

GESCHÄFTSBERICHT
ESSANELLE HAIR GROUP AG

03

ESSANELLE HAIR GROUP

KENNZAHLEN

Umsatz in Mio. €	2003	2002	Veränderung
Konzern	115,5	118,5	-2,5%
essanelle – Ihr Friseur	79,8	84,2	-5,2%
Jürgen Tröndle by essanelle	5,4	6,0	-10,0%
Super Cut	16,1	14,4	+11,8%
HairExpress	8,6	6,6	+30,3%
mod's hair	2,2*	3,8	-42,1*%
Beauty Hair Shops	2,3	2,0	+15,0%
EBITDA	7,9	4,7	—
EBIT	1,7	-1,5	—
EBT	0,6	-2,9	—
Jahresüberschuss	0,6	-2,9	—
Ergebnis je Aktie	0,12 Euro	-0,64 Euro	—
Cash Flow (DVFA/SG)	6,9	3,2	—
Cash Flow je Aktie	1,5	0,7	—
Mitarbeiter	3.898	4.066	—
Zahl der Aktien	4,5 Mio.	4,5 Mio.	—
Streubesitz	14,77%	14,77%	—

*mod's Hair Salons, die mehrheitlich zum Essanelle Hair Group Konzern gehören, die aktiv betrieben und deren Umsätze direkt konsolidiert werden, reduzierten sich von 15 auf 7.



INHALT

VORWORT DES VORSTANDES	5
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	9
CORPORATE GOVERNANCE ERKLÄRUNG	12
ESSANELLE HAIR GROUP AG KONZERNJAHRESABSCHLUSS	
LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2003	16
KONZERNBILANZ	34
KONZERN-GEWINN- UND VERLUST-RECHNUNG	36
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	37
ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS	38
KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL	40
KONZERNANHANG	43



VORWORT DES VORSTANDES

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

IN DIESEM GESCHÄFTSBERICHT KÖNNEN WIR IHNEN ÜBER EIN ERFOLGREICHES JAHR 2003 BERICHTEN. TROTZ EINER WEITERHIN ÄUßERST SCHWACHEN KONJUNKTUR UND ENTSPRECHENDER ZURÜCKHALTUNG DER VERBRAUCHER HABEN WIR IM VORJAHR UNSER MIT ABSTAND WICHTIGSTES ZIEL ERREICHT: UNSER VORSTEUERERGEBNIS KONNTEN WIR MIT EINEM ERTRAG VON RUND 0,6 MIO. EURO NICHT NUR AUSGEGLICHEN, SONDERN SOGAR LEICHT POSITIV GESTALTEN. DIES IST NACH EINEM VERLUST VON RUND 3 MIO. EURO IN 2002 EINE DEUTLICHE TRENDWENDE. GELUNGEN IST DIES MIT EINEM STRATEGIEWECHSEL: DÄMPFUNG DER WACHSTUMSTRATEGIE, KOSTENEINSPARUNGEN IN ALLEN BEREICHEN SOWIE EINE KONZENTRATION AUF BESONDERS ERTRAGREICHE SALONKONZEPTE.

Der Umsatz ist zwar erstmalig nach Jahren nicht gestiegen, dies war jedoch vor dem Hintergrund der von uns ergriffenen Maßnahmen nicht anders zu erwarten. Wir haben seit Mitte 2002 unsere Beschäftigtenzahl um deutlich mehr als 10% gesenkt und dadurch naturgemäß auch Umsatz verloren. Auch die Expansionsstrategie der letzten Jahre haben wir bewusst gedämpft. Saldiert mit Schließungen sind nur sieben Salons hinzugekommen, was sich ebenfalls auf das Umsatzwachstum ausgewirkt hat. Auch die weiterhin schwache Konsumnachfrage war für die Umsatzentwicklung wenig hilfreich. Doch unsere Maßnahmen waren von Erfolg gekrönt: Durch die erheblichen Kosteneinsparungen ist es uns gelungen, das EBITDA, also das Ergebnis aus dem operativen Geschäft, um 70% von 4,7 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro zu steigern. Auch der Cash Flow nach DVFA hat sich mit 6,9 Mio. Euro mehr als verdoppelt. Unser oberstes Ziel, ein ausgeglichenes Ergebnis vor Steuern zu erreichen, haben wir mit einem Plus von 0,6 Mio. Euro übertroffen. Nach verlustreichen Jahren ist uns damit der Turnaround selbst angesichts eines schwachen Marktumfeldes gelungen.

Für das laufende Geschäftsjahr 2004 haben wir uns weiterreichende Ziele gesetzt. Vorsichtig optimistisch blicken wir auf die Umsatzentwicklung: 2004 soll die Konjunktur allen Prognosen nach wieder anziehen und auch die Binnennachfrage soll nach zwei rückläufigen Jahren wieder wachsen. Im Markt für Friseurdienstleistungen hat sich die Zahl der Verbraucher, die überhaupt einen Friseur in Anspruch nehmen, zwar auch in 2003 wieder leicht rückläufig entwickelt, allerdings sind die Durchschnittsausgaben pro Friseurbesuch deutlich gestiegen. Insgesamt erhoffen wir uns hier im laufenden Jahr eine stabile Entwicklung des Marktes. Auch wenn wir uns weiterhin mit Neueröffnungen zurückhalten werden, gehen wir in diesem Jahr mit Blick auf die Einschätzungen der Konjunktur- und Marktentwicklung von mindestens konstanten Umsätzen aus. Wir haben uns darüber hinaus eine leichte Steigerung auch auf vergleichbarer Fläche als Ziel gesteckt.

Vor diesem Hintergrund wollen wir in 2004 unsere Erträge weiter steigern. In den vergangenen beiden Jahren haben wir äußerst effiziente Unternehmensstrukturen geschaffen, durch die sich steigende Umsätze in hohem Maße in steigenden Erträgen ausdrücken. Zusätzlich werden wir mit einer weiteren Konzentration auf die besonders margenstarken Konzepte Super Cut und HairExpress unsere Ertragsituation verbessern. Gerade HairExpress, ein Konzept, das sich an preissensitive Kunden wendet, haben wir in den letzten beiden Jahren deutlich ausgebaut, und zwar als unsere frühzeitige Antwort auf den anhaltenden „Schnäppchenjäger-Trend“; ein Umsatzwachstum von 30% in 2003 zeigt dies deutlich. Wie in den vergangenen Jahren, werden wir auch im laufenden Geschäftsjahr unsere Anstrengungen beim Verkauf friseurexklusiver Produkte forcieren und auch auf diesem Sektor gute Margen erzielen. Insgesamt haben wir uns vorgenommen, das Ergebnis vor Steuern auf mindestens 1 Mio. Euro fast zu verdoppeln. Bei einer guten Entwicklung der Inlandsnachfrage halten wir auch ein noch besseres Ergebnis für möglich.

Unsere dritte Zielsetzung gilt der weiteren Verbesserung unserer Bilanzstruktur. Mit einem Abbau der Verbindlichkeiten und einer leichten Erhöhung des Eigenkapitals konnten wir die Eigenkapital-Quote von 17,2% auf 19,5% in 2003 erhöhen. Diese Relation wollen wir in den kommenden Jahren sukzessive verbessern. Für 2004 haben wir uns einen weiteren Abbau der Nettoverschuldung um rund 4 Mio. Euro zum Ziel gesetzt. Damit schaffen wir nicht nur bessere Bilanzstrukturen, wir vergrößern auch unseren Spielraum für eine neuerliche Expansion – sofern sie mit den richtigen Konzepten im entsprechenden Marktumfeld sinnvoll erscheint.

Auch die Aktie konnte von der positiven Entwicklung des Unternehmens profitieren, die sehr niedrigen Kursregionen um 1 Euro verlassen und sich zuletzt bei rund 3,50 Euro stabilisieren. Um unsere Bedeutung an der Börse weiter zu verbessern, können wir uns für 2005 auch wieder eine Notierung im Prime Standard vorstellen. Im laufenden Jahr werden wir jedoch aus Kostengründen weiterhin den General Standard der Deutschen Börse vorziehen. Die aktuelle, regelmäßige und detaillierte Informationspolitik führen wir aber unverändert fort.

Unser Fazit für 2003 lautet, dass wir mit der Essanelle Hair Group eine äußerst schwierige Situation erfolgreich gemeistert haben. Für uns war dies ein wichtiger Zwischenschritt. Als Vorstände sind wir heute mehr denn je von der positiven Entwicklung unseres Unternehmens überzeugt. Wir werden den positiven Trend in 2004 und in den folgenden Jahren weiter ausbauen und eine angemessene Rendite auf die Umsätze und das Kapital erwirtschaften: im Sinne unserer Mitarbeiter, die in dieser schwierigen Phase vorbildlich mitgezogen haben, und bei denen wir uns dafür ausdrücklich bedanken, aber besonders auch im Sinne unserer Aktionäre. Wir werden uns auch 2004 mit ganzem Engagement für Sie und die Essanelle Hair Group AG einsetzen.

Der Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen



BERICHT DES AUFSICHTSRATES

DER AUFSICHTSRAT HAT DEN VORSTAND WÄHREND DER BERICHTSZEIT ÜBERWACHT UND BERATEND BEGLEITET. DER VORSTAND HAT UNS HIERZU REGELMÄßIG ÜBER DEN GANG DER GESCHÄFTE UND DIE LAGE DER GESELLSCHAFT INFORMIERT. IN INSGESAMT FÜNF SITZUNGEN HABEN WIR IM GESCHÄFTSJAHR 2003 MÜNDLICHE UND SCHRIFTLICHE BERICHTE DES VORSTANDES EINGEHEND ERÖRTERT. MAßNAHMEN, WELCHE DIE ZUSTIMMUNG DES AUFSICHTSRATES ERFORDERTEN, HABEN WIR ANHAND DER UNS IN SCHRIFTLICHER FORM VORGELEGTE INFORMATIONEN UND DER ERGÄNZENDEN MÜNDLICHEN BERICHTE DES VORSTANDES UMFASSEND BERATEN. DARÜBER HINAUS HAT SICH DER VORSITZENDE DES AUFSICHTSRATES VOM VORSTANDSVORSITZENDEN LAUFEND ÜBER WICHTIGE GESCHÄFTSVORFÄLLE UNTERRICHTEN LASSEN.

Gegenstand der Erörterungen waren insbesondere die wirtschaftliche Lage und die strategische Neuausrichtung des Unternehmens mit dem Schwerpunkt des Kosteneinsparungsprogramms. Im Zusammenhang damit hat der Aufsichtsrat Anfang 2003 entschieden, auch das Vorstandsgremium von bislang drei auf zwei Mitglieder zu verkleinern. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Norbert Breuer, der im Rahmen dieser Maßnahme ausgeschieden ist, für dessen verdienstvolle Tätigkeit.

Weitere Aktivitäten des Aufsichtsrates bezogen sich auf Prüfung der vorgelegten Monats- und Quartalsabschlüsse sowie auf die Verabschiedung der Konzerninvestitions- und Finanzplanung für das Geschäftsjahr 2004 sowie der Rahmenplanung für 2005 und 2006. Die Empfehlungen des Corporate Governance Kodex und die Aussagen der Entsprechenserklärung des Unternehmens beachtete der Aufsichtsrat bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben. Transparenz bei der Unternehmensführung, -steuerung und -überwachung liegt für den Aufsichtsrat im Selbstverständnis eines börsennotierten Unternehmens. Die 2003 erneut veröffentlichte Entsprechenserklärung wird auch im laufenden Geschäftsjahr fortgeschrieben.

Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und der Konzernabschluss sowie die zusammengefassten Lageberichte sind durch den Abschlussprüfer, die PwC Deutsche Revision AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, geprüft worden. Er hat beiden Abschlüssen den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Diese Abschlüsse, die zusammengefassten Lageberichte und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen. Der Aufsichtsrat hat sie in Anwesenheit des Abschlussprüfers ausführlich besprochen.

Den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 sowie die zusammengefassten Lageberichte der Essanelle Hair Group AG und des Essanelle Hair Group Konzerns haben wir geprüft.

Dem Ergebnis der Prüfung des Jahresabschlusses durch den Abschlussprüfer stimmen wir zu. Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Prüfungen bestehen keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss und die zusammengefassten Lageberichte. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG haben wir gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Den Konzernabschluss haben wir zustimmend zur Kenntnis genommen. Den zusammengefassten Lageberichten und insbesondere den darin getroffenen Aussagen zur weiteren Entwicklung des Unternehmens stimmen wir zu.

