

Q3

Das Quartal in Zahlen

QUARTALSBERICHT 3/2005

KENNZAHLEN je Januar bis September 2004/2005 (MIO EUR – nach HGB)

Mio. €	2005	2004	Veränderung
Gruppenumsatz*	96,0	96,2	-0,2 %
Umsatz Konzern	84,0	84,7	-0,8 %
essanelle – Ihr Friseur	53,4	55,1	-3,1 %
Jürgen Tröndle by essanelle	3,8	4,1	-7,3 %
Super Cut	13,6	12,9	5,4 %
HairExpress	10,3	9,6	7,3 %
mod's hair**	12,7	12,6	0,8 %
Beauty Hair Shops	2,2	1,9	15,8 %
EBITDA	6,5	6,5	+0,0 %
EBIT	2,4	2,3	+4,3 %
EBT	1,9	1,5	+26,77 %
Konzernüberschuss	1,7	1,4	+21,4 %
Cash Flow (DVFA/SG)	5,8	5,7	+1,8 %

* inkl. Außenumsätze der Franchisenehmer

** davon Außenumsätze der Franchisenehmer in Höhe von 12,0 Mio. Euro (Vorjahr 11,5 Mio. Euro), die nicht in den Konzernumsatz einfließen

INHALT

VORWORT DES VORSTANDES	2
WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG	4
DIE AKTIE	8
AUSBLICK	9
KONZERN-BILANZ	10
KONZERN-GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG	12
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	13
KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL	14

VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,

in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres haben wir die Wachstumsstrategie der Essanelle Hair Group AG konsequent fortgesetzt. Bis Ende September haben wir 26 neue Salons in Deutschland eröffnet, bis Ende 2005 werden es rund 35 sein. Unsere Schwerpunkte liegen dabei auf Super Cut, unserem jungen Konzept, und HairExpress, der Marke für preissensitive Kunden. Außerdem haben wir im dritten Quartal die Marktfähigkeit eines weiteren, noch genauer zugeschnittenen Discountkonzepts mit dem Namen TOP TEN erfolgreich getestet.

Zeitlich wird die überwiegende Zahl der neuen Salons im zweiten Halbjahr eröffnet. Dies hat zwei Auswirkungen auf unsere Kennzahlen: Im Umsatz liegen wir deshalb leicht hinter unseren Planungen zurück, da die Neueröffnungen natürlich nur unwesentlich zum Jahresumsatz 2005 beitragen können. Darüber hinaus haben wir im Laufe des Jahres 13 Salons geschlossen. Wir gehen deshalb von einem Gesamtumsatz auf Vorjahresniveau oder sehr leicht darunter aus. Erst beginnend mit 2006 werden wir dann wesentliche positive Effekte, das heißt ein signifikantes Umsatzwachstum realisieren.

Unsere Ertragszahlen jedoch profitieren von dieser Entwicklung, da die zu Beginn noch schwachen Ergebnisbeiträge neuer Salons nur für die letzten Monate in 2005 beziehungsweise erst im nächsten Jahr anfallen. Dementsprechend liegen wir beim Ertrag über Plan und werden mindestens ein Vorsteuerergebnis (EBT) von 2,3 Mio. Euro und damit das obere Ende unserer Prognosebandbreite erreichen. Nach neun Monaten haben wir mit 1,9 Mio. Euro bereits ein höheres EBT erwirtschaftet als im gesamten Jahr 2004 mit 1,8 Mio. Euro. Vor dem Hintergrund konstanter Umsätze ist dies sicher positiv zu bewerten. Die Verbesserung der Erträge ist auch zurückzuführen auf unseren deutlichen Abbau von Verbindlichkeiten in 2004 und damit ein verbessertes Zinsergebnis.

