

/ 2007

KENNZAHLEN Mio. Euro – nach IFRS, Konzern

Mio. €	2007	2006	Veränderung
Konzernumsatz*	123,1	117,5	+4,7%
essanelle Ihr Friseur	67,6	69,5	-2,7%
JT by essanelle	4,5	4,7	-4,9%
TOP TEN	4,1	1,9	+116,9%
Super Cut	19,6	19,0	+3,2%
HairExpress	22,2	17,6	+26,4%
Beauty Hair Shop	5,0	4,3	+17,1%
EBITDA	11,0	10,6	+3,6%
EBIT	6,1	6,1	-0,4%
EBT	5,4	5,3	+1,8%
Jahresüberschuss	4,6	2,9	+54,9%
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	1,01 Euro	0,66 Euro	+53,0%
Cashflow (laufende Geschäftstätigkeit)	8,3	8,3	-0,3%
Cashflow je Aktie	1,81 Euro	1,82 Euro	-0,5%
Mitarbeiter	4.183	4.038	3,59%
Zahl der Aktien	4,6 Mio.	4,6 Mio.	-
Streubesitz (Stand 29.02.2008)	10,24%	63,7%	-

* hierin enthalten Erlöse aus dem Franchisekonzept mod's hair 0,0 Mio. Euro (Vorjahr 0,5 Mio. Euro).

GESCHÄFTSBERICHT
ESSANELLE HAIR GROUP AG

/ 2007



GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND	4
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	10
CORPORATE GOVERNANCE	13
DIE AKTIE	16
DAILY BUSINESS IM SALON: DAS GESCHÄFT MIT DEM HAAR	17
KONZERN-JAHRESABSCHLUSS (IFRS)	
KONZERN-LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007	26
KONZERN-BILANZ	42
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	44
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	45
VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS	46
KONZERN-ANHANG	47
AG-BILANZ (HGB)	110
AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)	112
BESTÄTIGUNGSVERMERK	114
KONTAKT, IMPRESSUM	116

GESPRÄCH MIT DEM VORSTAND

Herr Mansen, wie ist das Jahr 2007 für die Essanelle Hair Group gelaufen?

Achim Mansen Wirklich sehr gut. 2007 war das beste Jahr unserer Unternehmensgeschichte mit fortgesetztem Umsatz- und Ertragswachstum. Und das obwohl wir im Vorjahr Einmaleffekte hatten, die wir 2007 im operativen Geschäft zusätzlich erwirtschaften mussten. Aber auch das ist gelungen. Wir können also zufrieden sein und wollen das natürlich in Zukunft so fortsetzen.

Was waren die wesentlichen Gründe für diesen Verlauf?

Achim Mansen Eine gute Entwicklung bei all unseren Konzepten, funktionierende Umsetzung unserer Wachstumsstrategie, dadurch weitere Fixkosteneffekte oder auch die sukzessive Verbesserung unserer Kapitalstrukturen, insgesamt haben viele Faktoren zu diesem guten Jahr beigetragen. Ich denke, wir haben hier in der Zentrale gute Arbeit geleistet, und dies gilt ganz besonders auch für unsere über 4.000 Mitarbeiter in den Salons.

Beim Umsatz hat es fast für eine 5%ige Steigerung gereicht. Dabei sah es nach einem halben Jahr noch deutlich besser aus – warum hat sich das nicht fortgesetzt?

Achim Mansen Das Weihnachtsgeschäft konnte das starke Vorjahr nicht so sehr übertreffen, wie das im restlichen Verlauf des Jahres der Fall war. Wir machen deshalb einen so hohen Umsatz je Salon, weil wir über Standorte verfügen, deren Umfeld eine hohe Laufkundschaft garantiert. Im Dezember 2006 hatten wir ein atemberaubend gutes Geschäft, da durch die Vorzieheffekte zur Mehrwertsteuererhöhung die Kaufhäuser und Einkaufszentren voll waren – und entsprechend dann auch unsere Salons. Das hat sich 2007 nicht so wiederholt, auch wenn wir im 4. Quartal immer noch ein Umsatzplus von 2,9% erwirtschaftet haben. Wir haben eine solche Entwicklung jedoch vorausgesehen und sind deshalb von vornherein bei der 5%-Prognose geblieben. Wir liegen jetzt knapp darunter – sind aber trotzdem nicht unzufrieden.

Herr Bonk, Sie sind neuer Vertriebsvorstand – und damit auch für den Aufbau neuer Salons verantwortlich. Sehen wir 2008 ein Wachstum von 5-10%?

Dieter Bonk Die Monate Januar und Februar liefen schon einmal viel versprechend. Unsere Salons waren sehr gut besucht, die geplante Wachstumsrange haben wir in den ersten beiden Monaten erreicht. Unser Ziel lautet auch 2008 wieder, 50 neue Salons zu eröffnen – und ich bin sehr zuversichtlich, dass uns dies gelingt. Aber das Umsatzwachstum für 2008 wird natürlich vor allem durch die Salons erwirtschaftet, die wir in den vergangenen Jahren neu aufgebaut haben.

Sie haben vorher die erfolgreiche Vertriebsregion West geführt. Inwiefern unterscheidet sich die neue Aufgabe als Vertriebsvorstand davon?

Dieter Bonk Einerseits ist es natürlich meine Aufgabe als Vorstand, alle Regionen darin zu unterstützen, diese Aufgabe optimal und einheitlich umzusetzen – und mich nicht mehr allein auf eine einzige Region zu konzentrieren.

Andererseits bleiben meine Aufgabe und meine wesentliche Fragestellung grundsätzlich die gleichen: Wie können unsere Mitarbeiter am besten motiviert werden, wie können wir unsere Umsätze steigern, unsere Konzepte klar und mit eindeutigen Botschaften ausrichten – sprich: Wie werden wir vor Ort in den Salons so erfolgreich wie möglich?

Die Region West war – als Sie sie vor einigen Jahren übernommen haben – das Schlusslicht der Essanelle Hair Group. Ein Jahr später lag diese Region an der Spitze und hat diese Position bis heute gehalten. Woran lag das?

Dieter Bonk Für mich ist es immer besonders wichtig, mit allen Mitarbeitern bis hin zu den Auszubildenden in den Salons auf einer persönlichen Ebene zusammen zu arbeiten, nicht „der Vertriebler“, sondern Ansprechpartner für alle Themen zu sein, die vor Ort wichtig sind. Ich glaube, das ist gerade in unserer Branche sehr wichtig. Diese persönliche Ebene ist nun ebenfalls ein wichtiger Aspekt in meiner Zusammenarbeit mit unseren Vertriebsdirektoren und -managern.

Und wo wollen Sie Ihre besonderen Schwerpunkte setzen?

Dieter Bonk Ich möchte, dass wir in den einzelnen Regionen im Vertrieb noch näher am Mitarbeiter agieren, dass wir die Erscheinungsbilder unserer Salonkonzepte noch klarer darstellen und voneinander abgrenzen und in unseren sieben Regionen einheitlich vorgehen. Hierfür ist der Input der Vertriebskollegen aller Regionen natürlich sehr wichtig. Ich weiß aus Erfahrung, dass man vor Ort einfach den besten Eindruck von der tatsächlichen Situation bekommt.

Herr Wiethölter, Sie wurden zum Personalvorstand berufen. Offensichtlich spielen Mitarbeiter aber auch im Ressort Vertrieb eine große Rolle. Wie ist das miteinander vereinbar?

Dirk Wiethölter Wir sind als Friseurdienstleister natürlich ein absolut mitarbeitergetriebenes Unternehmen. Insofern spielt Personal in allen Bereichen eine ganz wesentliche Rolle. Ich arbeite mit Dieter Bonk jetzt seit rund 15 Jahren zusammen und wir wissen beide genau, wie man diese beiden Ressorts miteinander verzahnen muss.

Achim Mansen Ich hatte ja schon gesagt, dass die jetzige Vorstandsbesetzung auch meine Wunschkonstellation ist. Das hat seinen Grund vor allem darin, dass ich weiß, wie gut meine beiden Kollegen fachlich und persönlich miteinander harmonieren. Das ist bei der Struktur unseres Unternehmens ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor.

Und wo sehen Sie, Herr Wiethölter, Ihre Hauptaufgaben für 2008 und langfristig?

Dirk Wiethölter In der Personalentwicklung: Auf der einen Seite haben wir als Konzern die Möglichkeit, unsere Mitarbeiter weit über den Branchendurchschnitt hinaus auszubilden und damit exzellente Dienstleistungen am Markt anzubieten. Das ist ein Grund, warum wir seit Jahren stärker wachsen als der Markt. Darüber hinaus herrscht in unserer Branche eine sehr hohe Fluktuation. Ein Ziel muss es deshalb sein, vor allem die herausragenden Mitarbeiter langfristig an uns zu binden.

Und wie wollen Sie das im Einzelnen umsetzen?

Dirk Wiethölter Wir werden in einigen Ballungsgebieten Ausbildungszentren eröffnen. Dort geht es um die Aus- und Weiterbildung von Friseuren und Friseurinnen, die Grundlagen der Friseurdienstleistung bis hin zu aktuellen Haarschnitten und Frisur-Moden. Darüber hinaus wollen wir Mitarbeiter weiterbilden, die das Potenzial für Managementaufgaben wie beispielsweise für die Salonleitung, den Vertriebsmanager oder sogar den Vertriebsdirektor haben. In unserem Unternehmen können wir Mitarbeitern viel bessere Zukunftsperspektiven eröffnen als ein Einzelfriseur. Eine Salonleitung zu übernehmen, ist für einige unserer besten Friseure eine sehr attraktive Alternative zur Selbstständigkeit – mit einem starken Unternehmen wie der Essanelle Hair Group im Rücken, das ihnen administrative Arbeit abnimmt, sie beim Marketing unterstützt und ausgefeilte Kundenbindungsinstrumente umsetzen kann. Schließlich werden wir unsere Mitarbeiter auch markenspezifisch weiterbilden. Ein Friseur bei Super Cut setzt andere Schwerpunkte bei den Arbeitstechniken als jemand bei HairExpress. Neben einem klaren Markenauftritt erreichen wir damit die Bindung des Mitarbeiters an „sein“ Konzept – und damit an das Gesamtunternehmen.

Herr Mansen – nun als neuer Vorsitzender des Vorstandes (CEO). Warum drei Vorstände und warum nicht frischer Wind von außen?

Achim Mansen Unsere wichtigsten Bausteine für langfristigen Erfolg sind unsere Mitarbeiter und natürlich unsere Kunden. Die Ressorts Personal und Vertrieb bilden dies nun auch im Vorstand sinnvoll ab. Darüber hinaus wurde in diesem Gespräch ja schon deutlich, wie wichtig eine reibungslose, gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit ist. Dieter Bonk, Dirk Wiethölter und ich schauen jetzt auf fast 10 Jahre gemeinsame Arbeit zurück und wir wissen, dass es funktioniert. Ein externer Kollege hätte sicher eine wesentlich längere Anlaufphase gebraucht. In der jetzigen Konstellation können wir direkt unsere Strategie weiter umsetzen.

Werden Sie als CEO neue strategische Schwerpunkte setzen, die über die Wachstumsstrategie hinausgehen?

Achim Mansen Die Wachstumsstrategie werden wir fortführen. Das hat in den vergangenen Jahren hervorragend funktioniert, wie die Zahlen belegen. Zusätzlich werden wir unser Vermietermanagement deutlich intensiver strukturieren als bisher und unsere Kernmarke essanelle Ihr Friseur wieder stärken. Unser Ziel war ein Umsatzanteil von rund 50%. Soweit sind wir nun fast und bei diesem Umsatzanteil wollen wir die Marke halten. Da wir insgesamt wachsen werden, ist Wachstum also auch bei diesem Konzept spätestens ab 2009 unser Ziel.

Wie soll das im Detail aussehen?

Dieter Bonk Wir wollen die Marke essanelle Ihr Friseur wieder schärfen; bei Ausstattung, Standort und Marketing klarere Akzente setzen. Außerdem werden wir Flagshipstores aufbauen und dabei auch unser hochwertiges Konzept JT by essanelle integrieren. Insgesamt ist es das Ziel, die gesamte Marke essanelle Ihr Friseur zu revitalisieren und an geeigneten Standorten weitere Salons dieses Konzepts zu eröffnen.



Der neue Vorstand der Essanelle Hair Group AG

Achim Mansen (Vorsitzender)

Dieter Bonk, Dirk Wiethölter



War das mit Herrn Grimminger nicht umzusetzen – oder wieso ist er vorzeitig ausgeschieden?

Achim Mansen Das wäre sicher mit ihm umzusetzen gewesen. Allerdings war mit Blick auf seine persönliche Zukunftsplanung klar, dass er nicht noch acht oder gar zehn Jahre an Bord bleiben würde. Das ist jedoch der zeitliche Horizont, bis unsere strategischen Ergänzungen ganz zum Tragen kommen. Es war auch seine Meinung, dass diejenigen heute die Verantwortung übernehmen sollen, die unsere strategischen Projekte auch zu Ende bringen werden. Insofern waren wir uns in diesem Punkt sehr einig.

Hing der vorzeitige Abschied vielleicht auch mit dem Übernahmeangebot der Saxonia zusammen, zu der ja auch Ihr Hauptkonkurrent, die Klier GmbH gehört?

Achim Mansen Nein. Ich selbst wusste zu dem Zeitpunkt, als klar war, dass Uwe Grimminger ausscheiden würde, noch nichts von diesem Übernahmeangebot.

Sie selbst, Herr Grimminger und auch das Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle haben ihre Aktien verkauft. Warum? Ihre Bewertung war ja nicht gerade in den Himmel gewachsen?

Achim Mansen Dass Uwe Grimminger nach seinem Ausscheiden seine Aktien im Rahmen des Übernahmeangebotes verkauft hat, ist sicher ein ganz normaler Vorgang. Bei mir waren es rein persönliche Gründe, die zu diesem Schritt geführt haben.

Manche leiten aus dem Verkauf und angesichts der deutlichen Aktienmehrheit von Klier ab, dass Sie selbst nicht mehr lange Vorstand sein werden?

Achim Mansen Ganz im Gegenteil. Ich habe Anfang des Jahres einen neuen 5-Jahresvertrag unterschrieben – und das auch auf ausdrücklichen Wunsch der Geschäftsführung von Klier. Wir haben in den vergangenen Monaten viel Neues auf den Weg gebracht, was ich in den kommenden Jahren mitgestalten möchte und werde.

Aber im Aufsichtsrat hat es Veränderungen gegeben?

Achim Mansen Ja, das ist richtig. Bei einem Aktienanteil von fast 90% ist es aber selbstverständlich, eine Position im Aufsichtsrat zu besetzen.

Hat die Übernahme auch strategische Implikationen? Können Sie mit dem Konkurrenten zusammenarbeiten?

Dieter Bonk Im operativen Geschäft werden wir strikt getrennt voneinander vorgehen. Wir müssen bedenken, dass das Konkurrenzgefühl in den Salons viel größer ist als im Management. Eine faktische Zusammenarbeit auf operativer Ebene würde beiden Unternehmen wenig nutzen.

Wird Klier die Auszahlung einer Dividende mit ihrer Mehrheit auf der Hauptversammlung unterstützen?

Achim Mansen Ich gehe davon aus, dass wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende vorschlagen werden und Klier dies in der Hauptversammlung unterstützen wird.

Kommen wir zum kurzfristigen Ausblick. Wie sehen Sie 2008?

Achim Mansen Wie Dieter Bonk schon ausführte, ist unser Unternehmen sehr gut in das Jahr 2008 gestartet. Wir sind optimistisch, dass das Unternehmen noch etwas stärker wachsen wird als 2007 und damit diesmal in der Range zwischen 5% und 10% Umsatzwachstum liegen wird. Beim Ertrag wollen wir wie in jedem Jahr noch etwas besser sein. Ich erwarte ein Ertragsplus von 10%. Das würde beim Vorsteuerergebnis bedeuten, dass wir die 6 Mio. Euro Grenze erreichen.

Und damit ein noch höheres Ergebnis je Aktie als 1 Euro in diesem Jahr.

Achim Mansen Nein, das sicher nicht. Wir hatten in 2007 einmalige positive Steuereffekte, so dass unsere Ertragssteuerquote bei nur rund 18% lag. 2008 wird sich das wieder normalisieren und wir werden erneut circa 40% Steuern zahlen.

Und was ist die Vision des neuen Vorstandes – wo soll die Essanelle Hair Group 2010 oder gar 2015 stehen?

Dirk Wiethölter Wir wollen unser Image gerade bei den Friseuren weiter deutlich verbessern und die besten Friseure bei uns beschäftigen bzw. für uns gewinnen. Die Qualität der Mitarbeiter soll die höchste im Markt sein. Das ist die Grundlage für langfristigen Erfolg.

Achim Mansen Bei den Kennzahlen sind wir nicht weit weg von dem, was Uwe Grimminger und ich im vergangenen Jahr gesagt haben: den 1000sten Salon zu eröffnen und 200 Mio. Euro Umsatz sind eine realistische Zielsetzung in Richtung 2015. Bei der Marge bin ich heute etwas mutiger und sehe bis dahin eine Vorsteuer marge von rund 7%. Damit beliefe sich unser Ergebnis je Aktie auf 1,50 bis 2,00 Euro, was sicher auch für jeden Aktionär interessant wäre.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Essanelle Hair Group AG konnte im vergangenen Jahr erneut ein hervorragendes operatives Ergebnis erwirtschaften. Das Umsatzwachstum setzte sich verstärkt fort, das Vorsteuerergebnis verbesserte sich weiter und versetzt das Unternehmen erstmalig in die Lage, der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende vorzuschlagen. Dies ist auch ein Verdienst der beiden Vorstände Uwe Grimminger und Achim Mansen. Uwe Grimminger hat mit Erreichen dieses Ergebnisses den richtigen Zeitpunkt gesehen, sich zum 31.01.2008 aus dem Vorstand zurückzuziehen. Im Namen des gesamten Aufsichtsrates danken wir Herrn Grimminger für seine langjährige gute Arbeit und wünschen ihm für seinen weiteren Lebensweg alles Gute. Achim Mansen wurde zum 01.02.2008 als Vorstandsvorsitzender berufen. Dies sehen wir als logische Konsequenz seiner hervorragenden Arbeit in den vergangenen Jahren. Mit Dieter Bonk und Dirk Wiethölter haben wir für die kommenden drei Jahre zwei neue Vorstände berufen, die seit Jahren im Unternehmen tätig sind und den erfolgreichen Weg der Essanelle Hair Group auch in Zukunft fortsetzen werden. Dieter Bonk hat das wichtige Ressort Vertrieb übernommen, Dirk Wiethölter ist als Personalvorstand und Arbeitsdirektor vor allem für unsere über 4.000 Mitarbeiter zuständig. Zum 17.03.2008 legte der damalige Aufsichtsratsvorsitzende, Joachim Dübner, im Zuge der Übernahme einer Stimmmehrheit von 89,76% durch die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG an der Essanelle Hair Group AG sein Amt und Mandat nieder. Im Namen des gesamten Aufsichtsrates danken wir Herrn Dübner für seine Aufsichtsrats­tätigkeit in den vergangenen zwei Jahren. Fritz Kuhn, seit 2006 im Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG, wurde in der Sitzung vom 31.03.2008 zum Vorsitzenden gewählt.

Der Aufsichtsrat stimmt mit dem Vorstand überein, die erfolgreiche Strategie des Unternehmens auch im laufenden Jahr fortzusetzen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand 2007 bei allen strategischen und wesentlichen operativen Fragen beraten. Gleichzeitig haben wir den Vorstand – entsprechend unserer Aufgaben als Aufsichtsorgan – kontrolliert und beaufsichtigt. Sämtliche uns von Gesetz, Corporate Governance Kodex, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben haben wir wahrgenommen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben im Geschäftsjahr 2007 regelmäßig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen und im Falle einer Verhinderung durch schriftliche Stimmabgabe an den Beschlüssen mitgewirkt. Die Aufsichtsratssitzungen im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden am 29.03., 26.06., 27.09. und am 29.11.2007 statt.

Der Aufsichtsrat ließ sich zur Kontrolle und Prüfung der Vorstandstätigkeit im Vorfeld wesentliche Informationen zur Verfügung stellen. Außerhalb der Sitzungen bestand vor allem zwischen dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Vorstand regelmäßiger Kontakt und Meinungsaustausch. Der Vorstand informierte uns durch mündliche und schriftliche Berichte regelmäßig, zeitnah und umfassend über den allgemeinen Geschäftsverlauf sowie grundsätzliche Fragen der Unternehmenspolitik. Dadurch war der Aufsichtsrat stets über die Geschäftspolitik, die Einhaltung der Unternehmensplanung, die Rentabilität der Gesellschaft und den Gang der Geschäfte informiert.

In den Aufsichtsratssitzungen wurden vor allem folgende Themen beraten und mit dem Vorstand besprochen:

- Der Jahres- und Konzernabschluss 2006
- Die Ankündigung eines Pflichtangebots durch die Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG
- Die Prüfung dieses Angebots und Verfassung einer gemeinsamen Stellungnahme von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß §§ 39, 27 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes
- Die Veränderungen im Vorstand des Unternehmens
- Die Fortsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens
- Der wirtschaftliche Verlauf des Geschäftsjahres 2007 und die Planungen für die Geschäftsjahre 2008 bis 2011
- Überprüfung und Diskussion zusätzlicher strategischer Optionen für das Gesamtunternehmen

Gemeinsam mit dem Vorstand verabschiedete der Aufsichtsrat im Dezember 2007 die aktualisierte Entsprechenserklärung des Unternehmens zum Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007. Veränderungen bezüglich der Ausnahmeregelungen gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht. Vorstand und Aufsichtsrat haben ihre Position beibehalten, mit Blick auf die spezifischen Bedürfnisse der Essanelle Hair Group AG einigen Empfehlungen weiterhin nicht zu folgen.

Über die Sitzungen des Aufsichtsrates hinaus tagten das Audit Committee und der Personalausschuss. Das Audit Committee trat im Geschäftsjahr 2007 am 28.02. und am 29.03. zusammen und hat sich vor allem mit der Jahresabschlussprüfung befasst. Die Personalausschusssitzungen fanden am 29.03., 24.07., 09.08. und am 22.11.2007 statt und berieten beispielsweise über das Ausscheiden des ehemaligen Vorstandsvorsitzenden Uwe Grimminger. Die Vergütung des Vorstandes der Essanelle Hair Group AG hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht verändert und besteht aus einem fixen und einem variablen Anteil. Die variable Vergütung orientiert sich an Anreizfaktoren, die vor allem auf die Steigerung des Unternehmenswertes abzielen. Weitere Vergütungsfaktoren sind im Vergütungsbericht auf Seite 38 gesondert aufgeführt.

