	5.165.367,17
Steuerrückstellungen		161.648,54	299.929,51
Sonstige Rückstellungen		3.782.028,78	3.262.681,52
	(19)	25.511.029,62	20.159.046,71
		54.982.151,03	49.757.846,89
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>		0,00	639,14
		<b>70.482.659,93</b>	<b>54.471.337,40</b>

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IAS  
VOM 1. JANUAR 2001 BIS 31. DEZEMBER 2001

	ANHANG	2001	2000
		EUR	EUR
Umsatzerlöse	(21)	117.974.012,45	108.024.692,08
Sonstige betriebliche Erträge	(22)	1.306.613,76	1.940.190,24
Materialaufwand	(23)		
Aufwendungen für bezogene Waren		-10.118.581,94	-8.894.905,35
Personalaufwand	(24)		
Löhne und Gehälter		-56.596.567,84	-52.786.224,04
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung)		-12.624.899,93 (-32.386,24)	-11.960.607,56 (-7.396,86)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	(25)	-7.290.768,59	-5.921.426,14
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(26)	-34.263.183,48	-30.193.938,33
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>-1.613.375,57</b>	<b>207.780,90</b>
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		479.585,80	117.284,83
Abschreibungen auf Finanzanlagen	(27)	-17.750,24	-28.849,64
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-2.658.940,69	-2.423.147,68
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-2.197.105,13</b>	<b>-2.334.712,49</b>
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>-3.810.480,70</b>	<b>-2.126.931,59</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(28)	393.365,62	522.487,18
Sonstige Steuern		-1.060,25	-676,07
<b>Konzernjahresfehlbetrag</b>		<b>-3.418.175,33</b>	<b>-1.605.120,48</b>
Verlustanteile Fremdgesellschafter		17.177,55	95.322,43
<b>Konzernverlust</b>		<b>-3.400.997,78</b>	<b>-1.509.798,05</b>
Ergebnisvortrag		-754.350,76	755.447,29
<b>KONZERNBILANZVERLUST</b>		<b>-4.155.348,54</b>	<b>-754.350,76</b>
Ergebnis je Aktie	(29)	-0,93	-0,73

KONZERN-KAPTIALFLUSSRECHNUNG NACH IAS ZUM 31. DEZEMBER 2001

	ANHANG	1.1.-31.12.2001	1.1.-31.12.2000
		TEUR	TEUR
<b>CASH FLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>			
Konzernjahresfehlbetrag		-3.418	-1.605
Berichtigung zur Überleitung des Jahresergebnisses zu den Einnahmen/(Ausgaben)			
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte		2.760	2.316
Abschreibungen auf sonstiges Anlagevermögen		4.548	3.634
Zunahme (Abnahme) der Rückstellungen		417	-388
Ergebnis aus Abgang von Anlagevermögen		200	88
Zinsergebnis		2.179	2.306
Ertragsteuerergebnis		-393	-522
Gezahlte Zinsen		-1.550	-1.145
Gezahlte Ertragsteuer		-67	-265
<b>Abnahme (Zunahme) der Aktiva und Zunahme (Abnahme) der Passiva</b>			
Vorräte		-904	-564
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und anderer Aktiva		-581	535
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer kurzfristiger Passiva		2.466	-1.853
	(30)	5.657	2.537
<b>CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>			
Einzahlungen aus Abgängen des Anlagevermögens		127	390
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen		-11.592	-8.389
Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel		0	168
	(30)	-11.465	-7.831
<b>CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>			
Einzahlung aus Stammkapitalerhöhung		3.067	1.180
Einzahlung aus Börsengang		13.079	0
Gezahlte Börseneinführungskosten		-3.208	0
<b>Veränderung der Finanzverbindlichkeiten</b>			
Auszahlung für Tilgung von Verbindlichkeiten		-33.110	-3.948
Einzahlung aus Neuaufnahme von Finanzkrediten		35.001	8.157
	(30)	14.829	5.389
<b>VERÄNDERUNG DES FINANZMITTELBESTANDS</b>			
Finanzmittelbestand am Anfang des Jahres		1.837	1.742
<b>FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	(30)	<b>10.858</b>	<b>1.837</b>

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS NACH IAS  
IN DER ZEIT VOM 1. JANUAR 2001 BIS ZUM 31. DEZEMBER 2001

	ANSCHAFFUNGS- BZW. HERSTELLUNGSKOSTEN			
	01.01.2001	ZUGANG	ABGANG	31.12.2001
	EUR	EUR	EUR	EUR
<b>IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>				
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	396.679,27	149.896,84	0,00	546.576,11
Firmenwerte	18.090.467,29	4.020.206,72	-177.662,95	21.933.011,06
Markennamen	10.999.933,53	0,00	0,00	10.999.933,53
	29.487.080,09	4.170.103,56	-177.662,95	33.479.520,70
<b>SACHANLAGEN</b>				
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	30.178.314,60	7.422.015,53	-394.569,49	37.205.760,64
Geleistete Anzahlungen	20.451,68	0,00	-20.451,68	0,00
	30.198.766,28	7.422.015,53	-415.021,17	37.205.760,64
<b>FINANZANLAGEN</b>				
Beteiligungen	4.954,59	0,00	0,00	4.954,59
Ausleihungen an Beteiligungen	33.157,63	0,00	0,00	33.157,63
Sonstige Ausleihungen	146.618,03	0,00	-19.281,31	127.336,72
	184.730,25	0,00	-19.281,31	165.448,94
	59.870.576,62	11.592.119,09	-611.965,43	70.850.730,28

	KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				NETTOWERTE	
	01.01.2001	ZUGANG	ABGANG	31.12.2001	31.12.2001	31.12.2000
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	195.665,82	62.372,18	0,01	258.038,01	288.538,10	201.013,45
	4.339.812,25	2.147.958,47	-22.091,61	6.465.679,11	15.467.331,95	13.750.655,04
	1.283.325,77	549.996,68	0,00	1.833.322,45	9.166.611,08	9.716.607,76
	5.818.803,84	2.760.327,33	-22.091,60	8.557.039,57	24.922.481,13	23.668.276,25
	7.214.105,97	4.530.441,26	-246.686,44	11.497.860,79	25.707.899,85	22.964.208,63
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20.451,68
	7.214.105,97	4.530.441,26	-246.686,44	11.497.860,79	25.707.899,85	22.984.660,31
	0,00	0,00	0,00	0,00	4.954,59	4.954,59
	16.578,64	0,00	-16.578,64	0,00	33.157,63	16.578,99
	93.055,12	17.750,24	0,00	110.805,36	16.531,36	53.562,91
	109.633,76	17.750,24	-16.578,64	110.805,36	54.643,58	75.096,49
	13.142.543,57	7.308.518,83	-285.356,68	20.165.705,72	50.685.024,56	46.728.033,05

**EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG NACH IAS  
ZUM 31. DEZEMBER 2001**

	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL RÜCKLAGE	AUSGLEICHS- POSTEN FÜR WÄHRUNGS- UMRECHNUNG	ERGEBNIS- VORTAG	KONZERN- VERLUST	EIGEN- KAPITAL
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>2000</b>						
Stand 01.01.	1.931	2.346	0	604	152	5.033
Umbuchungen	9	-9	0	152	-152	0
Kapitalerhöhung	336	843	0	0	0	1.179
Konzernergebnis	0	0	0	0	-1.510	-1.510
<b>STAND 31.12.2000</b>	<b>2.276</b>	<b>3.180</b>	<b>0</b>	<b>756</b>	<b>-1.510</b>	<b>4.702</b>
<b>2001</b>						
Stand 01.01.	2.276	3.180	0	756	-1.510	4.702
Umbuchungen	0	0	0	-1.510	1.510	0
Kapitalerhöhung						
vom 15.03.	335	2.712	0	0	0	3.067
vom 28.05.	1.869	11.210	0	0	0	13.079
Börseneinführungskosten (abzgl. latente Steuer)	0	-1.966	0	0	0	-1.966
Unterschiedsbetrag aufgrund von Währungsumrechnungen	0	0	19	0	0	19
Jahresfehlbetrag	0	0	0	0	-3.401	-3.401
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>4.500</b>	<b>15.136</b>	<b>19</b>	<b>-754</b>	<b>-3.401</b>	<b>15.500</b>

**GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN**

Der Essanelle-Konzern, mit Sitz der Muttergesellschaft Essanelle Hair Group AG, 40547 Düsseldorf/Deutschland, Niederkasseler Lohweg 20, betreibt im Wesentlichen Frisiersalons und den Kauf und Verkauf aller damit in Zusammenhang stehenden Artikel im Inland und in Polen sowie ein Franchise-System für Frisiersalons, einschließlich der Vergabe von Lizenzen und Unterstützung von Inhabern derartiger Frisiersalons in jeglicher Hinsicht.

Der Essanelle-Konzern ist mit derzeit 550 Frisiersalons im Inland und 24 im Ausland größter Friseurfilialist in Deutschland. Diese Salons werden unter den Markennamen „essanelle Ihr Friseur“, „SuperCut“, „Hair-Express“, „Jürgen Tröndle“ und „mod's hair“ einschließlich des Franchising-Geschäfts mit den Marken „essanelle Ihr Friseur“ und „mod's hair“ geführt. Auch für die Zukunft plant der Essanelle-Konzern seine Marktposition bei gleichzeitiger Fokussierung auf

die Kernkompetenzen auszubauen. Weiterhin ist in 2002 ein Verkauf der polnischen Tochtergesellschaft bereits erfolgt und eine Übertragung der eigenen, mittelbar gehaltenen Anteile an den konsolidierten CFB GmbHs auf die Saloninhaber geplant.

Die Essanelle Hair Group AG als Muttergesellschaft des Essanelle-Konzerns ist gemäß Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 04. Mai 2001 im Wege der formwechselnden Umwandlung aus der Essanelle GmbH entstanden.

Die Essanelle Hair Group AG ging im Geschäftsjahr 2001 an die Börse. Die Erstnotierung ihrer Aktien erfolgte am 22. Juni 2001 an der Frankfurter Wertpapierbörse im amtlichen Handel. Die Aktie wird im Segment SMAX geführt. Am 27. Dezember 2001 erfolgte eine Aufnahme in den SDAX.

**MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES**

VERTRETER DER ANTEILSEIGNER	BERUF
Dr. Hans-Jürgen Knauer, Mülheim/Ruhr (Vorsitzender)	Unternehmensberater
Paul Deiters, Den Haag/Niederlande	Investmentmanager
Gabriele Eick, Frankfurt/M.	Unternehmensberaterin
Dr. Gabriele Fontane, Frankfurt/M.	Rechtsanwältin
Martin Tresser, Seeheim-Jugenheim	Betriebswirt
Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Kaufmann

**MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES**

VERTRETER DER ARBEITNEHMER	BERUF
Peter-Michael Herold, Stuttgart (stellv. Vorsitzender)	Gewerkschafts-Sekretär
Michael Eberhard, Gerlingen	Gewerkschafts-Sekretär
Kerstin Fischer, Leipzig	Vertriebsmanagerin
Ulrike Muschalle, Kassel	Friseurmeisterin
Sandra Servatius, Köln	Friseurin
Ulrike Witt, Essen	Friseurin

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

Herr Dr. Knauer	<b>AUFSICHTSRAT:</b> Dussmann AG & Co. KgaA, Berlin (Vorsitzender) Wiemer & Trachte AG, Dortmund (Vorsitzender) Dussmann Verwaltungs AG, Berlin (Mitglied) Stinnes AG, Mülheim/Ruhr (Mitglied)
	<b>BEIRAT:</b> Halder Beteiligungsberatung GmbH, Frankfurt/M. (Vorsitzender) Happich Fahrzeug- und Industrieteile GmbH, Wuppertal (Vorsitzender)
Herr Deiters	<b>BEIRAT:</b> Geka Brush GmbH, Bechhofen, Deutschland Goffin Group (DVS NV), Merelbeke, Belgien Altrex Beheer BV, Nunspeet, Niederlande All Crump NV, Malle, Belgien
Frau Eick	<b>BEIRAT:</b> Lime xl, Frankfurt/M.
Frau Dr. Fontane	<b>AUFSICHTSRAT:</b> Stargath Solutions AG, Karlsruhe (Mitglied)
Herr Eberhard	<b>AUFSICHTSRAT:</b> Stadtwerke Leipzig GmbH (Mitglied) Technische Werke Dresden GmbH (Mitglied)

**ANGABEN ZUM VORSTAND**

Mitglieder des Vorstandes waren im Geschäftsjahr bzw. sind zur Zeit die Herren:

Uwe Grimminger, Kerpen (Vorsitzender)
Achim Mansen, Monheim (Finanzen)
Dr. Norbert Breuer, Düsseldorf (Marketing/Vertrieb)

**GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG**

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG und ihrer Tochtergesellschaften wird zum 31. Dezember 2001 in Anwendung von § 292a HGB nach den Grundsätzen der am Abschlussstichtag gültigen International Accounting Standards (IAS) erstellt und berücksichtigt die Interpretationen des International Accounting Standards Committees (IASC). Der Vorjahresabschluss ist freiwillig nach IAS erstellt worden.

Der Konzernabschluss steht im Einklang mit den Richtlinien der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG – 7. EG-Richtlinie) in der Auslegung durch das Deutsche Rechnungslegungs Standard Committee bezüglich befreiender Konzernabschlüsse nach § 292a HGB, niedergelegt im Deutschen Rechnungslegungs Standard Nr. 1 (DRS 1).

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2001 wurde ebenfalls entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

Die in dem Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen bilanzieren nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen. Die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften sind auf den Stichtag des Konzerns aufgestellt. Zur übersichtlicheren Darstellung werden in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Positionen zusammengefasst. Sie werden im Anhang (Notes) erläutert.

**AUSWIRKUNG AUS DER UMSTELLUNG AUF IAS**

Die Umstellung auf IAS wurde zum 1.1.1997 nach der Fiktion durchgeführt, dass schon immer nach IAS bilanziert worden ist (Standing Interpretations Committee: Interpretation SIC 8.3).

Die Bilanzierungs- und Bewertungsänderungen nach IAS betreffen im Wesentlichen folgende Vorgänge:

- Festlegung von kürzeren Nutzungsdauern für den Firmenwert aus dem Erwerb der Essanelle Frisiersalons GmbH & Co. OHG durch Aufteilung des Mehrwerts in Teilbeträge für übernommene Mietverträge und Markenrechte
- Verzicht auf steuerliche Vereinfachungsregeln bei den Abschreibungen auf Betriebs- und Geschäftsausstattung
- Vornahme außerplanmäßiger Abschreibungen aufgrund von Impairment-Tests auf Salonebene
- Aktivierung von Rückbauverpflichtungen im Anlagevermögen sowie Neubewertung der Rückbauverpflichtungen
- Bildung von latenten Steuern nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode inklusive der Bildung von Steuerabgrenzungen auf Verlustvorträge
- Bewertung der Pensionsrückstellungen nach dem Anwartschaftsbarwert unter Berücksichtigung von zukünftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen
- Bilanzielle Erfassung der Verträge über Finanzierungsleasing im Anlagevermögen

Eine weitere Auswirkung der Umstellung auf IAS in 2001 betrifft die Verrechnung von Börseneinführungskosten und darauf entfallende latente Steuern mit der Kapitalrücklage.

## KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst alle Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland, an denen die Essanelle Hair Group AG mittelbar oder unmittelbar die Mehrheit der Stimmrechte besitzt bzw. die Möglichkeit der Kontrolle hat.

Konsolidiert wurden neben der Essanelle Hair Group AG selbst weitere 17 inländische Gesellschaften und eine ausländische Gesellschaft.

Der Konsolidierungskreis hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert.

Folgende Gesellschaften gehören zum Konsolidierungskreis:

- **Mutterunternehmen**
  - Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf/Deutschland
- **Direkte Beteiligungen (jeweils 100 %)**
  - CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf/Deutschland
  - Essanelle Polska Sp.z o.o, Gleiwitz/Polen
  - Essanelle Franchise GmbH, Düsseldorf/Deutschland
- **Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS)**
  - CFB Essen 1 GmbH, Essen/Deutschland
  - CFB Baden-Baden 1 GmbH, Baden-Baden/Deutschland
  - CFB Hamburg 1 GmbH, Hamburg/Deutschland
  - CFB Heilbronn 1 GmbH, Heilbronn/Deutschland
  - CFB Berlin 1 GmbH, Berlin/Deutschland
  - CFB Neuss 1 GmbH, Neuss/Deutschland
  - CFB Freiburg 1 GmbH, Freiburg/Deutschland
  - CFB Bonn 1 GmbH, Bonn/Deutschland
  - CFB Dorsten 1 GmbH, Dorsten/Deutschland
  - CFB Moers 1 GmbH, Moers/Deutschland
  - CFB Offenburg 1 GmbH, Offenburg/Deutschland
  - CFB Erfurt 1 GmbH, Erfurt/Deutschland
  - CFB Bremen 1 GmbH, Bremen/Deutschland
  - CFB Ludwigsburg 1 GmbH, Ludwigsburg/Deutschland
  - CFB Bochum 1 GmbH, Bochum/Deutschland

Das Stammkapital der CFBs beträgt in der Regel EUR 37.500 (CFB Berlin EUR 50.000). Davon hält die CFS GmbH grundsätzlich 50 % der Anteile für sich und 16,67 % treuhänderisch für die CCP Coiffure Cosmetic Partner GmbH, Neuss. Die restlichen Anteile von 33,33 % werden von den jeweiligen Franchisenehmern gehalten.

An der CFB Hamburg werden 49,25 % der Anteile auf eigene Rechnung und 16,75 % treuhänderisch gehalten; an der CFB Berlin sind es 38,5 % bzw. 12,5 %.

Die Kontrolle der CFB-Salons wird von der CFS GmbH ausgeübt. Die Finanzierung und strategische Ausrichtung erfolgt über die Essanelle Hair Group AG. Deshalb wird trotz fehlender Mehrheitsbeteiligung von einem Konzernverhältnis zwischen Essanelle und den CFB-Gesellschaften ausgegangen.

## GRUNDSÄTZE DER KONSOLIDIERUNG

Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen in- und ausländischen Unternehmen werden grundsätzlich nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt; gegebenenfalls erfolgt eine notwendige Anpassung über eine so genannte HaBi-II. Die Abschlüsse sind alle auf den Stichtag des Konzernabschlusses erstellt, wobei die Abschlüsse der Essanelle Hair Group AG, Essanelle Franchise GmbH und der CFS Coiffure Franchising System GmbH von Wirtschaftsprüfern geprüft und uneingeschränkt testiert sind. Die übrigen Abschlüsse wurden von Steuerberatern bzw. Wirtschaftsprüfern erstellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungswerte mit dem Konzernanteil am neu bewerteten Eigenkapital des konsolidierten Unternehmens zum Zeitpunkt des Erwerbs. Ein sich ergebender aktiver Unterschiedsbetrag wird unter den immateriellen Vermögensgegenständen aktiviert und abgeschrieben. Aus der Erstkonsolidierung der CFS GmbH und ihrer Tochtergesellschaften ergibt sich ein aktiver Unterschiedsbetrag von EUR 1.405.299,60. Dieser Mehrwert entfällt mit EUR 674.905,28 auf das Aufgeld aus dem Erwerb der Anteile an der CFS GmbH und mit EUR 730.394,32 aus aufgelaufenen Ergebnissen der CFB GmbHs und der CFS. Der anteilige Goodwill aus dem Anteilserwerb der CFS wird als Entgelt für den Erwerb der Rechte an dem Markennamen „mod's hair“ auf eine Laufzeit von 20 Jahren abgeschrieben. In 2001 ergibt sich daraus eine Abschreibung von EUR 33.745,26 (Vorjahr zeitanteilig EUR 8.436,32). Soweit der Firmenwert auf aufgelaufene Ergebnisse der CFB GmbHs und der CFS vor dem Zeitpunkt der Erstkonsolidierung entfällt, erfolgt eine Abschreibung über einen Zeitraum von fünf Jahren, da vorgesehen ist, dass nach Ablauf dieses Zeitraums die CFB-Frisiersalons in vollem Umfang auf die heute noch als Minderheitsgesellschafter fungierenden Saloninhaber übertragen werden. Die Abschreibungen für 2001 belaufen sich auf EUR 146.078,86 (Vorjahr zeitanteilig EUR 36.519,58).

Der passive Unterschiedsbetrag von EUR 117.966,64 aus der Erstkonsolidierung der Essanelle Polska Sp.z o.o wurde im Ergebnisvortrag erfasst, da er zwischenzeitlich zur Abdeckung eingetretener Verluste voll ertragswirksam aufgelöst wurde.

Forderungen und Verbindlichkeiten der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden gegeneinander aufgerechnet, konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge eliminiert.

Zwischenergebnisse waren nicht zu eliminieren, da keine Vermögensgegenstände aus konzerninternen Lieferungen stammen.

**BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN**

Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen nach IAS 1. Dabei ist die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Gliederung, Ansatz und Bewertung folgen im Konsolidierungskreis entsprechend IAS 27 einer einheitlichen Bilanzierungsrichtlinie auf Basis des Anschaffungskostenprinzips (historische Werte).

Die Umstellung der Buchführung in den Einzelabschlüssen auf Euro erfolgte zum 01. Januar 2001. Die Vorjahrespositionen in Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung wurden zu Vergleichszwecken linear in Euro transformiert. Der sich ergebende Saldo von Umrechnungsdifferenzen wurde ergebniswirksam verbucht und ist in seiner Höhe unwesentlich.

**Immaterielle Vermögensgegenstände** werden mit den Anschaffungs- und Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Sie enthalten im Wesentlichen Markenrechte, Geschäfts- oder Firmenwerte (Mietverträge), Software und Konzessionsrechte.

Die Nutzungsdauern sind wie folgt festgelegt:

	JAHRE
Markennamen	20
Geschäfts- und Firmenwerte	i.W. 10
Software	5
Sonstige	3 – 5

**Sachanlagen** werden mit ihren Anschaffungs- und Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Reparaturkosten werden als laufender Aufwand gebucht. Fremdkapitalkosten werden nicht als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert (IAS 23). Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögensgegenständen werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen im Wesentlichen Nutzungsdauern von 10 Jahren für Saloneinrichtungen und von 4 bis 6 Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zugrunde.

Als Finanzierungsleasing klassifizierte gemietete Sachanlagen werden in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der Leasingraten zu Beginn des Leasingverhältnisses aktiviert und linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben (IAS 17). 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 Saloninfrastruktur werden zum Barwert angesetzt und über die Nutzungsdauer des Salons abgeschrieben. Gleichzeitig wird eine Verbindlichkeit passiviert, die über die Nutzungsdauer aufgezinnt wird, bis der volle Rückstellungsbetrag erreicht ist.

Am Ende jedes Geschäftsjahres wird beim Anlagevermögen geprüft, ob Hinweise für eine Wertminderung vorliegen. Soweit der für einen Vermögenswert erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen (IAS 36). Wenn der Grund für eine früher vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist, wird eine Zuschreibung bis höchstens zum Betrag der fortgeschriebenen historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten vorgenommen.

Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens werden auf Basis des Buchwerts zum Zeitpunkt des Abgangs berechnet.

**Finanzanlagen** sind entweder zum Zeitwert oder zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Die **Vorräte** werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zum am Bilanzstichtag niedrigeren Nettorealisationswert angesetzt.

Die von Kunden erhaltenen **Anzahlungen** werden passiviert.

**Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände** sind mit den Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Tageswert bewertet. Für erkennbare Einzelrisiken bei Forderungen werden Wertberichtigungen vorgenommen. Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos wird eine Pauschalwertberichtigung gebildet. Unverzinsliche Forderungen werden zum Barwert angesetzt.

Zum **Zahlungsmittelbestand** gehören der Bargeldbestand und Guthaben bei Kreditinstituten.

Die **Rechnungsabgrenzungsposten** betreffen im Wesentlichen abgegrenzte Mietvorauszahlungen und Baukostenzuschüsse an Vermieter.

Die **Eigenkapitalpositionen** sind zum Nennbetrag angesetzt.

Im Berichtsjahr wurden Börseneinführungskosten in Höhe von TEUR 3.207 mit der **Kapitalrücklage** verrechnet, wobei die hierauf entfallende anteilige latente Steuer von TEUR 1.241 zu einer entsprechenden Erhöhung der Kapitalrücklage führte.

Die **Pensionsrückstellungen** werden in Übereinstimmung mit den Regeln der IAS 19 nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet.

Alle übrigen **Rückstellungen** berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe und Fälligkeit unsicher ist. Die Rückstellungen werden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt und nicht mit positiven Erfolgsträgern saldiert.

Langfristige Rückstellungen werden, sofern der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich ist, mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinnten Erfüllungsbetrag bilanziert. Der Zinsanteil der Rückstellungszuführungen wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

**Latente Steuern** werden gemäß IAS 12 zwischen Handels- und Steuerbilanz der Einzelgesellschaften auf zeitlich abweichende Wertansätze, auf Konsolidierungsvorgänge und auf realisierbare steuerliche Verlustvorträge, sofern es sich nicht um permanente Differenzen handelt, gebildet.

Aktive und passive latente Steuern werden mit den Steuersätzen bemessen, die voraussichtlich zum Zeitpunkt der Realisierung der aktiven und passiven Steuern Gültigkeit haben werden, d.h. zum Bilanzstichtag seitens des Gesetzgebers bereits verabschiedet wurden.

**Verbindlichkeiten** sind grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing-Verträgen werden in Höhe des Barwerts der Leasingraten passiviert.

#### WÄHRUNGSUMRECHNUNG

In den Einzelabschlüssen werden Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung grundsätzlich mit dem Kurs am Tage des Geschäftsvorfalles bewertet. Gewinne und Verluste aus Kursänderungen sind zum Stichtag berücksichtigt.

Als Umrechnungsverfahren für die Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird die funktionale Währungsumrechnung angewendet (IAS 21). In der Konzernbilanz erfolgt die Umrechnung der Positionen der ausländischen Gesellschaft mit dem Kurs am Bilanzstichtag, da die einbezogene Gesellschaft ihr Geschäft selbstständig in der Landeswährung betreibt. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung werden die Aufwands- und Ertragsposten mit Durchschnittskursen umgerechnet.

Veränderungen, die sich aus der Währungsumrechnung ausländischer Abschlüsse ergeben, wurden direkt im Eigenkapital erfasst.

Für die Währungsumrechnung wurden folgende Kurse zugrunde gelegt:

100 poln. Zloty EUR 28,60 Stichtagskurs  
EUR 27,45 Jahresdurchschnittskurs

#### ABWEICHUNGEN DER DARSTELLUNG UND STRUKTUR DER BILANZ 2001 IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Abweichend zur bisherigen Darstellung wird zum Zwecke der klareren Darstellung nach IAS 1 im Konzernabschluss 2001 grundsätzlich zwischen lang- und kurzfristigen Schulden unterschieden. Bei der nachfolgend vorgenommenen vergleichenden Darstellung einzelner Positionen wurden die Vorjahreszahlen entsprechend der aktuellen Gliederung in Betrag und Position umgegliedert.

Die Umgliederung wirkt sich dabei auf folgende Positionen der Vorjahresbilanz aus:

- Die Vorjahres-Position „Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ wurde in die Positionen „Verzinsliche langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ mit EUR 14.048.361,04 und in die Position „Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ mit EUR 5.063.912,92 umgegliedert.
- Die Vorjahres-Position „Verbindlichkeiten gegen Gesellschafter“ wurde umbenannt in „Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschafter“ und unter den langfristigen Schulden subsumiert.
- Die im Vorjahr in den „Sonstigen Verbindlichkeiten“ enthaltenen langfristigen Verbindlichkeiten wurden entsprechend ihrer Verzinsung in die Positionen „Sonstige verzinsliche langfristige Verbindlichkeiten“

mit EUR 1.558.413,61 (hierbei handelt es sich um verzinsliche langfristige Finanzierungsdarlehen) und „Verzinsliche Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen“ mit EUR 3.401.880,23 (hierbei handelt es sich um langfristige Finance-Leasing-Verbindlichkeiten; siehe auch Note 32) umgegliedert.

- Die verbleibenden kurzfristigen verzinslichen Bestandteile der Position „Sonstige Verbindlichkeiten“ wurden mit EUR 1.030.180,29 der Position „Sonstige kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten“ zugeordnet; die unverzinslichen Bestandteile wurden mit EUR 5.165.367,17 unter der Position „Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ dargestellt (eine Aufgliederung dieser Position ist unter Note 20 dargestellt).
- Bei den Rückstellungen wurden, entsprechend ihrer Laufzeit, die Pensionsrückstellungen den langfristigen Schulden zugeordnet und die übrigen Rückstellungen den kurzfristigen Schulden.

Aufgrund einer Änderung des IAS 39 ist das auf Verbindlichkeiten entfallende Disagio ab 01.01.2001 nicht mehr separat auf der Aktivseite der Bilanz auszuweisen, sondern von der jeweiligen Verbindlichkeit zu kürzen. Dementsprechend ist die jeweilige Verbindlichkeit in der Bilanz mit ihrem Auszahlungsbetrag anzusetzen. Die Disagien entfallen i.H.v. insgesamt TEUR 71 (Vorjahr TEUR 64) auf langfristige Finanzierungsdarlehen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend korri-

giert, wodurch sich die Positionen „Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten“ und „Sonstige langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten“ in Höhe des Disagios verminderten.

Anstelle der Postenbezeichnung Anlagevermögen und Umlaufvermögen wurden die Begriffe langfristige Vermögenswerte bzw. kurzfristige Vermögenswerte eingeführt.

Die im Vorjahr als letzte Position der Aktivseite dargestellte Position „Aktive Steuerabgrenzung“ wurde nunmehr unter den langfristigen Vermögenswerten subsumiert. Sonstige Steuererstattungsansprüche von TEUR 201, die im Vorjahr unter den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen waren, sind nunmehr in einer separaten Position erfasst.

Die im Vorjahr getrennt ausgewiesenen Posten „Gewinnrücklagen“ (TEUR 76) und „Gewinnvortrag“ (TEUR 679) wurden zu einer Position „Ergebnisvortrag“ zusammengefasst (TEUR 755). Entsprechend wurde der Ergebnisvortrag in der Gewinn- und Verlustrechnung an diese Zahl angepasst.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

(1) IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Der Ausweis von immateriellen Vermögensgegenständen aus dem Erwerb von Unternehmen erfolgt unter entsprechenden Veränderungen des Konsolidierungskreises. Einzelne erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden dagegen als Zugänge ausgewiesen.