Das neue Konzept: TOP TEN

Mit Blick auf die Entwicklung in den vergangenen Jahren und auf die Prognosen für die mittel- bis langfristige Zukunft nehmen wir für unsere Zielgruppen eines als sicher an: Die Zahl der Konsumenten, die vor allem über den Preis gewonnen werden können, wird auf dem derzeit hohen Niveau bleiben, sich wahrscheinlich noch weiter vergrößern. Aus diesem Grund werden wir diesen Teilbereich des Marktes noch stärker und zielgenauer bearbeiten. Im Sommer dieses Jahres haben wir dazu erstmals unser neues Konzept „TOP TEN“ in einigen Städten Deutschlands getestet. Mit großartigem Erfolg. TOP TEN zeichnet

sich durch eine klare Preisorientierung aus, die sich mit einem klaren Preis von 10 Euro für jede Dienstleistung ebenso eindeutig positioniert wie durch reduzierte Einrichtung und hohe Kundenfrequenz. Die ersten drei eröffneten Salons haben bereits in den ersten Monaten den erst deutlich später erwarteten Zielumsatz erreicht. Dies zeigt, dass im unteren Preissegment, gerade für uns als Filialist, noch mehr Potenziale bestehen als beispielsweise im Luxus-Segment.


Der Erfolg der ersten TOP TEN-Salons zeigt uns, dass wir hier mit unserer Strategie in die richtige Richtung zielen. Die klare Ausrichtung auf konkrete, weitgehend homogene Zielgruppen, die wir sowohl mit Super Cut und HairExpress, aber auch jetzt mit TOP TEN umsetzen, verspricht den größten Erfolg. Dabei ist das neue Discount-Konzept auf eine sehr preissensitive Kundenschicht ausgerichtet, die wir bisher mit HairExpress noch nicht erreichen konnten. Bei TOP TEN sehen wir in den nächsten fünf Jahren ein Potenzial bis zu 100 Salons. Dies wird, wenn wir auch nur annähernd die positive Entwicklung der ersten Salons wiederholen können, deutlich positive Auswirkungen auf unsere Umsätze und Erträge haben.

Somit stehen die Zeichen nach einem bisher erfolgreichen Jahr 2005 auch für das nächste und die kommenden Jahre sehr gut.

Der Vorstand



Uwe Grimminger



Achim Mansen

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

In den ersten neun Monaten 2005 gehen von Seiten der allgemeinen Inlandskonjunktur weiterhin kaum positive Impulse für den Einzelhandel und auch die Friseurbranche aus. Weiteres Wachstum wird entsprechend für alle Marktteilnehmer vor allem über eigene Expansionsanstrengungen möglich sein. Der von uns angekündigte Aufbau von 20 - 30 neuen Salons in diesem Jahr wird dabei umgesetzt. Bis Ende September wurden insgesamt 26 Salons neu eröffnet. Insgesamt liegt der Schwerpunkt bei unseren Neueröffnungen deutlich in der zweiten Jahreshälfte, die dann nach einer Anlaufzeit ab dem kommenden Jahr steigende Umsatzbeiträge liefern – für 2005 sind hier noch keine wesentlichen Impulse zu erwarten.

Insgesamt erreichten wir in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit rund 84 Mio. Euro einen Konzernumsatz in der Nähe des Vorjahresniveaus von 84,7 Mio. Euro. Dies entspricht einem Rückgang von rund 0,8 %. Der Gruppenumsatz beläuft sich auf 96,0 Mio. Euro, nachdem im selben Zeitraum des Vorjahres 96,2 Mio. Euro erwirtschaftet wurden. Die Außenumsätze der Franchisenehmer mod's hair liegen bei 12,0 Mio. Euro nach 11,5 Mio. Euro in den ersten drei Quartalen 2004.