Der Aufsichtsrat erteilte der von der Hauptversammlung gewählten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und Lagebericht nach HGB sowie den Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach IFRS der Essanelle Hair Group AG. Eine Unabhängigkeitserklärung des Wirtschaftsprüfers wurde eingeholt. Der Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG nach HGB und der Konzernabschluss nach IFRS sowie die Lageberichte wurden durch diesen Abschlussprüfer geprüft und haben den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten. Die Abschlüsse, Lageberichte und die Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat zeitnah zur Verfügung gestellt. Die Unterlagen wurden in der Sitzung des Audit Committees im Beisein des Wirtschaftsprüfers am 19.03.2008 ausführlich diskutiert und eingehend geprüft. Über das Ergebnis dieser Prüfung wurde der Aufsichtsrat schriftlich informiert. In der Aufsichtsratssitzung vom 31.03.2008 haben wir sämtliche Unterlagen mit dem Wirtschaftsprüfer und dem Vorstand detailliert besprochen. Wir können damit

Folgendes feststellen: Den Jahresabschluss der Essanelle Hair Group AG und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007, die Lageberichte der AG und des Konzerns, die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers sowie den Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns haben wir geprüft. Dem Prüfungsergebnis der Jahresabschlüsse durch den Abschlussprüfer sowie den Aussagen und der Darstellung der Situation des Unternehmens in den Lageberichten können wir zustimmen und erheben keine Einwendungen. Die vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlüsse für die Essanelle Hair Group AG und für den Konzern haben wir gebilligt. Der AG-Jahresabschluss ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns an.

Die Essanelle Hair Group AG ist nun bereits seit einigen Jahren auf dem Weg eines stetigen Umsatz- und Ertragswachstums, eine erstmalige Dividende für das Geschäftsjahr 2007 soll entsprechend der Hauptversammlung vorgeschlagen werden. Wir freuen uns, unsere Aktionäre damit direkt am Erfolg des Unternehmens beteiligen zu können. Dies ist vor allem durch den hohen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie des Vorstandes möglich geworden. Der Aufsichtsrat möchte sich deshalb bei allen bedanken, die in den vergangenen Jahren mit hohem Engagement für das Unternehmen tätig waren. Wir gehen davon aus, dass dieser erfolgreiche Weg auch mit dem neuen Vorstand fortgesetzt wird.



Fritz Kuhn
Vorsitzender des Aufsichtsrates



Peter-Michael Herold
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates

CORPORATE GOVERNANCE IM JAHR 2007

Die Grundsätze des Deutschen Corporate Governance Kodex wurden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr von der Essanelle Hair Group AG berücksichtigt und umgesetzt. Der Vorstand befürwortet die Empfehlungen des Kodex, die eine höhere Transparenz und Nachvollziehbarkeit des Corporate Governance-Systems ermöglichen sowie das Vertrauen der Kunden und Mitarbeiter in das Unternehmen stärken sollen. Auf der Basis des Konzernziels, einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes, hat sich die Essanelle Hair Group, wo immer es möglich und sinnvoll war, an die Empfehlungen des Kodex gehalten und diese erfüllt.

TRANSPARENZ

Die Essanelle Hair Group AG informiert ihre Aktionäre und die interessierte Öffentlichkeit mit einem Höchstmaß an möglicher Transparenz. Ausgenommen hiervon sind Informationen, die unter Wettbewerbsaspekten bedenklich sind. 2007 wurde eine Ad-hoc-Meldung veröffentlicht, die Homepage des Unternehmens regelmäßig aktualisiert und ausführliche Quartalsberichte publiziert. Der Vorstand stellte sich darüber hinaus regelmäßig den Fragen von Investoren, Analysten und Presse.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Hauptversammlung der Essanelle Hair Group AG fand im vergangenen Jahr am 26. Juni in Düsseldorf statt. Der Vorstand berichtete vor rund 80 anwesenden Aktionären über das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 und gab einen Ausblick auf das Jahr 2007. Die Hauptversammlung stimmte allen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zu.

Auf eine Übertragung der Hauptversammlung via Internet wurde wie in den letzten Jahren aus Gründen der begrenzten Aktionärsanzahl und der hohen Kosten verzichtet. Der Internetauftritt der Essanelle Hair Group AG verschafft den Aktionären einen ausgezeichneten Einblick in alle relevanten Informationen. Des Weiteren standen alle Unterlagen und Berichte auf der Homepage für jeden zugänglich zum Download bereit.

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Essanelle Hair Group AG hat seit 2005 aus seinen Reihen Mitglieder für ein Audit Committee und einen Personalausschuss berufen. 2007 wurden einschlägige Sachthemen – wie der Jahresabschluss 2006 – vom Aufsichtsrat an diese Ausschüsse teils zur Beratung und Entscheidungsvorbereitung, teils zur Entscheidungsfindung überwiesen.

Zum 17.03.2008 legte der damalige Aufsichtsratsvorsitzende Joachim Dübner sein Amt und Mandat nieder. Fritz Kuhn, seit 2006 im Aufsichtsrat, wurde in der Sitzung vom 31.03.2008 zum Vorsitzenden gewählt.

VERGÜTUNG DES VORSTANDES

Das Vergütungssystem für den Vorstand blieb im Geschäftsjahr 2007 unverändert. Die Grundzüge werden im Anhang des Konzernjahresabschlusses auf Seite 38 des Geschäftsberichtes dargestellt. Dort ist auch die Vergütung des Aufsichtsrates aufgeführt.

OPTIONSPROGRAMM

Der Vorstand der Essanelle Hair Group AG wurde von der Hauptversammlung im Jahre 2005 ermächtigt, bis zur Hauptversammlung im Jahre 2008 Bezugsrechte als variablen Gehaltsbestandteil auszugeben. Diese können frühestens zwei Jahre nach Bezug ausgeübt werden. Die Ausübung der Bezugsrechte ist an Kriterien gebunden, die sich auf die absolute Performance der Aktie des Unternehmens als auch auf die relative Performance gegenüber dem SDAX beziehen.

DIRECTOR DEALINGS DES GESCHÄFTSJAHRES 2007:

(Veröffentlichung nach Punkt 6.6 DCGK)

Datum	22.-25.01.07
Name	Hans Joachim Oltersdorf
Position	Aufsichtsrat
Transaktion	Verkauf
Börsenplatz	Xetra / Frankfurt
Stückzahl	6.000 Stück
Preis	8,90 Euro
Volumen	53.400 Euro

DIRECTOR HOLDINGS

Zum 29.02.2008 existierte bei der Essanelle Hair Group AG kein Aktienbesitz von Vorstand oder Aufsichtsrat.

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 nachfolgend offen gelegt.

Weiterhin geltende Abweichungen:

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

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

5.3.3 Der Aufsichtsrat wird keinen Normierungsausschuss bilden, da die derzeitige Zahl der Ausschüsse bereits ausreichend für eine effiziente Arbeit ist.

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

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

Düsseldorf, 29.11.2007
ESSANELLE HAIR GROUP AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group AG entwickelte sich im Geschäftsjahr 2007 mit einer deutlich positiven Performance und erreichte einen Jahreshöchststand von 10,55 Euro. Nach einem Eröffnungskurs von 8,28 Euro im Januar 2007 schloss die Aktie zum Ende des Jahres bei 9,75 Euro und erreichte damit eine Performance von 17,8%. Bei rund 4,6 Mio. Aktien betrug die Marktkapitalisierung am Ende des Geschäftsjahres 44,8 Mio. Euro.

Im Dezember 2007 teilte die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG mit, dass ihre Anteile die 5-, 10- und 30%-Schwelle überschritten haben und zu diesem Zeitpunkt bei 31,08% lagen. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben kündigte diese Gesellschaft ein Pflichtangebot an die Aktionäre der Essanelle Hair Group AG zu einem Kurs von 9,60 Euro an. Mit Ablauf des Pflichtangebots zum 14.02.2008 meldete die Saxonia einen Anteilsbestand in Höhe von 89,76%.

Die regelmäßige Information aller Aktionäre und der interessierten Finanzöffentlichkeit bleibt jedoch weiterhin eine wichtige Aufgabe der Essanelle Hair Group AG. Dies gilt für Informationen im Investor Relations-Bereich der Homepage ebenso wie in den ausführlichen Quartalsberichten. Analystenstudien wurden 2007 von GSC Research, Performaxx und der Stadtsparkasse Köln veröffentlicht. Darüber hinaus berichteten sämtliche relevanten Kapitalmarktzeitschriften auch 2007 über das Unternehmen und die Aktie.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (STAND 29. FEBRUAR 2008)

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

DATEN ZUR AKTIE

Gesamtjahr 2007

Höchstkurs	10,55 Euro
Tiefstkurs	7,56 Euro
Entwicklung 01.01. - 31.12.	+17,8%
SDAX	+35,2%
Kurs zum 31.12.	9,75 Euro
Marktkapitalisierung zum 31.12.	44,8 Mio. Euro





Daily Business im Salon: Das Geschäft mit dem Haar

Herr Tietge mag den Trubel. Föhne brummen, das Wasser rauscht, Stimmengewirr, im Pausenraum rotiert die Waschmaschine. Draußen fahren Autos vorbei, drinnen schallt Popmusik aus den Lautsprechern. Mitten drin sitzt Herr Tietge: silbrige Locken, weißer Schnauzbart, rote Regenjacke. Der Rentner wippt zaghaft mit dem Fuß: „Zuhause höre ich andere Musik, aber hier gefällt sie mir.“ Der 68-Jährige ist Stammkunde bei „Super Cut“. Schon seit der Saloneröffnung vor fünf Jahren hält er seiner Ninette die Treue. „Für Ninette warte ich gerne mal etwas länger.“ So auch heute. Denn bevor Herr Tietge auf den Stuhl darf, will die Salonleiterin noch eine braune Tönung auftragen, blonde Strähnen färben und zwischendurch einen Männernacken ausrasieren. Sie zieht Tube 6/7 aus dem Regal, spritzt eine ordentliche Portion in einen kleinen Plastiktopf, gibt ebenso viel 66/07 dazu sowie die gleiche Menge Entwickler, etwa 80 Gramm. Ninette macht das ganz locker aus dem Handgelenk. Mit einem Pinsel schlägt sie die Masse so schnell auf, dass innerhalb von Sekunden eine orangefarbene, sämige Paste entsteht. „Das gibt ein schönes, warmes Braun“, erklärt die 28-Jährige, während sie mit ihrer freien Hand den Pony einer Kundin zurechtzupft, die sich gerade an der Föhnbar selbst die Haare trocknet. Piiiieep – „Mädels“, ruft Ninette. „Macht mal eine von euch die Waschmaschine aus? Danke!“

Gleichmäßig summt die Lüftung vor sich hin, nur dann und wann unterbrochen von einem leisen Pffft aus der Haarspraydose und dem Geklimper, das die blonde Dame beim Rühren mit dem Löffel in ihrer Kaffeetasse erzeugt. „Ich würde vorschlagen, wir machen da wieder eine Tönung drüber“, wispert Wolfgang, ihr Friseur, während er mit seinen Fingerspitzen leicht durch ihre Haare fährt. „Folgen Sie mir dann bitte zum Waschbecken?“ Dort öffnet Helga Tönnies gerade erstaunt die Augen. „Och, da bin ich doch tatsächlich eingekickt.“ Für sie ist der Waschen-und-Föhnen-Termin im Salon „JT by essanelle“ der entspannende Abschluss einer jeden Woche. „Der Duft, diese Kopfmassage, das Gefühl, verwöhnt zu werden – einfach unbeschreiblich“, schwärmt die Geschäftsfrau. „Außerdem habe ich hier meine Ruhe.“ Während im Hintergrund leise Gitarrenmusik spielt, wickelt Friseurin Larissa ihrer Kundin ein Handtuch ums feuchte Haar und färbt ihr anschließend die Augenbrauen. Dabei stets im Blick: Der offene Eingangsbereich, den in diesem Moment zaghaft eine junge Frau mit Baseballkappe betritt, die unschlüssig an ihrem Handgelenk knetet. Larissa begleitet zuerst ihre Kundin zum Platz, wo bereits die Lieblingszeitschriften liegen, und huscht dann hinüber zu der neuen Kundin. „Guten Tag, ich bin Larissa – wie kann ich Ihnen helfen?“



Wumms. Johanna hat die Dose mit dem Haarwachs fallen lassen, die nun unter das Becken kullert. „Ich habe einfach zwei linke Hände.“ Trotzdem lässt sie es sich nicht nehmen, sich an der praktischen Föhnbar die Haare selbst zu stylen. „Alleine schon wegen der vielen verschiedenen Bürsten und Pflegeprodukte und wegen des großen Rückspiegels – so was hat man ja zu Hause gar nicht.“ Da ist auch schon Ninette mit der runtergefallenen Dose zur Stelle. „Kommst Du zurecht? Kann ich Dir irgendwie helfen? Nein? Okay. Aber ich würde für die Spitzen besser die dicke Rundbürste nehmen. Wer ist jetzt dran?“, ruft sie quer durch den Salon. Noch bevor der nächste Kunde aufstehen kann, geht die Türe auf. Der Besitzer der benachbarten Bäckerei kommt rein, in der Hand ein Tablett mit sechs Croissants. Gratis. „Heiß und lecker“, ruft er und läuft direkt nach hinten durch in den Pausenraum. „Damit meine Mädels in all dem Trubel das Essen nicht vergessen“, erklärt er mit einem Augenzwinkern, während er durch den Salon wirbelt und auch schon wieder verschwunden ist. Mareike steht auf, Ninettes nächste Kundin. Bereits die 16. an diesem Vormittag, dabei ist der Salon seit gerade mal 90 Minuten geöffnet. „Ich bin extra aus Frankfurt gekommen“, erzählt Mareike, ebenfalls Stammkundin seit der ersten Stunde. In wenigen Tagen feiert sie im Frankfurter Römer ihre standesamtliche Trauung, und da will die 29-jährige Blondine zumindest in Sachen Strähnchen kein Risiko eingehen. Ninette bürstet mit einem dicken Pinsel den schwarzen Sessel sauber, richtet ihren „Revolvergürtel“ – so nennen die Friseurinnen die Hüfttasche mit ihren Arbeitsgeräten – fährt mit der linken Hand locker durch

In Sachen Strähnchen will die 29-jährige zu ihrer Hochzeit kein Risiko eingehen



das Haar der Braut und entscheidet routiniert: „Okay, Strähnchen und den Ansatz machen wir besser auch. Kaffee, Mareike?“ Ihre Kollegin drückt einen Kaffeepad in die Maschine, in wenigen Sekunden steht das dampfende Getränk an Mareikes Platz. Auf dem Flachbildschirm neben dem Spiegel führen Models zu schnellen Beats Dessous vor. „Mein Kleid ist rosa, das habe ich schon - vielleicht sehe ich ja hier noch die passende Wäsche“, sagt sie lächelnd. Wieder geht die Türe auf. Ein junger Mann kommt rein, zupft sich die Kopfhörer seines MP3-Players aus den Ohren und schaut sich um. „Hallo. Wenn Du ein bisschen Zeit mitbringst, kannst Du gerne bleiben“, wird er von Ninette freundlich begrüßt und setzt sich zu den anderen Wartenden, die sich mit Lesen oder Plaudern die Zeit vertreiben.

Larissa muss trösten. Und retten, was zu retten ist. Die neue Kundin hat im Selbstversuch eine Blondierungscreme getestet. Nun nimmt sie ihre Kappe ab und präsentiert geknickt das Ergebnis: karottenorange Locken. „Ich habe keinen Termin. Können Sie mir trotzdem helfen?“ Larissa hat in der Mittagszeit ein bisschen Luft und will die „Haarpanne“ dann dazwischen schieben. „Mit einem Ashton kann ich das Ganze abmattieren, das dürfte schon reichen.“ An dem so genannten Colourboard zeigt sie der verzweifelten Kundin, wie das Ergebnis aussehen könnte. Zuvor kümmert sie sich aber erst einmal um die Kundin, die seit 20 Minuten mit unzähligen Folienstreifen auf dem Kopf unter der Wärmelampe sitzt, entspannt in ihrer Zeitschrift blättert und zwischendurch an ihrem schwarzen Kaffee nippt. Zweimal wäscht sie die Farbe mit ruhigen, kreisenden Handbewegungen aus, bevor sie den Haaren schließlich mit einer duftigen Haarkur den perfekten Glanz gibt. Während der Einwirkzeit hüllt sie den Kopf der jungen Frau in ein flauschiges Handtuch.



„Damit der Kopf nicht auskühlt“, erklärt Larissa. Das Telefon klingelt. Dezent nickt Larissa ihrem Kollegen Wolfgang zu. Der versteht, huscht einmal quer durch den Salon zum Apparat und nimmt das Gespräch an. „Nein, heute haben wir leider keinen Termin mehr. Am Montag vielleicht?“

„Jens, jetzt bist Du dran, richtig?“ Der 23-Jährige – auch er ein Stammkunde, der sich selbst sogar als „das Salon-Maskottchen“ bezeichnet – hat geduldig gewartet, bis Ninette Zeit für ihn hat. „Ich würde längst nicht jeden an meinen Kopf lassen. Ein Friseurbesuch ist Vertrauenssache, in Sachen Haare bin ich ein echter Pingel.“ Die Wartezeit im Salon vertreibt sich der gestrählte Food-Manager am liebsten mit Beobachten. „Der ganze Trubel hier, das ist einfach besser als jedes Kino.“ Jens macht es sich schon mal am Waschbecken bequem, während Ninette rasch zur Kasse überläuft, abrechnet und einer neuen Kundin die „Fankarte“ von „Super Cut“ erklärt. Ihre Kollegin fegt derweil rasant mit einem Besen zwischen den sieben Friseursesseln hindurch und kehrt die abgeschnittenen Haare zusammen. Eine andere trägt Stühle aus dem Pausenraum nach vorne in den Salon, weil sich mittlerweile so viele Kunden in dem kleinen Laden knubbeln, dass die Wartezone aus allen Nähten platzt. Die Stimmung wird immer besser, die Musik ist mittlerweile einen Tick lauter, die Wartenden – junge wie ältere – kommen ins Gespräch. Fast herrscht Party-Atmosphäre. Nur, dass „Midnight Blue“, „Poppy Red“, „Rubber Ball“ und „Apple Green“ keine Cocktails sondern Haarfarben und Pflegeprodukte sind. Jens philosophiert mit geschlossenen Augen über Männer und Haare. Ninette massiert seinen Kopf. „Wenn die Konturen zu lang sind, kennen Männer nur noch einen Ausweg: Gel, viel Gel. Und wenn man dann mit einer neuen Frisur den Salon verlässt, ist das ein wahres Glücksgefühl.“



Sanfte, orientalische Klänge untermalen die Reisereportage, die auf dem Bildschirm neben dem Spiegel läuft. Wolfgangs Kundin packt ein Haarteil aus, das sie mitgebracht hat. „Wölfchen, genau dieser Farbton soll es werden.“ Bevor der Friseur die Intensivtönung anrührt, streift er sich Gummihandschuhe über. Nicht die üblichen, sondern schicke schwarze, die so gar nicht wie Gummihandschuhe aussehen. Farbreste ließen sich zwar von Händen und Kopfhaut ganz einfach mit etwas Colorcleaner entfernen. „Aber besser, so weit kommt es gar nicht.“ Dann holt Wolfgang aus einer Kiste ein nostalgisch anmutendes Gerät hervor, das an eine Mischung aus Dosenöffner und Daumenschrauben erinnert und so gar nicht zur edlen Salon-Atmosphäre passen will. Wolfgang schmünzelt: „Einen richtigen Namen hat das Ding eigentlich gar nicht. Tubenausquetscher vielleicht.“ Wie zur Erklärung spannt er die Farbtube in das Gerät ein und dreht an der Kurbel, bis die Tube platt und vollständig leer ist. Larissa schiebt ihr „Auto“ – so nennt sie den mobilen Container, in dem ihr Werkzeug verstaut ist – vorsichtig vorbei an der Farbstation, quer durch den Salon. Ganz leise. Denn schon wieder ist am Waschbecken eine Kundin eingeknickt, während in deren Haar eine kräftigende Pflegekur einwirkt. Larissa nutzt die Zeit, um einem Kunden einen Maschinenschnitt zu verpassen. Acht, sechzehn, zwölf. Was sich wie ein Geheimcode anhört, sind die Maße für die Schneidemaschine. Acht Millimeter am Hinterkopf und den Seiten, sechzehn oben und zwölf Millimeter für die Übergänge. „Diesen Schnitt habe ich jetzt schon seit 15 Jahren“, erzählt der Kunde. Weil die Haarschneidemaschine so angenehm auf der Kopfhaut kribbele und die Frisur so praktisch sei – in nur zehn Minuten ist der neue Schnitt fertig – und Larissa hat sogar noch die Augenbrauen gestutzt. Nun pinselt sie vorsichtig die abgeschnittenen Haare erst von der Schulter, dann von Ohren und Stirn. Schließlich entfernt sie die Papierhalskrause. Fertig. Der Kunde nickt zufrieden.

Wenn Ninette einen ruhigen Sitzjob hätte, würde sie Amok laufen.

Monika konnte ihr Spiegelbild mal wieder nicht ertragen. Haare zu lang. An solchen Tagen packt die berufstätige Mutter gerne einen Friseurbesuch dazwischen. „Wenn’s gerade eben passt. Ich bin eine Spontangängerin“, sagt die 48-Jährige mit dem praktischen grauen Igelhaarschnitt. „Alle drei bis vier Wochen schaue ich vorbei.“ Jetzt steht sie an der Föhnbar und zupft die Haarspitzen mit Gel zurecht. Hinten, im Pausenraum, beißt Ninette rasch in ihr Croissant und nimmt einen Schluck aus der Wasserflasche. Stress? „Ach was – wenn ich einen ruhigen Sitzjob hätte, würde ich Amok laufen“, sagt sie und ist auch schon wieder im Laufschrift verschwunden. Zu ihrer nächsten Kundin, der sie gemächlich die Kopfhaut massiert, während die von ihrem Urlaub erzählt. „Morgen geht’s für zwei Wochen nach Indien. Rucksackurlaub. Da soll wenigstens meine Frisur halten.“

Die Kundin, die eine Hochsteckfrisur bekommen sollte, hat kurzfristig abgesagt. Migräne. Larissa nutzt die unerwartete Pause am späten Nachmittag, um schon jetzt ein wenig aufzuräumen. Sie kontrolliert, ob sich an jedem der 18 Frisierplätze Umhang, Föhn, Bürsten und Haarspray befinden, fegt die Haare vom weißen Steinboden, füllt die Schachteln in den Holzschränken mit Papierhalskrausen und Watte auf, schiebt die schweren Ledersessel in die richtige Position und drapiert die Zeitschriften zu einem eleganten Fächer. „Alles, was wir zwischendurch erledigen können, müssen wir am Abend nicht mehr machen“, erklärt sie. Die letzten Termine werden gegen 19 Uhr vergeben, danach wird aufgeräumt. Denn viel Zeit bleibt nicht – schließlich gehen in dem Kaufhaus, dem der Salon angegliedert ist, um 20.10 Uhr die Lichter aus. Larissa: „Wenn wir dann nicht fertig wären, säßen wir im Dunkeln.“

Die letzte Kundin ist gegangen, Ninette macht die Musik aus, eine Kollegin räumt den Trockner aus und faltet die Handtücher. Die hellen Filmscheinwerfer an der Decke zeigen gnadenlos, was von einem ganz normalen Friseurtag übrig bleibt: jeden Flecken, jeden Tapser, jedes winzige, abgeschnittene Haar, jede liegengelassene Zeitschrift. Nun heißt es rasch aufräumen, bis die schwarz-weißen Fliesen wieder glänzen, die Spiegel und Waschbecken wieder blinken und an der Föhnbar jede Tube, jede Dose, jede Bürste wieder an ihrem Platz steht. „Morgen früh hätten wir nicht die Zeit dafür“, erklärt Ninette, während sie die letzten Farbtöpfe ausspült. Denn oft sammelt sich schon eine halbe Stunde vor Salonöffnung eine kleine Mensentraube vor der Tür. 20.30 Uhr – ein langer Arbeitstag ist vorbei. Und nun? Ein Fußbad? Beine hochlegen? Fehlanzeige: Ninette geht zum Sport.