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände betreffen im Wesentlichen Markenrechte und Firmenwerte aus dem Unternehmenserwerb in 1998. Zum Bilanzstichtag ergibt sich folgende Zusammensetzung der immateriellen Vermögensgegenstände:

	FIRMENWERTE AUS KAUFVERTRAG 1998 EUR	MARKENNAME AUS KAUFVERTRAG 1998 EUR	FIRMENWERTE AUS DER KAPITAL- KONSOLIDIERUNG EUR	SONSTIGE FIRMENWERTE EUR
<b>HISTORISCHE ANSCHAFFUNGSKOSTEN</b>				
Stand 01.01.2001	11.569.072,86	10.999.933,53	1.405.299,60	5.116.094,83
Zugang	3.834.689,11	0,00	0,00	185.517,61
Abgang	0,00	0,00	0,00	177.662,95
Stand 31.12.2001	15.403.761,97	10.999.933,53	1.405.299,60	5.123.949,49
<b>KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN</b>				
Stand 01.01.2001	3.117.613,72	1.283.325,77	44.955,90	1.177.242,63
Zugang	1.591.395,12	549.996,68	179.824,12	376.739,23
Abgang	0,00	0,00	0,00	22.091,61
Stand 31.12.2001	4.709.008,84	1.833.322,45	224.780,02	1.531.890,25
<b>NETTOBUCHWERT</b>	<b>10.694.753,13</b>	<b>9.166.611,08</b>	<b>1.180.519,58</b>	<b>3.592.059,24</b>

SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE EUR	GESAMT EUR
396.679,27	29.487.080,09
149.896,84	4.170.103,56
0,00	177.662,95
546.576,11	33.479.520,70
195.665,82	5.818.803,84
62.372,18	2.760.327,33
-0,01	22.091,60
258.038,01	8.557.039,57
<b>288.538,10</b>	<b>24.922.481,13</b>

Der Zugang beim Firmenwert aus dem Kaufvertrag 1998 betrifft eine schon damals vereinbarte nachträgliche Kaufpreisanpassung beim Börsengang.

Die erworbenen Markennamen werden über eine Laufzeit von 20 Jahren abgeschrieben. Bei den Firmenwerten wird von einer regelmäßigen Nutzungsdauer von 10 Jahren ausgegangen (Laufzeit der Mietverträge übernommener Salons). Der aus dem Anteils-erwerb CFS GmbH resultierende Geschäftswert i.H.v. TEUR 675 wird als Marke „mod's hair“ über 20 Jahre, der Firmenwert aus der Erstkonsolidierung aufgelaufener Verluste von TEUR 730 über 5 Jahre abgeschrieben.

**(2) SACHANLAGEN**

Die Investitionen in Sachanlagen betreffen die Erstausrüstung neuer Salons, Salonübernahmen von Fremden und Investitionen in bestehenden Salons.

Die Zugänge unter Betriebs- und Geschäftsausstattung betreffen mit rd. Mio. EUR 5,3 Investitionen in neue Salons bzw. Salonübernahmen (Vorjahr rd. Mio. EUR 4,4). Die sonstigen Investitionen betreffen An-

schaffungen für ältere bereits bestehende Salons mit ca. Mio. EUR 2,1 (Vorjahr Mio. EUR 2,0) und sonstige Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung, vor allem EDV-Ausstattung.

Der Bestand zum Bilanzstichtag (ohne geleistete Anzahlungen) setzt sich wie folgt zusammen:

	BETRIEBS- UND GESCHÄFTS- AUSSTATTUNG	AKTIVIERTE LEASINGVERTRÄGE	GESAMT
	EUR	EUR	EUR
<b>HISTORISCHE ANSCHAFFUNGSKOSTEN</b>			
Stand 01.01.2001	24.096.710,88	6.081.603,72	30.178.314,60
Zugang	6.412.661,91	1.009.353,62	7.422.015,53
Abgang	394.569,49	0,00	394.569,49
Stand 31.12.2001	30.114.803,30	7.090.957,34	37.205.760,64
<b>KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN</b>			
Stand 01.01.2001	5.410.072,94	1.804.033,03	7.214.105,97
Zugang	3.691.375,01	839.066,25	4.530.441,26
Abgang	241.766,15	4.920,29	246.686,44
Stand 31.12.2001	8.859.681,80	2.638.178,99	11.497.860,79
<b>NETTOBUCHWERT</b>	<b>21.255.121,50</b>	<b>4.452.778,35</b>	<b>25.707.899,85</b>

Es ergaben sich keine wesentlichen Währungsdifferenzen.

Grundsätzlich wird von einer Nutzungsdauer bei Saloneinrichtung einschließlich Infrastruktur (Sanitär/Elektro/Beleuchtung) und aktivierter Leasingverträge von 10 Jahren ausgegangen. Ausnahmen davon betreffen lediglich Werbeanlagen, sog. geringwertige Anlagegüter und Salongeräte, die über 4 bis 7 Jahre abgeschrieben werden.

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

	EUR
<b>BRUTTOANSCHAFFUNGSKOSTEN</b>	
Stand 01.01.2001	0,00
Zugang	283.243,17
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>283.243,17</b>
<b>KUMULIERTE WERTBERICHTIGUNG</b>	
Stand 01.01.2001	0,00
Zugang	11.287,17
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>11.287,17</b>
<b>NETTOANSCHAFFUNGSKOSTEN 31.12.2001</b>	<b>271.956,00</b>

Die Vertragslaufzeit beträgt jeweils über 10 Jahre; die monatlichen Mietzahlungen betragen EUR 3.695,36. Im Jahr 2001 wurden Mieterträge von TEUR 22 vereinnahmt.

Für die folgenden Jahre werden sich folgende Mietzahlungen ergeben:

	TEUR
innerhalb 1 Jahr	44
1-5 Jahre	176
über 5 Jahre	200
	<b>420</b>

**(3) FINANZANLAGEN**

In den Finanzanlagen werden Beteiligungen und Ausleihungen ausgewiesen.

Die Bewertung der Finanzanlagen erfolgt nach dem Fair-Value-Prinzip. Die Wertaufholung bzw. Wertminderung wurde erfolgswirksam durchgeführt.

Bei der **Beteiligung** handelt es sich um den 13%igen Anteil an der Firma „Masters Structure S.A.“ mit Sitz in Paris/Frankreich. Gegenstand dieser Gesellschaft ist der Betrieb eines Gemeinschaftssalons verschiedener „mod's hair“-Partner.

Die **Ausleihungen** betreffen ein Darlehen an die Firma „Masters Structure S.A.“ Paris/Frankreich. Die im Vorjahr gebildete Wertberichtigung von TEUR 16 wurde im Berichtsjahr wieder aufgelöst, weil mit der Tilgung des Darlehens in 2002 zu rechnen ist.

Auf den Bruttobestand der **sonstigen Ausleihungen** an verschiedene Franchisenehmer von TEUR 127 erfolgte eine Wertberichtigung von TEUR 111. Die Tilgungen des Berichtsjahres belaufen sich auf TEUR 19. Wertberichtigungen wurden in Höhe von TEUR 18 gebildet.

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Anschaffungskosten 01.01.	184	149
Erstkonsolidierung der CFS Gruppe	0	38
Zugänge	0	10
Abgänge	-19	-13
<b>ANSCHAFFUNGSKOSTEN 31.12.</b>	<b>165</b>	<b>184</b>
Kumulierte Abschreibungen	-111	-109
<b>BUCHWERTE 31.12.</b>	<b>54</b>	<b>75</b>

**(4) AKTIVE STEUERABGRENZUNG**

In der aktiven Steuerabgrenzung sind lediglich latente Steuern vorhanden.

	EUR
Entwicklung	
Stand 01.01.2001	61.866,32
Veränderung im Geschäftsjahr 2001	1.547.876,00
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>1.609.742,32</b>

Die Laufzeit ist im Wesentlichen länger als 12 Monate.

Die Veränderung der latenten Steuer im Geschäftsjahr ergibt sich wie folgt:

	EUR
Ertrag laut Gewinn- und Verlustrechnung (vgl. Tz. 28)	306.390,00
Verrechnung latente Steuer auf Börseneinführungskosten mit der Kapitalrücklage	1.241.486,00
	<b>1.547.876,00</b>

Die latente Steuer entfällt mit TEUR 555 (Vorjahr TEUR -36) auf Gewerbesteuer und mit TEUR 1.054 (Vorjahr TEUR 98) auf Körperschaftsteuer.

Die latente Steuer auf Unterschiedsbeträge zwischen IAS-Wertansätzen und Steuerbilanz ermittelt sich wie folgt:

	2001	2000
	TEUR	TEUR
<b>AKTIVWERTE</b>	<b>4.057</b>	<b>4.397</b>
Darauf entfallende latente Steuer	1.569	1.700
<b>PASSIVWERTE</b>	<b>3.338</b>	<b>3.612</b>
Darauf entfallende latente Steuer	1.291	1.397
Aktive Unterschiedsbeträge wegen steuerlicher Verlustvorträge	1.888	365
Aktive Steuer aus Unterschiedsbeträgen der IAS-Anpassung	1.291	1.397
Passive Steuer aus Unterschiedsbeträgen der IAS-Anpassung	-1.569	-1.700
	<b>1.610</b>	<b>62</b>

**KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE**

**(5) VORRÄTE**

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2001	31.12.2000
	EUR	EUR
Verkaufsware	3.467.086,01	2.533.678,55
Kabinetware	1.437.790,63	1.388.214,98
Wertminderung	-345.189,80	-278.392,03
	<b>4.559.686,84</b>	<b>3.643.501,50</b>
Geleistete Anzahlungen	171.563,87	183.552,48
	<b>4.731.250,71</b>	<b>3.827.053,98</b>

Die Bewertung erfolgte zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung niedrigerer Marktpreise. Abzüge für Boni und Skonti wurden wie im Vorjahr zum Teil pauschal mit 2,5 % vorgenommen. Für verderbliche und schlecht veräußerliche Waren wurde wie im Vorjahr eine Pauschalabwertung von 5,0 % vorgenommen.

Die Angabe des Buchwerts des zum Nettoveräußerungspreis angesetzten Teils der Vorräte ist nicht praktikabel.

**FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

**(6) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN**

	31.12.2001	31.12.2000
	EUR	EUR
Bruttoforderungen	774.634,56	468.106,80
abzüglich		
Pauschalwertberichtigung	-311.997,73	-208.571,29
	<b>462.636,83</b>	<b>259.535,51</b>

**(7) FRISTIGKEITEN**

Die Restlaufzeiten sind wie folgt:

31.12.2001	GESAMT	DAVON RESTLAUFZEIT	
		VON BIS ZU EINEM JAHR	VON MEHR ALS EINEM JAHR
	EUR	EUR	EUR
<b>FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	462.636,83	462.636,83	0,00
Steuererstattungsansprüche	327.090,27	327.090,27	0,00
Sonstige Vermögensgegenstände	1.683.885,30	1.683.885,30	0,00
	<b>2.473.612,40</b>	<b>2.473.612,40</b>	<b>0,00</b>
31.12.2000	GESAMT	DAVON RESTLAUFZEIT	
	EUR	VON BIS ZU EINEM JAHR	VON MEHR ALS EINEM JAHR
	EUR	EUR	EUR
<b>FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	259.535,51	259.535,51	0,00
Steuererstattungsansprüche	200.590,84	200.590,84	0,00
Sonstige Vermögensgegenstände	1.401.461,32	1.056.907,17	344.554,15
	<b>1.861.587,67</b>	<b>1.517.033,52</b>	<b>344.554,15</b>

Die ausgewiesenen Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

**(8) KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN**

	31.12.2001	31.12.2000
	EUR	EUR
Kassenbestände	663.259,28	650.121,97
Guthaben bei Kreditinstituten	8.773.998,50	347.732,19
Unterwegs befindliche Zahlungen	1.421.127,14	839.366,01
	<b>10.858.384,92</b>	<b>1.837.220,17</b>

Die Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

**(9) RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN**

Es handelt sich im Wesentlichen um abgegrenzte Mietvorauszahlungen und Baukostenzuschüsse an Vermieter.

**EIGENKAPITAL**

**(10) GEZEICHNETES KAPITAL**

Das gezeichnete Kapital der Essanelle Hair Group AG wurde gemäß Beschluss der außerordentlichen Gesellschafterversammlung der Essanelle GmbH als Rechtsvorgängerin der Essanelle Hair Group AG vom 15. März 2001 um EUR 355.600,00 und gemäß Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG vom 28. Mai 2001 mit Bestätigung vom 18. Juni 2001 um EUR 1.868.590,00 erhöht. Die entsprechende Satzungsänderung der letzten Kapitalerhöhung wurde am 20. Juni 2001 ins Handelsregister Düsseldorf eingetragen. Das gezeichnete Kapital der Essanelle Hair Group AG beträgt zum 31.12.2001 EUR 4.500.000,00 und ist aufgeteilt in 4.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00. Jede Aktie verkörpert ein Stimmrecht.

**(11) GENEHMIGTES KAPITAL**

Aufgrund der Satzungsänderung gemäß Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2001 mit Bestätigung vom 18.

Juni 2001 verfügt die Essanelle Hair Group AG über ein genehmigtes Kapital i.H.v. EUR 2.250.000,00. Es ist befristet bis zum 01. Januar 2006.

**(12) BEDINGTES KAPITAL**

Aufgrund einer weiteren Satzungsänderung gem. Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2001 mit Bestätigung vom 18. Juni 2001 verfügt die Essanelle Hair Group AG weiterhin über ein bedingtes Kapital von EUR 263.141,00, wobei die Berechtigung des Vorstands, Bezugsrechte für die neuen Aktien auszugeben, befristet ist bis zum Ablauf von sechs Monaten nach Durchführung der in 2005 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung.

**(13) DIE AKTIE**

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl ausgegebener Aktien

2001	EUR
Ausgabekurs	7,00
Jahreshöchstkurs	5,95
Jahrestiefstkurs	2,30
Jahresendkurs	2,70
Anzahl der Aktien in Stück	4.500.000

Zu Beginn des Jahres 2001 betrug das Grundkapital der Essanelle GmbH als Rechtsvorgängerin der Essanelle Hair Group AG EUR 2.275.810,00. Die nachfolgende Darstellung spiegelt die Entwicklung der Aktienanzahl im Jahre 2001 wider, wobei der Anfangsbestand sowie die erste Kapitalerhöhung in 2001 die Essanelle GmbH betrifft. Aus diesem Grund wurde die entsprechende Aktienanzahl unter der Annahme in diese Darstellung aufgenommen, dass von der GmbH Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00 emittiert wurden.

2001	
Stand 01.01.	
(rechnerische Aktienanzahl der Essanelle GmbH)	2.275.810
Kapitalerhöhung gem. Beschluss vom 15.03.2001 (ebenfalls rechnerische Aktienanzahl)	355.600
Kapitalerhöhung gem. Beschluss vom 28.05.2001	1.868.590
<b>STAND 31.12.</b>	<b>4.500.000</b>

**(14) KAPITALRÜCKLAGE**

Die Kapitalrücklage enthält die bar eingezahlten Aufgelder aus den verschiedenen Kapitalerhöhungen und die Verminderung um die Börseneinführungskosten.

	2001	2000
	EUR	EUR
Stand 01.01.	3.180.464,58	2.346.446,27
Bareinzahlungen der ehemaligen GmbH-Gesellschafter aufgrund von Kapitalerhöhungen	2.712.186,00	843.143,57
Agio Börsengang	11.209.912,92	0,00
Börseneinführungskosten	-3.207.975,28	0,00
Latente Steuern auf Börseneinführungskosten	1.241.486,00	0,00
	<b>15.136.074,22</b>	<b>3.189.589,84</b>
Entnahme zur Erhöhung des Stammkapitals	0,00	-9.125,26
<b>STAND 31.12.</b>	<b>15.136.074,22</b>	<b>3.180.464,58</b>

**(15) ERGEBNISVORTRAG**

Der Ergebnisvortrag entwickelte sich folgendermaßen:

	EUR
Stand 01.01.2001	755.447,29
Konzernverlust Vorjahr	-1.509.798,05
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>-754.350,76</b>

**(16) AUSGLEICHSPOSTEN FÜR ANTEILE IN FREMDBESITZ**

Die Fremddanteile am Eigenkapital betreffen die CFB-Gesellschaften. Aufgrund der aufgelaufenen Verluste ist das Kapital der Fremdgesellschafter zum 31.12.2001 aufgezehrt.

Die auf Minderheitenanteile entfallenden Verluste konsolidierter Tochterunternehmen werden gemäß IAS 27 diesen nur bis zur Höhe ihres anteiligen Eigenkapitals zugerechnet. Der übersteigende Betrag wird im Konzernverlust ausgewiesen.

Die Entwicklung des Ausgleichspostens für Anteile im Fremdbesitz gestaltet sich wie folgt:

	EUR
Stand 01.01.2001	10.927,55
Kapitaleinzahlungen	6.250,00
Verlustanteil	-17.177,55
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>0,00</b>

(17) EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL RÜCKLAGE	AUSGLEICHS- POSTEN FÜR WÄHRUNGS- UMRECHNUNG	ERGEBNIS- VORTAG	KONZERN- VERLUST	EIGEN- KAPITAL
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>2000</b>						
Stand 01.01.	1.931	2.346	0	604	152	5.033
Umbuchungen	9	-9	0	152	-152	0
Kapitalerhöhung	336	843	0	0	0	1.179
Konzernergebnis	0	0	0	0	-1.510	-1.510
<b>STAND 31.12.2000</b>	<b>2.276</b>	<b>3.180</b>	<b>0</b>	<b>756</b>	<b>-1.510</b>	<b>4.702</b>
<b>2001</b>						
Stand 01.01.	2.276	3.180	0	756	-1.510	4.702
Umbuchungen	0	0	0	-1.510	1.510	0
Kapitalerhöhung						
vom 15.03.	335	2.712	0	0	0	3.067
vom 28.05.	1.869	11.210	0	0	0	13.079
Börseneinführungs- kosten (abzgl. latente Steuer)	0	-1.966	0	0	0	-1.966
Unterschiedsbetrag aufgrund von Währungsum- rechnungen	0	0	19	0	0	19
Jahresfehlbetrag	0	0	0	0	-3.401	-3.401
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>4.500</b>	<b>15.136</b>	<b>19</b>	<b>-754</b>	<b>-3.401</b>	<b>15.500</b>

SCHULDEN

(18) LANGFRISTIGE SCHULDEN

FRISTIGKEITEN DER LANGFRISTIGEN VERZINSLICHEN VERBINDLICHKEITEN

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

	GESAMT	DAVON RESTLAUFZEIT		
		VON BIS ZU EINEM JAHR	VON MEHR ALS EINEM JAHR UND BIS ZU FÜNF JAHREN	VON MEHR ALS FÜNF JAHREN
	EUR	EUR	EUR	EUR
<b>31.12.2001</b>				
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>				
Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	21.170.230,65	288.536,10	20.881.694,55	0,00
Verzinsliche Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	3.093.457,13	1.266.293,49	1.827.163,64	0,00
Sonstige verzinsliche langfristige Verbindlichkeiten	5.009.863,63	427.569,14	3.727.546,25	854.748,24
Pensionsrückstellungen	197.570,00	0,00	0,00	197.570,00
	<b>29.471.121,41</b>	<b>1.982.398,73</b>	<b>26.436.404,44</b>	<b>1.052.318,24</b>
<b>31.12.2000</b>				
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>				
Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	14.048.361,04	4.812.259,04	9.236.102,00	0,00
Verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	10.428.045,83	0,00	10.428.045,83	0,00
Verzinsliche Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	3.401.880,23	1.280.805,31	2.121.074,92	0,00
Sonstige verzinsliche langfristige Verbindlichkeiten	1.558.413,61	298.980,19	885.956,77	373.476,65
Pensionsrückstellungen	162.099,47	0,00	0,00	162.099,47
	<b>29.598.800,18</b>	<b>6.392.044,54</b>	<b>22.671.179,52</b>	<b>535.576,12</b>

Unter den sonstigen verzinslichen langfristigen Verbindlichkeiten in 2001 wurden auch Gesellschafterdarlehen erfasst (siehe hierzu auch unsere Ausführungen zu „Sonstige langfristige verzinsliche Verbind-

lichkeiten“ auf der nächsten Seite). Die angegebenen Werte entsprechen im Wesentlichen jeweils den Zeitwerten.

**VERZINSLICHE VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN**

Es handelt sich hierbei um drei Darlehen der BNP Paribas, Frankfurt/M, und ein Darlehen der Bank Merck Finck & Co.