Bei den einzelnen Konzepten erreicht essanelle - Ihr Friseur Umsätze in Höhe von 53,4 Mio. Euro nach 55,1 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Dies resultiert zum einen aus der Schließung von Salons, zum anderen aus Salons, die nun unter einem anderen Konzeptnamen fortgeführt werden. Deutliche Zuwachsraten erwirtschaften die Wachstumskonzepte Super Cut und HairExpress, die auf junge Konsumenten beziehungsweise die preissensitive Zielgruppe ausgerichtet sind. Super Cut steigerte seine Umsätze um 5,4 % von 12,9 Mio. Euro auf 13,6 Mio. Euro. Auch HairExpress konnte eine Steigerung um 7,3 % von 9,6 Mio. Euro auf 10,3 Mio. Euro realisieren. Die Marke Jürgen Tröndle by essanelle blieb fast auf Vorjahresniveau bei Umsätzen in Höhe 3,8 Mio. Euro nach 4,1 Mio. Euro im Vorjahr. Die Beauty Hair Shops schließlich, die den Verkauf friseurexklusiver Produkte betreiben, steigerten in den ersten neun Monaten 2005 ihre Umsätze um 15,8 % von 1,9 Mio. Euro auf 2,2 Mio. Euro.

Weiterhin den größten Anteil unserer Umsätze erwirtschafteten wir über unsere Dienstleistungen. Diese betrugen in den ersten neun Monaten 70,9 Mio. Euro nach 71,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, was einem Umsatzanteil von 84,4 % entspricht. Der Umsatz über den Verkauf von friseurexklusiven Produkten in den Salons und den Beauty Hair Shops konnten wir weiter steigern auf 12,4 Mio. Euro nach 11,9 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg damit weiter auf 14,8 %. Die Franchiseerlöse beliefen sich auf 0,7 Mio. Euro. Umsätze eigener mod's hair-Salons fielen in den ersten neun Monaten 2005 nicht mehr an, da sämtliche aktiven Salons vollständig in das Franchisesystem überführt wurden.

Konzepte	1. bis 3. Quartal 2005			1. bis 3. Quartal 2004		
	Anz. Salons	Mitarbeiter	Umsatz Mio. €	Anz. Salons	Mitarbeiter	Umsatz Mio. €
Essanelle – Ihr Friseur	349	2.572	53,4	370	2.717	55,1
Super Cut	79	497	13,6	72	460	12,9
HairExpress	80	482	10,3	61	345	9,6
JT by essanelle	16	140	3,8	16	147	4,1
Beauty Hair Shops	18	64	2,2	16	54	1,9
mod's hair*	46	0	12,7	45	0	12,6

*davon Außenumsätze der Franchisenehmer 12,0 Mio. Euro (2005) und 11,5 Mio. Euro (2004) – Franchise-Salons, keine Essanelle-Mitarbeiter

ERTRAGSENTWICKLUNG

Die Essanelle Hair Group AG steigerte auch in den ersten drei Quartalen 2005 ihre Erträge weiter und liegt nach wie vor über den eigenen Planungen. Nach neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erwirtschafteten wir einen Ertrag nach Steuern in Höhe von 1,7 Mio. Euro und konnten so das Vorjahresergebnis von 1,4 Mio. Euro um 21 % steigern. Das Ergebnis je Aktie beläuft sich damit nach neun Monaten auf 0,38 Euro. Das Vorsteuerergebnis erhöhte sich um 27 % von 1,5 Mio. Euro auf über 1,9 Mio. Euro. Dies ist zum Teil auf die 2004 reduzierten Verbindlichkeiten und den dadurch auf 0,6 Mio. Euro gesenkten Zinsaufwand zurückzuführen. Entsprechend stieg das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) leicht von 2,3 Mio. Euro auf 2,4 Mio. Euro. Unser EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) konnte trotz der neu eröffneten Salons mit 6,5 Mio. Euro auf Vorjahresniveau gehalten werden und belegt damit erneut unsere besondere Liquiditätsstärke. Hier kommt uns zugute, dass wir die Mehrzahl der Salons erst gegen Ende des Jahres eröffnet haben. Der Personalaufwand konnte ebenfalls reduziert und die Personalkostenquote auf 56,4 % nach 56,8 % im Vorjahreszeitraum gesenkt werden. Der Materialaufwand liegt mit 7,8 Mio. Euro leicht über dem Vorjahr.