KONZERN-JAHRESABSCHLUSS

KONZERNLAGEBERICHT (IFRS) FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) sank die Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) 2007 von 2,9% um 0,4 Prozentpunkte auf 2,5%. Dabei führten insbesondere der steigende Außenbeitrag, trotz erschwelter Bedingungen durch einen stetig fallenden US-Dollar sowie die lebhaftere Investitionstätigkeit in Deutschland zu einem weiterhin anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwung. Der inländische Konsum blieb jedoch anhaltend schwach. Im Jahr der Mehrwertsteuererhöhung und vorgezogener Käufe im Dezember 2006 nahm der Einzelhandelsumsatz 2007 im Vergleich zum Vorjahr um nominal 1,2% und real um 2,2% ab. Alleine im Dezember 2007 lag der Einzelhandelsumsatz um nominal 4,9% und real um 6,9% unter dem Vorjahreswert.

Abgesehen von einer Sondersituation 2000 erreichte Deutschland im vergangenen Jahr erstmals seit der Wiedervereinigung einen ausgeglichenen Staatshaushalt. Zudem erlebte die deutsche Wirtschaft 2007 die höchste Inflation seit dreizehn Jahren: Im November 2007 erreichte die Teuerungsrate mit 3,1% den höchsten Stand seit Januar 1994. Im Jahresdurchschnitt stieg die Wachstumsrate der Verbraucherpreise um rund 2,2% gegenüber dem Vorjahr.

In der Eurozone konnte das BIP 2007, trotz der anhaltenden Immobilienkrise in den USA und zurückgehendem Vertrauen in die Finanzmärkte, ein Wirtschaftswachstum von 2,6% verzeichnen. Im Vergleich zum Vorjahr sind dies 0,3 Prozentpunkte weniger. Wesentlicher Impulsgeber für die insgesamt positive Entwicklung innerhalb der EU war im Gegensatz zu Deutschland die Zunahme des privaten Konsums. Die Inflationsrate betrug in der EU 2007 2,3%.

Wie bereits 2006 entwickelte sich die Weltwirtschaft 2007 gut. Die Veränderungen und Entwicklungen innerhalb der Schwellenländer wie China, Indien, Russland und Osteuropa sowie das gesamtconjunktuelle Wachstum sorgten für eine Fortsetzung der guten weltweiten wirtschaftlichen Entwicklung.

Der Wirtschaftsaufschwung in Deutschland wird nach Einschätzung des Instituts für Wirtschaftsforschung (IFO) im nächsten Jahr weiter an Dynamik verlieren. Demnach wird das Bruttoinlandsprodukt 2008 voraussichtlich nur noch knapp 1,8% zulegen können. Zwar werde die Erholung der Arbeitslosenzahlen weiterhin anhalten, nach IFO-Einschätzungen birgt die angespannte Lage an den internationalen Finanzmärkten aber zunehmend conjunktuelle Risiken. Eine mögliche Rezession in den USA könnte auch den deutschen Export und im Zuge dessen auch die Binnennachfrage deutlich belasten.

BRANCHENENTWICKLUNG

Nach einer aktuellen Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) besuchten im vergangenen Jahr 62,1% aller Frauen sowie 59% aller Männer regelmäßig einen Friseur. Während Frauen mit durchschnittlich 5,5 Besuchen pro Jahr den gleichen Wert wie 2006 aufweisen, stieg die Besuchshäufigkeit bei Männern 2007 leicht an. Im Durchschnitt suchten Männer 2007 rund 6,5 Mal und damit jährlich einmal mehr als Frauen einen Friseursalon auf. Pro Besuch geben Frauen weiterhin wesentlich mehr Geld aus als Männer, auch wenn die Ausgaben pro Friseurbesuch 2007 leicht gesunken sind. Während sie im ersten Quartal durchschnittlich 43,70 Euro für Haarschnitt und Pflege ausgaben, waren es im vierten Quartal noch 41,80 Euro. Die Ausgaben männlicher Besucher stiegen allein in den letzten drei Monaten des Jahres von 15 Euro auf 16,10 Euro. Kumuliert lagen die Jahresausgaben von Frauen für den Friseur bei 229,90 Euro nach 237,60 Euro im Vorjahr, bei Männern stiegen die Gesamtausgaben im Gegenzug von 94,50 Euro auf 104,65 Euro.

Insgesamt gesehen wird der Friseurmarkt von den älteren Besuchern dominiert: Während im Segment der 60- bis 69-Jährigen 69,4% zum Friseur gehen, sind es bei den 30- bis 39-Jährigen mit 59,6% gut zehn Prozent weniger. Besonders deutlich wird dies bei den weiblichen Friseurbesuchern. Die 60- bis 69-jährigen Damen gehen im Schnitt 6,8 Mal im Jahr zum Friseur, während dagegen die 20- bis 29-Jährigen nur 4,2 Mal den Weg zum Friseur suchen. Bei den Männern ist der Unterschied innerhalb der Altersgruppen nicht allzu groß. Der Befragung der GfK nach besuchten die 50- bis 59-Jährigen sieben Mal jährlich einen Friseur, die 20- bis 29-Jährigen immerhin noch 6,4 Mal. Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal findet sich auch hinsichtlich der Besuchergewohnheiten: 88,1% der 60- bis 69-Jährigen besuchen für gewöhnlich denselben Dienstleister. Im Vergleich ist dies bei der Altersgruppe der 20- bis 29-Jährigen mit 54,8% nur knapp über die Hälfte, die junge Zielgruppe ist also deutlich wechselfreudiger. Im direkten Vergleich zum Vorjahr nahmen 2007 weniger weibliche Friseurbesucher zusätzliche Dienstleistungen in Anspruch. So ließen sich beispielsweise 2006 noch 40,4% die Haare färben, 2007 hingegen nur noch 39,2%. Noch stärker ist der Rückgang bei der Dienstleistung „Dauerwelle“: Hier sank der Anteil 2007 um 2,5 Prozentpunkte von 11,2% auf 8,7%. Nach Einschätzung des Unternehmens ist die Ausgabefreudigkeit für zusätzliche Dienstleistungen stark von den Aktivitäten am Point of sale abhängig.

Das Marktvolumen schätzt die Essanelle Hair Group in Deutschland auf insgesamt 4-5 Mrd. Euro.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZUM UNTERNEHMEN

DAS UNTERNEHMEN

Mit 635 Salons und Verkaufsauslets ist die Essanelle Hair Group der umsatzstärkste Friseurfilialist in Deutschland. Zudem ist das Unternehmen als einziger Friseurdienstleister an der Börse notiert. Zur Unternehmensgruppe zählen die Marken essanelle Ihr Friseur, Super Cut, HairExpress, TOP TEN, JT by essanelle und Beauty Hair Shop, die sich mit dem Verkauf friseur exklusiver Produkte an alle Ziel- und Altersgruppen richten. Im Geschäftsjahr 2007 erzielte die Essanelle Hair Group einen Umsatz von 123,1 Mio. Euro, was einem Marktanteil von über 2% entspricht. Insgesamt besuchten 2007 rund 7 Millionen Kunden die Salons des Unternehmens.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2007 wurde bekannt gegeben, dass sich der Vorstandsvorsitzende der Essanelle Hair Group im Januar 2008 aus dem Vorstand des Unternehmens zurückziehen würde. Achim Mansen, bisher Finanzvorstand des Unternehmens, wurde Anfang 2008 vom Aufsichtsrat zum Vorsitzenden des Vorstands berufen; mit Dieter Bonk und Dirk Wiethölter rücken zwei langjährige Führungskräfte in den Vorstand auf und sind hier für die Bereiche Vertrieb beziehungsweise Personal verantwortlich.

MITARBEITER

Ende 2007 beschäftigte die Essanelle Hair Group 4.183 Mitarbeiter nach 4.038 im Vorjahr. Dies ist eine Steigerung von 3,6%. Davon sind 4.092 Mitarbeiter in den Salons beschäftigt, 91 Mitarbeiter sind in der Unternehmenszentrale und im Vertrieb tätig. Zum 31.12.2007 beschäftigte die Essanelle Hair Group 206 Auszubildende, die in den Mitarbeiterzahlen bereits enthalten sind. Die Ausbildungsquote liegt damit traditionell hoch bei 4,9%. Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten beträgt rund 36%.

STRATEGIE UND KONZEPTE

Die Essanelle Hair Group hat auch im Geschäftsjahr 2007 ihre Wachstumsstrategie fortgesetzt. Ziel ist es, mit der Eröffnung von rund 50 Salons per anno die Umsätze und Erträge des Unternehmens zu steigern und damit gleichzeitig die Marktanteile in einem insgesamt leicht zurückgehenden Markt auszubauen. Strategische Erfolgsfaktoren sind hierbei unterschiedliche, auf bestimmte Zielgruppen zugeschnittene Salonkonzepte, personelle und finanzielle Ressourcen, die weit über den im Markt typischen Einzelfriseur hinausgehen sowie die Forcierung des Verkaufs friseur exklusiver Produkte, die in ihrer Marge über den Dienstleistungen liegen. Der Umsatzanteil dieses Produktverkaufs liegt traditionell um bis zu 100% über dem Branchendurchschnitt. Gleiches gilt für die Salons des Unternehmens, die mit einem durchschnittlichen Umsatz von rund 200.000 Euro pro Jahr ebenfalls mehr als das Doppelte des Branchendurchschnitts (rund 90.000 Euro) betragen.

Die Salonkonzepte der Essanelle Hair Group richten sich jeweils an klar definierte Zielgruppen und decken damit in Summe einen größeren Teil der gesamten Konsumenten-Nachfrage ab, als dies einem Einzelfriseur möglich ist. Hervorzuheben sind dabei vor allem die strategischen Zielrichtungen „junge Konsumenten“ und „preissensible Kundschaft“. Nach Ansicht des Managements und der Erfahrungen der vergangenen Jahre bestehen in einem Umfeld mit diesen Marktbedingungen die größten Potenziale für einen Friseurfilialisten. Das Unternehmen ist aufgrund seiner Kostenstrukturen in der Lage, auch bei Konzepten mit niedrigen Preisen rentabel zu arbeiten und dabei gleichzeitig Konsumenten zu erreichen, die in den vergangenen Jahren keine Friseursalons besucht haben. Die Konzepte TOP TEN, Super Cut und HairExpress bedienen diese beiden Trends mit unterschiedlichen Schwerpunkten und hatten in den vergangenen Jahren die höchsten Wachstumsraten zu verzeichnen.

Von entscheidender Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens und seiner Wachstumsstrategie ist die Auswahl der Standorte für neue Salons. Die Essanelle Hair Group bevorzugt Lagen innerhalb von Einkaufszentren, Verbrauchermärkten und Kaufhäusern – je nach Salonkonzept und anvisierter Zielgruppe – die jedoch alle eine hohe Frequenz an potenziellen Kunden gewährleisten. Dank langjähriger Partnerschaften mit den führenden Anbietern in diesen Bereichen kann das Unternehmen sein Filialnetz stetig ausbauen und auf der Basis langfristiger Mietverträge arbeiten. Beim 2005 eingeführten Konzept TOP TEN wählt das Unternehmen bewusst einen anderen strategischen Kurs und siedelt die Salons in ausgewählten freien Lagen an.

Ein weiteres Standbein der Unternehmensstrategie ist der Verkauf friseur exklusiver Produkte in den Salons und den Beauty Hair Shops. Aufgrund der weit über dem Branchenniveau liegenden Abnahmemengen kann die Essanelle Hair Group deutliche Preisvorteile im Einkauf realisieren. Parallel dazu sprechen die Mitarbeiter der Salons ihre Kunden gezielt auf einen möglichen Produktkauf an. Schließlich stellen die auf den Verkauf der friseur exklusiven Artikel spezialisierten Beauty Hair Shops einen weiteren erfolgreichen Vertriebskanal dar.

GESCHÄFTSVERLAUF DER ESSANELLE HAIR GROUP AG

ZIELSETZUNG DES ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRES

Für das Geschäftsjahr 2007 plante die Essanelle Hair Group, wie im Vorjahr die Eröffnung von rund 50 neuen Salons mit dem Ziel einer stetigen Umsatzsteigerung von rund 5% pro Jahr. Dieses Wachstum sollte dabei vor allem durch die bereits in den vergangenen Jahren eröffneten Salons erreicht werden, da Neueröffnungen im ersten Jahr in der Regel noch keine volle Auslastung und damit noch nicht den maximal möglichen Umsatz erreichen. Auf operativer Ebene erwartete die Essanelle Hair Group darüber hinaus eine Steigerung der Ertragskennzahlen um rund 10%. Da im Geschäftsjahr 2006 ein Einmalsertrag durch den Verkauf der mod's hair-Franchiserechte in Höhe von rund 0,8 Mio. Euro anfiel, prognostizierte das Unternehmen diesen Einmaleffekt durch die Ertragsverbesserungen im operativen Geschäft auszugleichen und damit ein Vorsteuerergebnis auf Vorjahresniveau zu erreichen.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2007

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 konnte die Essanelle Hair Group mit dem Aufbau von 48 Salons die eigene Zielvorgabe von 50 Neueröffnungen nahezu umsetzen. Beim Konzept HairExpress wurden 2007 mit 25 Salons die meisten neuen Outlets eröffnet, auf essanelle Ihr Friseur fielen 5 Neueröffnungen. 12 Neueröffnungen verzeichnete das Konzept TOP TEN, 3 die Marke Super Cut. Dazu wurden drei Beauty Hair Shops neu eröffnet. Geschlossen wurden 10 Salons mit dem Schwerpunkt bei den Salons von essanelle Ihr Friseur. Die Zahl der Salons des Unternehmens stieg insgesamt von 597 Salons Ende 2006 auf 635 Salons zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Bei den Umsatzerlösen konnte die Essanelle Hair Group mit einem Wachstum von 4,7% die geplante Zielgröße von 5% fast erreichen. Das schwache Weihnachtsgeschäft des Einzelhandels insgesamt spiegelte sich jedoch auch in der Entwicklung der Essanelle Hair Group wider, so dass im vierten Quartal nur eine Steigerung der Umsatzerlöse von 2,9% erreicht werden konnte. Nach neun Monaten betrug das Umsatzwachstum noch 5,4%. Insgesamt erwirtschaftete die Essanelle Hair Group 2007 Umsätze in Höhe von 123,1 Mio. Euro nach 117,5 Mio. Euro im Vorjahr. Trotzdem zeigt die insgesamt positive Umsatzentwicklung, die vor allem durch die Neueröffnungen der vergangenen Jahre zustande kam, den Erfolg der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Den höchsten Umsatzbeitrag lieferten dazu traditionell die Dienstleistungen in den Salons mit 103,5 Mio. Euro oder einem Umsatzanteil von 84,1%. Die Umsätze aus dem Verkauf friseur exklusiver Produkte stiegen wie in den vorangegangenen Jahren und erhöhten sich im Geschäftsjahr 2007 um 8,2% von 18,1 Mio. Euro auf 19,6 Mio. Euro. Der Umsatzanteil beträgt damit 15,9%.

Die Erträge der Essanelle Hair Group entwickelten sich 2007 hingegen deutlich über den ursprünglichen Planungen. Mit einem Vorsteuerergebnis (EBT) von 5,4 Mio. Euro lag das Unternehmen durch das gute und ertragsstarke operative Geschäft um rund 20% über der Prognose von 4,5 Mio. Euro und auch über dem Vorjahreswert von 5,3 Mio. Euro, der durch einen Ertrag von 0,8 Mio. Euro aus dem Verkauf der mod's hair-Franchiserechte einmalig positiv beeinflusst worden war. Darüber hinaus wird deutlich, dass die Ertragssteigerungen aus dem zusätzlichen Umsatz, der in den neu eröffneten Salons der vergangenen Jahre generiert wird, die Anlaufkosten der Neueröffnungen in 2007 deutlich überkompensieren.

ENTWICKLUNG DER SALON-KONZEPTE

essanelle Ihr Friseur als größte Marke des Unternehmens spricht Kunden aller Altersgruppen an und ist vorrangig in Kauf- und Warenhäusern platziert. Mit einem Umsatz von 67,6 Mio. Euro (Vorjahr: 69,5 Mio. Euro) erzielte das Konzept 54,9% (Vorjahr: 59,1%) der Gesamtumsätze. Mit dem Aufbau weiterer Konzepte reduziert die Essanelle Hair Group bewusst den Anteil dieses Konzepts an den Umsätzen, der im Jahr 2000 noch bei 70% lag. Am Ende des laufenden Geschäftsjahres führte das Unternehmen 335 Salons dieser Marke gegenüber 342 im Vorjahr.

Das Konzept Super Cut existiert seit 1999 und zielt auf eine junge und trendorientierte Zielgruppe. Unkompliziert, das „Du“ als gewohnte Umgangsform und aktuelle Musik in den Salons sind ein Umfeld, das auf eine junge und jung gebliebene Kundenschicht zugeschnitten ist. 2007 erwirtschaftete dieses Konzept wie in jedem Jahr seit 1999 steigende Umsatzerlöse und erreichte 19,6 Mio. Euro nach 19,0 Mio. Euro in 2006. Im Jahr 2007 wurden drei Salons neu eröffnet, so dass die Gesamtzahl der Super Cut-Salons nun 88 beträgt.

Das Konzept TOP TEN wurde Mitte 2005 am Markt eingeführt, ist im unteren Preissegment angesiedelt und richtet sich durch ein eher cooles Umfeld an eine junge Kundenschicht. Diese Zielgruppe bedient TOP TEN mit „Werkstatt-Charakter“ und aktuellen Hits aus den Top Ten der Musikcharts. Das neue Konzept zeichnet sich darüber hinaus durch einen Preis von 10 Euro für jede Dienstleistung aus. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete TOP TEN 4,1 Mio. Euro und konnte damit den Vorjahresumsatz von 1,9 Mio. Euro mehr als verdoppeln. Die Zahl der Salons nahm um 12 auf 27 zu.

HairExpress ist seit Jahren das wachstumsstärkste Konzept der Essanelle Hair Group. Auch 2007 war hier mit 25 Salons die höchste Zahl an Neueröffnungen zu verzeichnen. Insgesamt bestehen in Deutschland 146 Salons unter dieser Marke. HairExpress fügt sich optimal in das Umfeld von Verbrauchermärkten und Einkaufszentren ein und richtet den Fokus klar auf preissensible Kunden, die eine reine, professionelle Kerndienstleistung nachfragen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Umsatz um 26,4% auf 22,2 Mio. Euro (Vorjahr: 17,6 Mio. Euro).

Das Konzept JT by essanelle steht für Exklusivität an den herausragenden Standorten Deutschlands wie dem Berliner KaDeWe, dem Alsterhaus in Hamburg oder der Düsseldorfer Königsallee. Mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen bedient die Marke unter dem Label des Starfriseurs Jürgen Tröndle ein anspruchsvolles Business-Publikum. Nach einem Vorjahreswert von 4,7 Mio. Euro belief sich der Umsatz im Geschäftsjahr 2007 auf 4,5 Mio. Euro. Wie im Vorjahr wurden unter dieser Marke 15 Salons geführt.

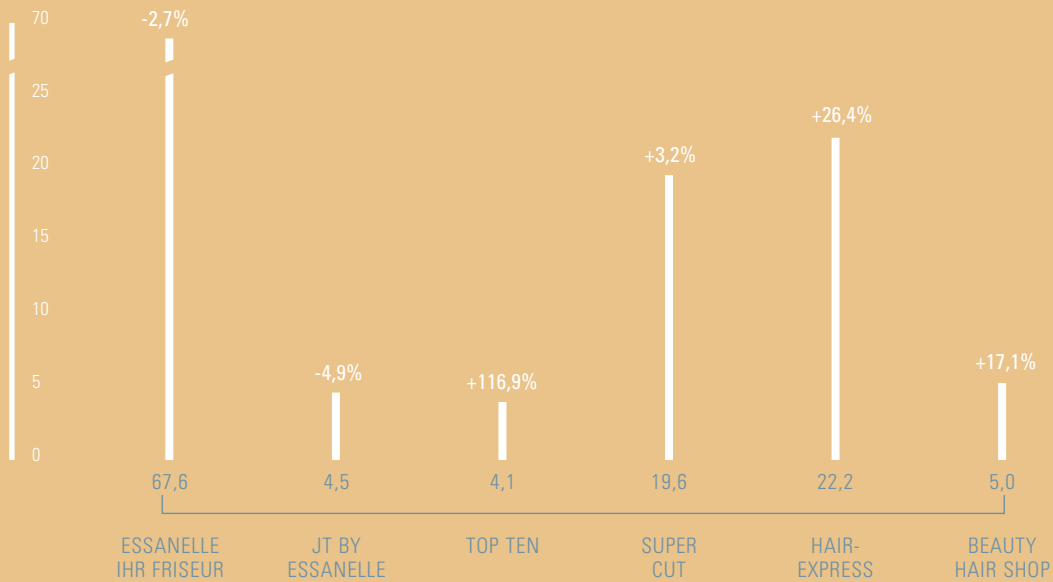
Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie der Essanelle Hair Group ist die Steigerung des Umsatzes mit friseur exklusiven Produkten. Um außerhalb der Salons zusätzliche Umsätze zu generieren, führt die Essanelle Hair Group reine Verkaufsauslets unter der Marke Beauty Hair Shop. Hier werden Produkte wie System Professional und High Hair von Wella, Redken von L'Oréal, aber auch Produkte der Eigenmarke Keranelle verkauft. Die steigenden Umsätze in diesen Beauty Hair Shops zeigen, dass es dem Unternehmen gelingt, Kunden auch unabhängig vom Friseurbesuch zum Kauf der Produkte anzuregen. Im Geschäftsjahr 2007 erwirtschafteten die insgesamt 24 Shops (Vorjahr: 21) einen Umsatz in Höhe von 5,0 Mio. Euro nach 4,3 Mio. Euro im Vorjahr.