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Essanelle Hair Group AG und der mit ihr verbundenen Unternehmen für die in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreich geleistete Arbeit und ihren vorbildlichen Einsatz.

Düsseldorf, den 05. April 2004

Der Aufsichtsrat

Hans-Jürgen Knauer
Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE

DIE ESSANELLE HAIR GROUP AG BEGRÜßT DIE AUFSTELLUNG DER CORPORATE GOVERNANCE-GRUNDSÄTZE, MIT DENEN ZUSÄTZLICHE TRANSPARENZ UND SICHERHEIT FÜR AKTIONÄRE AUF EINER FÜR ALLE BÖRSENNOTIERTEN UNTERNEHMEN GELTENDEN GRUNDLAGE GESCHAFFEN WERDEN SOLL. DAS UNTERNEHMEN ERFÜLLT HEUTE WIE AUCH VOR DER ERSTELLUNG DES KODEX DIE ÜBERWIEGENDE MEHRHEIT DER GRUNDSÄTZE, DA DAS VERTRAUEN DER AKTIONÄRE WIE AUCH DER MITARBEITER EINE BESONDERE PRIORITÄT BESITZT.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2003 hat die Essanelle Hair Group ihren Aktionären die Teilnahme an der Hauptversammlung weiter erleichtert. So wurde 2003 interessierten Aktionären angeboten, einen von der Gesellschaft benannten weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter bereits vor der Hauptversammlung zu bevollmächtigen.

Unter www.essanelle-hair-group.com wurden außerdem alle relevanten Informationen zeitnah zur Verfügung gestellt. Dazu zählten die Jahresabschlüsse, Tagesordnung und Teilnahmeberechtigungen. Alle Informationen rund um den Stimmrechtsvertreter, Vordrucke für Vollmachts- und Weisungserteilung wurden dort bereit gehalten. Im Nachgang zur Hauptversammlung waren dort ebenso die Präsentation wie auch die Rede des Vorstandsvorsitzenden einzusehen.

ERKLÄRUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT DER ESSANELLE HAIR GROUP AG GEMÄß § 161 AKTG ZUM CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG befürworten die Anregungen und Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie erfüllten im vergangenen Jahr und erfüllen auch zukünftig die darin enthaltenen Verhaltensempfehlungen. Abweichungen sind von Vorstand und Aufsichtsrat auf www.essanelle-hair-group.com offengelegt.



KONZERNJAHRESABSCHLUSS



LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2003

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Nach der konjunkturellen Schwäche zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres nahm die Weltwirtschaft in den Folgemonaten wieder an Fahrt auf und wuchs 2003 um rund 2,4%. Hierzu hat die wirtschaftliche Entwicklung in Asien und in den mittel- und osteuropäischen Staaten wesentlich beigetragen. Entscheidende Impulse gingen ebenfalls von den USA aus. Die Europäische Union kam hingegen nur langsam aus ihrer konjunkturellen Schwäche heraus.

Die deutsche Wirtschaft schrumpfte nach Angaben des statistischen Bundesamtes erstmals wieder seit 1993, das Bruttoinlandsprodukt ging um 0,1% zurück. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte waren wie schon im vergangenen Jahr nochmals rückläufig mit -0,2%. Belastend wirkte sich hier die ungünstige Arbeitsmarktlage aus, die Arbeitslosenquote stieg 2003 von 9,8% auf 10,5%. Zu den Unsicherheiten über künftige Be- und Entlastungen der privaten Einkommen im Rahmen der anhaltenden Steuer- und Abgabendiskussionen hinaus, wuchsen auch die Bruttolöhne und -gehälter der Arbeitnehmer mit nur 1,1% noch einmal langsamer als im Vorjahr. Insgesamt wurde die Binnen- nachfrage somit deutlich durch die genannten Faktoren beeinträchtigt.

BRANCHEN-ENTWICKLUNG

Nach den bisherigen Einschätzungen der Zulieferindustrie und Wettbewerber sank das Umsatzvolumen des Friseurmarktes in Deutschland im Jahr 2003 um circa 4%. Die negative Umsatzentwicklung verstärkte sich damit nach -3% im Vorjahr. Aufbauend auf Marktvolumendaten des statistischen Bundesamts für 2002 ergibt sich damit in 2003 ein Gesamtmarkt von circa 4,8 Milliarden Euro.

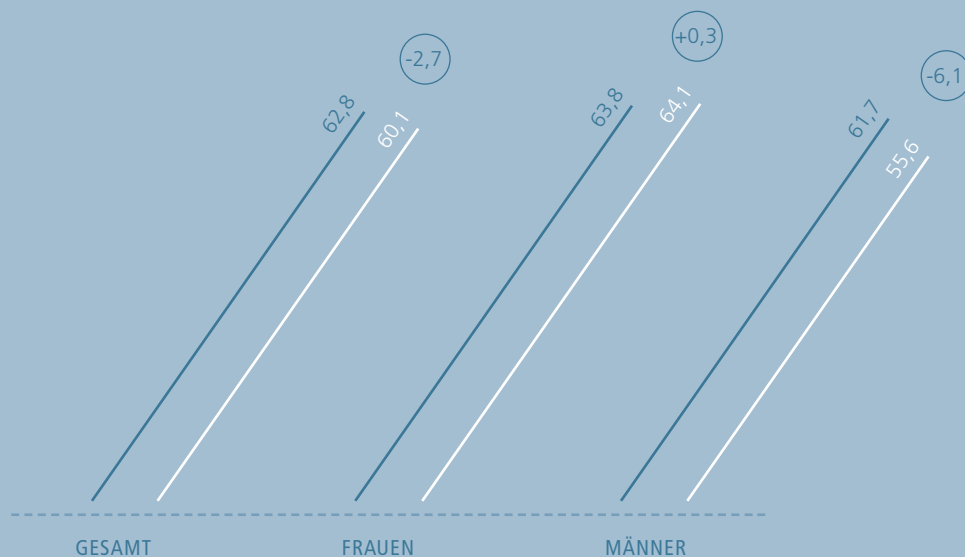
Repräsentative Marktforschungsdaten der GFK für die deutsche Wohnbevölkerung ab 14 Jahren (Vergleich Dezember 2003 mit Dezember 2002) dokumentieren einen weiter leicht rückläufigen Trend zum Besuch eines stationären Friseurs. Ließen 2002 noch 62,8% der Befragten ihre Haare normalerweise in einem Salon frisieren, nahm der Anteil in 2003 auf 60,1% ab. Dabei stieg allerdings der Wert bei der wichtigen Zielgruppe Frauen von 63,8% leicht auf 64,1%. Ein tendenziell entgegengesetztes Verhalten wurde von den Marktforschern bei Männern festgestellt: 61,7% nutzten noch 2002 normalerweise den stationären Friseursalon, während es im Dezember 2003 nur noch 55,6% waren. Im Laufe des Jahres sind hier jedoch deutliche Schwankungsbreiten auszumachen: So lag der Prozentsatz bei Männern in drei weiteren Befragungen des Jahres 2003 jeweils über 58%.

HÄUFIGKEIT EINES STATIONÄREN FRISEURBESUCHS

in%

— 2002

— 2003

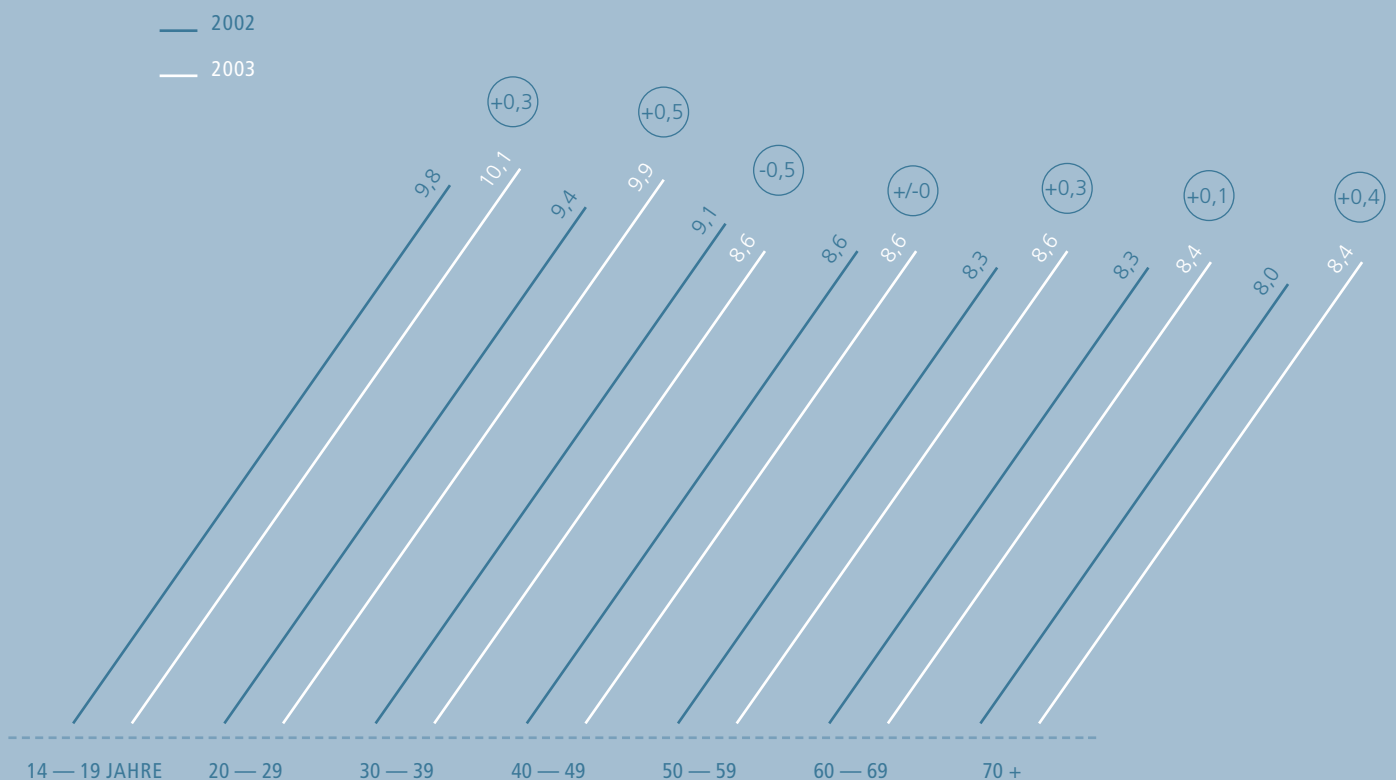


*Die Grafiken der Seiten 17, 18, 19, 22 und 25 sind nicht Bestandteil des geprüften und bestätigten Jahresabschlusses.

Konstant gegenüber dem Vorjahr ist nach den Daten der GFK die zeitliche Distanz zwischen den Friseurbesuchen, die weiterhin im Durchschnitt bei 8,7 Wochen liegt. Insgesamt erhöhte sich der Zeitraum bei Frauen leicht von 7,6 auf 7,8 Wochen, während Männer im Durchschnitt alle 9,5 Wochen zum Friseur gehen (Vorjahr 9,6). Nach einer insgesamt leichten Verlängerung des Zeitraumes im Vorjahr ist dies eine für den Friseur positive Entwicklung. Dabei fällt auf, dass alle Altersgruppen ab 30 Jahren wesentlich kürzere Zeiträume von 8,4 bis 8,6 Wochen zwischen zwei Friseurbesuche legen, während die 14 — 19-jährigen und 20 — 29-jährigen im Durchschnitt nur alle 10 Wochen zum Friseur gehen.

Neben dieser stabilen Entwicklung der Friseurbesuche hat sich der bereits in den vergangenen Jahren zu beobachtende Trend steigender Ausgaben pro Friseurbesuch noch einmal deutlich verstärkt. Wurden im Dezember 2002 im Durchschnitt 29,60 Euro je Friseurbesuch bezahlt, so waren es im Dezember 2003 rund 32,10 Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 8,4%. Bei Männern stiegen die Durchschnittsausgaben von 16,10 Euro auf 16,70 Euro, bei Frauen sogar von 41,10 Euro auf 44,10 Euro. Dabei haben sich sowohl die Ausgaben für die Dienstleistung beim Friseur als auch für den Kauf von Produkten erhöht – hier konnten sich die Durchschnittsausgaben pro Friseurbesuch von 0,80 Euro auf 1,60 Euro verdoppeln.