Im Einzelnen ergeben sich folgende wesentliche Konditionen:

DARLEHEN	ZINSSATZ	31.12.2001	TILGUNG
		EUR	EUR
<b>DARLEHEN DER PARIBAS</b>			
Kreditlinie	Euribor +1,5% oder 2%	12.250.000,00	Rückführung der Linie auf 9.700.000 am 30.12.2003 4.600.000 am 30.12.2004 1.500.000 am 30.12.2005 0 am 30.12.2006
Kauf- und Übertragungsdarlehen	Eonia +1,5%	5.535.376,26	Tilgung in 2001 1.282.570,00 Rest 30.12.2006
Refinanzierungsdarlehen	Eonia +1,5%	3.096.318,29	Tilgung in 2001 717.430,00 Rest 30.12.2006
<b>DARLEHEN MERCK FINCK &amp; CO.</b>			
	4,78%	288.536,10	monatliche Annuität i.H.v. 36.646,59 bis 30.07.2002
		21.170.230,65	

**SONSTIGE LANGFRISTIGE VERZINSLICHE VERBINDLICHKEITEN**

Bei den sonstigen langfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten handelt es sich um Darlehen zur Finanzierung von Investitionen in neue Salons i.H.v. EUR 2.869.617,73 und um ehemals unter Gesellschafterdarlehen ausgewiesene Verbindlichkeiten i.H.v. EUR 2.140.245,90. Die von den Gesellschaftern gewährten Darlehen stammen aus 2001 und werden bei einer Laufzeit bis zum 31. August 2005 mit 10% verzinst. Bei den Finanzierungsdarlehen handelt es sich im Wesentlichen um ein Darlehen eines Einrichtungslieferanten i.H.v. von EUR 2.025.343,57 (Vorjahr EUR 914.997,83) mit einer maximalen Laufzeit bis zum 31. Dezember 2006 und einer Verzinsung von 2,9 % p.a.

**PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN**

Rückstellungen für Pensionen werden nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet. Bei diesem Anwartschaftsbarwertverfahren werden auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt.

Als Rechnungsgrundlagen für die Bewertung fanden die Richttafeln von Heubeck mit einem Rechnungszins von 6 % Anwendung.

Da es sich bei der Pensionszusage um eine Einzelzusage an ein Vorstandsmitglied handelt, wurde ohne Anwartschaftstrend und Fluktuation gerechnet. Der Rentensteigerungstrend und der Gehaltstrend wurden mit 2 % angesetzt.

Die Pensionsrückstellung entwickelte sich wie folgt:

	EUR
Stand 01.01.2001	162.099,47
Interest Cost	9.076,98
Service Cost	22.908,96
Amortization Amount	3.484,59
<b>STAND 31.12.2001</b>	<b>197.570,00</b>

Innerhalb der nächsten 12 Monate sind daraus keine Zahlungen zu leisten.

Für die Pensionszusage wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Der Aktivwert dieser Rückdeckungsversicherung beläuft sich zum 31. Dezember 2001 auf EUR 134.571,00 (Vorjahr EUR 107.510,37) und ist unter den sonstigen Vermögensgegenständen erfasst.

**(19) KURZFRISTIGE SCHULDEN**

**VERZINSLICHE VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN**

Die kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

DARLEHEN	ZINSSATZ	31.12.2001	31.12.2000
		EUR	EUR
Darlehen Hauck/Aufhäuser	Euribor +0,25%	2.556.459,41	0,00
Laufendes Konto der Dresdner Bank	variabel (8,15%)	0,00	5.011.026,53
Laufendes Konto der Hypo-Vereinsbank	variabel (9,5%)	0,00	18.127,58
Sonstige		43.852,93	34.758,81
		2.600.312,34	5.063.912,92

**SONSTIGE KURZFRISTIGE VERZINSLICHE VERBINDLICHKEITEN**

Bei den sonstigen kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten handelt es sich um diverse kurzfristige Darlehen des Essanelle-Konzerns zur Finanzierung von bezogenen Lieferungen und Leistungen. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um ein Darlehen i.H.v. EUR 4.525.604,69 (Vorjahr EUR 0,00), das mit 0,5% über dem Tageszinssatz verzinst wird. Ein weiteres Darlehen mit einem Betrag von EUR 1.022.583,76 ist auf jederzeitige Anforderung fällig und mit 0,5 % über dem Interbankzinssatz zu verzinsen.

**SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN**

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten gestalten sich wie folgt:

	31.12.2001	31.12.2000
	EUR	EUR
Sozialversicherungsbeiträge	1.991.281,73	1.733.629,20
Steuerverbindlichkeiten	3.564.730,02	1.714.810,50
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	708.567,51	645.389,66
Kaufpreisverbindlichkeit CFS	608.437,34	608.437,34
Verbindlichkeit gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	324.255,28	435.001,38
Sonstiges	831.959,83	28.099,09
	<b>8.029.231,71</b>	<b>5.165.367,17</b>

Die ausgewiesene Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb der Anteile der CFS ist unverzinslich und am 30. April 2004 zur Rückzahlung fällig. Der Zeitwert beträgt TEUR 486.

**STEUERRÜCKSTELLUNGEN**

	01.01.2001	INANSPRUCH-NAHME	AUF-LÖSUNGEN	ZU-FÜHRUNGEN	31.12.2001
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Gewerbesteuer 1999	195.306,64	-87.567,07	0,00	0,00	107.739,57
Gewerbesteuer 1998	60.758,15	-3.349,97	-50.023,67	0,00	7.384,51
Steuern Essanelle Service GmbH aus Vorjahren	43.864,72	0,00	0,00	0,00	43.864,72
Solidaritätszuschlag	0,00	0,00	0,00	2.659,74	2.659,74
	<b>299.929,51</b>	<b>-90.917,04</b>	<b>-50.023,67</b>	<b>2.659,74</b>	<b>161.648,54</b>

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als 1 Jahr.

**SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN**

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen Rückstellungen:

	01.01.2001	INANSPRUCH-NAHME	AUF-LÖSUNGEN	ZU-FÜHRUNGEN	31.12.2001
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
<b>PERSONALRÜCKSTELLUNGEN</b>					
Boni für Mitarbeiter	378.339,64	-378.339,64	0,00	82.788,71	82.788,71
Urlaub	361.075,00	-422.918,72	0,00	192.112,42	130.268,70
Schwerbehinderten-ausgleichsabgabe	246.581,97	-167.601,48	-78.980,49	184.196,24	184.196,24
Konkursausfallgeld	243.239,64	-236.830,61	-6.409,03	3.100,00	3.100,00
Jubiläumsrückstellungen	219.855,51	-20.039,30	-2.418,92	35.602,71	233.000,00
Mutterschaftsgelder	51.129,19	0,00	-12.129,19	0,00	39.000,00
<b>ÜBRIGE</b>					
Verpflichtungen aus Kundengutscheinen	655.026,20	0,00	-68.672,74	17.071,16	603.424,62
Drohende Verluste	357.903,29	0,00	0,00	553.227,98	911.131,27
Rückbauverpflichtungen	271.154,44	-17.831,12	-6.079,80	75.753,47	322.996,99
Energiekosten	266.762,96	0,00	-111.857,31	86.799,60	241.705,25
Jahresabschlusskosten	130.662,87	-130.662,87	0,00	175.388,45	175.388,45
Sonstige	80.950,81	-19.843,30	-1.387,21	795.308,25	855.028,55
	<b>3.262.681,52</b>	<b>-1.394.067,04</b>	<b>-287.934,69</b>	<b>2.201.348,99</b>	<b>3.782.028,78</b>

Die Rückstellung für Jubiläumzahlungen wurde für fällige Zahlungen anlässlich bestimmter Dienstjubiläen der Mitarbeiter gebildet.

Die Rückstellung für drohende Verluste deckt Risiken aus schwebenden Verträgen ab.

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

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen deckt nach Ablauf der Mietzeit diverser Friseursalons vorzunehmende Renovierungs- und Umbaukosten, zu denen sich der Mieter vertraglich verpflichtet hat.

Bei den Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen und Jubiläen handelt es sich um diskontierte Beträge. Verpflichtungen erstrecken sich über einen längeren Zeitraum; die jährlichen Zahlungen daraus dürften etwa der Inanspruchnahme des laufenden Geschäftsjahres entsprechen. Alle übrigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2002 zu Ausgaben führen. Insgesamt ergibt sich im Geschäftsjahr 2001 ein Aufzinsungsbetrag dieser Rückstellungen von TEUR 29.

**ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

**(20) ERFASSUNG VON ERTRÄGEN UND AUFWENDUNGEN**

Umsatzerlöse werden mit Erbringung der Leistung realisiert. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Zinserträge und Aufwendungen werden periodengerecht erfasst.

**(21) UMSATZERLÖSE**

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

	2001	2000
	EUR	EUR
Erlöse aus Dienstleistungen	102.702.241,14	94.990.189,89
Verkaufserlöse	13.915.242,77	12.034.425,25
Sonstige Erlöse	1.356.528,54	1.000.076,94
	<b>117.974.012,45</b>	<b>108.024.692,08</b>

Sie wurden mit TEUR 116.290 (Vorjahr TEUR 106.606) im Inland und mit TEUR 1.684 (Vorjahr TEUR 1.419) im Ausland (Polen) erbracht.

**(22) SONSTIGE ERTRÄGE**

Die sonstigen Erträge enthalten im Wesentlichen:

	2001	2000
	EUR	EUR
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	337.958,36	732.712,90
Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	75.422,61	161.146,50
Übrige betriebliche Erträge	893.232,79	1.046.330,84
	<b>1.306.613,76</b>	<b>1.940.190,24</b>

**(23) MATERIALAUFWAND**

Im Materialaufwand sind verrechnet:

	2001	2000
	EUR	EUR
Wareneinkauf	10.051.784,17	8.863.704,81
Zuführung zur Pauschalwertberichtigung auf Warenbestände	66.797,77	31.200,54
	<b>10.118.581,94</b>	<b>8.894.905,35</b>

**(24) PERSONALAUFWAND**

Soziale Abgaben enthalten im Wesentlichen die Arbeitgeberanteile von Sozialversicherungsbeiträgen sowie Berufsgenossenschaftsbeiträge und Mutterschutzaufwendungen. In den Aufwendungen für Altersversorgung sind die Zuführungen zu Pensionsrückstellungen in Höhe von EUR 32.386,24 (Vorjahr EUR 7.396,86) enthalten. Dagegen laufen Erträge aus der Anpassung des Rückdeckungsversicherungsanspruches in Höhe von EUR 27.060,63 (Vorjahr EUR 12.801,73).

**(25) ABSCHREIBUNGEN AUF SACHANLAGEN UND IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

Eine Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen ist dem Anlagenspiegel zu entnehmen.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände enthalten auch Erträge und Aufwendungen aus der Durchführung des Impairment-Tests. Dieser Impairment-Test wird auf Basis einzelner Salons durchgeführt, indem der diskontierte, geplante Cash-Flow je Salon den in diesen Salons gebundenen Reinvermögenswerten gegenübergestellt wird. Soweit eine Unterdeckung vorliegt, erfolgen Abschreibungen des Sachanlagevermögens bzw. der involvierten Firmenwerte. In Folgejahren erfolgt eine Zuschreibung, soweit die Gründe einer vorgenommenen Abschreibung nicht mehr gegeben sind.