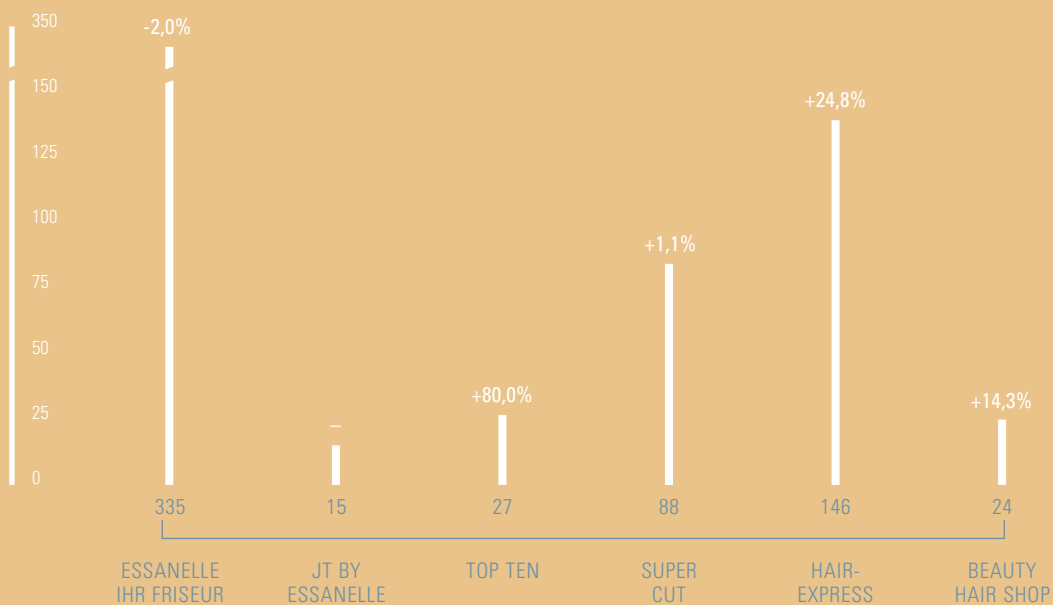
DIENSTLEISTUNGEN 84,1%

PRODUKTVERKAUF 15,9%

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



ANZAHL SALONS NACH KONZEPTEN (ABWEICHUNG GEGENÜBER VORJAHR)



ERTRAGSLAGE

Die Essanelle Hair Group steigerte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 ihre Umsätze um 4,7% von 117,5 Mio. Euro auf 123,1 Mio. Euro. 2006 hatte das Umsatzwachstum 3,5% betragen. Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen aufgrund eines Einmaleffektes in 2006 nun um 31,2% auf rund 1,4 Mio. Euro zurück. Parallel zur anziehenden Umsatzentwicklung, der Eröffnung neuer Salons und dem forcierten Produktverkauf stiegen auch die korrespondierenden Aufwandspositionen in 2007 an. So erhöhte sich der Materialaufwand um 3,9% von 10,8 Mio. Euro auf 11,2 Mio. Euro, der Personalaufwand stieg um 4,4% von 65,5 Mio. Euro auf 68,3 Mio. Euro. Damit blieben diese beiden wesentlichen Aufwandspositionen unter der Steigerungsrate des Umsatzes. Die Abschreibungen des Unternehmens stiegen leicht von 4,6 Mio. Euro auf 5,0 Mio. Euro. Die Mieten inklusive Nebenkosten erhöhten sich hingegen deutlich um 5,5% von 21,7 Mio. Euro auf 22,9 Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben konstant bei rund 11,0 Mio. Euro.

Bei den Ertragskennzahlen ergibt sich ein Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 11,0 Mio. Euro und damit – trotz des wegfallenden Einmaleffektes in Höhe von 0,8 Mio. Euro – eine Steigerung um 3,6% nach 10,6 Mio. Euro im Vorjahr. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) beträgt 6,1 Mio. Euro nach 6,1 Mio. Euro in 2006. Das Finanzergebnis, inklusive der Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens, wurde weiter von rund -0,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2006 auf -0,7 Mio. Euro im abgelaufenen Jahr verbessert.

Daraus ergibt sich ein Vorsteuerergebnis für den Konzern nach IFRS von 5,4 Mio. Euro gegenüber einem Vorjahreswert von 5,3 Mio. Euro. Der Steueraufwand reduzierte sich deutlich von rund 2,4 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2007. Änderungen der Steuersätze bei Körperschaft- und Gewerbesteuer, die ab 2008 gelten, führten bereits in 2007 zu einer Ermäßigung der latenten Steuern nach IFRS. Ferner wirkten sich Steuererstattungen für Vorjahre und eine Erweiterung des steuerlichen Verlustabzugs günstig auf die Steuerquote 2007 aus. Der durchschnittliche Ertragsteuersatz errechnet sich durch diese Sondereinflüsse mit 18,2% vom Konzernjahresüberschuss. Aufgrund der gewerbesteuerlich geänderten Behandlung von mobilen und immobilien Vermögenswerten sowie Zinszahlungen ab dem kommenden Geschäftsjahr geht die Essanelle Hair Group 2009 wieder von einem Steuersatz auf dem Niveau von 2006 aus. Nach IFRS ergibt sich damit für 2007 ein um 54,9% gesteigener Konzernjahresüberschuss von 4,6 Mio. Euro nach 2,9 Mio. Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2006. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie steigt damit von 0,66 Euro auf 1,01 Euro.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Cashflow-Rechnung der Essanelle Hair Group ist im Geschäftsjahr 2007 weiterhin geprägt von einem starken operativen Cashflow und anhaltend hoher Investitionstätigkeit. Aus der laufenden Geschäftstätigkeit flossen dem Unternehmen 2007 Zahlungsmittel in Höhe von 9,6 Mio. Euro nach 9,5 Mio. Euro im Vorjahr zu. Nach Abzug gezahlter Zinsen und Ertragsteuern ergibt sich daraus wie im Vorjahr ein Nettomittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit von 8,3 Mio. Euro. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist gekennzeichnet durch einen hohen Abfluss aus dem Erwerb von Sachanlagen, der 2007 rund 5,1 Mio. Euro betrug. Hierunter fallen vor allem Investitionen in neue Salons sowie in bereits bestehende Salons. Der Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 5,1 Mio. Euro nach 4,6 Mio. Euro in 2006. Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt sich der auch 2007 fortgesetzte Abbau von Verbindlichkeiten. Den Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden in Höhe von 1,2 Mio. Euro stehen Rückzahlungen von Finanzschulden in Höhe von 3,7 Mio. Euro gegenüber. Damit ergibt sich insgesamt ein Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von rd. 2,5 Mio. Euro nahezu auf dem Vorjahresniveau.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 nahmen die Zahlungsmittel damit um 0,8 Mio. Euro zu, der Zahlungsmittelbestand erhöhte sich insgesamt auf 6,1 Mio. Euro gegenüber einem Wert von 5,3 Mio. Euro zum Ende des Vorjahres.

Die Konzernbilanz der Essanelle Hair Group AG weist zum 31.12.2007 eine Eigenkapitalquote von 53,0% nach 46,0% zum Ende des Geschäftsjahres 2006 aus. Dabei nahm das Eigenkapital vor allem durch die Einstellung des Jahresüberschusses in die Gewinnrücklagen von 24,4 Mio. Euro auf 29,2 Mio. Euro zu. Die Schulden des Unternehmens konnten sowohl im kurzfristigen wie auch im langfristigen Bereich weiter von insgesamt 28,6 Mio. Euro auf 25,9 Mio. Euro reduziert werden. Davon betragen die langfristigen Schulden 11,3 Mio. Euro nach 13,0 Mio. Euro im Vorjahr, die kurzfristigen Schulden gingen von 15,6 Mio. Euro zum 31.12.2006 auf 14,7 Mio. Euro zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres zurück. Auf der Aktivseite der Bilanz weisen die langfristigen Vermögenswerte eine leichte Erhöhung von 41,0 auf 41,3 Mio. Euro auf, wobei die Investitionen die planmäßigen Abschreibungen leicht übertroffen haben. Bei den kurzfristigen Vermögenswerten erhöhten sich die Vorräte leicht von 6,1 Mio. Euro auf 6,6 Mio. Euro zum 31.12.2007, die liquiden Mittel stiegen auf 6,1 Mio. Euro (5,3 Mio. Euro zum 31.12.2006). Die Bilanzsumme erhöhte sich auf 55,1 Mio. Euro nach 53,0 Mio. Euro im Vorjahr.

Die Investitionen in Sachanlagen erreichten einschließlich der in IFRS mitzuerfassenden Investitionen im Wege des Finanzierungsleasings 5,3 Mio. Euro nach 6,5 Mio. Euro in 2006. Dabei investierte das Unternehmen rund 3,6 Mio. Euro in die 48 neu eröffneten Salons. Mit 1,6 Mio. Euro wurden Renovierungen bestehender Salons finanziert und 0,1 Mio. Euro sonstige Investitionen.

DIE AKTIE

Die Aktie der Essanelle Hair Group notierte im Geschäftsjahr 2007 zwischen 7,56 Euro (12-Monatstief) und 10,55 Euro (Jahreshoch). Nach einem Eröffnungskurs von 8,28 Euro im Januar 2007 schloss die Aktie zum Ende des Jahres bei 9,75 Euro. Im Laufe des Geschäftsjahres erreichte die Aktie zu Beginn des vierten Quartals ihr Allzeithoch mit einem Kurs von 10,55 Euro. Die Performance lag 2007 damit bei guten 17,8%. Die rund 4,6 Mio. Aktienanteile bedeuteten zum Jahresendkurs eine Marktkapitalisierung von 44,8 Mio. Euro.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2007 vermeldete die Ratio Asset Management LLP (London), dass sie die Schwelle von 10% überschritten hat und 11,61% der Stimmrechtsanteile bzw. 553.625 der Stimmrechte hält. Darüber hinaus teilte die Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG im Dezember 2007 mit, dass ihre Anteile die 5-, 10- und 30%-Schwelle überschritten haben und zu diesem Zeitpunkt bei 31,08% lagen. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben kündigte diese Gesellschaft ein Pflichtangebot an die Aktionäre der Essanelle Hair Group AG zu einem Kurs von 9,60 Euro an. Im Februar 2008 meldete die Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, dass ihr Anteil an den Aktien der Essanelle Hair Group AG nunmehr 89,76% beträgt.

RISIKOBERICHT

FRÜHERKENNUNG

Zur Früherkennung möglicher Risiken hat die Essanelle Hair Group ein Risikofrüherkennungssystem nach § 91 Abs. 2 AktG installiert. Dies erstreckt sich über alle Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften. Den gesetzlichen Vorschriften folgend werden in einem Handbuch Funktionsweise, Verantwortlichkeiten, Berichterstattung und mögliche Kontrollen definiert sowie die Weiterleitung der Informationen aus dem Risikofrüherkennungssystem bestimmt.

Darüber hinaus wurden dezentrale Risikobeauftragte festgelegt, denen die Überwachung der Umsetzung dieser Maßnahmen obliegt. Über eine regelmäßige Inventur werden Risiken innerhalb ihres Verantwortungsbereiches aufgezeigt und in Abständen von drei Monaten dem zentralen Risiko-Controller gemeldet. Dieser berichtet seinerseits, nach eingehender Prüfung der Risiken, dem Vorstand.

CONTROLLING AUF SALONEBENE

Die Essanelle Hair Group verfügt über ein komplexes Controllingsystem, das die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Salons detailliert überwacht. Ziel ist es, auf allen Verantwortungsebenen zeitnahe Analysen, Zielvorgaben und Maßnahmen zu ermöglichen und damit Fehlentwicklungen direkt entgegen zu steuern. Wöchentliche wie monatliche Soll-Ist-Vergleiche und Analysen werden erstellt und an den Vorstand weitergeleitet. In der derzeitigen Expansionsphase mit dem stetigen Ausbau des Salonnetzes misst das Management einer ständigen Überwachung und Bewertung der Entwicklung der Salons eine besonders hohe Bedeutung bei.

MARKTRISIKO

Die Salons der Essanelle Hair Group sind überwiegend in Kauf- und Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Einkaufszentren angesiedelt. Daraus ergibt sich eine besondere Abhängigkeit vom jeweiligen Gesamtstandort sowie dessen Verbraucherstruktur und -verhalten. Das Unternehmen sieht die grundsätzliche Entscheidung für Lagen in entsprechenden Zentren mit einer hohen Kundenfrequenz als Vorteil. Trotzdem besteht generell ein Risiko, dass einzelne Kooperationspartner Filialen schließen und damit auch das Unternehmen einen Standort aufgeben muss.

Unabhängig von der Standortfrage besteht eine Korrelation zwischen der grundsätzlichen Entwicklung des Einzelhandels und der Entwicklung der Friseurdienstleistung. Nach allen Erfahrungen der Vergangenheit ist diese nur in abgeschwächter Form gegeben. Die lang anhaltende Zurückhaltung der Verbraucher, die seit 2001 zu verzeichnen ist, wirkt sich dementsprechend auch auf die Salons des Unternehmens aus. Die Essanelle Hair Group stellt dieser Entwicklung unter anderem passende Konzepte entgegen, wie beispielsweise HairExpress, das dem „Trend zum Sparen“ entgegenkommt.

Um einzelne Risiken oder Fehlentwicklungen zu erkennen, werden sämtliche verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und soweit notwendig Gegenmaßnahmen eingeleitet. So werden regelmäßig Salons geschlossen, bei denen der Vorstand mittelfristig keine Möglichkeit zur Rentabilitätsverbesserung sieht.

VERMIETUNG

Die Essanelle Hair Group hat langfristige Mietverträge mit einer Vielzahl von Partnern abgeschlossen. Wenn eine gewisse Anzahl von Mietverhältnissen mit demselben Partner besteht, ist es zum Teil nicht möglich, einzelne Salons zu schließen. Um diese auf ein Minimum zu reduzieren, sind die bestehenden Mietverhältnisse jedoch auf eine Vielzahl unterschiedlicher Vermieter verteilt. Die Langfristigkeit der Mietverträge schützt das Unternehmen darüber hinaus davor, besonders gute und gefragte Standorte zu verlieren. Die zum großen Teil langjährigen und guten Beziehungen zu den Vermietungspartnern bieten eine zusätzliche Sicherheit. Ein wesentliches Ziel ist es, in diesem Zusammenhang den eigenen Vermieter-Mix weitgehend zu optimieren.

LIEFERANTEN

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

PERSONAL

Die Friseurdienstleistung ist ein extrem personalintensives Geschäft. Eine funktionierende Beziehung zwischen Kunde und Mitarbeiter ist entscheidend für den Erfolg der Essanelle Hair Group. Aus diesem Grund schenkt das Unternehmen der Motivation und Weiterbildung seiner Mitarbeiter hohe Aufmerksamkeit. Darüber hinaus werden regelmäßig detaillierte Analysen über Produktivität, Fluktuation sowie Personalentwicklung erstellt und ausgewertet. Der Austausch zwischen dem Vorstand und den regionalen Vertriebsleitern sowie zwischen letzteren und den Mitarbeitern vor Ort schafft ein zusätzliches Kommunikations- und Informationssystem, um diesen wichtigen Faktor der Friseurdienstleistungsbranche zu überwachen.

Über die beschriebenen Risiken hinaus sehen wir derzeit keine besonderen Risiken für die künftige Entwicklung.

CHANCEN

Die Essanelle Hair Group sieht ihre Chancen weiterhin in der Fortsetzung der Wachstumsstrategie bei einer breiten Diversifizierung nach Salonkonzepten. Wir verweisen auf unsere Ausführungen zu Strategie und Konzepten auf Seite 29 des Geschäftsberichts.

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Gesamtbezüge des Vorstandes 2007 setzen sich wie folgt zusammen (in T €):

	Uwe Grimminger	Achim Mansen	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	270	195	465
Tantieme erfolgsabhängig	199	151	350
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	7	14	21
Abfindungsansprüche	621	0	621
Gesamt	1.097	360	1.457

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

Herr Uwe Grimminger hat Abfindungsansprüche wegen vorzeitiger Beendigung seines Dienstverhältnisses, wofür Essanelle Hair Group AG eine entsprechende Rückstellung gebildet hat.

Der beizulegende Zeitwert der angenommenen und noch nicht ausgeübten Aktienoptionen aus Tranche IV beträgt für Herrn Uwe Grimminger T Euro 0 (Vorjahr T Euro 63 für 19.838 Stück) und für Herrn Achim Mansen unverändert T Euro 42 für 13.225 Stück.

Herrn Achim Mansen wurde in 2004 ein Darlehen über 70 T Euro zu einem Zinssatz von 4,5% gewährt. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 3 Jahren und ist Quartalsweise zu tilgen. Im Geschäftsjahr wurden 9 T Euro und damit die komplette Restschuld getilgt.

Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen beträgt nach Verrechnung mit Aktivwerten aus Rückdeckungsversicherungen von 0,5 Mio. Euro per Saldo 0,2 Mio Euro. Dabei ergeben sich für Herrn Grimminger ab dem 60. Lebensjahr eine Pensionsleistung monatlich von 3.158,52 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung monatlich von 3.035,87 Euro sowie eine Witwenrente. Für Herrn Mansen ergeben sich eine Altersrente ab dem 65. Lebensjahr in Höhe von monatlich 3.628,00 Euro, eine Berufsunfähigkeitsleistung in Höhe von monatlich 2.540,00 Euro sowie eine Witwenrente. Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente. Eine Anpassung der laufenden Rente in Höhe von 2% bezogen auf die Vorjahresrente ist garantiert.

OFFENLEGUNG VON MÖGLICHEN ÜBERNAHMEHEMMNISSEN

Das Grundkapital der Essanelle Hair Group AG setzt sich zusammen aus 4.595.044 Stück Inhaberaktien mit einem Nennwert von 1 Euro. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 4.595.044 Euro und berücksichtigt damit 60.000 Stück Aktien, die sich im Besitz des Unternehmens befinden. Gemäß Satzung gewährt jede Aktie eine Stimme. Übertragungs- und Stimmrechtsbeschränkungen bestehen derzeit nicht. Ihre Rechte, insbesondere das Stimmrecht, nehmen die Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung in der Hauptversammlung wahr.

Im Dezember 2007 erfolgte durch den Gesamtstimmbesitz der Frisör Klier GmbH und der Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG von zusammen 31,08% den gesetzlichen Bestimmungen folgend die Ankündigung eines Pflichtangebots an die Aktionäre der Essanelle Hair Group AG. Im Februar 2008 meldete die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, dass ihr Anteil an den Aktien der Essanelle Hair Group AG nunmehr 89,76% beträgt.

Sonderrechte, wie beispielsweise Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat, bestehen derzeit nicht.

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

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

NACHTRAGSBERICHT

Im Februar 2008 meldete die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, dass ihr Anteil an den Aktien der Essanelle Hair Group AG 89,76% beträgt.

Weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31.12.2007, welche die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Essanelle Hair Group wesentlich beeinflussen, sind nicht eingetreten.

AUSBLICK

Die Mehrheit der Fachleute geht für das Jahr 2008 insgesamt von einer Abschwächung der konjunkturellen Situation aus. Auslöser hierfür ist vor allem die Subprime-Krise in den USA, die nach Einschätzung vieler Experten mit einer deutlichen Eintrübung der amerikanischen Konjunktur einhergeht. Die Auswirkungen auf das Konsumklima und auf den Einzelhandel in Deutschland sind nicht genau zu prognostizieren, werden aber mittelfristig sicher zu spüren sein. Ob dies bereits 2008 der Fall sein wird, ist nicht abzusehen. Für Deutschland wird mit einem Wachstum von knapp unter 2% und damit einer leicht nachlassenden Dynamik gerechnet.

Die Essanelle Hair Group geht davon aus, auch bei einem schwierigeren Umfeld weiterhin wachsen und die eigenen Umsätze steigern zu können. Zielsetzung ist ein Umsatzplus von 5-10%, dies jedoch unter dem Vorbehalt einer Konsumneigung im Rahmen der beschriebenen Entwicklung. Das eigene Unternehmenswachstum wird die Essanelle Hair Group auch in den kommenden Jahren forcieren – vor allem durch die Fortsetzung der Wachstumsstrategie und damit die Eröffnung von rund 50 Salons pro Jahr, die Konzentration auf viel versprechende Zielgruppen und einen weiter zu steigenden Produktverkauf. Darüber hinaus wurde mit der Berufung zweier Vorstände für die Bereiche Vertrieb und Personal der Fokus auf diese beiden wesentlichen Erfolgsfaktoren der Essanelle Hair Group noch deutlicher ausgerichtet. Dabei sollen im laufenden Geschäftsjahr auch neue strategische Schwerpunkte gesetzt werden, um das Unternehmen sukzessive weiter zu entwickeln. Hierzu zählt die Revitalisierung der Marke essanelle Ihr Friseur und dabei eine noch deutlichere Abgrenzung dieser Kernmarke von anderen Konzepten des Unternehmens. Ziel ist es, die Umsätze dieser Marke bei einem Umsatzanteil von 50% stabil zu halten und damit absolut auch in diesem Konzept wieder zu wachsen. Darüber hinaus soll durch ein mehrstufiges Ausbildungsprogramm die Entwicklung von Nachwuchskräften forciert und die Mitarbeiterbindung weiter gestärkt werden. Schließlich soll das Vermietungsmanagement neu geordnet werden, um damit zusätzliche Chancen der Expansion zu nutzen.

Ziel bleibt es, parallel zu den Umsätzen auch die Rentabilität der Essanelle Hair Group zu steigern und damit ein überproportionales Ertragswachstum zu erzielen. Entsprechend sollen sich die Ertragskennzahlen in 2008 um über 10% verbessern. Damit ergibt sich bei einem Vorsteuerergebnis von 5,4 Mio. Euro in 2007 ein geplantes Ergebnis von mindestens 5,9 Mio. Euro für 2008. Trotz geplanter Ausschüttungen an die Aktionäre des Unternehmens für das Jahr 2007 soll die Eigenkapitalquote weiter auf einem hohen Niveau verbleiben.

Durch die mehrheitliche Übernahme der Essanelle Hair Group durch die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG und deren Tochtergesellschaft, die Frisör Klier GmbH, können sich im laufenden Geschäftsjahr weitere strategische Implikationen ergeben. Eine operative Zusammenlegung des Geschäfts beider Unternehmen hatte die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG in ihrem Übernahmeangebot ausgeschlossen.

Für die Geschäftsjahre ab 2009 plant die Essanelle Hair Group die Umsätze des Unternehmens weiterhin mit einer Rate von mindestens 5% zu steigern und dabei eine überproportionale Ertragsentwicklung zu realisieren.