BESUCHSFREQUENZ IM WOCHENRYTHMUS – ALTERSVERGLEICH



Trotz dieser deutlich positiven Tendenzen konnte der Rückgang der Verbraucher, die einen Friseur in Anspruch nehmen, nicht kompensiert werden, so dass insgesamt – wie von der Zulieferindustrie bestätigt – von einem rückläufigen Marktvolumen auszugehen ist.

Stabilisierend für die Marktentwicklung wirkt sich die weiter zunehmende Zufriedenheit der Friseurkunden. 96,5% sind Ende 2003 (Vorjahr 95,8%) „sehr zufrieden“ bzw. „zufrieden“ mit ihrem Friseur. Die Zahl der Stammkunden stabilisiert sich weiter bei ca. 80%. Damit wechselt aber nach wie vor circa jeder fünfte Friseurkunde gelegentlich den Friseur. Davon wird die Essanelle Hair Group AG in der Regel mit ihren hoch frequentierten Standorten in stärkerem Maße profitieren.

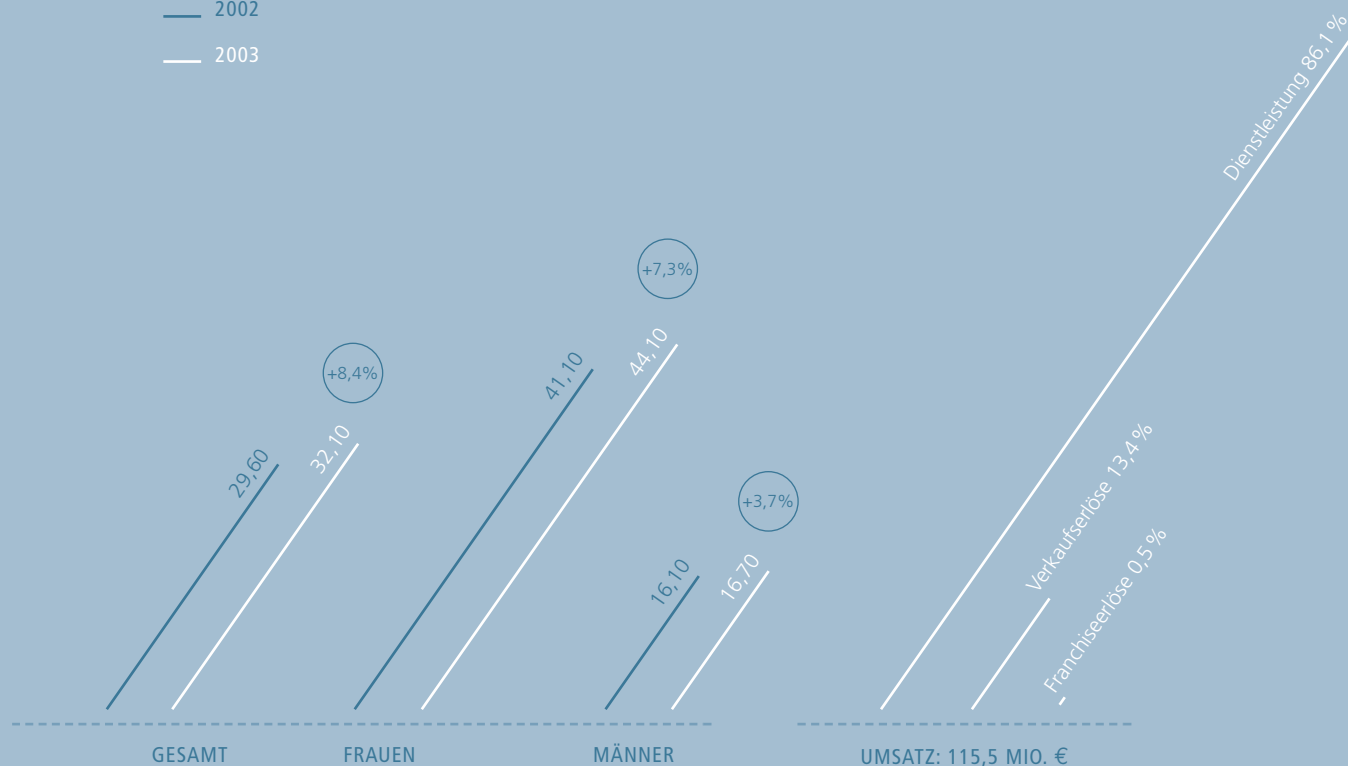
Nachdem der Friseurmarkt im Gesamtjahr 2003 im sehr schwierigen Konjunkturmilieu weiter schrumpfte, wird der Markt im Jahr 2004 voraussichtlich stagnieren oder bestenfalls leichte Erholungstendenzen zeigen. Diese Einschätzung stützt sich auf Prognosen von Bundesregierung und Wirtschaftsinstituten hinsichtlich der Konjunktorentwicklung.

AUSGABEN JE FRISEURBESUCH

in €

— 2002

— 2003



ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Der Essanelle Hair Group-Konzern ist einer der national führenden Anbieter von Friseurdienstleistungen. Darüber hinaus vermarktet das Unternehmen über seine Salons und in eigens dafür eingerichteten Outlets friseurexklusive Produkte. Der Konzern betreibt in Deutschland 519 (Vorjahr 509) eigene Friseursalons und Shops. Im Franchise-Bereich wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die Tochtergesellschaft Essanelle Franchise GmbH mit 9 Essanelle-Franchise-Salons auf die Essanelle Hair Group AG verschmolzen. Über die CFS Coiffeure Franchising System GmbH kommen weitere 48 mod's Hair-Franchise Salons hinzu.

Zum 31.12.2003 waren in der Unternehmensgruppe 3.898 (Vorjahr: 4.066) Mitarbeiter beschäftigt. Davon entfielen auf die Essanelle Hair Group AG 3.840 (Vorjahr: 3.963) Mitarbeiter, von denen 79 in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb sowie 3.761 in den Salons tätig waren. In der CFS-Gruppe wurden 58 (Vorjahr: 103) Mitarbeiter beschäftigt.

STRATEGIE UND KONZEPTE

In einem Markt, der zu über 90% aus inhabergeführten Einzelfriseuren besteht, grenzt sich die Essanelle Hair Group als Filialist sowohl durch die Unternehmensgröße als auch durch ein auf verschiedene Zielgruppen zugeschnittenes Angebot vom Wettbewerb ab. Mit fünf Marken und entsprechend umgesetzten Salonkonzepten bedient die Essanelle Hair Group unterschiedliche gesellschaftliche Trends vom „Schnäppchenjäger“ bis zu „Luxus pur“. Ziel dieser Strategie ist es, sowohl eine breite Range an Anspruchs- als auch Altersgruppen und damit einen hohen Marktanteil zu erreichen. Die Salons sind mehrheitlich in Kauf- und Warenhäusern, in Einkaufszentren sowie in Verbrauchermärkten angesiedelt. An diesen hoch frequentierten Standorten zielt das Unternehmen auf die sich seit Jahren verstärkenden Entwicklung abnehmender Kundenbindung und zunehmend spontaner Friseurbesuche. Im abgelaufenen Geschäftsjahr zählte das Unternehmen rund 7 Mio. Kundenbesuche und damit einen Marktanteil von rund 2,5%.

DIE SALONKONZEPTE

essanelle – Ihr Friseur ist das Stammkonzept des Unternehmens, das immer noch den deutlich größten Teil des Umsatzes erwirtschaftet. Diese Salonmarke findet sich fast ausschließlich in Kauf- und Warenhäusern und soll dabei sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Insgesamt gehörten Ende des vergangenen Jahres 378 Essanelle-Salons zum Konzern.

Steigende Bedeutung für das Unternehmen besitzen die Salons Super Cut, ein auf Jugendliche und Trendbewusste zugeschnittenes Konzept. Mit in schwarz gekleideten Frisuren, aktueller Musik in den Salons und dem „Du“ als gewohnte Umgangsform spricht Super Cut eine wachsende junge und junggebliebene Kundenschicht an. 1999 mit rund 20 Salons in Deutschland vertreten, wuchs das Konzept bis Ende 2003 auf 67 Salons mit entsprechend gestiegenen Umsätzen und guter Profitabilität.

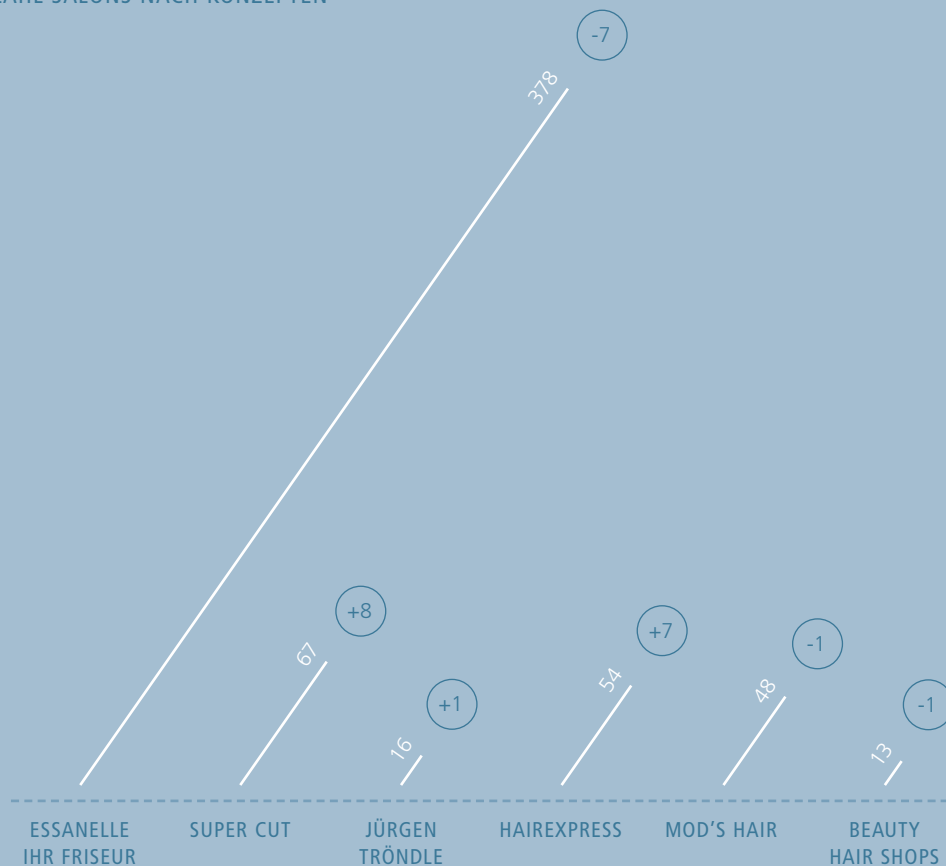
HairExpress ist das zweite in den letzten Jahren stark gewachsene Konzept der Essanelle Hair Group. Bereits seit 2002 wird diese auf den „Schnäppchenjäger-Trend“ zugeschnittene Marke mit dem Schwerpunkt in Verbrauchermärkten ausgebaut. HairExpress verzichtet auf Luxus und erbringt reine Kerndienstleistungen für eine preissensitive Zielgruppe. In 2003 stieg die Zahl der HairExpress-Salons von 47 auf 54 Salons.

Die Salons Jürgen Tröndle by essanelle sollen ein anspruchsvolles Business Publikum mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen ansprechen. Entsprechend ausgewählt sind deshalb auch die Standorte wie der Frankfurter und Düsseldorfer Flughafen. 2003 wurde ein weiterer Salon by Jürgen Tröndle eröffnet, insgesamt umfasst das Konzept jetzt 16 Outlets.

Das Franchisekonzept mod's hair zielt mit Pariser Flair und äußerst aufwendiger Ausstattung auf exquisite, modebewusste Kundschaft. Am Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres betrieb die Unternehmensgruppe 4 mod's hair Salons, an denen eine mehrheitliche Beteiligung bestand, 44 Salons waren im Besitz der Franchisenehmer. Ziel ist es, mod's hair in ein reines Franchisekonzept zu überführen.