BILANZ, INVESTITIONEN UND LIQUIDITÄT

Wesentliche Veränderungen der Bilanzdaten sind im Vergleich zum 31.12.2004 auf der Aktivseite bei einer Reduzierung des Kassenbestandes von 5,1 Mio. Euro auf 1,8 Mio. Euro zu verzeichnen, die aus der Tilgung von Verbindlichkeiten resultiert. Darüber hinaus haben sich die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände von 1,7 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro erhöht. Auf der Passivseite konnten wir die Verbindlichkeiten deutlich von 29 Mio. Euro auf 23,6 Mio. Euro senken. Dabei wurden unter anderem Gesellschafterdarlehen in Höhe von rund 2,5 Mio. Euro getilgt. Das Eigenkapital stieg durch die positive Ertragsentwicklung von 12,3 Mio. Euro auf 14,0 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote beträgt damit zum 30.09.2005 rund 32,6 %.

Unsere Investitionen beliefen sich in den ersten neun Monaten 2005 auf rund 3,1 Mio. Euro. Sie liegen damit wie geplant aufgrund der angezogenen Expansion über dem Niveau des Vorjahres mit 2,3 Mio. Euro. Insgesamt wurden 2005 bisher 26 Salons neu eröffnet. Auf der anderen Seite wurden in den ersten neun Monaten 13 Salons geschlossen. Wir werden auch im vierten Quartal sowie in den folgenden Jahren weiter deutlich in neue Salons investieren.

Der Cash Flow nach DVFA/SG konnte in den ersten neun Monaten 2005 im Vergleich zum bereits starken Vorjahreswert gesteigert werden und belief sich auf 5,8 Mio. Euro nach 5,7 Mio. Euro im Vorjahr. Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit lag mit 4,1 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert von 1,2 Mio. Euro. Der Abfluss durch Investitionstätigkeit erreichte rund 2,5 Mio. Euro, während der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit bei -4,9 Mio. Euro lag. Daraus ergibt sich nach neun Monaten ein Finanzmittelbestand von 1,8 Mio. Euro.

ENTWICKLUNG DER KOSTEN UND PREISE

Die wesentlichen Kostenfaktoren Mieten und Einkaufspreise waren im bisherigen Geschäftsjahr keinen wesentlichen Schwankungen unterworfen. Preiserhöhungen wurden von uns nur in geringem Umfang durchgeführt.

MITARBEITER

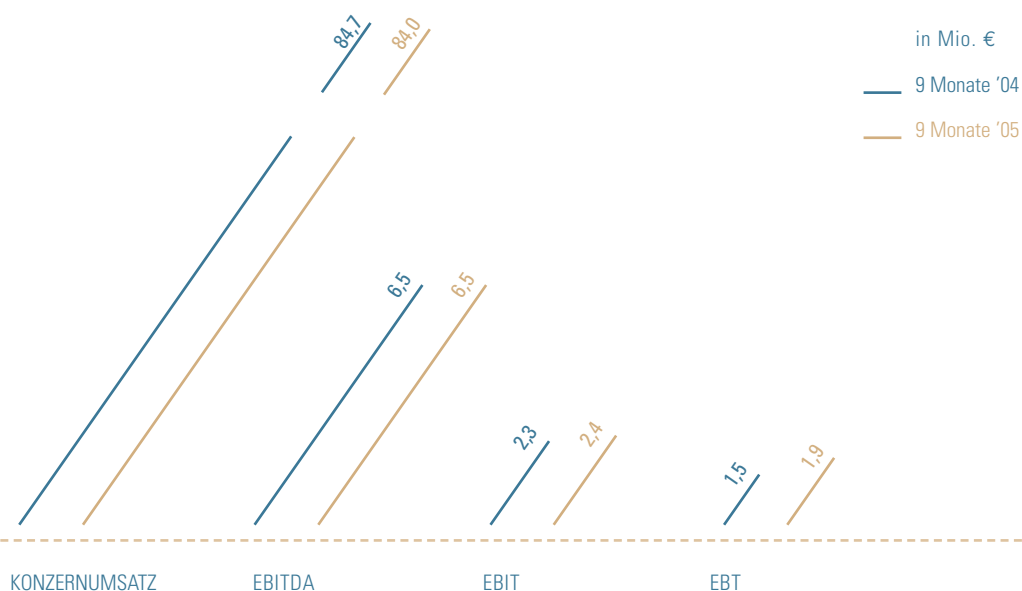
Zum 30. September 2005 beschäftigten wir 3.839 Mitarbeiter im Vergleich zu 3.807 Mitarbeitern zum selben Zeitpunkt in 2004. Der Anteil an Teilzeitkräften liegt bei rund 35 % und damit auf dem üblichen Branchenniveau.