Düsseldorf, den 19. März 2008

Vorstand



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

KONZERN-BILANZ (IFRS)

zum 31. Dezember 2007

AKTIVA

in €	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
VERMÖGENSWERTE			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	6	21.493.076,73	21.149.157,73
Geschäfts- oder Firmenwert	7	19.558.872,10	19.558.872,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	177.257,44	208.465,92
Sonstige Ausleihungen	9	88.877,88	72.940,72
		41.318.084,15	40.989.436,47
Kurzfristige Vermögenswerte			
Sonstige Ausleihungen	9	10.815,16	19.683,52
Vorräte	10	6.601.628,87	6.132.112,32
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11	214.077,60	105.320,13
Sonstige Vermögenswerte	12	920.612,76	423.001,77
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	6.077.784,93	5.321.163,33
		13.824.919,32	12.001.281,07
Summe Vermögenswerte		55.143.003,47	52.990.717,54

PASSIVA

in €	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
EIGENKAPITAL			
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zustehendes Kapital und Rücklagen			
Gezeichnetes Kapital	14	4.535.044,00	4.535.044,00
Kapitalrücklage	15	15.702.463,44	15.422.954,30
Gewinnrücklagen	16	8.979.264,34	4.413.771,29
		29.216.771,78	24.371.769,59
SCHULDEN			
Langfristige Schulden			
Finanzschulden	17	7.200.220,76	9.277.886,80
Latente Steuerverbindlichkeiten	18	3.157.000,00	2.880.000,00
Pensionsrückstellungen	19	160.076,00	179.977,00
Sonstige Rückstellungen	20	738.737,38	683.542,40
		11.256.034,14	13.021.406,20
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden	21	3.264.094,25	3.537.262,56
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	3.461.653,92	4.471.932,01
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	23	639.380,67	668.497,20
Sonstige Verbindlichkeiten	24	2.801.288,88	2.819.661,38
Sonstige Rückstellungen	25	4.503.779,83	4.100.188,60
		14.670.197,55	15.597.541,75
Summe Schulden		25.926.231,69	28.618.947,95
Summe Eigenkapital und Schulden		55.143.003,47	52.990.717,54

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2007 bis 31. Dezember 2007

in €	Anhang	2007	2006
Umsatzerlöse	26	123.082.504,57	117.508.845,62
Sonstige betriebliche Erträge	27	1.442.576,06	2.097.692,65
Materialaufwand	28	-11.239.798,12	-10.820.576,26
Personalaufwand	29	-68.347.659,53	-65.491.099,00
Abschreibungen	30	-4.970.219,80	-4.564.341,52
Mieten und Mietnebenkosten	31	-22.903.997,52	-21.708.418,43
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32	-11.011.574,85	-10.946.630,24
Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit		6.051.830,81	6.075.472,82
Finanzierungserträge	33	74.968,85	52.648,97
Finanzierungsaufwendungen	34	-731.998,00	-784.981,66
Verluste aus Finanzdarlehen		0,00	-41.160,55
Finanzergebnis		-657.029,15	-773.493,24
Gewinn vor Steuern		5.394.801,66	5.301.979,58
Steueraufwand	37	-829.308,61	-2.354.054,37
Konzernjahresüberschuss		4.565.493,05	2.947.925,21
Ergebnis je Aktie	38		
unverwässert		1,01	0,66
verwässert		0,94	0,62

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar 2007 bis 31. Dezember 2007

in T€	Anhang	2007	2006
1. CASHFLOW AUS DER LAUFENDEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	39		
Aus der laufenden Geschäftstätigkeit geflossene Zahlungsmittel		9.603	9.459
Gezahlte Zinsen		-646	-836
Gezahlte Ertragssteuern		-631	-274
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit		8.326	8.349
2. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Erwerb von Sachanlagen	6	-5.155	-5.734
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	39	31	725
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	7	-49	-395
Auszahlungen Ausleihungen	9	-14	-55
Rückzahlungen Ausleihungen	9	23	770
Darlehensrückzahlungen von nahestehenden Personen	42	9	23
Erhaltene Zinsen		72	34
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-5.083	-4.632
3. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Einzahlungen aus dem Mitarbeiteraktienoptionsprogramm	14,15	0	293
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	17	1.230	4.830
Rückzahlung von Finanzschulden	17	-3.716	-7.543
Nettomittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-2.486	-2.420
Netto-Zunahme an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		756	1.297
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresanfang	13	5.321	4.024
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Jahresende		6.078	5.321

VERÄNDERUNGSRECHNUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS (IFRS)

zum 31. Dezember 2007

	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Summe Eigenkapital
Stand am 01.01.2006		4.440.000,00	14.922.074,35	1.465.846,08	20.827.920,43
Konzernjahresergebnis	16			2.947.925,21	2.947.925,21
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	15		302.565,18		302.565,18
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I und II)	15	95.044,00	198.314,77		293.358,77
Stand am 31.12.2006		4.535.044,00	15.422.954,30	4.413.771,29	24.371.769,59
Stand am 01.01.2007		4.535.044,00	15.422.954,30	4.413.771,29	24.371.769,59
Konzernjahresergebnis	16			4.565.493,05	4.565.493,05
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiter- aktienoptionsprogrammen	15		279.509,14		279.509,14
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktien- optionen (Tranchen I und II)	15				0,00
Stand am 31.12.2007		4.535.044,00	15.702.463,44	8.979.264,34	29.216.771,78

KONZERN-ANHANG

zum 31. Dezember 2007

KONZERN-ANHANG zum 31. Dezember 2007

1 GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN

Der Essanelle Hair Group-Konzern, bestehend aus der Essanelle Hair Group AG als Muttergesellschaft (kurz: Essanelle) und der CFS Coiffure Franchising System GmbH (kurz: CFS GmbH) als alleiniger Tochtergesellschaft sowie der Essanelle Dienstleistungs GmbH (kurz: EDL GmbH) als Tochtergesellschaft der CFS, ist in Deutschland einer der führenden Anbieter von Friseurdienstleistungen. Darüber hinaus vertreibt Essanelle in ihren Frisiersalons sowie in speziellen Verkaufsshops friseurexklusive Artikel und betätigt sich als Franchisegeber für inhabergeführte Frisiersalons.

Der gesamte Salonbestand umfasst 635 Frisiersalons und Verkaufsshops nach 597 im Vorjahr.

Essanelle hat unterschiedliche Salonkonzepte entwickelt, die sich unter den Markennamen

- essanelle Ihr Friseur
- Super Cut
- HairExpress
- JT by essanelle
- TOP TEN
- Beauty Hair Shop

an unterschiedliche Kundengruppen richten. Das Stammkonzept „essanelle Ihr Friseur“ soll sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft aller Altersgruppen bedienen. Das Konzept „Super Cut“ ist auf jüngere Friseurbesucher, das Konzept „HairExpress“ auf preisbewusste und das Konzept „JT by essanelle“ auf luxurorientierte Kunden zugeschnitten. Die Frisiersalons von Essanelle befinden sich überwiegend in Kauf- und Warenhäusern sowie in Einkaufszentren. Unter dem Konzeptnamen „TOP TEN“ werden Friseurleistungen im 10-Euro-Segment überwiegend an freien Standorten angeboten.

Außerdem wurden, wie bereits im Vorjahr, Franchiseaktivitäten unter dem Markennamen „essanelle Ihr Friseur“ betrieben.

Unter dem Markenkonzept „essanelle Ihr Friseur“ sind 6 (Vorjahr 8) selbständige Frisiersalons als Franchiser angeschlossen.

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

Die Unternehmensplanung der Gesellschaft sieht die Steigerung des Marktanteils durch forcierte Erweiterung des Filialnetzes vor.

Bei der Muttergesellschaft, der Essanelle Hair Group AG, handelt es sich um eine Aktiengesellschaft, die am 4. Mai 2001 im Wege der formwechselnden Umwandlung aus der Essanelle GmbH hervorgegangen ist.

Die Essanelle Hair Group AG ist seit dem 22. Juni 2001 an der Frankfurter Börse notiert. Die Notierung erfolgte bis zum 20. Dezember 2002 im Qualitätssegment SMAX und bis zum 30. September 2005 im amtlichen Handel. Seitdem ist die Essanelle Hair Group AG im Prime Standard notiert. Die Essanelle Hair Group AG hat wie bisher ihren Sitz in Düsseldorf und ist unter der Nr. HRB 40749 in dem beim Amtsgericht Düsseldorf geführten Handelsregister eingetragen.

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 19. März 2008 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt.

MITGLIEDER DES VORSTANDES

Mitglieder des Vorstandes waren im Geschäftsjahr 2007 die Herren:

Uwe Grimminger, Kerpen, bis 31. Januar 2008	Vorsitzender bis 31. Januar 2008
Achim Mansen, Monheim	Vorsitzender ab 1. Februar 2008
Dieter Bonk, Neuss	ab 1. Februar 2008
Dirk Wiethölter, Hilden	ab 1. Februar 2008

Nebentätigkeiten der Vorstandsmitglieder:

Herr Uwe Grimminger	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg, (bis 31. Dezember 2007)
Herr Achim Mansen	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
Herr Dieter Bonk	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg
Herr Dirk Wiethölter	Verwaltungsrat Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg Alternierender Vorsitzender der Betriebskrankenkasse Essanelle, Augsburg

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Vertreter der Anteilseigner

	Beruf
Herr Joachim Dübner, Düsseldorf, (Vorsitzender und Mitglied bis 17. März 2008)	Geschäftsführer
Herr Fritz Kuhn, Seeheim	Unternehmensberater
Herr Hans-Joachim Oltersdorf, Rellingen	Geschäftsführer
Herr Werner Schneider, Köln	Diplom-Ökonom
Frau Hiltrud Seggewiß, Düsseldorf	Geschäftsführerin
Herr Jürgen Tröndle, Kelsterbach	Friseurunternehmer

Vertreter der Arbeitnehmer

	Beruf
Herr Peter-Michael Herold, Stuttgart, (stellv. Vorsitzender)	Gewerkschaftssekretär
Frau Silvia Altenberger, München, (ab 16. April 2007)	Vertriebsmanagerin
Herr Dieter Bonk, Neuss, (bis 3. Januar 2007)	Vertriebsdirektor
Herr Michael Eberhard, Gerlingen	Gewerkschaftssekretär
Frau Cornelia Glaß, Erlbach	Friseurmeisterin
Frau Ulrike Witt, Essen	Friseurin
Frau Barbara Wietusch, Stuttgart	Friseurmeisterin

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

Herr Michael Eberhard	Aufsichtsrat Stadtwerke Leipzig GmbH, Leipzig (Mitglied) Technische Werke Dresden GmbH, Dresden (Mitglied)
Herr Joachim Dübner	Aufsichtsrat Procon Multimedia AG, Hamburg (Mitglied) KROMI Logistik AG, Hamburg (Mitglied) IP5 Gesellschaft für Wissenswerte AG, Hamburg (Mitglied)
Herr Hans-Joachim Oltersdorf	Aufsichtsrat Fielmann AG, Hamburg (Mitglied) Beirat Parte GmbH, Köln (Vorsitzender)

2 ZUSAMMENFASSUNG WESENTLICHER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

2.1 ALLGEMEINES

Der Konzernabschluss ist in Euro und Cent genau aufgestellt.

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

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG einschließlich der Vorjahresangaben wird im Einklang mit den IFRS des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei werden alle bis zum 31. Dezember 2007 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen des IASB berücksichtigt. Ergänzend werden die nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Der Konzernabschluss der Essanelle Hair Group AG berücksichtigt insoweit alle relevanten und bis zum 31. Dezember 2007 verabschiedeten und verpflichtend anzuwendenden Bestimmungen der IFRS.

Die ergänzenden Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) finden Anwendung. Der Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2007 wurde ebenfalls entsprechend den Vorschriften des HGB aufgestellt.

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

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

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben eine Reihe von neuen bzw. überarbeiteten Standards und Interpretationen verabschiedet, die in 2007 verpflichtend anzuwenden sind:

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

Diese Änderung verpflichtet alle Unternehmen Informationen offen zu legen, die es dem Adressaten eines IFRS-Abschlusses ermöglichen zu beurteilen, welche Maßnahmen getroffen worden sind, um das Kapital des Konzerns zu steuern.

IFRS 7 - Angaben zu Finanzinstrumenten in den Notes (bislang in IAS 30 und 32 geregelt)

Dieser IFRS-Standard betrifft umfangreiche Anhangangaben im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten, die insbesondere das Ausmaß der Risiken und deren Entstehung sowie die Ziele, Richtlinien und Prozesse des entsprechenden Risikomanagementsystems sowie deren Bewertungsmethoden betreffen. Quantitative Angaben sollen bezüglich der Kredit-, Liquiditäts- und Marktrisiken erfolgen, wobei die Informationen auf jenen beruhen, die im Rahmen der internen Berichterstattung an den Vorstand zu Grunde gelegt werden.

- IFRIC 7 - Anwendung des Anpassungsansatzes unter IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationenländern
- IFRIC 8 - Anwendungsbereich von IFRS 2 (Klarstellungen zu bestimmten anteilsbasierten Vergütungen)
- IFRIC 9 - Neuurteilung eingebetteter Derivate
- IFRIC 10 - Interim Financial Reporting and Impairment (Regelungen zu Widersprüchen zwischen den Vorschriften des IAS 34 (Zwischenberichterstattung) und den Vorschriften zur Behandlung von Wertaufholungen des Geschäfts- oder Firmenwertes und bestimmten finanziellen Vermögenswerten, d. h. keine Wertaufholungen in Folgeabschlüssen, sowohl Jahres- als auch Zwischenabschlüssen).
- IFRIC 11, IFRS 2 - Group and Treasury Share Transactions (Behandlung aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen im Zusammenhang mit eigenen Aktien)
- IFRIC 7 - 10 haben keinen Einfluss auf den Konzernabschluss 2007 der Essanelle gehabt.

Noch nicht verpflichtend anzuwendende International Financial Reporting Standards (IFRS) und Interpretationen (IFRIC)

Das IASB hat eine Reihe von neuen bzw. überarbeiteten Standards veröffentlicht, die am oder nach dem 1. Januar 2008 verpflichtend anzuwenden sind. Die Anwendung dieser Standards setzt voraus, dass die zum jetzigen Zeitpunkt zum Teil noch ausstehende Anerkennung durch die Europäische Union (EU) erfolgt. Im Einzelnen handelt es sich dabei um folgende Standards:

- IFRS 8 „Segmentberichterstattung“ - Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, (Anerkennung durch EU erfolgt, keine Relevanz für Essanelle)
- Änderung zu IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ - Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen (Anerkennung durch EU steht noch aus, keine Relevanz für Essanelle)
- Änderung zu IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ - Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen (Anerkennung durch EU steht noch aus, voraussichtlich relevant für Essanelle hinsichtlich der Änderungen in der Darstellung der einzelnen Abschlussbestandteile)

Darüber hinaus hat das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) folgende Interpretationen veröffentlicht:

- IFRIC 11, IFRS 2 - Group and Treasury Share Transactions (Behandlung aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen im Zusammenhang mit eigenen Aktien – Anwendung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen, Anerkennung durch die EU erfolgt, ohne Relevanz für Essanelle)
- IFRIC 12 - Dienstleistungskonzessionen (Anwendung ab 1.1.2008, Anerkennung durch EU steht noch aus, ohne Relevanz für Essanelle)
- IFRIC 13 - Kundentreueprogramme (Anwendung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1.1.2008 beginnen, Anerkennung durch EU steht noch aus)

Diese Interpretation regelt die Darstellung der Umsatzerlöse und damit im Zusammenhang stehender Aufwendungen aus Verpflichtungen, die aus Kundenbindungsprogrammen (z.B. Prämien-, Bonus- bzw. Treueprogrammen) resultieren. Mit Anwendung des IFRIC 13 ist der Umsatz nach der „deferred revenue“ Methode zum beizulegenden Zeitwert abzugrenzen. Die Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Essanelle sind zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abzuschätzen.

- IFRIC 14 - „IAS 19 - Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung“ (Anwendung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, Anerkennung durch EU steht noch aus, keine Relevanz für Essanelle)

In 2008 hat das IASB noch die folgenden Standards bzw. Änderungen zu bestehenden Standards veröffentlicht, derzeit steht eine Anerkennung durch die EU noch aus.

- Revised IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ (anwendbar ab 1.1.2010)
- Änderung zu IAS 27 „Konzern- und separate Abschlüsse nach IFRS“ (anwendbar ab 1.1.2010)
- Änderung zu IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ (anwendbar ab 1.1.2009)
- Überarbeitung des IAS 32 „Financial Instruments: Presentation“ und Änderung zu IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ mit dem Titel „Puttable Financial Instruments and Obligations arising on Liquidation“.

Der neue IFRS 3 enthält Regelungen zum Anwendungsbereich, zu den Kaufpreisbestandteilen, zur Behandlung des Geschäfts- oder Firmenwerts und der Minderheitenanteile sowie zum Umfang der anzusetzenden Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses.

Die Änderung des IAS 27 verlangt die Anwendung des „economic entity approach“ bei Anteilerwerben- oder verkäufen nach Erlangung oder unter Beibehaltung der Beherrschungsmöglichkeit.

Die neue Fassung des IFRS 2 beinhaltet Klarstellungen zu den Ausübungsbedingungen im Rahmen aktienbasierter Vergütungsvereinbarungen und zur Bewertung von gewährten Eigenkapitalinstrumenten.

Die Neufassung des IAS 32 konkretisiert die Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital. Die Änderungen sind verpflichtend anzuwenden für am oder nach dem 1.1.2009 beginnende Geschäftsjahre.

Eine Relevanz für Essanelle kann bezüglich dieser vier Standards derzeit noch nicht abgeschätzt werden.

Von der Möglichkeit, Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht. Eine frühere Anwendung dieser Standards und Interpretationen hätte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Essanelle.

2.2 KONZERNRECHNUNGSLEGUNG UND KONSOLIDIERUNGSKREIS

2.2.1 TOCHTERUNTERNEHMEN

Tochterunternehmen, d. h. solche Unternehmen, bei denen die Essanelle Hair Group AG entweder direkt oder indirekt über mehr als die Hälfte der Stimmrechte verfügt oder anderweitig deren Finanz- und Geschäftspolitik bestimmen kann, werden in den Konsolidierungskreis einbezogen. Bei der Beurteilung, ob die Essanelle Hair Group AG ein anderes Unternehmen in diesem Sinne beherrschen kann, werden die Existenz und die Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die zum Bilanzstichtag ausgeübt oder umgewandelt werden könnten, berücksichtigt.

Tochterunternehmen werden erstmals ab dem Zeitpunkt, zu dem die Essanelle die Beherrschungsmöglichkeit über das erworbene Unternehmen erlangt, konsolidiert; sie werden bei Verlust der Beherrschungsmöglichkeit durch Essanelle entkonsolidiert.

Der Erwerb von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode bilanziert.

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

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

2.2.2 ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

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

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

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

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

2.2.3 KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis Essanelle gehören zum 31. Dezember 2007 folgende Gesellschaften:

Mutterunternehmen

Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf

Direkte Beteiligungen (100%)

CFS Coiffure Franchising System GmbH, Düsseldorf

Indirekte Beteiligungen (Tochterunternehmen der CFS)

Essanelle Dienstleistungs GmbH, Düsseldorf

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

Die im Vorjahr als assoziiertes Unternehmen bilanzierte Gesellschaft CFS-A Coiffure Franchising System GmbH, Wien/Österreich, ist aufgrund Veräußerung aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Ebenfalls ausgeschieden aus dem Konsolidierungskreis sind vier liquidierte ehemalige CFB Frisiersalon Betriebs-GmbHs, die als Tochterunternehmen zur CFS GmbH gehörten.

2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Fremdwährungstransaktionen fanden weder in 2007 noch in 2006 statt. Für den Fall, dass Fremdwährungstransaktionen stattfinden, werden diese mit den Wechselkursen zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Gewinne und Verluste, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zum Stichtagskurs von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden resultieren, werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2.4 SACHANLAGEN

Bei Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um Einrichtungsgegenstände in den Frisiersalons.

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

Der Konzern ist ausschließlich als Leasingnehmer aktiv, wobei sowohl Finanzierungsleasing als auch operatives Leasing betrieben wird.

Anlagevermögen, das geleast wurde und dessen wirtschaftliches Eigentum bei der jeweiligen Konzerngesellschaft liegt (Finance Lease), wird mit dem Barwert der Leasingraten bzw. einem niedrigeren Zeitwert gemäß IAS 17 aktiviert und entsprechend seiner Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Vertragslaufzeit abgeschrieben. Die entsprechenden Zahlungsverpflichtungen aus den Leasingraten werden als finanzielle Verbindlichkeiten passiviert. Der Tilgungsanteil der Leasingraten wird kontinuierlich gegen diese Finanzverbindlichkeiten verrechnet, während der Zinsanteil unter den Zinsaufwendungen erfasst wird.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Anteil der Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am Leasingobjekt verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben, werden als Operating Lease klassifiziert. Die Erfassung der entsprechenden Aufwendungen erfolgt in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die finanziellen Verpflichtungen aus diesem

Bereich, insbesondere aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Salons und Beauty Hair Shops, sind unter den mehrjährigen Verpflichtungen aus Mietverhältnissen dargestellt.

Rückbauverpflichtungen der Saloninfrastruktur werden zum Barwert angesetzt und über die Nutzungsdauer des Salons abgeschrieben. Gleichzeitig wird eine Rückstellung passiviert, die über die Nutzungsdauer aufgezinnt wird, bis der volle Rückstellungsbetrag erreicht ist.

Bei auslösenden Ereignissen (Triggering Event) wird bei den Sachanlagen geprüft, ob Hinweise für eine Wertminderung vorliegen. Soweit der für einen Vermögenswert erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen. Für diesen Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) werden Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene zusammengefasst, für die Cashflows separat identifiziert und zugeordnet werden können (Cash Generating Units, kurz CGU). Als niedrigste Ebene wird der einzelne Frisiersalon angesehen, da hieran wirtschaftlicher Erfolg bzw. Misserfolg grundsätzlich festmachbar ist.

Wenn der Grund für eine früher vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung entfallen ist, wird eine Zuschreibung bis höchstens zum Betrag der fortgeschriebenen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten vorgenommen.

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

Aufwendungen für Instandhaltung und Reparaturen werden aufwandswirksam erfasst.

2.5 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den beizulegenden Zeitwert der Anteile des Konzerns an den Nettovermögenswerten des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Es wird davon ausgegangen, dass diese Vermögenswerte grundsätzlich unbegrenzt nutzbar sind und somit keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen sind. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen. Auf der Grundlage dieses Werthaltigkeitstests werden gegebenenfalls außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf Cash Generating Units (Zahlungsmittel generierende Einheiten) verteilt.

Dabei wird grundsätzlich davon ausgegangen, dass die Gesamtheit aller Salons der Essanelle, mit Ausnahme der Salons aus dem Erwerb der Gruppe Tröndle, eine einheitliche CGU bilden und insgesamt zu betrachten sind.

Davon abweichend werden die Salons aus dem Erwerb der Gruppe Tröndle aufgrund ihres besonderen Friseurkonzepts und ihrer exponierten Größe jeweils einzeln als CGU definiert.

Erfolgte Wertberichtigungen zum Geschäfts- oder Firmenwert erfahren keine Wertaufholung.

2.6 ÜBRIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Übrige immaterielle Vermögenswerte werden mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert und grundsätzlich über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Zusätzlich wird auf Wertminderungsbedarf hin geprüft, wenn entsprechende Ereignisse bzw. Änderungen der Umstände anzeigen, dass der Buchwert ggf. nicht mehr erzielbar ist. Die Nutzungsdauer beträgt zwischen 3 und 5 Jahren.

2.7 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Finanzielle Vermögenswerte liegen vor in der Bewertungskategorie „Loans and Receivables“ und umfassen Ausleihungen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Forderungen (einschließlich der längerfristigen Ausleihungen) sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbar Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn der Konzern Geld, Güter oder Dienstleistungen direkt einem Schuldner bereitstellt. Forderungen zählen im Essanelle-Konzern zu den langfristigen Vermögenswerten und sind als Ausleihungen den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, soweit ihre Fälligkeit 12 Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt. Der Konzern verfolgt im Zusammenhang mit Forderungen und Ausleihungen keine Handelsabsichten.

Finanzielle Vermögenswerte werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. In der Folgebewertung erfolgt der Ansatz zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode und falls erforderlich unter Vornahme von Einzelabwertungen.

Eine Wertminderung auf Forderungen und Salondebitoren wird erfasst, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass Beträge nicht entsprechend den ursprünglich vereinbarten Bedingungen eingezogen werden können. Signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, insbesondere Zahlungsverzögerungen sind Anhaltspunkte für Wertberichtigungen. Der Wertberichtigungsbetrag deckt die Differenz ab zwischen dem fortgeschriebenen Buchwert der Forderung und der Summe der erwarteten Zahlungszuflüsse, abgezinst nach der Effektivzinsmethode.

2.8 VORRÄTE

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt, wobei die Anschaffungskosten nach der First-in First-out-Methode (FiFo) ermittelt werden. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsverlauf erzielbare Verkaufserlös abzüglich der notwendigen variablen Veräußerungskosten.

2.9 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden anfänglich zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode sowie unter Abzug von Wertminderungen bewertet. Eine Wertminderung wird erfasst, wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass fällige Forderungsbeträge nicht vollständig realisiert werden können.

Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden teilweise unter Verwendung von Wertberichtigungskonten erfasst. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine Direktabschreibung erfasst wird, hängt davon ab, wie verlässlich die Risikosituation beurteilt werden kann.