Darüber hinaus vertreibt die Essanelle Hair Group innerhalb ihrer Salons und in 13 Beauty Hair Shops friseurexklusive Produkte wie das System Professional und High Hair von Wella, Kérastase von L'Oreal sowie verschiedene Produkte der Eigenmarke Keranelle. Beauty Hair Shops sind in räumlicher Nähe zu Salons angesiedelt, sollen Kunden jedoch auch unabhängig vom Friseurbesuch zum Kauf der Produkte anregen. Während sich die Mehrzahl der kleineren Friseure in ihren Salons auf eine Produktmarke konzentriert, werden in den Salons der Essanelle Hair Group und den Beauty Hair Shops mehrere Marken großer Anbieter sowie hauseigene Produktlinien angeboten. Aus dieser Strategie resultiert für das Unternehmen ein über der Branche liegender Umsatzanteil durch verkaufte Produkte, deren Marge in der Regel den Dienstleistungsbereich übertrifft.

ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN



ZIELSETZUNG 2003

Während in den vergangenen Jahren das Wachstum des Unternehmens im Fokus der Unternehmensführung stand, wurde das Jahr 2003 zur Konsolidierung genutzt. Oberstes Ziel war das Erreichen eines positiven Vorsteuerergebnisses auch vor dem Hintergrund einer schwachen Konjunktur und einer weiterhin rückläufigen Inlandsnachfrage. Hierzu wurden Salons des Unternehmens geschlossen, die Mitarbeiterzahl reduziert, die Abläufe in der Unternehmenszentrale gestrafft, die Investor Relations auf reine Information begrenzt sowie die Neueröffnungen auf ein Minimum reduziert bzw. auf die Konzepte Super Cut und HairExpress konzentriert. Gesteuert wurden diese Maßnahmen und die operativen Einheiten von der Unternehmenszentrale in Düsseldorf. Hier werden übergeordnete Aufgaben wie Controlling, Personal, Marketing und Vertrieb koordiniert und durchgeführt. Auch der Bereich Investor Relations wird in der Düsseldorfer Zentrale geführt. Im Rahmen der Straffung der gesamten Unternehmensstrukturen wurde auch der Vorstand des Unternehmens auf zwei Mitglieder reduziert. Die Aufgaben des vorherigen Marketingvorstandes wurden auf die beiden verbliebenen Vorstandsmitglieder verteilt. Darüber hinaus übernahm Mitte 2003 das Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle, der gleichzeitig einer der bekanntesten Friseure der deutschen Friseurszene und Berater des Unternehmens ist, verschiedene Aufgaben aus den Bereichen Marketing und Markenpflege.

GESCHÄFTSVERLAUF DES ESSANELLE HAIR GROUP-KONZERNS (HGB)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2003 erreichte der Essanelle Hair Group-Konzern Umsätze in Höhe von 115,5 Mio. Euro. Dies ist ein Rückgang von 2,5% gegenüber 118,5 Mio. Euro im Vorjahr. Auf vergleichbarer Fläche entwickelten sich die Umsätze in 2003 ebenfalls leicht rückläufig um 3,6%. Hinzu kommen 14,0 Mio. Euro Außenumsätze der Franchisenehmer gegenüber 13,3 Mio. Euro in 2002. Die Dienstleistungsumsätze des Konzerns beliefen sich 2003 auf rund 99,4 Mio. Euro oder 86,1% des Gesamtumsatzes. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte konnten weiter ausgebaut werden und stiegen auf 15,5 Mio. Euro oder einen Umsatzanteil von 13,4% (Vorjahr: 12,6%). Die Franchiseerlöse beliefen sich auf 0,6 Mio. Euro oder 0,5% des Gesamtumsatzes.

Wichtigste Faktoren für die gesamte Umsatzentwicklung waren – neben der schwachen Konsum- und Einzelhandelsnachfrage – die Überführung weiterer mod's hair Salons in das reine Franchise-System, eine deutlich gesunkene Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahr und ein nur geringes Wachstum des Salonbestandes.

Im Laufe des Jahres 2003 wurden fünf Salons der Marke mod's hair an die Franchisenehmer verkauft. Dadurch stiegen die Außenumsätze der mod's hair Salons, während die Umsätze der Essanelle Hair Group entsprechend sanken. Mittelfristiges Ziel ist es, mod's hair vollständig als reine Franchisemarke zu führen, während es nach der Übernahme der Franchiserechte im Jahre 2001 galt, mit eigenen „Mustersalons“ die Bekanntheit und die Attraktivität der Marke auszubauen und zu pflegen.

Die Zahl der Mitarbeiter wurde bereits im Laufe des zweiten Halbjahres 2002 deutlich abgebaut, was sich dann im Laufe des Jahres 2003 teilweise auf die Umsätze auswirkte. Im abgelaufenen Geschäftsjahr reduzierte sich die Zahl der Beschäftigten noch einmal auf 3.898 Mitarbeiter nach 4.066 Mitarbeiter Ende 2002. Ziele dieser Maßnahme waren eine deutliche Kostensenkung, höhere Auslastung der Beschäftigten in den Salons sowie eine Steigerung der Effizienz im Vertrieb und in der Unternehmenszentrale. Unabhängig davon ging die Verringerung der Salonbeschäftigten wie erwartet mit einer – allerdings unterproportionalen – Reduzierung der Umsätze einher.

Weiterer Grund für das Ausbleiben der Wachstumsraten früherer Jahre war die Entscheidung der Unternehmensführung, die Expansionsstrategie zur Zeit nicht weiter fortzusetzen. So betrieb die Essanelle Hair Group Ende 2003 mit 576 Salons nur 7 Salons mehr als Ende 2002, während sich in den vergangenen Jahren der Nettobestand im Durchschnitt um 30 Salons erhöhte. Insgesamt standen 2003 19 Neueröffnungen 12 Schließungen gegenüber.

Allerdings konnte im Jahresverlauf 2003 beobachtet werden, dass sich der Umsatzrückstand zum Vorjahr Monat für Monat verringerte. Mit einem sehr positiven Weihnachtsgeschäft lagen die Umsätze im Dezember erstmals in 2003 auf Monatsbasis wieder über dem Vorjahreswert.

Positiv wirkte sich auch der Ausbau der Konzepte Super Cut und HairExpress aus. Hier konnte die Essanelle Hair Group sowohl Umsatzsteigerungen auf vergleichbarer Fläche als auch durch die Neueröffnung von Salons verzeichnen. Ebenso konnten beim Verkauf friseur exklusiver Produkte Umsatzsteigerungen erzielt werden.

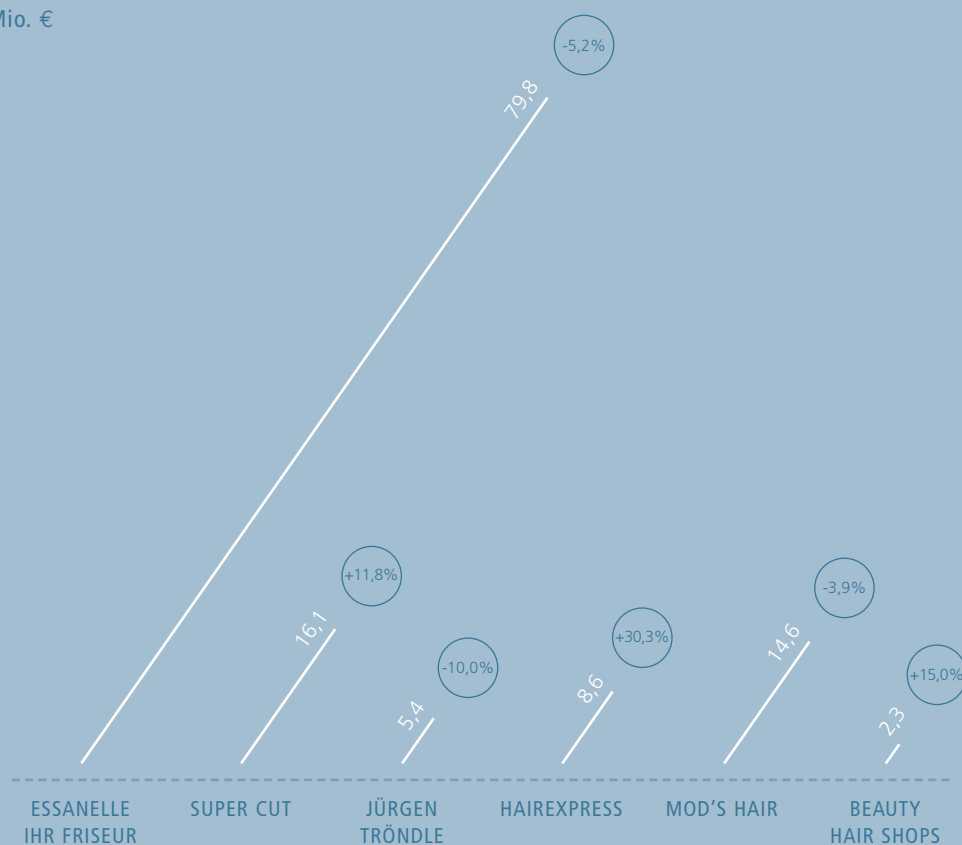
ENTWICKLUNG DER SALONKONZEPTE

Im Einzelnen konnte die Marke *essanelle – Ihr Friseur* Umsätze in Höhe von 79,8 Mio. Euro und damit rund 69,1% der Gesamtumsätze erzielen. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Rückgang von 5,2%, der mit einem Abbau von 7 Salons einherging. Damit ist dieses Konzept weiterhin das mit Abstand umsatzstärkste des Unternehmens.

Das junge und trendige Salonkonzept *Super Cut* konnte seinen Umsatz weiter steigern auf insgesamt 16,1 Mio. Euro in 2003 nach 14,4 Mio. Euro in 2002. Dies entspricht einem Wachstum von 11,8%. Die Salonzahl stieg von 59 auf 67 und soll auch in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Das zweite stetig wachsende Konzept, *HairExpress*, das sich hauptsächlich an die preissensitive Kundschaft wendet, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Umsätze um 30,3% auf 8,6 Mio. Euro erhöhen. Auch die Zahl der Salons stieg von 47 auf 54.

UMSÄTZE DER SALONKONZEPTE

in Mio. €



Die Salons Jürgen Tröndle by essanelle erwirtschafteten im abgelaufenen Geschäftsjahr 5,4 Mio. Euro nach 6,0 Mio. Euro 2002. Die Zahl der Salons erhöhte sich dabei um einen auf nun 16 Salons. Die Salons mod's hair, an denen die Essanelle Hair Group über die CFS mittelbar beteiligt ist, gingen von ursprünglich 15 auf 7 zurück, von denen noch 4 aktiv betrieben werden und 3 geschlossen wurden. Entsprechend sanken auch die Umsätze von 3,8 Mio. Euro 2002 auf nun 2,2 Mio. Euro in 2003. Die Außenumsätze der reinen Franchisesalons stiegen gleichzeitig von 11,4 Mio. Euro auf 12,4 Mio. Euro.

Den reinen Verkauf friseur exklusiver Produkte betreibt die Essanelle Hair Group seit 2001 über Beauty Hair Shops. Hier erlöste das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2,3 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung um 15% nach 2,0 Mio. Euro in 2002. Die Zahl der Outlets verringerte sich von 14 auf 13.

AUFWANDS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Während der Materialaufwand mit 10,4 Mio. Euro gegenüber 10,3 Mio. Euro im vergangenen Geschäftsjahr praktisch konstant blieb, konnte der Personalaufwand der Essanelle Hair Group deutlich gesenkt werden. Insgesamt reduzierte sich diese Position von 70,5 Mio. Euro in 2002 auf rund 65,5 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Personalkostenquote sank damit deutlich von 59,5% auf nur noch 56,7%. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die vor allem Miete und Energiekosten, aber auch Ausgaben für Marketing und Vertrieb enthalten, konnten von 34,5 Mio. Euro auf 33,0 Mio. Euro gesenkt werden.

Aufgrund dieser deutlichen Kostenreduzierungen konnte das operative Ergebnis, EBITDA, trotz eines rückläufigen Umsatzes von 4,7 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro in 2003 erhöht werden. Dies entspricht einer Steigerung von rund 70%. Die Abschreibungen der Essanelle Hair Group blieben mit rund 6,2 Mio. Euro praktisch auf Vorjahresniveau. Daraus ergibt sich ein EBIT von 1,7 Mio. Euro nachdem im Vorjahr noch ein negatives EBIT von -1,5 Mio. Euro hingenommen werden musste. Das Finanzergebnis des Unternehmens verbesserte sich 2003 leicht auf -1,2 Mio. Euro nach -1,4 Mio. Euro in 2002.