RISIKOBERICHT

Der Risikobericht der Essanelle Hair Group AG wurde im Geschäftsbericht 2004 auf den Seiten 27 und 28 ausführlich dargestellt. Hierin wurden sowohl die typischen Risiken unseres Unternehmens sowie auch die Risikomanagement-Systeme detailliert erläutert. Darüber hinaus gilt, dass die für die Zukunft abgegebenen Prognosen auf sorgfältigen Einschätzungen basieren, aber dennoch risikobehaftet sind und tatsächlich von der Realität abweichen können.

RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Dieser Quartalsbericht wurde nach den Vorschriften des HGB erstellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften entsprechen denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahr 2004.



DIE AKTIE

Um die Kommunikation mit unseren Investoren, Analysten und der Finanzpresse weiter zu verbessern, haben wir uns im dritten Quartal entschieden, die Publizitätspflichten des Prime Standard vollständig zu übernehmen. Dies wirkt sich beispielsweise in diesem ausführlichen Quartalsbericht aus. Darüber hinaus wurde die Essanelle Hair Group in den vergangenen Monaten von drei Analysten im Rahmen einer Studie bewertet. Alle drei gaben als Empfehlung „kaufen“ mit Kurszielen, die uns beim derzeitigen Kurs noch deutlich Luft nach oben lassen. Weitere positive Beiträge beispielsweise in Börse Online und Focus Money runden das gute Bild ab.

Die Aktie der Essanelle Hair Group erreichte im September mit 8 Euro ein neues Kurshoch, das wir im vierten Quartal mit 8,10 Euro sogar noch einmal übertreffen konnten. Insgesamt entwickelte sich die Aktie in den ersten neun Monaten 2005 mit einer Steigerung von über 70 % sehr gut und zeigte damit eine deutlich höhere Steigerungsrate als der SDAX mit rund 37 %.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Vorstand.	9 %
Klier GmbH	25,8 %
Freefloat gemäß Deutsche Börse	66,2 %
davon:	
dit Vermögensverwaltung	8,9 %
Axxion SA	13,2 %
FPM	9,42 %
Weitere	26,5 %

DATEN ZUR AKTIE

Neun Monate 2005 Höchstkurs	8,10 Euro
Neun Monate 2005 Tiefstkurs	5,50 Euro
Entwicklung 01.01. - 30.09.	+71,59 %
SDAX: 01.01 - 30.09	+36,72 %
Kurs zum 30.09.	7,55 Euro
Marktkapitalisierung	
zum 30.09.	33,98 Mio. Euro
Free Float zum 30.09.	22,49 Mio. Euro

AUSBLICK

Für den weiteren Verlauf des Jahres erwarten wir eine ähnlich gute Geschäftsentwicklung wie in den vergangenen neun Monaten. Das Weihnachtsgeschäft besitzt für uns traditionell eine besonders hohe Umsatzbedeutung und wird über den Gesamtverlauf des Jahres mitentscheiden. Wir gehen davon aus, dass sich die bisherigen Entwicklungen bei Umsatz und Ertrag auch im vierten Quartal fortsetzen werden. Insofern können wir einen Umsatz in der Nähe des Vorjahresniveaus und einen Ertrag deutlich über den Werten von 2004 prognostizieren.