2.10 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Sonstige Vermögenswerte umfassen neben Steuerforderungen und kurzfristigen Abrechnungsposten auch Anzahlungen auf Anlagen und Rechnungsabgrenzungsposten. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten.

Mit Ausnahme der geleisteten Anzahlungen auf Anlagen handelt es sich um nichtfinanzielle Vermögenswerte.

2.11 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betreffen Kassen- und Bankbestände, einschließlich der am Bilanzstichtag schwebenden Saloneinzahlungen (Salondebitoren). Die Bewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten.

2.12 ERTRAGSTEUERN

Tatsächliche Ertragsteuern der laufenden Periode sind mit dem Betrag der erwarteten Zahlung bzw. Erstattung angesetzt.

2.13 LATENTE STEUERN

Latente Steuern werden unter Verwendung der Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) für alle temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Vermögenswerte/Verbindlichkeiten und ihren Buchwerten im IFRS-Abschluss angesetzt. Wenn jedoch im Rahmen einer Transaktion, die keinen Unternehmenszusammenschluss darstellt, eine latente Steuer aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit entsteht, die zum Zeitpunkt der Transaktion weder einen Effekt auf den bilanziellen noch auf den steuerlichen Gewinn oder Verlust hat, unterbleibt die Steuerabgrenzung. Auf alle realisierbaren steuerlichen Verlustvorräte werden aktive latente Steuern gebildet. Latente Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze (und Steuervorschriften) bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerforderung bzw. der Begleichung der latenten Steuerverbindlichkeit erwartet wird.

Latente Steuerforderungen werden in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuernder Gewinn verfügbar sein wird, gegen den die temporäre Differenz verwendet werden kann.

Latente Steuerverbindlichkeiten, die durch temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen entstehen, werden angesetzt, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen vom Konzern gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

2.14 EIGENKAPITAL

Das **gezeichnete Kapital** ist zum Nennwert der in Umlauf befindlichen Aktien angesetzt.

Die **Kapitalrücklage** enthält die bar eingezahlten Aufgelder aus verschiedenen Kapitalerhöhungen nach Abzug von direkt zurechenbaren Kosten der Ausgabe von neuen Aktien (Börseneinführungskosten) unter Berücksichtigung anteiliger latenter Steuern sowie die Rücklagen aus dem Wert der Dienste der Mitarbeiter von ausgegebenen Aktienoptionen zum beizulegenden Zeitwert. Ferner wird hierunter das Aufgeld für den Erwerb eigener Anteile als negativer Posten erfasst.

Unter den **Gewinnrücklagen** werden der Konzernergebnisvortrag und das Jahresergebnis ausgewiesen.

2.15 FINANZSCHULDEN

Finanzschulden betreffen vornehmlich die Finanzierung neu eröffneter Frisiersalons und umfassen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und Investitionsdarlehen von Lieferanten. Finanzschulden werden als kurzfristig klassifiziert, sofern nicht das unbedingte Recht besteht, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens 12 Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Finanzschulden werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, nach Abzug von Transaktionskosten, angesetzt. In den Folgeperioden werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet; jede Differenz zwischen dem Auszahlungsbetrag (nach Abzug von Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag wird anteilig unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Gesellschaft wendet die Effektivzinsmethode zur Berechnung der fortgeführten Anschaffungskosten der Finanzschulden und der Allokation von Zinserträgen und von Zinsaufwendungen auf die jeweiligen Perioden an. Effektivzinssatz ist derjenige Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit der Finanzschulden oder eine kürzere Periode, soweit zutreffend, exakt auf den Nettobuchwert der Finanzschulden abgezinst werden.

2.16 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Im Konzern existieren zwei Einzelzusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern, für die Rückdeckungsversicherungen abgeschlossen sind.

Die in der Bilanz angesetzte Rückstellung entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung (Defined benefit obligation, DBO) am Bilanzstichtag abzüglich dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens, angepasst um kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste. Die DBO wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Gutachter unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der DBO wird berechnet, indem die erwarteten Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von Industrieanleihen höchster Bonität abgezinst werden (Zinssatz 5,25%; Vorjahr 4,25%).

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

Das Planvermögen besteht aus dem Aktivwert einer Rückdeckungsversicherung.

2.17 AKTIENORIENTIERTE VERGÜTUNGEN

Der Konzern hat aktienbasierte Vergütungspläne aufgelegt, die durch die Ausgabe eigener Anteile und/oder einer bedingten Kapitalerhöhung beglichen werden sollen. Der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die Gewährung der Optionen wird als Aufwand erfasst. Bei der Bewertung werden Besonderheiten der unternehmensindividuellen Ausgestaltung bei Essanelle berücksichtigt. Der gesamte Aufwand, der über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit zu erfassen ist, ermittelt sich aus dem beizulegenden Zeitwert der gewährten Option, ohne Berücksichtigung nicht marktorientierter Ausübungshürden (z. B. Gewinn- und Umsatzwachstumsziele). Nicht marktorientierte Ausübungshürden werden in den Annahmen bezüglich der Anzahl der Optionen, die erwartungsgemäß ausübbar werden, berücksichtigt. An jedem Stichtag wird die Schätzung der Anzahl der Optionen, die erwartungsgemäß ausübbar werden, überprüft. Die Auswirkungen ggf. zu berücksichtigender Änderungen ursprünglicher Schätzungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung und durch eine entsprechende Anpassung im Eigenkapital über den verbleibenden Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit berücksichtigt. Die bei der Ausübung der Option erhaltenen Zahlungen werden nach Abzug direkt zurechenbarer Transaktionskosten dem gezeichneten Kapital (Nominalwert) und der Kapitalrücklage gutgeschrieben.

2.18 LEISTUNGEN AUS ANLASS DER BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden geleistet, wenn ein Mitarbeiter vor dem regulären Renteneintritt entlassen wird, oder wenn ein Mitarbeiter gegen eine Abfindungsleistung freiwillig aus dem Arbeitsverhältnis ausscheidet. Der Konzern erfasst Abfindungsleistungen, wenn er nachweislich verpflichtet ist, das

Arbeitsverhältnis von gegenwärtigen Mitarbeitern entsprechend eines detaillierten formalen Plans, der nicht rückgängig gemacht werden kann, zu beenden oder wenn er nachweislich Abfindungen bei freiwilliger Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Mitarbeiter zu leisten hat. Leistungen, die nach mehr als 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig werden, werden auf ihren Barwert abgezinst.

2.19 BONUSZAHLUNGEN UND TANTIEMEN

Für Bonuszahlungen und Tantiemen wird eine Rückstellung in den Fällen passiviert, in denen eine vertragliche Verpflichtung besteht oder sich aufgrund der Geschäftspraxis der Vergangenheit eine faktische Verpflichtung ergibt.

2.20 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Alle übrigen Rückstellungen berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen, deren Eintritt wahrscheinlich ist und die in der Höhe verlässlich ermittelt werden können. Die Rückstellungen werden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt und nicht mit positiven Erfolgsbeträgen saldiert.

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

2.21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode bewertet.

Sonstige Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer, Verbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung sowie Verbindlichkeiten aus Mietverträgen und werden zu Anschaffungskosten angesetzt.

Mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus Mietverträgen handelt es sich um nichtfinanzielle Verbindlichkeiten.

2.22 ERTRAGSREALISIERUNG/AUFWANDSABGRENZUNG

(a) Umsatzerlöse

Umsatzerlöse umfassen den erhaltenen beizulegenden Zeitwert für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen ohne Umsatzsteuer, Rabatte und Preisnachlässe. Die Umsatzerlöse werden in dem Zeitpunkt erfasst, in dem die Waren geliefert bzw. die Dienstleistungen erbracht wurden. Die Einzelhandelsverkäufe bzw. Dienstleistungen werden i. d. R. bar oder per EC-Karte/Kreditkarte abgewickelt.

- (b) Betriebliche Aufwendungen
Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Soweit Aufwendungen anfallen, die von bestimmten Bezugsgrößen abhängig sind (z. B. Umsatzmieten) oder für die bereits Vorauszahlungen geleistet wurden, erfolgt eine Abgrenzung dieser Beträge als Verbindlichkeit oder Rückstellung.
- (c) Finanzierungserträge und -aufwendungen
Finanzierungserträge und -aufwendungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode periodengerecht erfasst.

3 FINANZRISIKOMANAGEMENT

3.1 FINANZRISIKOFAKTOREN

Durch seine Geschäftstätigkeit ist der Konzern grundsätzlich verschiedenen finanziellen Risiken und anderen Sachrisiken ausgesetzt. Es ist Aufgabe des übergreifenden Risikomanagements des Konzerns, die finanziellen Risiken zu identifizieren, zu bewerten und in Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten (Salons) die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren.

- (a) Marktrisiko
Die generell vorhandenen Marktrisiken sind eng verbunden mit Standortrisiken der einzelnen Salons. Um Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen und abzustellen, werden die verfügbaren Daten der einzelnen Salons erfasst, analysiert und falls erforderlich Gegenmaßnahmen eingeleitet.
Ein wesentliches Fremdwährungsrisiko ist grundsätzlich nicht gegeben, da der Essanelle Konzern ausschließlich in Deutschland tätig ist.
- (b) Kreditrisiko
Kreditrisiken sind beim Eigengeschäft vom Grundsatz her nicht gegeben, da das Friseurgeschäft traditionell als Bargeschäft abgewickelt wird.
In Ausnahmefällen kann es jedoch aufgrund von Rückbelastungen im Zusammenhang mit nicht gedeckten Kreditkarten zu Stundungen und Zahlungsausfällen kommen.
Ein gewisses Risiko besteht darüber hinaus in Bezug auf Kreditvergaben an Franchiseunternehmen, die den Markennamen „essanelle Ihr Friseur“ nutzen. Diese Einzeltransaktionen werden jedoch sehr intensiv durch den Vorstand überwacht.
Für zweifelhafte Forderungen aus nicht gedeckten Zahlungen und Kreditvergaben werden entsprechende Einzelwertberichtigungen gebildet.
- (c) Liquiditätsrisiko
Ein Liquiditätsrisiko ist insofern nicht auszuschließen, als dass das Friseurgeschäft konjunkturellen, saisonalen und modischen Schwankungen unterliegt. Es ist Aufgabe des Konzernfinanzmanagements eine Finanzplanung aufzustellen, in der diese Einflüsse durch Bildung von Finanzreserven entsprechend berücksichtigt werden.

(d) Cashflow-Risiko und Fair Value-Zinsrisiko

Da der Konzern keine wesentlichen verzinslichen Vermögenswerte hält, sind der Konzerngewinn und der operative Cashflow weitestgehend unabhängig von Änderungen des Marktzinssatzes.

Das Zinsrisiko des Konzerns entsteht durch langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten des Konzerns, die zum Teil einer variablen und zum Teil einer festen Verzinsung unterliegen. Die Verbindlichkeiten mit variabler Verzinsung setzen den Konzern einem Cashflow-Zinsrisiko aus. Aus den festverzinslichen Verbindlichkeiten entsteht ein Fair Value Zinsrisiko. Der Konzern reagiert auf diese grundsätzlich gegebene Risikolage, indem er bei der Aufnahme langfristiger Kredite auf die Ausgewogenheit zwischen variabler und fester Verzinsung achtet.

Derivative Finanzinstrumente kommen nicht zur Anwendung.

(e) Sachrisiken

Als Betreiber von Frisiersalons in großer Zahl und an unterschiedlichen Standorten unterliegt Essanelle gewissen Sachrisiken wie Feuer, Einbruch/Diebstahl, Betriebsunterbrechung, Haftpflicht usw. Der Konzern hat sich dagegen grundsätzlich durch den Abschluss von Versicherungsverträgen abgesichert.

3.2 ERMITTLUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTES

Bei Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wird angenommen, dass der Nominalbetrag abzüglich Wertberichtigungen dem beizulegenden Zeitwert entspricht. Der im Anhang angegebene beizulegende Zeitwert finanzieller Verbindlichkeiten wird durch die Abzinsung der zukünftigen vertraglich vereinbarten Zahlungsströme mit dem gegenwärtigen Marktzinssatz, der dem Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente gewährt würde, ermittelt.

3.3 KAPITALMANAGEMENT

Aufgabe des Kapitalmanagements ist es, die finanziellen Handlungsspielräume, insbesondere die Zahlungsfähigkeit, jederzeit sicherzustellen. Die Grundlinien der Finanzpolitik werden vom Vorstand definiert und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen der Abteilung Treasury.

Als Kapital versteht der Konzern sowohl Eigenkapital als auch Finanzschulden unter Berücksichtigung der für das Unternehmen strategisch angestrebten Expansion in neue Salons.

Um die Expansion durchführen zu können, werden neue Salons sowohl aus den vorhandenen Zahlungsmitteln als auch durch Aufnahme von Fremdkapital finanziert.

Zur Sicherstellung der Liquidität des Unternehmens bedient sich das Unternehmen der kurz-, mittel- und langfristigen Finanzplanung.

Aufgabe der kurzfristigen Finanzierung ist die Sicherstellung der Liquidität im Tagesgeschäft, wobei saisonale Effekte des Friseurgeschäfts mitzubeachten sind. Dies wird durch eine tägliche, auf einen Monat hochgerechnete Liquiditätsplanung überwacht und Abweichungen im cash-flow (Soll-Ist-Vergleich) werden durch tägliche Verfügbarkeit und Bereitstellung von liquiden Mitteln ausgeglichen.

Die Verbesserung der kurzfristigen Liquidität 2007 zu 2006 wird am Verhältnis der kurzfristigen Vermögenswerte zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten deutlich. Lag das Verhältnis 2006 noch bei 0,77, verbesserte es sich auf 0,94 in 2007.

Die mittel- und langfristige Finanzplanung umfasst im Wesentlichen die Finanzierung der Salonexpansion. Zur Überwachung und Steuerung der Expansion werden die geplanten Investitionen den geplanten Einnahmen gegenübergestellt. Dies wird durch eine Jahresplanung und einen 4-Jahresplan überwacht, der vom Aufsichtsrat genehmigt wird.

Im längerfristigen Bereich erfolgt die Messung der Verbesserung des Kapitalmanagements anhand des Verhältnisses zwischen langfristigen Vermögenswerten und Eigenkapital. Lag das Verhältnis 2006 noch bei 0,59, verbesserte es sich 2007 auf 0,71. Ein weiterer Indikator für die Verbesserung ist die Eigenkapitalquote. Sie stieg auf 53,0% in 2007 nach 46,0% in 2006.

4 KRITISCHE SCHÄTZUNGEN BEI DER BILANZIERUNG UND BEWERTUNG

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

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

(a) Geschätzte Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern untersucht anlassbezogen, mindestens jedoch einmal jährlich im Einklang mit den grundsätzlich festgelegten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, ob eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts vorliegt (Impairmenttest). Dabei wird der erzielbare Ertrag der zu Grunde gelegten Cash Generating Unit, der durch Berechnung des Nutzungswertes ermittelt wurde, in Beziehung gesetzt zu deren Aktivvermögen. Liegt die Summe der erwarteten und abgezinsten Zahlungsströme unter dem Aktivwert des Investments, werden Abwertungen vorgenommen, wobei der anteilige Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts an die gesunkenen Ertragsaussichten angepasst wird. Der Berechnung des Nutzungswertes müssen Annahmen zugrunde gelegt werden (Erläuterung unter 7). Würden die erwarteten prognostizierten Cashflows oder der erwartete Abzinsungssatz, der bei der Berechnung der Cashflows zugrunde gelegt wird, um 10% über/unter den Schätzungen des Managements liegen, ergäben sich keine wesentlichen Veränderungen zum bestehenden Ergebnis des Impairmenttest.

(b) Rückstellung für Kundenabonnements und Kundengutscheine

Der Konzern verkauft Abonnements und Gutscheine für Friseurdienstleistungen, bei denen zwar eine Zahlung vereinnahmt, aber eine Leistung noch nicht erbracht wurde. Mangels Einzelerfassung der noch ausstehenden Verpflichtungen muss der Umfang zum Bilanzstichtag geschätzt werden. Im Zusammenhang mit den Kundenabonnements erfolgt die Schätzung auf Basis der Monate Oktober bis Dezember mit unterschiedlicher Gewich-

- tung (Oktober 1/3, November 2/3 und Dezember 3/3), wobei eine Berücksichtigung nur dann erfolgt, wenn die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen. Bei den Gutscheinen fließen die Verkaufszahlen der Monate Oktober bis Dezember in die Rückstellung ein, sofern die Verkäufe oberhalb der Einlösungen lagen.
- Läge die tatsächliche Inanspruchnahme um 10% über/unter dem geschätzten Wert, so würde sich die Rückstellung um einen Betrag von T€ 93 (Vorjahr T€ 88) verändern.
- (c) Geschätzte Wertminderung von Saloneinrichtungen
- Evtl. sich ergebende Wertminderungen bei Sachanlagen aufgrund ungünstiger Ertragsentwicklung in einzelnen Salons werden unter Berücksichtigung von Reorganisations- und Schließungsmaßnahmen ebenfalls im Rahmen von Werthaltigkeitstests ermittelt. Die dabei zu Grunde gelegten Ertrags- und Aufwandsvorstellungen beruhen weitgehend auf Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung, sowohl in regionaler als auch in gesamtwirtschaftlicher Beziehung.
- (d) Schätzungen im Bereich der Abnahmeverpflichtungen aus Lieferverträgen
- Aufgrund eines Rahmenvertrags mit einem Lieferanten hat sich Essanelle bis zum 30. Juni 2010 verpflichtet, bestimmte prozentuale Anteile ihres jährlichen Einkaufsvolumens an Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnissen, Saloneinrichtungen und technischen Großgeräten bei ihm zu beziehen. Der Konzern hat ausgehend von seiner erwarteten Einkaufsentwicklung, auf der Basis von rd. 60 Saloneröffnungen pro Jahr, im Wege der Schätzung diese Abnahmeverpflichtungen gegenüber dem Lieferanten auf € 31,2 Mio beziffert.

In den Bereichen Saloneinrichtung und technische Großgeräte hat Essanelle das vertraglich fixierte Abnahmeziel per 31. Dezember 2007 nicht erreicht. Dies bleibt jedoch nach den uns vom Vorstand erteilten Auskünften hinsichtlich einer ursprünglich festgelegten Pönale ohne Folgen, da diese im Rahmen der Ende 2007 begonnenen Neuverhandlungen mit dem betreffenden Lieferanten nachträglich ausgeschlossen worden ist. Mit Schreiben vom 18. Februar 2008 teilte der Lieferant dies der Essanelle nochmals schriftlich mit.

5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

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

6 SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Aktivierte Leasingverträge	Gesamt
Zum 1. Januar 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	39.271.556,93	8.936.725,11	48.208.282,04
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-150.451,20	0,00	-150.451,20
Kumulierte Abschreibungen	-22.533.570,40	-5.721.062,18	-28.254.632,58
Buchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	16.587.535,33	3.215.662,93	19.803.198,26
Zugänge	5.734.374,14	823.072,03	6.557.446,17
Abgänge	-1.556.971,29	0,00	-1.556.971,29
Zugänge Abschreibungen	-3.615.529,43	-871.935,98	-4.487.465,41
Abgänge Abschreibungen	832.950,00	0,00	832.950,00
Endbuchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	43.448.959,78	9.759.797,14	53.208.756,92
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-150.451,20	0,00	-150.451,20
Kumulierte Abschreibungen	-25.316.149,83	-6.592.998,16	-31.909.147,99
Buchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73
Geschäftsjahr 2007			
Eröffnungsbuchwert netto	17.982.358,75	3.166.798,98	21.149.157,73
Zugänge	5.154.928,21	135.627,35	5.290.555,56
Abgänge	-226.801,37	0,00	-226.801,37
Zugänge Abschreibungen	-4.047.595,96	-813.648,42	-4.861.244,38
Abgänge Abschreibungen	170.350,51	0,00	170.350,51
Zugänge Wertminderungen gem. IAS 36	-28.941,32	0,00	-28.941,32
Endbuchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73
Zum 31. Dezember 2007			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	48.377.086,62	9.895.424,49	58.272.511,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-179.392,52	0,00	-179.392,52
Kumulierte Abschreibungen	-29.193.395,28	-7.406.646,58	-36.600.041,86
Buchwert netto	19.004.298,82	2.488.777,91	21.493.076,73

Investitionen in Sachanlagen von T€ 5.290 (Vorjahr T€ 6.557) betreffen überwiegend Saloneinrichtungen in neu eröffneten Salons und Renovierungen in bestehenden Salons. Die Anlagenabgänge in 2007 mit einem Nettobuchwert von T€ 57 betreffen hauptsächlich Salonschließungen. Der Vorjahresbetrag von T€ 724 betraf Anlagenabgänge aufgrund von Sale-and-lease-back Geschäften mit T€ 512 und Salonschließungen und andere Abgänge mit T€ 212. Es wurden Erträge aus Anlagenabgängen von T€ 2 (Vorjahr T€ 71) und Verluste von T€ 28 (Vorjahr T€ 70) erzielt.

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

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden Leasingaufwendungen aus operativem Leasing für Kraftfahrzeuge in Höhe von T€ 235 (Vorjahr T€ 209) erfasst. Außerdem sind aus der Anmietung von Räumlichkeiten für Frisiersalons und Beauty Hair Shops Mietaufwendungen in Höhe von T€ 19.656 (Vorjahr T€ 18.585) enthalten.

Der Werthaltigkeitstest für Sachanlagen erfolgt differenziert nach einzelnen Salonstandorten auf der Grundlage der nachhaltig erwarteten Cashflows der einzelnen Salons nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf 10 Jahre, wie im Vorjahr mit einem Diskontierungszins von 10% vor Steuern. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt.

Aus dem Impairmenttest ergaben sich Wertminderungen auf das Sachanlagevermögen nach IAS 36 von T€ 28 (Vorjahr T€ 0).

7 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

in €	Geschäfts- oder Firmenwerte	Sonstige	Gesamt
Zum 01. Januar 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.614.880,72	775.176,39	20.390.057,11
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-570.208,87	-570.208,87
Buchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	204.967,52	19.448.839,62
Zugänge	315.000,00	80.471,56	395.471,56
Abgänge	0,00	-133.828,20	-133.828,20
Zugänge Abschreibungen	0,00	-76.876,11	-76.876,11
Abgänge Abschreibungen	0,00	133.731,15	133.731,15
Endbuchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	721.819,75	20.651.700,47
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-513.353,83	-513.353,83
Buchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02
Geschäftsjahr 2007			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	208.465,92	19.767.338,02
Zugänge	0,00	49.481,02	49.481,02
Abgänge	0,00	-1.787,48	-1.787,48
Zugänge Abschreibungen	0,00	-80.034,10	-80.034,10
Abgänge Abschreibungen	0,00	1.132,08	1.132,08
Endbuchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54
Zum 31. Dezember 2007			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.929.880,72	769.513,29	20.699.394,01
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	-371.008,62	0,00	-371.008,62
Kumulierte Abschreibungen	0,00	-592.255,85	-592.255,85
Buchwert netto	19.558.872,10	177.257,44	19.736.129,54

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

in €	Essanelle-Salons	Tröndle-Salons	Gesamt
Zum 01. Januar 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.243.872,10	371.008,62	19.614.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	19.243.872,10	0,00	19.243.872,10
Zugänge	315.000,00	0,00	315.000,00
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Geschäftsjahr 2007			
Eröffnungsbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Endbuchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10
Zum 31. Dezember 2007			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	19.558.872,10	371.008,62	19.929.880,72
Kumulierte Wertminderungen gem. IAS 36	0,00	-371.008,62	-371.008,62
Buchwert netto	19.558.872,10	0,00	19.558.872,10

Der Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt differenziert nach Gruppen von Salonerwerben, wobei jeder einzelne Tröndle-Salon eine Cash Generating Unit darstellt und die übrigen Essanelle-Frisiersalons in ihrer Gesamtheit eine weitere CGU bilden. Grundlage des Impairmenttests sind die erzielbaren Erträge dieser Cash Generating Units, die sich nach dem Nutzungswert berechnen. Grundlage hierfür sind die nachhaltig erwarteten Cashflows innerhalb der CGUs nach Abzug anteiliger Overheadkosten, Zinsen und Steuern. Die prognostizierten Cashflows basieren auf der vom Management verabschiedeten Salonergebnisplanung des Folgejahres. Es erfolgt eine Hochrechnung des zu Grunde gelegten Durchschnittswertes auf 10 Jahre, wie im Vorjahr mit einem Diskontierungszinssatz von 10% vor Steuern. Wachstumsraten werden nicht zu Grunde gelegt.