Insgesamt konnte die Essanelle Hair Group AG damit ihr Ziel eines positiven Vorsteuerergebnisses mit 0,6 Mio. Euro klar erreichen. Im Geschäftsjahr 2002 ergab sich noch ein EBT von -2,9 Mio. Euro. Das Konzernjahresergebnis liegt ebenfalls bei 0,6 Mio. Euro, weil aufgrund des Verlustvortrages keine Ertragssteuern angefallen sind. Damit ergibt sich bei einem Bestand von 4,5 Millionen Aktien ein Ergebnis je Aktie von rund 0,12 Euro nach einem negativen Ergebnis von -0,64 Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

WEITERE WESENTLICHE POSITIONEN

Die Cash Flow-Situation der Essanelle Hair Group AG hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr verbessert. Die Cash Earnings nach DVFA/SG konnten sich gegenüber dem Vorjahr aufgrund des deutlich verbesserten Jahresüberschusses von 3,2 Mio. Euro auf 6,9 Mio. Euro mehr als verdoppeln. Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist hingegen von 7,5 Mio. Euro auf 1,8 Mio. Euro gesunken. Grund hierfür ist die deutliche Rückführung kurzfristiger Verbindlichkeiten. Dieser Abbau der Nettoverschuldung soll auch zukünftig fortgeführt werden.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit verminderte sich 2003 auf -2,5 Mio. Euro gegenüber -3,0 Mio. Euro im Vorjahr.

Abschließend konnte das Unternehmen seinen Finanzmittelbestand – entgegen der Entwicklung des Vorjahres – im Geschäftsjahr 2003 von 7,9 Mio. Euro auf 8,8 Mio. Euro erhöhen.

Auch in der Bilanz zeigt sich eine deutliche Verringerung der Verbindlichkeiten der Essanelle Hair Group AG, insgesamt um 10,9% von 45,0 Mio. Euro auf 40,1 Mio. Euro. Bei einer gleichzeitig leichten Steigerung des Eigenkapitals verbesserte sich die Eigenkapitalquote von 17,2% auf 19,5%.

Entsprechend der Strategie der Kostenreduzierung und Dämpfung des Wachstumspfad wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich weniger in neue Salons oder Übernahmen investiert. Insgesamt betrug das Investitionsvolumen für Sachanlagen 2,6 Mio. Euro nach 4,3 Mio. Euro in 2002. Auf Neueröffnungen fielen dabei rund 1,6 Mio. Euro und auf Renovierungen bestehender Salons 1,0 Mio. Euro.

Die Warenvorräte stiegen um 0,4 Mio. Euro auf 5,4 Mio. Euro. Gründe hierfür liegen in Preissteigerungen, der Eröffnung weiterer Salons und neuer Produkte bestehender Lieferanten.

Auch im Bereich Investor Relations standen unter dem Ziel der Ertragsverbesserung Kostensenkungen im Vordergrund. Aus diesem Grund wurde zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres der General Standard der Deutschen Börse gewählt. So konnte aufgrund der Aktionärsstruktur auf eine englischsprachige Berichterstattung ebenso verzichtet werden wie auf einen IAS- Abschluss und eine dementsprechende Bilanzierung zum ersten und dritten Quartal. Darüber hinaus informierte das Unternehmen seine Aktionäre weiterhin regelmäßig, aktuell und ausführlich. Die Beauftragung eines Designated Sponsors zur Mitte des letzten Jahres sollte auch den Handel in der Aktie verbessern und damit den Kurs unterstützen. Nach einem Tiefstand von rund 1 Euro zu Beginn des Jahres 2003 notierte die Essanelle-Aktie am 31.12.2003 bei 3,55 Euro. Damit erhöhte sich im Jahresverlauf die Marktkapitalisierung von rund 4,5 Mio. Euro auf 16,0 Mio. Euro, betrug aber auch damit nur rund 13,9% des Umsatzes in 2003. Bei einer anhaltend positiven Unternehmensentwicklung wird ein Wechsel in den Prime Standard der Deutschen Börse mittelfristig anvisiert.

RISIKOBERICHT

FRÜHERKENNUNG

Die Essanelle Hair Group AG hat ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG installiert. Es erstreckt sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften. In einem Handbuch sind Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung, mögliche Kontrollen und die Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem entsprechend den gesetzlichen Vorschriften definiert.

Verantwortlich für die Umsetzung der Maßnahmen sind die dezentralen Risikobeauftragten. Über eine regelmäßige Risikoinventur werden Risiken innerhalb ihres Verantwortungsbereiches aufgezeigt und quartalsweise dem zentralen Risiko-Controller gemeldet, der seinerseits nach einer Prüfung der erkannten Risiken diese an den Vorstand berichtet.

MARKTRISIKO

Die Friseurdienstleistungsbranche ist durch ihre Nähe zum Einzelhandel auch von deutlichen Schwächephasen der Branche betroffen. Grundsätzlich sind Konjunkturschwankungen in der Branche jedoch deutlich abgeschwächer ausgeprägt. Besonders rezessive Zeiträume wie die Jahre 2001 bis 2003 beeinflussen aber auch das Geschäft des Unternehmens. Die überwiegende Zahl der Wirtschaftsforschungsinstitute und andere Experten rechnen 2004 mit einer verbesserten konjunkturellen Entwicklung.

Speziell im Friseur-Dienstleistungsmarkt war in den vergangenen Jahren eine rückläufige Tendenz des Marktvolumens zu erkennen – auch wenn hier positive Signale wie die Erhöhung der durchschnittlichen Ausgaben je Friseurbesuch zu beobachten sind. Um entsprechende Risiken zu minimieren, werden sämtliche verfügbaren Daten erfasst und analysiert. Daraus leitet der Vorstand notwendige Maßnahmen ab. Dies wurde beispielsweise in den vergangenen zwei Jahren durch eine Reduzierung der operativen Kosten auf Salonebene und im Overhead durchgeführt und hat sich in einer starken Verbesserung der Ertragslage niedergeschlagen.

Durch die besonderen Lagen der Salons der Essanelle Hair Group 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 sieht dies jedoch als Vorteil. So wird die überwiegende Mehrzahl der Salons gerade aufgrund der hohen Besucherfrequenz und der hohen Verweildauer der Kunden in diesen Lagen betrieben. Diese Gegebenheiten haben nach Ansicht der Unternehmensführung weiterhin grundsätzlich Bestand. In Einzelfällen besteht das Risiko, dass Kooperationspartner einzelne ihrer Filialen schließen und damit auch das Unternehmen seinen Standort aufgeben muss.

VERMIETUNG

Ein weiteres Risiko bilden die Mietverträge der Essanelle Hair Group mit einer Vielzahl von Partnern. Um dies auf ein Minimum zu reduzieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse überwiegend langfristig und über eine Vielzahl unterschiedlicher Vermieter verteilt. Während die Essanelle Hair Group 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.

LIEFERANTEN

Mit zwei bedeutenden Lieferanten des Konzerns wurden mehrjährige Abnahmeverpflichtungen für friseurexklusive Produkte geschlossen. Aus heutiger Sicht geht das Unternehmen davon aus, die vereinbarten Abnahmeverpflichtungen zu erfüllen.

PERSONAL

Regelmäßige und detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation sowie Personalentwicklung und Motivation der Mitarbeiter geben die hohe Bedeutung der Kunden-Mitarbeiter-Beziehung wieder. Der regelmäßige Austausch zwischen dem Vorstand und den regionalen Vertriebsleitern und letzteren mit den Mitarbeitern vor Ort schaffen ein zusätzliches Kommunikations- und Informationssystem, um diesen wichtigen Faktor der Friseurdienstleistungsbranche zu überwachen.

CONTROLLING AUF SALONEBENE

Zur Steuerung des Unternehmens existiert auf Salonebene ein Controlling, welches auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und Maßnahmen ermöglicht. Hier werden wöchentliche und monatliche Soll-Ist-Vergleiche und Analysen erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. Das Controllingsystem lieferte die entscheidende Daten-Grundlage bei der Entwicklung der Kosteneinsparungsmaßnahmen, die seit Mitte 2002 im Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden.

AUSBLICK

Nach den Prognosen der führenden Wirtschaftsinstitute, der Deutschen Bundesbank sowie der Bundesregierung wird im laufenden Geschäftsjahr ein wirtschaftliches Wachstum von 1,5 — 2,0% für Deutschland erwartet. Dabei soll nach zwei rückläufigen Jahren auch die Verbrauchernachfrage wieder zunehmen.

Die Entwicklung der Friseurbranche gestaltete sich auch im Jahr 2003 weiterhin schwierig. Leichte positive Tendenzen sind jedoch vor allem durch steigende Durchschnittsausgaben je Friseurbesuch zu erkennen. Die Essanelle Hair Group erwartet aufgrund der allgemeinen Konjunkturprognosen und der spezifischen Branchentendenzen insgesamt für 2004 zumindest eine eher stabile Marktentwicklung.

Vor dem Hintergrund dieses Szenarios liegen die Zielprioritäten des Unternehmens auf einer weiteren Verbesserung der Ertragskennziffern, einer konstanten bis leicht steigenden Entwicklung des Umsatzes und einem weiteren Abbau der Nettoverschuldung. Gerade eine Umsatzsteigerung wird jedoch abhängig von der prognostizierten positiven Konjunktorentwicklung sein. Die Investitionsschwerpunkte sollen bei den so erfolgreichen Salonkonzepten Super Cut und HairExpress liegen. Ein leichtes Umsatzplus wird jedoch auch unabhängig von Neueröffnungen auf vergleichbarer Fläche angestrebt.

Eine Verbesserung der Ertragslage geht direkt mit einer Umsatzsteigerung einher, soll aber auch unabhängig davon vor allem mit einer Verbesserung des Verhältnisses rentabler zu weniger rentablen Salons durch Schließungen und Neueröffnungen erreicht werden. Außerdem wird das strikte Kostenmanagement des Vorjahres fortgeführt. Ziel ist ein Vorsteuerergebnis von mindestens 1 Mio. Euro, was nahezu einer Verdoppelung des Ergebnisses aus 2003 und einem Ergebnis von rund 0,22 Euro je Aktie entspräche.

Die Nettoverschuldung soll ebenso wie im abgelaufenen Geschäftsjahr auch in den folgenden Jahren sukzessive abgebaut werden. Der Zielkorridor in 2004 liegt bei einem Abbau von 4 — 5 Mio. Euro.

Insgesamt wird die Essanelle Hair Group damit auch im laufenden Geschäftsjahr die Ertragsorientierung als obersten Grundsatz der Unternehmensstrategie beibehalten und nur gezielt in den besonders renditestarken Bereichen wachsen. Mittel- bis langfristig sollen bei einer stabilen Konjunkturentwicklung Ertrags- und Umsatzwachstum parallel betrieben werden, auch um die Konsolidierungstendenzen des Friseurmarktes weiter zu nutzen.