Unsere Anfang 2005 geplante Wachstumsstrategie mit 20-30 neuen Salons werden wir voll umsetzen können und hier das obere Ende der Bandbreite erreichen. Mehr als zwei Drittel aller neuen Salons haben wir dabei im zweiten Halbjahr eröffnet. Unsere Neueröffnungen werden damit in 2005 noch keine wesentlichen Umsatzbeiträge leisten. In 2006 und den folgenden Jahren wird sich dies dann ändern.

Unsere Ertragskennzahlen profitieren hingegen von den späten Neueröffnungen. Damit gehen wir fest davon aus, die geplanten 2,3 Mio. Euro Vorsteuerergebnis realisieren zu können. Durch die Umstellung unserer Rechnungslegung auf IFRS wird sich darüber hinaus noch ein positiver Effekt ergeben, der nach derzeitigen Erkenntnisstand zwischen 1 Mio. Euro und 1,5 Mio. Euro liegen wird. Die Umstellung auf IFRS wird gleichzeitig die Vergleichbarkeit mit anderen börsennotierten Unternehmen verbessern, da dieser Rechnungslegungsstandard bereits von der Mehrzahl der Unternehmen angewandt wird.

Insgesamt gehen wir von einem erfolgreichen Jahr 2005 aus, in dem wir unseren Weg der letzten Jahre fortgesetzt haben. Mit den jetzt sehr sauberen Kostenstrukturen haben wir dabei die Grundlage für unser Wachstum in 2006 gelegt.

KONZERN-BILANZ (HGB) zum 30. September 2005

AKTIVA

in €	30.09.2005	31.12.2004
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	164.096,82	184.951,59
Geschäfts- oder Firmenwerte	15.872.147,18	17.546.278,32
	16.036.244,00	17.731.229,91
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	14.615.584,96	15.283.046,30
Geleistete Anzahlungen	897.631,88	126.664,05
	15.513.216,84	15.409.710,35
Finanzanlagen		
Beteiligungen	7.000,00	7.000,00
Sonstige Ausleihungen	427.980,95	535.143,03
	434.980,95	542.143,03
	31.984.441,79	33.683.083,29
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte		
Waren	5.823.294,85	5.826.725,87
Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00
	5.823.294,85	5.826.725,87
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	788.536,06	248.547,16
Sonstige Vermögensgegenstände	2.228.653,44	1.429.488,93
	3.017.189,50	1.678.036,09
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	1.838.929,49	5.112.518,48
	10.679.413,84	12.617.280,44
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	425.708,42	98.928,76
	43.089.564,05	46.399.292,49

PASSIVA

in €	30.09.2005	31.12.2004
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital Konzern	4.500.000,00	4.500.000,00
Kapitalrücklage	17.102.563,50	17.102.563,50
Verlustvortrag	-9.290.939,93	-10.804.871,63
Konzernjahresüberschuss	1.722.066,41	1.513.931,70
	14.033.689,98	12.311.623,57
RÜCKSTELLUNGEN		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	404.767,50	329.868,00
Steuerrückstellungen	331.258,93	524.000,00
Sonstige Rückstellungen	4.656.722,11	4.227.963,89
	5.392.748,54	5.081.831,89
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.388.000,00	9.387.891,73
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.495.679,95	4.528.483,73
Sonstige Verbindlichkeiten	12.734.022,84	15.089.461,57
(davon aus Steuern)	(2.584.602,79)	(1.768.908,02)
(davon im Rahmen der soz. Sicherheit)	(1.690.833,74)	(1.662.600,74)
	23.617.702,79	29.005.837,03
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	45.422,74	0,00
	43.089.564,05	46.399.292,49