Der Hochrechnung liegt die Überlegung zu Grunde, dass nach Überwindung der Anlaufsituation (meist verbunden mit Anlaufverlusten) von 1 - 2 Jahren jeder Salon aufgrund seiner vorgegebenen Kapazität und Lage einen bestimmten Ergebnisbeitrag liefern wird. Darüber hinaus werden Sondereffekte des letzten Jahres eliminiert (z. B. bedingt durch Umbaumaßnahmen, Wechsel in der Salonleitung) und dann wird entschieden, ob sich diese bereits im nächsten Jahr auswirken oder erst ab dem übernächsten Jahr.

Der verwendete Diskontierungsfaktor liegt mit 10% (Vorjahr 10%) in der Höhe desjenigen Zinssatzes, der intern bei Es-sanelle für Investitionsentscheidungen als Mindestverzinsungsvorgabe verwendet wird und anschließend für die Performancemessung herangezogen wird. Dieser Zinssatz liegt bewusst erheblich über dem Kapitalmarktzins des Unternehmens (value in use), welcher in Form eines WACC (weighted average cost of capital) zu ermitteln ist. Da selbst unter Anwendung eines Zinssatzes von 10% keine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen war, wurde auf eine Kalkulation mittels des tatsächlichen WACC verzichtet. Der anzuwendende WACC liegt nachrichtlich bei 6,2% (Vorjahr 6,7%).

In 2007 haben sich aus dem Impairmenttest wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte ergeben.

8 NACH EQUITY-METHODE BEWERTETE FINANZANLAGEN

Es handelte sich im Vorjahr um eine 20%ige Beteiligung an der CFS-A Coiffure Franchising System GmbH, Wien/Österreich. Diese Beteiligung ist mit der Veräußerung des mod's hair Franchisegeschäfts zum 30.6.2006 zum Buchwert von € 1,00 abgegangen. Für den Verkauf der Beteiligung wurde ein anteiliger Kaufpreis von T€ 7 vereinnahmt.

in €	31.12.2007	31.12.2006
Stand 1. Januar = 31. Dezember		
Anschaffungs-/Herstellungskosten	0,00	1,00
zum 31. Dezember		
Anschaffungs-/Herstellungskosten	0,00	0,00
at Equity Ergebnis	0,00	-1,00
Buchwert netto	0,00	0,00

9 SONSTIGE AUSLEIHUNGEN

Sonstige Ausleihungen setzen sich wie folgt zusammen:

in €	Ausleihungen an mod's hair Franchisenehmer	Übrige Ausleihungen	Gesamt
Zum 1. Januar 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	1.594.424,60	99.902,73	1.694.327,33
Kumulierte Abschreibungen	-1.349.541,64	-8.301,89	-1.357.843,53
Buchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80
Geschäftsjahr 2006			
Eröffnungsbuchwert netto	244.882,96	91.600,84	336.483,80
Zugänge	3.196,06	52.238,68	55.434,74
Abgänge (Verkauf mod's hair)	-1.113.601,81	-36.891,43	-1.150.493,24
Zuschreibungen	534.384,57	0,00	534.384,57
Zugänge Abschreibungen	-14.955,73	-26.204,82	-41.160,55
Abgänge Abschreibungen (Verkauf mod's hair)	357.974,92	0,00	357.974,92
Endbuchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24
Zum 31. Dezember 2006			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	484.018,85	115.249,98	599.268,83
Kumulierte Abschreibungen	-472.137,88	-34.506,71	-506.644,59
Buchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24
Geschäftsjahr 2007			
Eröffnungsbuchwert netto	11.880,97	80.743,27	92.624,24
Zugänge	842,83	12.702,27	13.545,10
Abgänge	-12.723,80	-19.957,32	-32.681,12
Zuschreibungen	0,00	26.204,82	26.204,82
Endbuchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04
Zum 31. Dezember 2007			
Anschaffungs-/Herstellungskosten	472.137,88	107.994,93	580.132,81
Kumulierte Abschreibungen	-472.137,88	-8.301,89	-480.439,77
Buchwert netto	0,00	99.693,04	99.693,04

Ausleihungen an mod's hair Franchisenehmer sind in 2006 mit der Veräußerung des entsprechenden Geschäftes abgegangen (Nettobuchwert T€ 756) oder wurden durch Einzelabwertungen von T€ 472 vollständig wertberichtigt. Letztgenannte Darlehen stehen unter der Bedingung, dass der Konzern auf eine Rückzahlung verzichtet, wenn der ehemalige Franchisenehmer seinen Verpflichtungen aus der Erfüllung des Salonmietvertrages, nachkommt.

Übrige Ausleihungen betreffen insgesamt Darlehen an fünf verschiedene Personen, die planmäßig getilgt werden. Die Darlehen werden wie im Vorjahr mit Zinssätzen von 2,0% bis 4,5% verzinst. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind Zinserträge von T€ 3 (Vorjahr T€ 19) enthalten.

Unterteilt nach Fälligkeitskategorien setzt sich der Nettobuchwert der Ausleihungen wie folgt zusammen:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Noch nicht fällig	86.513,05	75.752,75
Überfällig und nicht wertgemindert	13.179,99	16.871,49
	99.693,04	92.624,24

Die Restlaufzeiten der sonstigen Ausleihungen ergeben sich aus folgenden Tabellen:

in €	31.12.2007			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	99.693,04	10.815,16	31.889,00	56.988,88

in €	31.12.2006			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Ausleihungen	92.624,24	19.683,52	23.688,39	49.252,33

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der Ausleihungen des Essanelle-Konzerns ersichtlich:

in €	31.12.2007			
	Summe	Cash-Flows 2008	Cash-Flows 2009 – 2012	Cash-Flows nach 2012
Ausleihungen	112.907,21	13.285,20	38.484,20	61.137,81

in €	31.12.2006			
	Summe	Cash-Flows 2007	Cash-Flows 2008 – 2011	Cash-Flows nach 2011
Ausleihungen	104.654,77	22.116,04	30.096,17	52.442,56

10 VORRÄTE

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Verkaufsware	4.431.011,18	4.128.821,05
Kabinettware	2.274.877,69	2.096.291,27
	6.705.888,87	6.225.112,32
Wertminderung	-104.260,00	-93.000,00
	6.601.628,87	6.132.112,32

Die Vorräte werden zu ihren Anschaffungskosten oder einem niedrigeren Nettoveräußerungswert angesetzt. Aufgrund des Risikos von Veralterung, Beschädigung und sinkenden Absatzpreisen werden Wertberichtigungen vorgenommen, deren Veränderung unter dem Materialaufwand erfasst wird.

Die Vorräte unterliegen keinen Verfügungsbeschränkungen.

11 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in €	31.12.2007	31.12.2006
Bruttoforderungen	463.081,82	476.296,32
abzüglich Einzelwertberichtigungen	-249.004,22	-370.976,19
	214.077,60	105.320,13

Unterteilt nach Fälligkeitskategorien setzt sich der Nettobuchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt zusammen:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Noch nicht fällig	0,00	0,00
Überfällig und nicht wertgemindert	209.995,13	89.035,04
Überfällig und wertberichtigt	4.082,47	16.285,09
	214.077,60	105.320,13

Die überfälligen und nicht wertgeminderten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in folgenden Zeitbändern überfällig:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Weniger als 30 Tage	121.070,39	41.109,99
Zwischen 30 und 60 Tagen	82.851,74	9.525,06
Zwischen 61 und 90 Tagen	1.981,31	3.298,53
Zwischen 91 und 180 Tagen	2.900,74	5.305,30
Zwischen 181 und 360 Tagen	1.116,95	5.053,73
Mehr als 360 Tage	74,00	24.742,43
	209.995,13	89.035,04

Sicherungen für die ausgewiesenen Forderungen liegen nicht vor.

Die Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen haben sich wie folgt entwickelt:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Stand Wertberichtigungen am 1.1.	370.976,19	820.560,87
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	24.584,05	75.115,24
Inanspruchnahme	-22.566,09	-322.764,51
Auflösungen	-123.989,93	-201.935,41
	249.004,22	370.976,19

In der folgenden Tabelle sind die Aufwendungen aus der Ausbuchung von Forderungen sowie die Erträge aus dem Eingang von abgeschriebenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dargestellt:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.781,50	0,00
Erträge aus Zahlungseingängen von abgeschriebenen Forderungen	16.452,92	15.186,50
	14.671,42	15.186,50

Die Forderungsverluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und die Erträge aus Zahlungseingängen von abgeschriebenen Forderungen in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

12 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in €	31.12.2007	31.12.2006
Anzahlungen auf Anlagenbestellungen	456.250,00	133.986,46
Rechnungsabgrenzungsposten	119.028,90	68.106,22
Forderungen aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung	37.289,27	33.333,07
Steuererstattungsansprüche	55.782,61	9.376,50
Übrige	252.261,98	178.199,52
	920.612,76	423.001,77

Es handelt sich um nicht finanzielle Vermögenswerte mit Ausnahme der Anzahlungen auf Anlagenbestellungen. Die Bewertung erfolgte zu Anschaffungskosten. Abzinsungen wurden wegen der Kurzfristigkeit der Ansprüche nicht vorgenommen.

13 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

in €	31.12.2007	31.12.2006
Guthaben bei Kreditinstituten	3.474.156,91	3.380.364,46
unterwegs befindliche Zahlungen von Essanelle-Frisiersalons (vor Gutschrift auf den Bankkonten)	1.673.467,41	1.089.673,55
Kassenbestände	930.160,61	851.125,32
	6.077.784,93	5.321.163,33

Der effektive Zinssatz für kurzfristige Bankeinlagen belief sich auf durchschnittlich 3,67% (Vorjahr 2,75%)
Die kurzfristigen Bankeinlagen werden mit variablen Marktzinssätzen verzinst.

14 GEZEICHNETES KAPITAL

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

in €	31.12.2007	31.12.2006
Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
Erwerb eigener Anteile	-60.000,00	-60.000,00
Stand 31.12.	4.535.044,00	4.535.044,00

Entwicklung:

in €	2007	2006
Stand 1.1.	4.535.044,00	4.440.000,00
Erlöse aus ausgegebenen Aktien im Rahmen des Mitarbeiteraktienoptionsprogramms (95.044 Stück)	0,00	95.044,00
Stand 31.12.	4.535.044,00	4.535.044,00

Auf Grund der Ermächtigung des Vorstands durch Beschluss der Aktionäre und Aktionärsvertreter auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Juni 2004 hat die Gesellschaft eigene Aktien erworben. Der Erwerb von 60.000 nennwertlosen Stückaktien, dies entspricht 1,31% des gezeichneten Kapitals, erfolgte in vier Transaktionen: 7.275 Stück zu einem Kurs von € 7,70 und 4.750 Stück zu einem Kurs von € 7,74 am 28. Oktober 2005, 19.600 Stück zu einem Kurs von € 7,70 am 07. November 2005 und 28.375 Stück zu einem Kurs von € 7,625 am 10. November 2005.

Grund für den Erwerb der Aktien ist die Bedienung des Mitarbeiteroptionsprogramms. Der Vorstand ist jedoch auch ermächtigt, die eigenen Anteile unter Zustimmung des Aufsichtsrats als Gegenleistung an Dritte im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen oder des Zusammenschlusses mit Unternehmen zu verwenden oder die Aktien einzuziehen.

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

(1) Bedingtes Kapital

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

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

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

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

In den Jahren 2004 bis 2006 gingen uns Mitteilungen nach WpHG a.F. von meldepflichtigen Aktionären zu. Im Folgenden geben wir die durch uns gem. § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG gemachten Veröffentlichungen der Mitteilungen wieder, die noch nicht durch aktuellere Mitteilungen ersetzt wurden und deren Inhalt nicht die Beendigung der Kapitalbeteiligung anzeigte. Zu den hier nicht mehr aufgeführten Mitteilungen/Veröffentlichungen verweisen wir auf unsere Anhänge aus den betreffenden Jahren.

Im Jahr 2004 ging uns folgende Mitteilung nach § 25 i.V.m. § 21 Abs. 1 und 1a WpHG a.F. von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung am 9. Dezember 2004 veröffentlicht wurde:

Die Stadtparkasse Köln hat uns mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, am 24. November 2004 die Schwelle von 5% unterschritten hat und nun 1,56% beträgt.

Im Jahr 2005 gingen uns Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG a.F. von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 25 Abs. 1 WpHG a.F. in der FAZ am 7. Mai 2005 veröffentlicht wurden:

Die Halder Holdings B.V. hat uns namens und in Vollmacht der INVESTMENTS IV-A Custodian B.V., der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V., der Halder INVESTMENTS IV-A C.V. sowie der Halder INVESTMENTS IV-B C.V., alle geschäftsansässig 2514 EA's-Grafenhage, Niederlande, mitgeteilt, dass

- (a) Der Anteil der Stimmrechte der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V. an der Essanelle Hair Group AG am 29. April 2005 die Schwellen von 10% und 5% unterschritten hat und seither 3,79% beträgt.
- (b) Der Anteil der Stimmrechte der INVESTMENTS IV-B CUSTODIAN B.V. an der Essanelle Hair Group AG am 29. April 2005 die Schwellen von 10% und 5% unterschritten hat und seither 0% beträgt.
- (c) Die unter (a) genannten, von der INVESTMENTS IV-A Custodian B.V. gehaltenen Aktien an der Essanelle Hair Group AG werden insgesamt für Rechnung der Halder INVESTMENTS IV-A C.V. gehalten. Die von der INVESTMENTS IV-A CUSTODIAN B.V. gehaltenen Aktien werden der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. über § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 WpHG a.F. zugerechnet, sodass der HALDER INVESTMENTS IV-A C.V. nach Unterschreiten der Schwellen von 10% und 5% per 29. April 2005 3,79% der Stimmrechte an der Essanelle Hair Group AG zustehen.

Im Jahr 2006 gingen uns Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG a.F. von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 25 Abs. 1 WpHG a.F. jeweils in der Börsenzeitung veröffentlicht wurden. Für die Mitteilung Nr. 1 am 25.11.2006 und am 30.11.2006 für die Mitteilung Nr. 2:

- (1) Die dit Deutscher Investment-Trust Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns mit Schreiben vom 22.11.2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 21.11.2006 die Schwelle von 5% unterschritten hat und nun 3,56% beträgt (das entspricht 160.000 Stimmrechten in Publikumsfonds).
- (2) Die IVI UMBRELLA FUND PLC, Dublin, Irland, hat uns mit Schreiben vom 28.11.2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 22.11.2006 die Schwelle von 5% überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 6,26% betrug. Die INTRINSIC VALUE INVESTORS (IVI) LLP, London, Großbritannien, hat uns mit Schreiben vom 28.11.2006 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 22.11.2006 die Schwelle von 5% überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 6,26% betrug. Hiervon sind ihr 6,26% der Stimmrechte nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG a.F. zuzurechnen.

Im Jahr 2007 gingen uns Mitteilungen nach § 21 Abs. 1, 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 und 6 WpHG von meldepflichtigen Aktionären zu, die unsererseits gemäß § 26 Abs. 1 WpHG im Internet unter www.DGAP.de veröffentlicht wurden. Für die Mitteilungen unter Nr. 1 am 12.02.2007, 15.02.2007, 06.03.2007, 26.04.2007 und 03.05.2007, für die Mitteilungen unter Nr. 2 am 15.02.2007 und 19.06.2007, für die Mitteilung Nr. 3 am 15.02.2007, für die Mitteilung Nr. 4 am 06.06.2007, für die Mitteilung Nr. 5 am 06.09.2007 und 25.09.2007, für die Mitteilung Nr. 6 am 29.11.2007 und für die Mitteilung Nr. 7 am 17.12.2007:

Mit Meldungen vom 12.02.2007, 26.02.2007 und 25.04.2007 wurden wir gemäß § 21 Abs. 1 WpHG darüber informiert, dass der Stimmrechtsanteil der Threadneedle Investment Funds ICVC, London/Großbritannien, am 08.02.2007 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und gemäß Meldung vom 25.04.2007 3,04% beträgt, was 138.748 Stimmrechten entspricht. Die Stimmrechte sind gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG der Threadneedle Investment Services Limited und der Threadneedle Asset Management Limited – beide mit Sitz in London/Großbritannien – sowie gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 sowie S. 2 und 3 WpHG der Threadneedle Asset Management Holding Limited, London/Großbritannien, und der Ameriprise Financial Inc., Minneapolis/USA, zuzurechnen.

Mit Meldung vom 26.04.2007 wurde uns mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil der zuvor genannten Gesellschaften am 04.04.2007 die Schwelle von 3% unterschritten hat und 2,934% beträgt, was 133.748 Stimmrechten entspricht.

Die Fortis Investment Management Belgium S.A., Brüssel/Belgien, informierte uns am 13.02.2007, dass ihr Stimmrechtsanteil am 07.02.2007 die Schwelle von 3% überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 3,33% betrug. Dies entspricht 150.000 von insgesamt 4.500.000 Stimmrechten.

Mit Meldung vom 18.06.2007 informierte uns die Fortis Investment Management S.A., Brüssel/Belgien, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 32 Abs. 2 und 3 InVG dass ihr Stimmrechtsanteil am 29.05.2007 die Schwelle von 5% überschritten hat und 5,69% beträgt, was 261.467 von insgesamt 4.595.044 Stimmrechten entspricht.

Die Deutsche Bank AG, Compliance, Frankfurt, informierte uns am 14.02.2007 im Namen und im Auftrag des FPM Funds SICAV, Luxemburg, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG, dass die vorgenannte Investmentgesellschaft am 09.02.2007 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr einen Stimmrechtsanteil von 1,67% hält, was 75.577 Stimmrechten entspricht.

Die Axxion S.A., Luxemburg-Munsbach, Luxemburg, hat uns mit Datum vom 05.06.2007 die Mitteilung gemäß § 21 Abs. 1 WpHG gemacht, dass ihr Stimmrechtsanteil die Schwelle von 10% unterschritten hat und bei 453.268 von 4.595.040 Stimmrechten 9,86% beträgt.

Mit Meldungen vom 06.09.2007 und 21.09.2007 wurde uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass die Ratio European Fund, Grand Cayman/Cayman Islands, am 05.09.2007 die Schwelle von 5% überschritten hat und 8,25% der Stimmrechtsanteile bzw. 378.874 Stimmrechte hält und dass die MAC Lochsong 19A Limited, Hamilton/Bermuda, am 05.09.2007 die Schwelle von 3% überschritten hat und 3,37% der Stimmrechtsanteile bzw. 154.751 der Stimmrechte hält. Ferner teilte uns die Ratio Asset Management LLP, London/Großbritannien, in diesen Meldungen mit, dass ihr die zuvor genannten Anteile gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen sind und sie am 05.09.2007 die Schwelle von 10% überschritten hat und 11,61% der Stimmrechtsanteile bzw. 533.625 Stimmrechte hält.

Gemäß Meldung vom 27.11.2007 wurde durch uns folgende Mitteilung veröffentlicht:

1. Die Saxonia Holding-Vewaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Heinenkamp 2, 38444 Wolfsburg hat uns am 27.11.2007 wie folgt informiert: wir teilen Ihnen mit, dass wir am 30. Oktober 2002 die Schwellen von 5 und 10% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten haben und an diesem Tag 744.863 Stimmrechte (16,55% des Grundkapitals) hielten. Sämtliche Stimmrechte waren uns nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von uns kontrollierten Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG (vormals Klier Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG) und Frisör Klier GmbH zuzurechnen. Ferner teilen wir Ihnen mit, dass wir 8. Dezember 2004 die Schwelle von 25% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten haben und an diesem Tag 1.161.198 Stimmrechte (25,80% des Grundkapitals) hielten. Sämtliche Stimmrechte waren uns nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von uns kontrollierten Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG (vormals Klier Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG) und Frisör Klier GmbH zuzurechnen.
2. Die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Heinenkamp 2, 38444 Wolfsburg hat uns am 27.11.2007 wie folgt informiert: wir teilen Ihnen mit, dass wir am 30. Oktober 2002 die Schwellen von 5 und 10% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten haben und an diesem Tag 744.863 Stimmrechte (16,55% des Grundkapitals) hielten. Sämtliche Stimmrechte waren uns nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von uns kontrollierte Frisör Klier GmbH zuzurechnen. Ferner teilen wir Ihnen mit, dass wir 8. Dezember 2004 die Schwelle von 25% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten haben und an diesem Tag 1.161.198 Stimmrechte (25,80% des Grundkapitals) hielten. Sämtliche Stimmrechte waren uns nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von uns kontrollierte Frisör Klier GmbH zuzurechnen.
3. Herr Hubertus Klier, Deutschland, hat uns am 27.11.2007 wie folgt informiert: ich teile Ihnen mit, dass ich am 30. Oktober 2002 die Schwellen von 5 und 10% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten habe und an diesem Tag 744.863 Stimmrechte (16,55% des Grundkapitals) hielt. Sämtliche Stimm-

rechte waren mir nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von mir kontrollierten Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG (vormals Klier Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG) und Frisör Klier GmbH zuzurechnen. Ferner teile ich Ihnen mit, dass ich am 8. Dezember 2004 die Schwelle von 25% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten habe und an diesem Tag 1.161.198 Stimmrechte (25,80% des Grundkapitals) hielt. Sämtliche Stimmrechte waren mir nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von mir kontrollierten Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG (vormals Klier Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG) und Frisör Klier GmbH zuzurechnen.

4. Joachim Klier, Deutschland, hat uns am 27.11.2007 wie folgt informiert: ich teile Ihnen mit, dass ich am 30. Oktober 2002 die Schwellen von 5 und 10% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten habe und an diesem Tag 744.863 Stimmrechte (16,55% des Grundkapitals) hielt. Sämtliche Stimmrechte waren mir nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von mir kontrollierten Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG (vormals Klier Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG) und Frisör Klier GmbH zuzurechnen. Ferner teile ich Ihnen mit, dass ich am 8. Dezember 2004 die Schwelle von 25% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG überschritten habe und an diesem Tag 1.161.198 Stimmrechte (25,80% des Grundkapitals) hielt. Sämtliche Stimmrechte waren mir nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von mir kontrollierten Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG (vormals Klier Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG) und Frisör Klier GmbH zuzurechnen.