ANLAGEN

KONZERNBILANZ (HGB) zum 31. Dezember 2003

AKTIVA

in €	31.12.2003	31.12.2002
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	211.641,33	286.525,62
Geschäfts- oder Firmenwerte	20.454.848,92	23.455.911,33
	20.666.490,25	23.742.436,95
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	17.553.467,08	19.077.052,37
Geleistete Anzahlungen	203.000,00	100.000,00
	17.756.467,08	19.177.052,37
Finanzanlagen		
Beteiligungen	7.000,00	0,00
Sonstige Ausleihungen	700.910,02	543.277,45
	707.910,02	543.277,45
	39.130.867,35	43.462.766,77
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte		
Waren	5.425.460,07	5.014.017,03
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	311.823,29	588.344,66
Sonstige Vermögensgegenstände	1.634.745,46	2.110.212,98
	1.946.568,75	2.698.557,64
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	8.838.841,72	7.949.159,69
	16.210.870,54	15.661.734,36
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	116.326,97	173.013,13
	55.458.064,86	59.297.514,26

PASSIVA

in €	31.12.2003	31.12.2002
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	4.500.000,00	4.500.000,00
Kapitalrücklage	17.102.563,50	17.102.563,50
Verlustvortrag	-11.359.122,13	-8.419.731,27
Konzernjahresüberschuss (Vorjahr Konzernjahresfehlbetrag)	554.250,50	-2.939.390,86
	10.797.691,87	10.243.441,37
RÜCKSTELLUNGEN		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	286.632,00	245.765,00
Steuerrückstellungen	43.864,72	43.864,72
Sonstige Rückstellungen	4.210.317,14	3.780.325,01
	4.540.813,86	4.069.954,73
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17.512.068,71	20.079.060,02
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.201.709,34	5.051.620,90
Sonstige Verbindlichkeiten	18.405.781,08	19.853.437,24
(davon aus Steuern)	(4.953.644,10)	(9.667.762,94)
(davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	(1.721.366,16)	(1.727.717,90)
	40.119.559,13	44.984.118,16
	55.458.064,86	59.297.514,26

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003

in €	2003	2002
Umsatzerlöse	115.540.859,69	118.468.527,84
Sonstige betriebliche Erträge	1.309.505,66	1.492.133,86
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	10.369.513,52	10.293.557,08
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	53.641.842,20	57.790.743,68
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung)	11.906.795,86 (38.766,41)	12.720.127,85 (33.356,27)
	65.548.638,06	70.510.871,53
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	5.989.701,58	6.030.701,86
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32.996.774,19	34.497.573,68
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	59.530,47	23.462,62
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	111.419,14	188.655,00
Abschreibungen auf Finanzanlagen	206.437,28	147.041,85
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.355.863,17	1.625.868,14
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	554.387,16	-2.932.834,82
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00	1.166,16
Sonstige Steuern	136,66	5.389,88
Konzernjahresüberschuss/-fehlbetrag	554.250,50	-2.939.390,86

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (HGB)

zum 31. Dezember 2003

in T€	2003	2002
1. LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		
Konzernjahresüberschuss (Konzernjahresfehlbetrag)	554	-2.939
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	6.196	6.178
Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	0	-118
Veränderungen von langfristigen Rückstellungen	102	39
Cash-Earnings nach DVFA/SG	6.852	3.160
Verluste (Saldo) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	26	140
Veränderungen von Vorräten	-411	-283
Forderungen und Rechnungsabgrenzung	809	-203
Rückstellungen	369	0
Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten) und Rechnungsabgrenzung	-5.883	4.721
Cashflow aus Veränderung kurzfristiger Vermögenswerte und Schulden	-5.090	4.375
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.762	7.535
2. INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	495	811
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.620	-4.320
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	0	-75
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-440	-243
Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen	67	793
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2.498	-3.034
3. FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten	1.626	-7.410
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.626	-7.410
4. FINANZMITTELBESTAND		
Veränderungen des Finanzmittelbestandes	890	-2.909
Finanzmittelbestand am Jahresanfang	7.949	10.858
Finanzmittelbestand am Jahresende	8.839	7.949

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

in der Zeit vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003

in €	ANSCHAFFUNGS- BZW. HERSTELLUNGSKOSTEN					31.12.2003
	01.01.2003	Zugang	Umbuchung*	Abgang	Ent- bzw. Erst-konsolidierung	
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	672.029,39	0,00	0,00	0,00	0,00	672.029,39
Firmenwerte	32.593.601,63	0,00	0,00	608.437,34	12.782,29	31.972.382,00
	33.265.631,02	0,00	0,00	608.437,34	12.782,29	32.644.411,39
Sachanlagen						
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	32.285.708,60	2.517.003,62	0,00	457.174,42	566.353,99	33.779.183,81
Geleistete Anzahlungen	100.000,00	103.000,00	0,00	0,00	0,00	203.000,00
	32.385.708,60	2.620.003,62	0,00	457.174,42	566.353,99	33.982.183,81
Finanzanlagen						
Beteiligungen	0,00	7.000,00	0,00	0,00	0,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	995.727,60	433.769,03	888.950,73	730.596,81	0,00	1.587.850,55
	995.727,60	440.769,03	888.950,73	730.596,81	0,00	1.594.850,55
	66.647.067,22	3.060.772,65	888.950,73	1.796.208,57	579.136,28	68.221.445,75

*Bei den Umbuchungen handelt es sich um Ausleihungen und darauf entfallende Wertberichtigungen an CFB-Gesellschaften, die durch Wegfall der Vollkonsolidierung nunmehr als Ausleihungen auszuweisen sind.

01.01.2003	KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				31.12.2003	NETTOWERTE	
	Zugang	Umbuchung*	Abgang	Ent- bzw. Erst- konsolidierung		31.12.2003	31.12.2002
385.503,77	74.884,29	0,00	0,00	0,00	460.388,06	211.641,33	286.525,62
9.137.690,30	2.383.324,65	0,00	0,00	3.481,87	11.517.533,08	20.454.848,92	23.455.911,33
9.523.194,07	2.458.208,94	0,00	0,00	3.481,87	11.977.921,14	20.666.490,25	23.742.436,95
13.208.656,23	3.531.492,64	0,00	226.142,65	288.289,49	16.225.716,73	17.553.467,08	19.077.052,37
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	203.000,00	100.000,00
13.208.656,23	3.531.492,64	0,00	226.142,65	288.289,49	16.225.716,73	17.756.467,08	19.177.052,37
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.000,00	0,00
452.450,15	206.437,28	669.841,52	441.788,42	0,00	886.940,53	700.910,02	543.277,45
452.450,15	206.437,28	669.841,52	441.788,42	0,00	886.940,53	707.910,02	543.277,45
23.184.300,45	6.196.138,86	669.841,52	667.931,07	291.771,36	29.090.578,40	39.130.867,35	43.462.766,77

KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL

zum 31. Dezember 2003

in €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital	Kumuliertes übriges Konzernergebnis (Ausgleichsposten aus Fremdwährungsrechnung)	Eigenkapital gemäß Konzernbilanz
Stand 1.1.2002	4.500.000,00	17.102.563,50	-8.449.159,08	19.783,22	13.173.187,64
Konzernjahresfehlbetrag 2002	0,00	0,00	-2.939.390,86	0,00	-2.939.390,86
Währungsdifferenzen	0,00	0,00	0,00	9.644,59	9.644,59
Konzerngesamtergebnis 2002	0,00	0,00	-2.939.390,86	9.644,59	-2.929.746,27
Stand 31.12.2002/1.1.2003	4.500.000,00	17.102.563,50	-11.388.549,94	29.427,81	10.243.441,37
Konzernjahresüberschuss 2003	0,00	0,00	554.250,50	0,00	554.250,50
Stand 31.12.2003	4.500.000,00	17.102.563,50	-10.834.299,44	29.427,81	10.797.691,87

Segmentberichterstattung

Eine Segmentberichterstattung ist für das Geschäftsjahr nicht erforderlich, da durch den Wegfall unserer Auslandsbeteiligung die regionale Diversifizierung unseres Absatzgebietes (Inland/Ausland) entfallen ist. Im übrigen konzentriert sich unser Geschäft primär auf Friseurdienstleistungen und den Verkauf von Haarpflegeprodukten. Unser internes Reporting basiert auf Rechnungslegungsinformationen auf Salonebene; die unsere Friseurdienstleistungen ergänzenden Umsätze aus dem Verkauf von Haarpflegeprodukten werden in diese Auswertungen integriert und nicht als eigenständiges Segment geführt. Die Erträge und Aufwendungen aus dem Franchisegeschäft sind insgesamt von untergeordneter Bedeutung. Die im Vorjahr erfolgte Segmentberichterstattung betraf Umsätze mit externen Kunden der Essanelle Polska, die Anfang 2002 verkauft worden ist, in Höhe von TEuro 144 sowie Segmentaufwendungen von TEuro 145, mithin ein Ergebnis von TEuro -1.

KONZERNANHANG

zum 31. Dezember 2003



ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG sowie ihrer Tochter- und Enkelgesellschaften wird zum 31. Dezember 2003 wie im Vorjahr nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB erstellt. Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2003 wurde ebenfalls wie im Vorjahr entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen bilanzieren nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen. Die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften sind auf den Stichtag des Konzerns aufgestellt.

Die Essanelle Hair Group AG ist seit dem 22. Juni 2001 an der Frankfurter Börse notiert. Die Notierung erfolgte bis zum 20. Dezember 2002 im Qualitätssegment SMAX und seitdem im amtlichen Handel (General Standard). Die Essanelle Hair Group AG hat wie bisher ihren Sitz in Düsseldorf und ist unter der Nr. HRB 40749 in dem beim Amtsgericht Düsseldorf geführten Handelsregister eingetragen.

Die Satzung ist in der zuletzt geänderten Fassung vom 27. Juni 2003 in Kraft.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

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

Aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden ist in 2003 die Essanelle Franchise GmbH, Düsseldorf, die zum 1. Januar 2003 auf die Essanelle Hair Group AG verschmolzen wurde.

Aus dem Konsolidierungskreis sind darüber hinaus in 2003 folgende CFB-Gesellschaften wegen vollständiger Veräußerung der GmbH-Anteile (Höhe der Anteile der CFS jeweils 50%) ausgeschieden:

CFB Bremen 1 GmbH, Bremen (Entkonsolidierung 30. April 2003)

CFB Essen 1 GmbH, Essen (Entkonsolidierung 31. Juli 2003)

CFB Bonn 1 GmbH, Bonn (Entkonsolidierung 31. Dezember 2003)

CFB Freiburg 1 GmbH, Freiburg (Entkonsolidierung 31. Dezember 2003)

CFB Hamburg 1 GmbH, Hamburg (Entkonsolidierung 31. Dezember 2003)

Aus den Anteilsveräußerungen wurde ein Veräußerungserlös von T€ 260 und per Saldo ein Ertrag von T€ 84 erzielt. Dem stehen Darlehensverzichte auf in früheren Jahren wertberichtigte Darlehen von T€ 432 und diesjährige Wertberichtigungen auf die langfristig gestundeten Kaufpreisdarlehen von T€ 100 gegenüber.

Die im Vorjahr entkonsolidierte CFB Offenburg 1 GmbH, Offenburg, wurde in 2003 wegen Rückabwicklung des Anteilsveräußerungsvertrages wieder in die Konsolidierung aufgenommen. CFS erwarb dabei 67,67% der Anteile, davon 16,67% treuhänderisch. Die Anschaffungskosten beliefen sich auf T€ 25. Unter Berücksichtigung der im Vorjahr bereits wertberichtigten Forderung an diese Gesellschaft ergab sich aus der Kapitalkonsolidierung kein Unterschiedsbetrag. Die Erstkonsolidierung erfolgte auf den 1. Januar 2003. Die erworbene Gesellschaft hat in 2003 Umsatzerlöse von T€ 155 (Vorjahr T€ 151) und einen Jahresfehlbetrag von T€ 24 (Vorjahr T€ 21) erzielt.

Damit gehören folgende Gesellschaften zum Konsolidierungskreis:

MUTTERUNTERNEHMEN

Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf/Deutschland

DIREKTE BETEILIGUNGEN (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

INDIREKTE BETEILIGUNGEN (TOCHTERUNTERNEHMEN DER CFS)

CFB Bochum 1 GmbH, Bochum

CFB Dorsten 1 GmbH i.L., Dorsten

CFB Erfurt 1 GmbH, Erfurt

CFB Ludwigsburg 1 GmbH i.L., Ludwigsburg

CFB Moers 1 GmbH, Moers

CFB Neuss 1 GmbH, Neuss

CFB Offenburg 1 GmbH i.L., Offenburg

Das Stammkapital der CFB's beträgt jeweils € 37.500. Davon hält die CFS GmbH grundsätzlich 50% der Anteile für sich (im Fall der CFB Ludwigsburg i.L. und der CFB Dorsten i.L. 83,33%) und 16,67% treuhänderisch für die CCP Coiffure Cosmetic Partner GmbH, Neuss. Die restlichen Anteile von 33,33% werden von den jeweiligen Franchisenehmern gehalten.

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.

Die CFB-Gesellschaften Dorsten, Ludwigsburg und Offenburg befinden sich gemäß Gesellschafterbeschlüssen vom 19. Dezember 2003 in Liquidation. In Dorsten wurde der Friseurbetrieb eingestellt und das Ladenlokal fremdvermietet. Der Frisiersalon in Ludwigsburg wurde im Februar 2003 geschlossen und wird seit Ende 2003 von Essanelle im Rahmen ihres Filialnetzes genutzt. Der Salon Offenburg wird seit Anfang 2004 von Essanelle betrieben.