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 01.Januar bis 30.September 2005

in €	01.01.–30.09.05	01.01.–30.09.04	01.07.–30.09.05	01.07.–30.09.04
Umsatzerlöse	84.022.591,27	84.756.289,00	28.374.488,08	28.257.985,78
Sonstige betriebliche Erträge	1.043.513,29	750.689,87	398.752,37	13.597,28
Materialaufwand				
Aufwendungen für bezogene Waren	-7.772.766,74	-7.608.777,87	-2.583.130,34	-2.603.685,50
Personalaufwand				
Löhne und Gehälter	-38.667.960,77	-39.393.568,61	-13.185.285,36	-13.243.283,62
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung)	-8.685.338,66 (-105.041,14)	-8.759.602,48 (-54.046,73)	-2.920.677,82 (-57.508,53)	-2.942.460,57 (-18.016,44)
	-47.353.299,43	-48.153.171,09	-16.105.963,18	-16.185.744,19
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-3.986.201,83	-4.215.582,18	-1.321.601,40	-1.389.635,39
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.487.376,07	-23.271.792,00	-7.914.209,72	-7.294.327,70
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	37.301,23	41.364,37	11.595,89	41.364,37
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	31.946,89	73.979,60	10.579,29	-11.442,81
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-25.000,00	-2.921,00	-25.000,00	-2.921,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-619.013,48	-851.811,15	-197.448,13	-232.309,80
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.891.695,13	1.518.267,55	648.062,86	592.881,04
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-168.598,48	-110.012,00	-49.617,36	-34.583,12
Sonstige Steuern	-1.030,24	0,00	-778,43	378,16
Konzernjahresüberschuss	1.722.066,41	1.408.255,55	597.667,07	558.676,08

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (HGB)

zum 30. September 2005

in T€	30.09.2005	30.09.2004
1. LAUFENDE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		
Konzernjahresüberschuss	1.722	1.408
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	4.011	4.218
Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	0	0
Veränderungen von langfristigen Rückstellungen	92	74
Cash-Earnings nach DVFA/SG	5.825	5.700
Verluste (Saldo) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	184	41
Veränderungen der Vorräte	4	-326
Forderungen und Rechnungsabgrenzung	-587	138
Rückstellungen	219	779
Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten) und Rechnungsabgrenzung	-1.554	-5.155
Cashflow aus Veränderung kurzfristiger Vermögenswerte und Schulden	-1.734	-4.523
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	4.091	1.177
2. INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	589	77
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.973	-2.170
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-26	-27
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-86	-108
Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2.496	-2.228
3. FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten	-4.869	-4.307
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-4.869	-4.307
4. FINANZMITTELBESTAND		
Veränderungen des Finanzmittelbestandes	-3.274	-5.358
Finanzmittelbestand am Jahresanfang	5.113	8.839
Finanzmittelbestand am Jahresende	1.839	3.481

KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL

zum 30. September 2005

in €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital	Kumuliertes übriges Konzernergebnis*	Eigenkapital gemäß Konzernbilanz
Stand 31.12.2003/01.01.2004	4.500.000,00	17.102.563,50	-10.834.299,44	29.427,81	10.797.691,87
Konzernjahresüberschuss 2004	0,00	0,00	1.513.931,70	0,00	1.513.931,70
Stand 31.12.2004/01.01.2005	4.500.000,00	17.102.563,50	-9.320.367,74	29.427,81	12.311.623,57
Konzernüberschuss 01-09.2005	0,00	0,00	1.722.066,41	0,00	1.722.066,41
Stand 30.09.2005	4.500.000,00	17.102.563,50	-7.598.301,33	29.427,81	14.033.689,98

*Ausgleichsposten aus Fremdwährungsrechnung

FINANZKALENDER

Geschäftsbericht 2005 – April 2006

Bilanzpressekonferenz – April 2006

Hauptversammlung – 27. Juni 2006

KONTAKT

Investor Relations,

Wirtschaftspresse

Haubrok Investor Relations

Michael Müller

Fon +49(0)211/3 01 26-0

Fax +49(0)211/3 01 26-172

m.mueller@haubrok.de

www.haubrok.de

Fachpresse

PR & Kommunikation

Elisabeth Hammer

Stephanstraße 20a

41464 Neuss

Fon +49(0)2131/15 98-80

Fax +49(0)2131/15 98-15

ehammer@eventpeople.de



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