Im Geschäftsjahr 2001 ergab sich daraus folgende Auswirkung:

	IMPAIRMENT-WERTBERICHTIGUNG			STAND 31.12.2001 EUR
	STAND 01.01.2001 EUR	ZUFÜHRUNG EUR	AUFLÖSUNG EUR	
Firmenwerte	397.744,69	9.488,31	0,00	407.233,00
Betriebs- und Geschäftsausstattung	659.104,83	202.042,09	0,00	861.146,92
	<b>1.056.849,52</b>	<b>211.530,40</b>	<b>0,00</b>	<b>1.268.379,92</b>

**(26) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

	2001 EUR	2000 EUR
Miete Salons und Verwaltung Düsseldorf	17.960.484,01	16.930.819,12
Miete Nebenkosten	3.019.618,54	2.950.774,51
Verwaltungskosten	1.436.816,86	1.269.998,95
Werbekosten	2.192.291,35	1.755.769,70
Operate Leasing sonstige Anlagengegenstände	1.555.691,18	1.490.735,80
Vertriebskosten	1.217.565,84	1.088.781,42
Betriebskosten	837.757,29	832.061,84
Instandhaltung	310.581,14	287.520,93
Versicherungen	230.920,12	114.612,84
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	158.186,74	64.934,07
Bankgebühren	345.474,30	415.083,44
EDV-Aufwand	586.297,85	519.513,67
Verluste aus Anlagenabgang	274.870,75	249.451,55
Schwerbehindertenabgabe / Mutterschutz	184.196,24	246.581,97
Übrige sonstige	3.952.431,27	1.977.298,52
	<b>34.263.183,48</b>	<b>30.193.938,33</b>

**(27) ABSCHREIBUNGEN AUF FINANZANLAGEN**

Bei den Abschreibungen auf Finanzanlagen handelt es sich um Zuführungen zu Einzelwertberichtigungen auf Darlehensforderungen gegenüber Franchisenehmern der Essanelle Franchise GmbH.

**(28) ERTRAGSTEUERN**

	2001	2000
	EUR	EUR
Körperschaftsteuer Vorjahre	-46.656,92	0,00
Gewerbsteuer Vorjahre	-40.318,70	110.045,64
Auflösung Körperschaftsteuerrückstellung (wg. Verlustrücktrag)	0,00	-170.324,96
	-86.975,62	-60.279,32
<b>Latente Steuern laufendes Jahr</b>		
Auflösung der kumulierten steuerwirksamen Forderungswertberichtigungen		
Essanelle Polska bei Essanelle Hair Group AG wegen Anteilsverkauf	743.703,00	0,00
Latente Steuer auf Börseneinführungskosten	1.241.486,00	0,00
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	-1.379.579,00	-367.107,57
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	-912.000,00	-95.100,29
	-306.390,00	-462.207,86
	-393.365,62	-522.487,18

Die Berechnung der Ertragsteuern nach IAS 12 beinhaltet die Berechnung von Steuerabgrenzungen auf unterschiedliche Wertansätze von Aktiva und Passiva in der Konzern- und Steuerbilanz, auf Konsolidierungsvorgänge und auf realisierbare Verlustvorträge. Auf die Verlustvorträge der CFS-Gruppe wurden keine latenten Steuern gebildet. Bei der CFS-Gruppe belaufen sich steuerliche Verlustvorträge auf rd. Mio. EUR 1,6. Diese können unbegrenzt vorgetragen werden. Die Verlustvorträge der Essanelle Hair Group AG zum Bilanzstichtag betragen rd. TEUR 3.300 (Vorjahr TEUR 475) für gewerbesteuerliche Zwecke und TEUR 4.800 für körperschaftsteuerliche Zwecke (Vorjahr TEUR 1.022). Die Verlustvorträge sind zeitlich unbegrenzt vortragbar. Aus Verlustvorträgen resultieren zum Bilanzstichtag aktivische Steuerabgrenzungen in Höhe von TEUR 1.610 (Vorjahr TEUR 62). Die steuer-

lichen Verlustvorträge von Essanelle Polska (TEUR 1.922) wurden für die Berechnung der latenten Steuer wegen des Verkaufs der Gesellschaft in 2002 nicht mehr berücksichtigt.

Latente Steuern wurden in 2001 wie im Vorjahr mit einem Mischprozentsatz von 38,65 % gerechnet. 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:

	2001	2000		
	STEUER	BEMESSUNGS-	STEUER	BEMESSUNGS-
	TEUR	GRUNDLAGE	TEUR	GRUNDLAGE
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuer		-3.810		-2.127
Börseneinführungskosten		-3.208		
Nicht berücksichtigte Verluste Polen/CFS		1.078		1.083
Nicht berücksichtigte HaBi-II-Anpassungen Polen/CFS		298		107
Steuerwirksame Forderungswertberichtigungen Essanelle Polska bei Essanelle AG		-498		-593
		-6.140		-1.530
Steuern auf Konsolidierungsmaßnahmen (38,65 % / Vorjahr 50 %)		0	-6	15
		-6.140		-1.515
Gewerbesteuerliche Modifikationen		670		946
Gewerbesteuer (16,67 %) (Verlustvortrag)	-912	-5.470	-95	-569
		-6.140		-1.514
Gewerbesteuer		912		95
Sonstige Hinzurechnungen				0
		-5.228		-1.419
Körperschaftsteuer (25 % + 5,5 % x 25 %) = 26,375 %	-1.379	5.228	-270	-1.023
		0		396
Körperschaftsteuer (Verlustrücktrag)			-170	396
		0		0
Anpassung Steuersatz Vorjahr (50 % - 38,65 %) = 11,35 %	0	0	-91	802
Steuernachzahlungen/-erstattungen für Vorjahre	-86	0	110	0
Latente Steuer auf Börseneinführungskosten (38,65 %)	1.241	3.208	0	0
Latente Steuer wegen Aufhebung der steuerlichen Verlustvorträge der Essanelle Polska aufgrund Anteilsverkauf (38,65%)	743	1.922	0	0
<b>ERTRAGSTEUERN INSGESAMT</b>	<b>-393</b>		<b>-522</b>	

**(29) ERGEBNIS JE AKTIE**

Die gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien in 2001 berechnet sich wie folgt:

	2001
	EUR
<b>Anzahl der Aktien am</b>	
01.01.2001	2.275.810
15.03.2001	2.631.410
28.05.2001	4.500.000
<b>Berechnung des gewichteten Durchschnitts der Aktien</b>	
Bestand am 01.01.2001 mit 2,5 Monaten gewichtet	474.127
Bestand am 15.03.2001 mit 2,5 Monaten gewichtet	548.210
Bestand am 28.05.2001 mit 7 Monaten gewichtet	2.625.000
<b>GEWICHTETER DURCHSCHNITT</b>	<b>3.647.337</b>

Bei der Berechnung der durchschnittlichen „Aktien“ des Jahres 2000 der Rechtsvorgängerin Essanelle GmbH wurde von der Fiktion ausgegangen, dass eine Kapitaleinlage i.H.v. EUR 1,00 einer Stammaktie entspricht. Die gleiche Fiktion wurde für die in obige Rechnung ein-

bezogene GmbH-Anteile vor Börsengang angewendet. Der durchschnittliche Bestand der Aktien des Jahres 2000 berechnet sich dementsprechend wie folgt:

	2000	2000
	DM	EUR
<b>Anzahl der Aktien (Stammkapital) am</b>		
01.01.	2.950.750	1.508.695
Zuzüglich Kapitalrücklage	825.000	421.816
	<b>3.775.750</b>	<b>1.930.511</b>
17.07.	4.256.050	2.176.084
24.08.	4.433.250	2.266.685
30.09.	4.451.097	2.275.810
<b>Berechnung des gewichteten Durchschnitts der Aktien</b>		
Bestand am 01.01.2001 mit 6,5 Monaten gewichtet	2.045.198	1.045.693
Bestand am 17.07.2001 mit 1,0 Monaten gewichtet	354.671	181.340
Bestand am 24.08.2001 mit 1,5 Monaten gewichtet	554.156	283.336
Bestand am 30.09.2001 mit 3,0 Monaten gewichtet	1.112.774	568.952
<b>GEWICHTETER DURCHSCHNITT</b>	<b>4.066.799</b>	<b>2.079.321</b>

Die Ergebnisse je Aktie aus den Jahren 2000 und 2001 wurden entsprechend IAS 33 ermittelt. Bei durchschnittlich 3.647.337 Aktien und einem Konzernverlust von EUR 3.400.997,78 beträgt in 2001 das Ergebnis je Aktie EUR -0,93. In 2000 betrug das Ergebnis je „Aktie“ bei einem Konzernverlust von EUR 1.509.798,05 und durchschnittlich 2.079.321 „Aktien“ EUR -0,73.

	2001	2000
Ergebnis nach Steuern je Aktie	-0,93	-0,73

Zur Ermittlung der für die Berechnung zu berücksichtigenden Stammaktien wurde, wie oben dargestellt, von den im abgelaufenen Geschäftsjahr ausstehenden Aktien der gewichtete Durchschnitt ermittelt, sodass das o.g. Ergebnis je Aktie das unverwässerte Ergebnis je Aktie gemäß IAS 33.10.ff darstellt. Da keine Rechte auf den Bezug von Aktien bestehen und somit keine potenziellen Stammaktien zu berücksichtigen sind, ist das o.g. ebenfalls das verwässerte Ergebnis gemäß IAS 33.26.ff.

**(30) 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.

Der Finanzmittelbestand umfasst die in der Bilanz ausgewiesenen Kassenbestände und jederzeit fällige Bankguthaben.

**SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN**

**SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN**

**(31) FINANCE LEASING**

Essanelle hat die Saloneinrichtung in den letzten Jahren teilweise im Wege des Finance Leasing beschafft. Die Leasingverträge werden entsprechend ihren Laufzeiten und Konditionen im Sachanlagevermögen aktiviert und in den sonstigen Verbindlichkeiten passiviert. Die planmäßigen Abschreibungen beruhen auf einer geschätzten Nutzungsdauer von 10 Jahren. Die Tilgung der Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Leasingverträge in Zeiträumen zwischen 4 und 6 Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von EUR 4.452.778,35 (Vorjahr EUR 4.277.570,69) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf EUR 3.093.457,13 (Vorjahr EUR 3.401.880,23).