Die Änderung des Konsolidierungskreises hat sich auf den Jahresabschluss nur unwesentlich ausgewirkt.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

Die Kapitalkonsolidierung wurde abweichend von DRS 4, TZ 23, nach der Buchwertmethode (§ 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 HGB) statt nach der Neubewertungsmethode (§ 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 HGB) auf der Grundlage der Wertansätze der Anteile an den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss vorgenommen. Soweit im Rahmen der Erstkonsolidierung ein Unterschiedsbetrag entstand, wurde dieser auf stille Reserven und stille Lasten hin untersucht. Stille Reserven wurden den einzelnen Vermögensgegenständen der Tochtergesellschaft zugeschrieben. Stille Lasten waren bisher nicht zu verzeichnen. Ein bei der Verrechnung verbleibender Unterschiedsbetrag wird, wenn er auf der Aktivseite entsteht, als Geschäfts- oder Firmenwert und wenn er auf der Passivseite entsteht, als Unterschied aus der Kapitalkonsolidierung ausgewiesen.

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.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist aus den Gewinn- und Verlustrechnungen der einbezogenen verbundenen Unternehmen durch Konsolidierung abgeleitet.

Alle vorgeschriebenen Konsolidierungsmaßnahmen wurden vorgenommen. So wurden Umsatzerlöse mit den entsprechenden Aufwendungen der Empfänger verrechnet. Ferner wurden Aufwendungen und Erträge aus Ergebnisübernahme sowie wechselseitige Zinserträge und Zinsaufwendungen eliminiert.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Der Konzernabschluss unserer Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2003 ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellt worden. Dabei ist die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

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

Die Nutzungsdauern sind wie folgt festgelegt:

Geschäfts- und Firmenwerte aus Einzelabschlüssen	10 bis 15 Jahre
Software	5 Jahre
Sonstige	3 bis 5 Jahre

Der Firmenwert aus der Unternehmensübernahme in 1998 i.H. v. brutto T€ 26.404 wird über 15 Jahre, die übrigen Firmenwerte aus den Einzelabschlüssen über die Laufzeit der Salonmietverträge abgeschrieben.

Die Sachanlagen werden mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten und, soweit abnutzbar, unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen bewertet. Für die Abschreibungen gelten die Grundsätze des § 7 EStG. Die beweglichen Anlagegüter werden nach Maßgabe der jeweils kürzesten steuerlich für zulässig gehaltenen Nutzungsdauer, in der Regel linear, abgeschrieben, wobei auf die Zugänge des ersten Halbjahres der volle, auf die Zugänge des zweiten Halbjahres der halbe Abschreibungssatz verrechnet wird. Zuschüsse und Zuwendungen für den Erwerb von Vermögensgegenständen werden von den Anschaffungskosten des Vermögenswertes abgesetzt. Den planmäßigen Abschreibungen liegen im Wesentlichen Nutzungsdauern von zehn Jahren für Saloneinrichtungen und von vier bis sieben Jahren für sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung zugrunde. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und bei tatsächlichem Abgang ausgebucht.

Am Ende jedes Geschäftsjahres wird beim Anlagevermögen geprüft, ob Hinweise für eine dauerhafte Wertminderung vorliegen. Soweit diese vorliegen, werden in Höhe des wertgeminderten Betrages außerplanmäßige Abschreibungen vollzogen. 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.

Die Beteiligungen und die sonstigen Ausleihungen sind zu Anschaffungskosten abzüglich Abschreibungen bilanziert.

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips angesetzt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden zu Nominalwerten bzw. Barwerten bei unverzinslichen langfristigen Ansprüchen bilanziert. Alle erkennbaren Einzelrisiken werden durch angemessene Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch Pauschalwertberichtigungen ausreichend Rechnung getragen.

Zum Zahlungsmittelbestand gehören der Bargeldbestand und Guthaben bei Kreditinstituten.

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen im Wesentlichen abgegrenzte Mietvorauszahlungen und Baukostenzuschüsse an Vermieter sowie Disagios.

Die Eigenkapitalpositionen sind zum Nennbetrag angesetzt.

Die Pensionsrückstellung wird in Höhe des Teilwerts der Pensionsverpflichtung gebildet. Dieser wird nach versicherungsmathematischen Methoden auf Basis eines Zinsfußes von 6% und den Richttafeln von Prof. Dr. Klaus Heubeck aus dem Jahr 1998 errechnet.

Die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen der Saloninfrastruktur werden über die Laufzeit der Salonmietverträge – im Regelfall über zehn Jahre – angespart.

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

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag passiviert.

Latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge werden nicht gebildet.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Anlagevermögen

Die Gliederung und Entwicklung des Anlagevermögens ergeben sich aus der beigefügten Anlage.

Die Firmenwerte im Konzern entwickelten sich im Geschäftsjahr 2003 wie folgt:

in €	Firmenwert aus Kaufvertrag 1998 mit Nachtrag in 2001	Sonstige Firmenwerte aus Salon-übernahmen	Geschäftswerte aus dem Anteilerwerb CFS GmbH	Insgesamt
Historische Anschaffungskosten				
Stand 01.01.2003	26.403.695,50	4.784.606,54	1.405.299,59	32.593.601,63
Abgang	0,00	0,00	-608.437,34	-608.437,34
Entkonsolidierung	0,00	-12.782,29	0,00	-12.782,29
Stand 31.12.2003	26.403.695,50	4.771.824,25	796.862,25	31.972.382,00
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 01.01.2003	7.016.352,32	1.601.234,96	520.103,02	9.137.690,30
Zugang	1.820.370,35	286.195,07	276.759,23	2.383.324,65
Entkonsolidierung	0,00	-3.481,87	0,00	-3.481,87
Stand 31.12.2003	8.836.722,67	1.883.948,16	796.862,25	11.517.533,08
Nettobuchwert	17.566.972,83	2.887.876,09	0,00	20.454.848,92

Die sich aus der Erstkonsolidierung der CFS GmbH ergebenden aktiven Unterschiedsbeträge von € 674.905,28 aus dem Aufgeld aus dem Erwerb der Anteile und von € 730.394,31 aus aufgelaufenen Verlusten der CFB-Gesellschaften vor Erstkonsolidierung wurden als Firmenwerte aktiviert und für den erstgenannten Betrag über 20 Jahre als Entgelt für den erworbenen Markennamen „mod's Hair“ bzw. für den zweitgenannten Betrag über fünf Jahre abgeschrieben. Der Abschreibung über fünf Jahre liegt die ursprüngliche Überlegung zugrunde, die CFB-Gesellschaften nach Ablauf dieses Zeitraumes an die Minderheitsgesellschafter zu übertragen. Als Konsequenz einer im Geschäftsjahr erfolgten Kaufpreisanpassung für die CFS wurde der verbliebene Restbetrag von € 608.437,34 erfolgsneutral gegen die passivierte Kaufpreisverbindlichkeit ausgebucht. Der aus der Konsolidierung der CFB-Gesellschaften verbliebene Rest-Firmenwert von € 276.759,23 wurde planmäßig mit € 61.367,07 abgeschrieben. Wegen der nachhaltigen Ertragslosigkeit der CFB-Gesellschaften wurde der danach noch verbliebene Firmenwert von € 215.392,16 außerplanmäßig abgeschrieben.

Der Firmenwert aus der Unternehmensübernahme in 1998 wird mit jährlich T€ 1.820 abgeschrieben. Der daraus resultierende Nettobetrag zum 31. Dezember 2003 beläuft sich auf T€ 17.567.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Restlaufzeiten sind in der Übersicht auf Seite 55 dargestellt.

Rechnungsabgrenzungsposten

Unter dem aktiven Rechnungsabgrenzungsposten ist ein Disagio für Darlehen in Höhe von T€ 45 erfasst.

Gezeichnetes Kapital

GRUNDKAPITAL

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Gesellschaft beträgt € 4.500.000,00 und ist eingeteilt in 4.500.000 Aktien in Form von nennbetraglosen Stückaktien. Jede Stückaktie gewährt eine Stimme.

GENEHMIGTES KAPITAL

Gemäß Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der außerordentlichen Hauptversammlung der Essanelle AG vom 28. Mai 2001 in Verbindung mit dem Änderungsbeschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 21. Juni 2002 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 1. Januar 2006 das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch höchstens um bis zu € 2.150.000,00 durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Ferner kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates

- (a) das Bezugsrecht der Aktionäre ausschließen, um bis zu 450.000 neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bareinlagen zu einem Ausgabebetrag auszugeben, der den Börsenpreis der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Festlegung des Ausgabepreises durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet (§ 186 Abs. 3 Satz 4 AktG);
- (b) das Bezugsrecht der Aktionäre ausschließen, um bis zu 1.700.000 neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen gegen Überlassung von Aktien der Gesellschaft auszugeben.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung festzulegen. Der Aufsichtsrat wird ermächtigt, für den Fall der Ausnutzung des genehmigten Kapitals nach teilweiser oder vollständiger Durchführung der Kapitalerhöhung die Fassung der Satzung insoweit zu ändern.

BEDINGTES KAPITAL

Des Weiteren wurde auf der Hauptversammlung vom 28. Mai 2001 beschlossen, dass zur Bedienung eines Mitarbeiteroptionsprogramms das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 263.141,00 durch Ausgabe von bis zu 263.141 neuen Stückaktien bedingt erhöht wird (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Bezugsrechte auf Aktien ausgegeben werden und deren Inhaber das gewährte Bezugsrecht ausüben. Die neuen Aktien nehmen jeweils vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Bezugsrechten entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzulegen. Hierbei dient die bedingte Kapitalerhöhung ausschließlich der Gewährung von Bezugsrechten an

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

Des Weiteren wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum Ablauf von sechs Monaten nach Durchführung der in 2005 stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG Bezugsrechte an Bezugsberechtigte auszugeben. Für Mitglieder des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG liegt die Zuständigkeit zur Gewährung von Bezugsrechten ausschließlich beim Aufsichtsrat.

Mitgeteilte Beteiligungen gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Im Berichtsjahr sind uns keine Mitteilungen nach § 25 i.V.m. § 21 Abs. 1 und 1a WpHG von meldepflichtigen Aktionären zugegangen. Im Vorjahr gingen uns folgende Mitteilungen zu, die unsererseits gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 4. Mai 2002, für die Mitteilungen Nr. 1 bis 6, und vom 9. November 2002, im Falle der Mitteilung Nr. 7, veröffentlicht wurden:

- (1) Die INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 unmittelbar 18,58% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft hielt.
- (2) Die INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 unmittelbar 17,52% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft hielt.
- (3) Die HALDER INVESTMENTS IV-A C.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass ihr die von INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, per 1. April 2002 gehaltenen Aktien jeweils rechtlich zugerechnet werden, da diese für Rechnung der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. gehalten werden. Die HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. hielt damit am 1. April 2002 18,58% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft.

- (4) Die HALDER INVESTMENTS IV-B C.V., Den Haag/Niederlande, hat uns mitgeteilt, dass ihr die von INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., Den Haag/Niederlande, per 1. April 2002 gehaltenen Aktien jeweils rechtlich zugerechnet werden, da diese für Rechnung der HALDER INVESTMENTS IV-B C.V. gehalten werden. Die HALDER INVESTMENTS IV-B C.V. hielt damit am 1. April 2002 17,52% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft.
- (5) Die FBV FRISEURBETRIEBE-VERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH, Frankfurt/Main, Deutschland, hat uns mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 unmittelbar 16,56% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft zustanden.
- (6) Die LUXINIA S.A., Luxemburg, hat uns mitgeteilt, dass ihr die von der FBV FRISEURBETRIEBE-VERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH, Frankfurt/Main, Deutschland, per 1. April 2002 zustehenden Stimmrechte rechtlich zugerechnet werden und damit der LUXINIA S.A. am 1. April 2002 16,56% der Stimmrechte an unserer Gesellschaft zustanden.
- (7) Die Frisör Klier GmbH, Wolfsburg, Deutschland, hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, am 30. Oktober 2002 die Schwellen von 5 und 10% überschritten hat und nunmehr 16,55% beträgt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage resultiert aus dem Agio aus diversen Kapitalerhöhungen (§ 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB).

Verlustvortrag

in €

Stand 31.12.2002	-8.419.731,27
Jahresfehlbetrag 2002	-2.939.390,86
Stand 31.12.2003	-11.359.122,13

Anteile im Fremdbesitz

Die auf Minderheitenanteile entfallenden Verluste konsolidierter Tochterunternehmen werden nur bis zur Höhe ihres anteiligen Eigenkapitals zugerechnet; der übersteigende Betrag wird im Konzernjahresergebnis ausgewiesen. Mittlerweile ist der Kapitalanteil der Fremdgesellschafter vollständig durch Verluste aufgezehrt.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden aus noch nicht eingelösten Dienstleistungs-Gutscheinen mit T€ 935, Entfernungs- und Rückbauverpflichtungen mit T€ 716, Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern mit T€ 602, Verbindlichkeiten gegenüber Versorgungsunternehmen und anderen Dienstleistern mit T€ 270, Verpflichtungen aus Restrukturierung von anstehenden Salonschließungen T€ 221, Jubiläumsverpflichtungen mit T€ 175, Jahresabschluss- und Prüfungskosten mit T€ 162, Aufsichtsratsvergütung T€ 155, Schwerbehindertenausgleichsabgabe T€ 140, Urlaubsverpflichtungen gegenüber Mitarbeitern mit T€ 139 sowie sonstige Verpflichtungen mit T€ 695.

Verbindlichkeiten

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten ergeben sich aus der beigefügten Anlage.

Fristigkeiten von Verbindlichkeiten 2003

in €	31.12.2003		
	Insgesamt	von bis zu einem Jahr	Davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr und bis zu 4 Jahren
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17.512.068,71	5.124.176,98	12.387.891,73
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.201.709,34	4.201.709,34	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	18.405.781,08	13.349.124,26	5.002.928,04
(davon aus Steuern)	(4.953.644,10)	(4.953.644,10)	(0,00)
(davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	(1.721.366,16)	(1.721.366,16)	(0,00)
	40.119.559,13	22.675.010,58	17.390.819,77

Fristigkeiten von Forderungen 2003

in €	31.12.2003			31.12.2002		
	Insgesamt	Davon Restlaufzeit		Insgesamt	Davon Restlaufzeit	
		von bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr		von bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	311.823,29	311.823,29	0,00	588.344,66	588.344,66	0,00
Sonstige Vermögensgegenstände	1.634.745,46	1.436.413,46	198.332,00	2.110.212,98	1.892.535,85	217.677,13
	1.946.568,75	1.748.236,75	198.332,00	2.698.557,64	2.480.880,51	217.677,13

	31.12.2002			
	Insgesamt	von bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr und bis zu 4 Jahren	von mehr als 5 Jahren
von mehr als 5 Jahren				
0,00	20.079.060,02	2.591.168,29	17.487.891,73	0,00
0,00	5.051.620,90	5.051.620,90	0,00	0,00
53.728,78	19.853.437,24	15.003.174,06	4.807.686,85	42.576,33
(0,00)	(9.667.762,94)	(9.667.762,94)	(0,00)	(0,00)
(0,00)	(1.727.717,90)	(1.727.717,90)	(0,00)	(0,00)
53.728,78	44.984.118,16	22.645.963,25	22.295.578,58	42.576,33

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Gliederung

Die Gewinn- und Verlustrechnung für 2003 ist nach § 275 Abs. 2 HGB (Gesamtkostenverfahren) gegliedert.

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse von T€ 115.541 (Vorjahr T€ 118.469) setzen sich aus Erlösen aus Dienstleistungen von T€ 99.297 (Vorjahr T€ 102.103), Verkaufserlösen von T€ 15.365 (Vorjahr T€ 14.683) sowie aus sonstigen Erlösen von T€ 879 (Vorjahr T€ 1.683) zusammen. Sie wurden in 2003 ausschließlich in Deutschland erzielt. Im Vorjahr enthielten die Umsatzerlöse einen Betrag von T€ 144, der in Polen erwirtschaftet wurde.

Außerplanmäßige Abschreibungen

In den Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände sind außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäftswerte von T€ 215 enthalten.

Weiterhin wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Ausleihungen an die Erwerber der im Geschäftsjahr veräußerten CFB-Beteiligungen von T€ 100 sowie weitere außerplanmäßige Abschreibungen auf sonstige Ausleihungen von T€ 106 vorgenommen.

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge von T€ 563 (T€ 566).

Sie enthalten darüber hinaus Erträge aus dem Abgang von Sachanlagen von T€ 3 (Vorjahr T€ 38). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Verluste aus Anlagenabgang von T€ 28 (Vorjahr T€ 179).

SONSTIGE ANGABEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Betrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Leasingverträgen beträgt T€ 1.676. Davon sind T€ 705 in 2004 und T€ 971 in den Jahren 2005 bis 2008 fällig.

Aus Anteilskaufverträgen resultieren möglicherweise finanzielle Verpflichtungen bis zu T€ 1.887.

Aus dem Abnahmevertrag mit einem Lieferanten besteht ein Obligo von T€ 33.600 für die Zeit bis zum 22. Juni 2006.

Aus dem Abnahmevertrag mit einem weiteren Lieferanten besteht ein Obligo von T€ 11.890 für die Zeit bis zum 31. Dezember 2006.

Aus Gebäude-Mietverträgen ergibt sich derzeit ein Verpflichtungsumfang von rd. € 18 Mio p.a. (Vorjahr € 18 Mio p.a.).

Mitglieder des Vorstandes

Herr Uwe Grimminger, Vorstandsvorsitzender, Kerpen	Vorsitzender
Herr Achim Mansen, Vorstand Finanzen, Monheim	
Herr Dr. Norbert Breuer	
Vorstand Marketing, Vertrieb, Düsseldorf	bis 31. März 2003

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Mansen	Stellvertretendes Verwaltungsratsmitglied der Betriebskrankenkasse Essanelle, Düsseldorf
-------------	--

Mitglieder des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats waren im Geschäftsjahr:

Herr Dr. Hans-Jürgen Knauer, Unternehmensberater, Mülheim an der Ruhr	Vorsitzender
Herr Peter-Michael Herold, Gewerkschafts-Sekretär, Stuttgart	Stellvertreter
Herr Paul Deiters, Investmentmanager, Den Haag/Niederlande	
Herr Michael Eberhard, Gewerkschafts-Sekretär, Gerlingen	
Frau Gabriele Eick, Unternehmensberaterin, Frankfurt/Main	
Frau Kerstin Fischer, Vertriebsmanagerin, Leipzig	bis 31. Dezember 2003
Frau Dr. Gabriele Fontane, Rechtsanwältin, Frankfurt/Main	
Frau Ulrike Muschalle, Friseurmeisterin, Kassel	
Frau Sandra Servatius, Friseurin, Köln	bis 31. März 2003
Herr Martin Tresser, Vorstand, Seeheim	
Herr Jürgen Tröndle, Kaufmann, Kelsterbach	
Frau Ulrike Witt, Friseurin, Essen	

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

Herr Dr. Knauer	Aufsichtsrat	
	Dussmann AG & Co. KGaA, Berlin	Vorsitzender
	Wiemer & Trachte AG, Dortmund	Vorsitzender
	Dussmann Verwaltungs AG, Berlin	Mitglied
	Stinnes AG, Mülheim an der Ruhr	Mitglied
Herr Deiters	Beirat	
	Halder Beteiligungsberatung GmbH, Frankfurt/Main	Vorsitzender
	Happich Fahrzeug- und Industrieteile GmbH, Wuppertal	Vorsitzender
	Bopack N.V., Wommelgem/Belgien	jeweils Mitglied
Frau Eick	Beirat	
	Werben + Verkaufen (W+V), München	ehrenamtlich
	Frakk Kulturkomitee, Frankfurt	ehrenamtlich
Herr Eberhard	Aufsichtsrat	
	Stadtwerke Leipzig GmbH	Mitglied
	Technische Werke Dresden GmbH	Mitglied

Bezüge des Vorstandes

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2003 betragen T€ 914. In diesem Betrag sind Abfindungszahlungen für ein ausgeschiedenes Vorstandsmitglied enthalten.

Im Berichtsjahr wurden den Pensionsrückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern T€ 41 zugeführt. Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen beträgt T€ 287.

Bezüge des Aufsichtsrates

Im Geschäftsjahr wurden Vergütungen in Höhe von T€ 161 geleistet.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates halten zum 31. Dezember 2003 folgenden Besitz an Aktien der Essanelle Hair Group AG:

	Anzahl der Aktien	Anteil am Gesamtvolumen von 4,5 Mio Euro in %
Vorstand	274.401	6,10
Aufsichtsrat	104.110	2,31
Gesamt	378.511	8,41

Herr Uwe Grimminger (251.661 Aktien; 5,59%) und Herr Jürgen Tröndle (83.730 Aktien; 1,86%), hielten zum 31. Dezember 2003 mehr als 1% der von der Essanelle ausgegebenen Aktien.

Ausgegebene Bezugsrechte an Mitarbeiter und Vorstand

Auf Grundlage des von der Hauptversammlung beschlossenen Aktienoptionsprogramms wurde im September 2003 die erste Tranche von 134.202 Bezugsrechten aufgelegt. Daraus wurden im Geschäftsjahr 125.079 Bezugsrechte auf Aktien an leitende Mitarbeiter und den Vorstand ausgegeben. Jedes Bezugsrecht beinhaltet das Recht zum Kauf einer Aktie der Essanelle zu einem Bezugspreis von € 2,53. Dieses Recht kann nach Ablauf einer Wartezeit von mindestens zwei Jahren unter gewissen Voraussetzungen ausgeübt werden.

Auf den Vorstand entfallen 29.001 Bezugsrechte, das entspricht 0,64% des gezeichneten Kapitals der Gesellschaft. Davon erhielt Herr Uwe Grimminger 17.401 Bezugsrechte (entspricht 0,39% des gezeichneten Kapitals).

Sonstige Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Die Aktionäre Halder Investments, FBV Friseurbetriebs-Verwaltungsgesellschaft, Tröndle GmbH und SK Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH haben der Gesellschaft im Jahre 2001 Darlehen in Höhe von insgesamt € 2.045.133,99 gewährt. Per 31. Dezember 2003 valutierten diese, inklusive aufgelaufener Zinsen, mit € 2.345.123,15 (per 31. Dezember 2002: T€ 2.243). Die Darlehen sind mit 10 % p.a. verzinslich, da sie nachrangig hinter den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und ohne Sicherheit gewährt wurden. Die Darlehen haben eine Laufzeit bis zum 31. August 2005. In 2003 wurden Zinsen in Höhe von T€ 205 (Vorjahr T€ 208) gutgeschrieben; davon wurden T€ 102 (Vorjahr T€ 105) 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 € 76.693,78.

Anzahl der Arbeitnehmer

Die Zahl der Mitarbeiter betrug im Jahresdurchschnitt 3.927 mit Auszubildenden bzw. 3.597 ohne Auszubildende (Vorjahr 4.301 mit Auszubildenden, 3.800 ohne Auszubildende), davon 84 (Vorjahr 89) Verwaltungs- und Vertriebskräfte.

Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist in Anlage Seite 37 dargestellt.

Als Zahlungsmittelfonds sind die Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten definiert. Er stimmt mit dem entsprechenden Bilanzposten überein.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

Wir verweisen auf Anlage Seite 40.

Segmentberichterstattung

Wir verweisen auf Anlage Seite 41.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK)

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

Düsseldorf, den 10. März 2004

Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen

WIEDERGABE DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Prüfung haben wir mit Datum vom 10. März 2004 den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss (bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzernanhang, Kapitalflussrechnung, Segmentberichterstattung und Eigenkapitalspiegel) und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 10. März 2004

PWC Deutsche Revision
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Weiler)	(ppa. Fritsche)
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Kontakt

Investor Relations,
Wirtschaftspresse
Haubrok Investor Relations
Michael Müller
+49(0)211/30 12 60
m.mueller@haubrok.de
www.haubrok.de

Fachpresse

grimm-pr
Ingrid Grimm
+49(0)211/5 59 06 00
info@grimm-pr.de
www.grimm-pr.de

IMPRESSUM

Herausgeber

Essanelle Hair Group AG
Niederkasseler Lohweg 20
40547 Düsseldorf
Fon +49(0)211/17 48-0
Fax +49(0)211/17 48-290
kontakt@essanelle-hair-group.com
www.essanelle-hair-group.com

Konzept und Text

Haubrok Investor Relations GmbH
Düsseldorf

Gestaltung

visuphil@
Düsseldorf

Essanelle Hair Group AG

Niederkasseler Lohweg 20

40547 Düsseldorf

Fon +49(0)211/1748-0

Fax +49(0)211/1748-290

kontakt@essanelle-hair-group.com

www.essanelle-hair-group.com