	2001 NOMINAL- BETRAG	2001 DISKONTIERTER BETRAG	2000 NOMINAL- BETRAG	2000 DISKONTIERTER BETRAG
	EUR	EUR	EUR	EUR
Restlaufzeit bis 1 Jahr	1.448.338,95	1.266.293,49	1.503.263,95	1.280.805,31
Restlaufzeit 2 bis 5 Jahre	2.042.087,04	1.827.163,64	2.301.794,79	2.121.074,92
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	3.490.425,99	3.093.457,13	3.805.058,74	3.401.880,23

**(32) OPERATE LEASING**

Der Konzern mietet bzw. least Gebäude, Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Mietaufwand für Räumlichkeiten, insbesondere Frisiersalons, betrug TEUR 17.960 (Vorjahr TEUR 16.931). Der Leasingaufwand für sonstige Anlagegegenstände betrug TEUR 199 (Vorjahr TEUR 108).

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

	31.12.2001 EUR	31.12.2000 EUR
Restlaufzeit bis 1 Jahr	14.234.406,40	17.090.761,04
Restlaufzeit 2 bis 5 Jahre	35.123.013,10	38.776.200,54
Restlaufzeit über 5 Jahre	15.337.546,16	15.008.541,21
	64.694.965,66	70.875.502,79

**(33) ABNAHMEVERPFLICHTUNGEN AUS LIEFERVERTRÄGEN**

Zwischen Essanelle und einem Lieferanten von Friseurartikeln besteht eine Rahmenvereinbarung über die Lieferung von Friseurerzeugnissen. Aus dem Abnahmevertrag mit diesem Lieferanten besteht ein Obligo von TEUR 56.242 für die Zeit bis zum 22. Juni 2006. Aus diesem Obligo resultieren per 31. Dezember 2001 ausstehende Verpflichtungen i.H.v. TEUR 51.909.

**(34) BESTELLOBLIGO**

Die Verpflichtungen aus verbindlichen Bestellungen von Anlagegegenständen, insbesondere Saloneinrichtung, belaufen sich auf EUR 285.490,23 (Vorjahr EUR 285.226,37).

**(35) MÖGLICHE KAUFPREISANPASSUNGS-  
VERPFLICHTUNGEN AUS ANTEILSKAUFVERTRÄGEN**

Der unter den Verbindlichkeiten ausgewiesene Kaufpreis aus dem Unternehmenserwerb der CFS GmbH ist noch vorläufig. Laut Kaufvertrag über den Erwerb stehen den Verkäufern bei einer positiven Gewinnentwicklung der CFS GmbH innerhalb der nächsten zwei Jahre vertragliche Nachforderungen zu. Die hieraus resultierenden möglichen Verbindlichkeiten betragen insgesamt bis zu TEUR 1.278.

**(36) FINANZINSTRUMENTE**

Den ausgewiesenen Finanzinstrumenten des Unternehmens sind diverse Risiken inhärent. 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 (vgl. hierzu unsere Ausführungen zu den verzinslichen Verbindlichkeiten). Hierdurch bedingt unterliegen die Finanzinstrumente einem Zinsänderungsrisiko. Essanelle setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

**(37) ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU  
NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN**

Die per 31. Dezember 2000 bestehenden Gesellschafterdarlehen in Höhe von EUR 10.428.045,83 wurden im Berichtsjahr getilgt. Auf diese Darlehen entfielen Zinsen von EUR 372.206,15, die ebenfalls zurückgezahlt wurden.

Die Zinssätze dieser Darlehen betragen im Wesentlichen 10%.

Die Aktionäre Halder Investments, FBV Friseurbetriebs-Verwaltungsgesellschaft, Tröndle GmbH und SK Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH haben der Gesellschaft Darlehen in Höhe von insgesamt EUR 2.045.133,99 gewährt. Per 31. Dezember 2001 valutierten diese inklusive aufgelaufener Zinsen mit EUR 2.140.245,90. Die Darlehen sind mit 10 % p.a. verzinslich. Die Darlehen haben eine Laufzeit bis zum 31. August 2005, können jedoch jederzeit von der Essanelle Hair Group AG ohne Zahlung zusätzlicher Kosten und Vorfälligkeitsentschädigung gekündigt werden. In 2001 wurden den Aktionären Zinsen in Höhe von TEUR 146 gutgeschrieben; davon wurden TEUR 56 ausgezahlt.

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratungsvertrag abgeschlossen. Die aus diesem Vertrag resultierende jährliche Vergütung beträgt EUR 76.693,78.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2001 betragen TEUR 630.

Der Wert der Pensionszusage an ein Mitglied des Vorstandes beläuft sich per 31. Dezember 2001 auf TEUR 198.

Die Bezüge des Aufsichtsrates im Jahr 2001 betragen TEUR 131.

**(38) SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**

Essanelle erbringt Frisierdienstleistungen in eigenen Salons und verkauft Erzeugnisse aus dem Bereich der Haarpflege- und Friseurartikel. Die Erlöse aus diesen Dienstleistungs- und Handelsaktivitäten werden unter den Umsatzerlösen ausgewiesen.

Da diese Aktivitäten in der internen Organisation und im Berichtswesen als zu einem Geschäftsfeld gehörend angesehen werden, wird auf eine gesonderte Segmentberichterstattung nach Geschäftsfeldern verzichtet.

Mit Ausnahme der Essanelle Polska, die Friseursalons in Polen betreibt, sind alle Gesellschaften der Gruppe lediglich in Deutschland tätig.

Eine Segmentierung nach geografischen Märkten stellt sich wie folgt dar:

	2001 DEUTSCHLAND TEUR	2001 POLEN TEUR	2001 KONSOLIDIERUNG TEUR	2001 GESAMT TEUR
Umsätze mit externen Kunden nach geografischen Märkten	116.290	1.684	0	117.974
Intersegmentumsätze	0	0	0	0
Buchwert des Vermögens	71.738	1.536	-2.791	70.483
Segmentsschulden	-54.210	-3.564	2.791	-54.983
	<b>17.528</b>	<b>-2.028</b>	<b>0</b>	<b>15.500</b>
Laufende Investitionen ins Sachanlagevermögen und immater. Vermögensg.	11.352	240	0	11.592
Laufende Abschreibungen Sachanlagevermögen und immater. Vermögensg.	-7.095	-196	0	-7.291
Segmenterträge (ohne Finanzergebnis)	117.359	1.922	0	119.281
Zinserträge	479	1	0	480
Segmentaufwendungen (ohne Finanzergebnis)	-118.065	-2.828	0	-120.893
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.500	-177	0	-2.677
<b>GESAMTERGEBNIS VOR STEUERN</b>	<b>-2.727</b>	<b>-1.082</b>	<b>0</b>	<b>-3.809</b>
Aufwendungen aus Ertragsteuern	393	0	0	393
Gesamtzahl Arbeitnehmer im Durchschnitt	4.390	185		4.575

	2000 DEUTSCHLAND TEUR	2000 POLEN TEUR	2000 KONSOLIDIERUNG TEUR	2000 GESAMT TEUR
	106.606	1.419	0	108.025
	0	0	0	0
	55.184	1.470	-2.183	54.471
	-49.536	-2.416	2.183	-49.769
	<b>5.648</b>	<b>-946</b>	<b>0</b>	<b>4.702</b>
	8.019	360	0	8.379
	5.787	134	0	5.921
	108.373	1.592	0	109.965
	116	1	0	117
	-107.705	-2.052	0	-109.757
	-2.318	-134	0	-2.452
	<b>-1.534</b>	<b>-593</b>	<b>0</b>	<b>-2.127</b>
	522	0	0	522
	3.739	201		3.940

**(39) ZAHL DER MITARBEITER**

Die Zahl der Mitarbeiter betrug im Jahresdurchschnitt 4.575 (Vorjahr 3.940), davon 94 (Vorjahr 85) Verwaltungs- und Vertriebskräfte.

**(40) EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG UND EINZUSTELLENDEN BEREICHEN**

Mit Vereinbarung vom 06. Februar 2002 hat die Essanelle Hair Group AG ihre 100%ige Beteiligung an der Essanelle Polska an einen polnischen Unternehmer veräußert. Dabei handelt es sich um das Segment Polen, Note 38 (Segmentberichterstattung). Das Segment Polen hat in 2001 einen Cash-Flow aus operativer Geschäftstätigkeit von TEUR -557, einen Cash-Flow aus Finanztätigkeit von TEUR +628 und einen Cash-Flow aus Investitionstätigkeit von TEUR -96 erwirtschaftet.

Als Veräußerungserlös wurde ein Betrag in Höhe des Buchwertes des abgehenden Vermögens vereinbart, sodass im Jahre 2002 keine Ergebnisauswirkung aus dem Verkauf entsteht.

Die Entkonsolidierung der polnischen Tochtergesellschaft wird auf den 31. Januar 2002 erfolgen.

Düsseldorf, den 15. März 2002



Uwe Grimminger  
(Vorstandsvorsitzender)



Achim Mansen  
(Vorstand)



Dr. Norbert Breuer  
(Vorstand)

Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Prüfung haben wir mit Datum vom 15. März 2002 den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

**BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Wir haben den Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den International Accounting Standards des IASC (IAS) liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss der IAS entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung und der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Falschaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im

Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung auf der Grundlage unserer Prüfung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IAS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich nach den deutschen Prüfungsvorschriften auch auf den vom Vorstand aufgestellten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 erstreckte, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 15. März 2002

(Weiler)  
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Fritsche)  
Wirtschaftsprüfer

**HERAUSGEBER**

Essanelle Hair Group AG  
Niederkasseler Lohweg 20  
40547 Düsseldorf  
Fon +49.(0)211.1748-0  
Fax +49.(0)211.1748-290  
e-mail: kontakt@essanelle-hair-group.com  
Internet: www.essanelle-hair-group.com

**KONZEPT UND TEXT**

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf

**GESTALTUNG**

BRANDIT  
Marketing & Kommunikation GmbH, Köln

**FOTOS**

BRANDIT, Köln  
Herbert Dehn, Hamburg

**DRUCK**

Heining & Müller GmbH,  
Mülheim an der Ruhr

Investor Relations, Wirtschaftspresse  
Haubrok Investor Relations  
Michael Müller  
+49.(0)211.301260  
m.mueller@haubrok.de  
www.haubrok.de

Fachpresse  
grimm-pr  
Ingrid Grimm  
+49.(0)211.5590600  
info@grimm-pr.de  
www@grimm-pr.de

Business  
Essanelle Hair Group AG  
Dr. Norbert Breuer  
Vorstand  
+49.(0)211.1748-0  
Norbert.Breuer@essanelle.de  
www.essanelle-hair-group.com