Gemäß Meldung vom 14.12.2007 wurde durch uns folgende Mitteilung veröffentlicht:

1. Die Saxonía Holding-Vewaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Wolfsburg, Deutschland, hat uns am 14.12.2007 wie folgt informiert: wir teilen Ihnen mit, dass wir am 14. Dezember 2007 die Schwelle von 30% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten haben und an diesem Tag 1.428.053 Stimmrechte (= 31,08% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielten. Hiervon waren uns jeweils nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1.231.198 Stimmrechte (= 26,79% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von uns kontrollierte Frisör Klier GmbH und 196.855 Stimmrechte (= 4,28% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von uns kontrollierte Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG zuzurechnen.
2. Die Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg, Deutschland, hat uns am 14.12.2007 wie folgt informiert: wir teilen Ihnen mit, dass wir am 14. Dezember 2007 die Schwelle von 30% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten haben und an diesem Tag 1.428.053 Stimmrechte (= 31,08% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielten. Hiervon waren uns 1.231.198 Stimmrechte (= 26,79% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG über die von uns kontrollierte Frisör Klier GmbH zuzurechnen.
3. Herr Hubertus Klier, Deutschland, hat uns am 14.12.2007 wie folgt informiert: ich teile Ihnen mit, dass ich am 14. Dezember 2007 die Schwelle von 30% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten habe und an diesem Tag 1.428.053 Stimmrechte (= 31,08% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielt. Hiervon waren mir jeweils nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1.231.198 Stimmrechte (= 26,79% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Frisör Klier GmbH und 196.855 Stimmrechte (= 4,28% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG zuzurechnen.

4. Joachim Klier, Deutschland, hat uns am 14.12.2007 wie folgt informiert: ich teile Ihnen mit, dass ich am 14. Dezember 2007 die Schwelle von 30% der Stimmrechte an der ESSANELLE HAIR GROUP AG, Niederkasseler Lohweg 20, 40457 Düsseldorf, überschritten habe und an diesem Tag 1.428.053 Stimmrechte (= 31,08% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) hielt. Hiervon waren mir jeweils nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1.231.198 Stimmrechte (= 26,79% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Frisör Klier GmbH und 196.855 Stimmrechte (= 4,28% des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals) über die von mir kontrollierte Saxonía Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG zuzurechnen.

(3) Aktienoptionen

Auf der Grundlage des von der Hauptversammlung beschlossenen Aktienoptionsprogramms wurden in den Jahren 2003 bis 2006 in 4 Tranchen jeweils zum 29.9. Bezugsrechte an Mitarbeiter und den Vorstand ausgegeben. Diese Bezugsrechte sind zusammengefasst mit folgenden Bedingungen verbunden:

Underlying	Stückaktie der Essanelle Hair Group AG
Bezugsrecht	Recht zum Bezug einer Stückaktie der Essanelle Hair Group AG zum Ausübungspreis
Ausübungspreis	Durchschnitt der Schlusskurse der Essanelle-Aktie im XETRA-Handel an den ersten zehn Handelstagen des Monats, in dem die Bezugsrechte gewährt werden
Erfolgsziele	Für die Ausübung der Bezugsrechte gilt ein absolutes und ein relatives Erfolgsziel: <ul style="list-style-type: none"> – Der Börsenkurs der Stammaktie der Essanelle Hair Group AG muss im Zeitraum zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte um monatlich durchschnittlich mindestens 1% gestiegen sein (absolutes Erfolgsziel) – Der Börsenkurs der Stammaktie der Essanelle Hair Group AG muss im Zeitraum zwischen Ausgabe und Ausübung der Bezugsrechte prozentual gleich oder stärker gestiegen oder prozentual gleich oder geringer gefallen sein wie der SDAX-Index (relatives Erfolgsziel)
Wartezeit	Die Wartezeit beginnt mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet mit Beginn des ersten Ausübungszeitraums nach Ablauf von zwei Jahren nach Ausgabe der Bezugsrechte
Laufzeit	Die Laufzeit beginnt mit der Ausgabe der Bezugsrechte und endet mit Ablauf des sechsten Ausübungszeitraums nach Ablauf der Wartezeit
Ausübungszeiträume	Die Ausübungszeiträume beginnen jeweils mit dem Börsenhandelstag und enden mit dem zwanzigsten Börsenhandelstag nach der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung und nach der Veröffentlichung eines Quartalsberichts für das dritte Quartal des Geschäftsjahres

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

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

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

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 standen somit 239.620 Bezugsrechte aus.

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

In 2007 reduzierte sich dieser Bestand (Tranche IV) aufgrund des Ausscheidens von Berechtigten aus dem Unternehmen um 19.838 Stück.

In Tabellenform stellt sich der Stand der noch ausstehenden Optionen wie folgt dar:

	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Ausgegebene Optionen	613.679	134.198	87.898	229.500	162.083
Nicht angenommene Optionen	-286.436	-73.270	-47.278	-91.428	-74.460
Angenommene Optionen	327.243	60.928	40.620	138.072	87.623
Ausübung in 2006	-95.044	-58.563	-36.481	0	0
Verfall wegen Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-19.838	0	0	0	-19.838
Noch nicht ausgeübt	212.361	2.365	4.139	138.072	67.785
Verfallsdatum		25. Juli 2008	24. Juli 2009	23. Juli 2010	22. Juli 2011

Die Bezugsrechte wurden zum Grant Date mit einer Monte-Carlo-Simulation, welche das absolute und relative Erfolgsziel des Optionsplans berücksichtigt, bewertet. Folgende Parameter sind in die jeweilige Bewertung der Optionen eingeflossen:

	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Aktienkurs	2,55 €	4,00 €	7,44 €	7,63 €
Ausübungspreis	2,53 €	3,98 €	6,88 €	7,75 €
Volatilität Essanelle	70,92%	61,69%	57,73%	53,56%
Volatilität SDAX	12,26%	11,64%	10,89%	11,43%
Korrelation Essanelle/SDAX	0,3221	0,3083	0,3585	0,3779
Laufzeit	4,82 Jahre	4,82 Jahre	4,81 Jahre	4,81 Jahre
Risikoloser Zinssatz	3,26%	3,27%	2,69%	3,56%
Erwartete Dividende	0	0	0	0
Beizulegender Zeitwert zum Grant Date pro Stück	1,30	1,85	3,47	3,18
Beizulegender Zeitwert Gesamt	79.206,40	75.147,00	479.109,84	278.641,14

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

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

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

	Gesamt	Tranche I	Tranche II	Tranche III	Tranche IV
Gesamt-Rücklage nach					
24 Monaten (100%)	912.104,38	79.206,40	75.147,00	479.109,84	278.641,14
Stand der Rücklage					
am 31.12.2007	768.136,33	79.206,40	75.147,00	479.109,84	134.673,09

Die entsprechend zeitanteilig gebildete Rücklage hat sich wie folgt entwickelt:

in €	2007	2006
Stand 01.01.	488.627,19	186.062,01
Zugang lt. Aufbauplan	318.986,76	302.565,18
Abgang wegen Beendigung eines Arbeitsverhältnisses vor Unverfallbarkeit der Optionen (Tranche IV)	-39.477,62	0,00
Stand 31.12.	768.136,33	488.627,19

Von dem ausgewiesenen Zugang entfallen € 0 (Vorjahr € 0,00) auf die erste Tranche, € 0 (Vorjahr € 28.180,08) auf die zweite Tranche, € 179.666,19 (Vorjahr € 239.554,92) auf die dritte Tranche und € 139.320,57 (Vorjahr € 34.830,18) auf die vierte Tranche.

(4) Die Aktie

Darstellung und Entwicklung von Kurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien

in €	2007	2006
Jahreshöchstkurs	10,55	9,90
Jahrestiefstkurs	7,56	6,75
Jahresendkurs	9,75	8,20
Anzahl der Aktien in Stück	4.595.044	4.595.044
davon eigene Anteile	60.000	60.000

15 KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält die bar eingezahlten Aufgelder aus den verschiedenen Kapitalerhöhungen sowie die Verminderung um die Börseneinführungskosten. Der nicht auf das gezeichnete Kapital entfallende Betrag aus dem Erwerb eigener Aktien wurde von der Kapitalrücklage abgesetzt.

in €	2007	2006
Aufgelder aus Bareinzahlungen der ehemaligen GmbH-Gesellschafter aufgrund von Kapitalerhöhungen	5.892.650,58	5.892.650,58
Agio Börsengang	11.209.912,92	11.209.912,92
Börseneinführungskosten (nach Steuern)	-1.966.489,28	-1.966.489,28
	15.136.074,22	15.136.074,22
Erwerb eigener Anteile	-400.061,88	-400.061,88
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I+II)	198.314,77	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	488.627,19	186.062,01
Stand 1.1.	15.422.954,30	14.922.074,35
Kapitalerhöhung durch Einzahlungen im Rahmen von ausgeübten Aktienoptionen (Tranchen I+II)	0,00	198.314,77
Erwerb eigener Anteile	0,00	0,00
Wert der Dienste der Mitarbeiter aus Mitarbeiteraktienoptionsprogrammen	279.509,14	302.565,18
Stand 31.12.	15.702.463,44	15.422.954,30

16 GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen entwickelten sich wie folgt:

in €	2007	2006
Stand 01.01.	4.413.771,29	1.465.846,08
Konzernjahresüberschuss	4.565.493,05	2.947.925,21
Stand 31.12.	8.979.264,34	4.413.771,29

17 FINANZSCHULDEN

in €	31.12.2007			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.704.766,57	655.819,21	2.048.947,36	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.474.814,50	589.269,60	885.544,90	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.842.937,93	1.019.005,44	1.823.932,49	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	3.441.796,01	1.000.000,00	2.441.796,01	0,00
	10.464.315,01	3.264.094,25	7.200.220,76	0,00

in €	31.12.2006			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 1 Jahr bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.124.044,36	444.570,68	2.679.473,68	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.052.028,04	693.245,71	1.358.782,33	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.697.280,95	899.446,17	1.797.834,78	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	4.941.796,01	1.500.000,00	3.231.796,01	210.000,00
	12.815.149,36	3.537.262,56	9.067.886,80	210.000,00

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der Finanzschulden des Essanelle-Konzerns ersichtlich:

in €	31.12.2007			
	Summe	Cash-Flows 2008	Cash-Flows 2009 bis 2012	Cash-Flows nach 2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.040.150,31	791.701,09	2.248.449,22	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.601.236,55	666.940,44	934.296,11	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	3.056.754,22	1.081.433,03	1.975.321,19	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	3.814.167,66	1.177.126,92	2.637.040,74	0,00
	11.512.308,74	3.717.201,48	7.795.107,26	0,00

in €	31.12.2006			
	Summe	Cash-Flows 2007	Cash-Flows 2008 bis 2011	Cash-Flows nach 2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.576.677,60	593.503,34	2.771.810,01	211.364,25
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.282.216,41	806.338,94	1.475.877,47	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten	2.947.801,75	1.010.561,28	1.937.240,47	0,00
Sonstige Finanzdarlehen	5.457.759,85	1.709.922,16	3.747.837,69	0,00
	14.264.455,61	4.120.325,72	9.932.765,64	211.364,25

Die in den Cash-Flows enthaltenen Zinsen betreffen fixe und variable Anteile:

in €	31.12.2007			
	Zins-Summe	Zinsanteil im Cash-Flow 2008	Zinsanteil Cash-Flows 2009 bis 2012	Zinsanteil Cash-Flows nach 2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	82.894,74	37.302,63	45.592,11	0,00
Zins variabel	252.489,01	98.579,25	153.909,76	0,00
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	126.422,05	77.670,85	48.751,20	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	213.816,29	106.098,89	107.717,40	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins variabel	372.371,65	177.126,92	195.244,73	0,00
	1.047.993,74	496.778,54	551.215,20	0,00

in €	31.12.2006			
	Zins-Summe	Zinsanteil im Cash-Flow 2007	Zinsanteil Cash-Flows 2008 bis 2011	Zinsanteil Cash-Flows nach 2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Zins fix	131.250,00	48.355,26	82.894,74	0,00
Zins variabel	321.383,25	100.577,40	219.441,60	1.364,25
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Zins fix	230.188,37	113.093,24	117.095,13	0,00
Investitionsdarlehen von Lieferanten				
Zins fix	250.520,80	111.115,10	139.405,70	0,00
Sonstige Finanzdarlehen				
Zins variabel	515.963,85	209.922,16	306.041,69	0,00
	1.449.306,27	583.063,16	864.878,86	1.364,25

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in €	31.12.2007			
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor +1,25	1.915.292,89	445.292,89	1.470.000,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25 %	789.473,68	210.526,32	578.947,36
		2.704.766,57	655.819,21	2.048.947,36

in €	31.12.2006			
	Zinssatz	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig
HypoVereinsbank, Nürnberg	Euribor +1,25	2.118.794,36	228.794,36	1.890.000,00
Gladbacher Bank, Mönchengladbach	fest 5,25 %	1.005.250,00	215.776,32	789.473,68
		3.124.044,36	444.570,68	2.679.473,68

Um die Zahlungsfähigkeit des Essanelle-Konzerns jederzeit sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien vorgehalten.

Hierzu wurden Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen von € 11,0 Mio. abgeschlossen. Davon sind zum Bilanzstichtag € 8,3 Mio. nicht genutzt.

Kreditsicherheiten für Bankdarlehen wurden nicht gegeben.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Essanelle hat die Saloneinrichtung in den letzten Jahren teilweise im Wege des Finanzierungsleasings beschafft. Dies erfolgte sowohl im Rahmen von Sale and Lease back-Geschäften als auch im Wege eines direkten Leasings von Anlagegegenständen. Die aus dem Verkauf resultierenden Erträge bei Sale-and-Lease-back-Geschäften waren nicht wesentlich und wurden im vollen Umfang sofort als Ertrag erfasst. Die Leasingverträge werden entsprechend ihren Laufzeiten und Konditionen im Sachanlagevermögen aktiviert und in den Finanzschulden passiviert. Die planmäßigen Abschreibungen beruhen auf einer geschätzten Nutzungsdauer von drei bis zehn Jahren. Die Tilgung der Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Leasingverträge in Zeiträumen zwischen 4 bis 5 Jahren. Zum Bilanzstichtag ist geleaste Saloneinrichtung in Höhe von € 2.488.777,91 (Vorjahr € 3.166.798,98) vorhanden. Die Leasingverbindlichkeiten belaufen sich auf € 1.474.814,50 (Vorjahr € 2.052.028,04). Die Verbindlichkeiten bestehen gegenüber verschiedenen Leasinggesellschaften und werden zwischen 5% und 9% p.a. (Vorjahr zwischen 5% und 9%) verzinst.

in €	2007		2006	
	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag	Nominalbetrag	Diskontierter Betrag
Restlaufzeit bis 1 Jahr	666.940,44	589.269,60	806.338,94	693.245,71
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	934.296,10	885.544,90	1.475.877,46	1.358.782,33
Restlaufzeit über 5 Jahre	0,00	0,00	0,00	0,00
	1.601.236,54	1.474.814,50	2.282.216,40	2.052.028,04

Investitionsdarlehen von Lieferanten

Die Darlehen dienen der Finanzierung von Investitionen in neue Salons. Sie sind fällig in einem Zeitkorridor von 2 bis 6 Jahren. Als Sicherheit wurden die mit den Darlehen angeschafften Saloneinrichtungen mit einem verlängerten Eigentumsvorbehalt zu Gunsten des Darlehensgebers versehen. Die Zinssätze betragen für Finanzierungen, die in den Jahren 2000 bis 2005 abgeschlossen wurden 2,9% und für neue Finanzierungen ab 2006 3,5%.

Lieferantendarlehen

Es handelt sich um zwei Kredite bei einem Lieferanten, die innerhalb der nächsten sechs Jahre jeweils quartalsweise zurückzuzahlen sind. Die Verzinsung erfolgt mit dem 3-Monats-Euribor zuzüglich 0,5% bzw. 1,2%, wobei die Zinszahlungen zum Quartalsende erfolgen.

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

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten nach IAS 39

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert Gesamt	Überleitung zum Buchwert keine Finanz- instrumente	Wertansatz nach	
				IAS 39	IAS 17 I
31.12.2007					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	99.693,04	0,00	99.693,04	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	214.077,60	0,00	214.077,60	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	920.612,76	464.362,76	456.250,00	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	LaR	6.077.784,93	0,00	6.077.784,93	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	10.464.315,01	0,00	8.989.500,51	1.474.814,50
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	3.461.653,92	0,00	3.461.653,92	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.801.288,88	2.472.964,41	328.324,47	0,00
31.12.2006					
AKTIVA					
Sonstige Ausleihungen	LaR	92.624,24	0,00	92.624,24	0,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	105.320,13	0,00	105.320,13	0,00
Sonstige Vermögenswerte	LaR	423.001,77	289.015,31	133.986,46	0,00
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente	LaR	5.321.163,33	0,00	5.321.163,33	0,00
PASSIVA					
Finanzschulden	FLAC	12.815.149,36	0,00	10.763.121,32	2.052.028,04
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	4.471.932,01	0,00	4.471.932,01	0,00
Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	2.819.661,38	2.393.439,63	426.221,75	0,00

LaR = Loans and Receivables, FLAC = Financial Liabilities Measured at Amortised Costs (FLAC)

18 LATENTE STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE / STEUERVERBINDLICHKEITEN

Zusammensetzung:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Passive latente Steuer	3.323.000,00	3.497.000,00
Aktive latente Steuer auf Verlustvorträge		
Latente Körperschaftsteuer	-166.000,00	-617.000,00
	3.157.000,00	2.880.000,00

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

Latente Steuern in der Bilanz werden mit einem Steuersatz von 30% (14% Gewerbesteuer, zuzüglich 16% Körperschaftsteuer) gerechnet. Im Vorjahr betrug der Mischsteuersatz 38,65%, wobei für sich betrachtet 16,67% die Gewerbesteuer und 26,64% die Körperschaftsteuer betrafen. Aus der Anpassung der Steuersätze an die geänderte Gesetzgebung zum 31. Dezember 2007 resultiert insgesamt ein latenter Steuerertrag von T€ 850 der sich wie folgt zusammensetzt:

in €	2007	2006
Passive latente Steuer	960.000,00	0,00
Aktive latente Steuer auf Verlustvorträge		
Latente Körperschaftsteuer	-110.000,00	0,00
	850.000,00	0,00

Ein weiterer latenter Steuerertrag ergibt sich daraus, dass aufgrund der Steuererklärungen 2006 der Essanelle Hair Group AG eine Erhöhung des gewerbesteuerlichen Verlustvortrages um T€ 1.179 und des körperschaftsteuerlichen Verlustvortrages um T€ 1.167, im Wesentlichen aufgrund einer steuerlich wirksamen Forderungsabschreibung, zu verzeichnen ist. Bedingt dadurch erhöhte sich die aktive latente Gewerbesteuer zum 1.1.2007 um T€ 197 und die aktive latente Körperschaftsteuer um T€ 308.

Durch diese Entwicklung in Verbindung mit der Erhöhung der passiven latenten Steuer (aufgrund des sich nach IFRS -Bilanzierung ergebenden Mehrvermögens) und dem Verbrauch der aktivierten latenten Steuer infolge des positiven Jahresergebnisses des Essanelle-Konzerns entwickelte sich die latente Steuer insgesamt wie folgt:

	1.1.	Anpassung an die Steuererklärung 2006	Verbrauch	Erhöhung	Anpassung an neue Steuersätze ab 1.1.2008	31.12. Gesamt
Aktive latente						
Gewerbeschäftsteuer	0,00	-197.000,00	197.000,00	0,00	0,00	0,00
Aktive latente						
Körperschaftsteuer	-617.000,00	-308.000,00	649.000,00	0,00	110.000,00	-166.000,00
Passive latente						
Steuer	3.497.000,00	0,00	0,00	786.000,00	-960.000,00	3.323.000,00
	2.880.000,00	-505.000,00	846.000,00	786.000,00	-850.000,00	3.157.000,00

Latente Steuerverbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzposten:

in T€	31.12.2007 aktivisch	31.12.2007 passivisch	31.12.2006 aktivisch	31.12.2006 passivisch
Latente Steuerverbindlichkeiten auf Bilanzposten				
Goodwill (langfristig)		2.432		2.367
Sachanlagen (langfristig)		1.042		1.683
Pensionsrückstellungen (langfristig)	10		10	
sonstige Rückstellungen				
kurzfristig		172		97
langfristig		129		153
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
kurzfristig	176		268	
langfristig	266		525	
	452	3.775	803	4.300
Saldierungen	-452	-452	-803	-803
	0	3.323	0	3.497

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

Es wird erwartet, dass sich aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in 2008 vollständig realisieren.

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

Die Werthaltigkeit der steuerlichen Verlustvorträge wird aufgrund der Salonergebnisplanung nachgewiesen.

Der Aufwand aus latenten Steuern hat sich in der Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt niedergeschlagen:

in €	2007	2006
Erhöhung latente Gewerbesteuerverbindlichkeiten		
wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	341.000,00	429.000,00
Erhöhung latente Körperschaftsteuerverbindlichkeiten		
wegen Anstieg des IFRS Mehrvermögens	445.000,00	70.000,00
Minderung der latenten Steuerverbindlichkeiten		
aufgrund Steuersatzänderung zum 1.1.2008		
– Latente Gewerbesteuer	-299.000,00	0,00
– Latente Körperschaftsteuer	-661.000,00	0,00
Verbrauch der aktiven latenten Steuer auf Verlustvorträge		
– Latente Gewerbesteuer	197.000,00	566.000,00
– Latente Körperschaftsteuer	649.000,00	711.000,00
Erhöhung der aktivierten latenten Gewerbesteuer		
aus der Anpassung an die Steuererklärung 2006	-197.000,00	0,00
Erhöhung der aktivierten latenten Körperschaftsteuer		
aus der Anpassung an die Steuererklärung 2006	-308.000,00	0,00
Minderung der aktivierten latenten Körperschaftsteuer		
aufgrund Steuersatzänderung zum 1.1.2008	110.000,00	0,00
	277.000,00	1.776.000,00

19 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Entwicklung:

in €	
Stand 01.01.2007	179.977,00
Verminderung	-19.901,00
Stand 31.12.2007	160.076,00

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

in €	2007	2006
Barwert der Verpflichtungen	673.414,00	704.210,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-508.615,00	-405.594,00
Nicht realisierte versicherungsmathematische Verluste	-4.723,00	-118.639,00
Stand 31.12.	160.076,00	179.977,00

Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen:

in €	2007	2006
1.1.	704.210,00	586.515,00
Current Service Cost	66.119,00	60.843,00
Interest Cost	29.929,00	24.927,00
DBO	800.258,00	672.285,00
Versicherungsmathematischer Gewinn (Vorjahr Verlust)	-126.844,00	31.925,00
	673.414,00	704.210,00

Entwicklung des Planvermögens:

in €	2007	2006
1.1.	405.594,00	318.717,00
Contributions	79.517,00	72.623,00
Actual Return on Plan Assets	23.504,00	14.254,00
31.12.	508.615,00	405.594,00

Das Planvermögen betrifft Aktivwerte aus Rückdeckungsversicherungen bei der AXA Lebensversicherung AG und der Swiss Life.

Im Mehrjahresvergleich stellen sich die Pensionsrückstellungen seit Umstellung auf IFRS wie folgt dar:

in €	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Barwert der Verpflichtungen	673.414,00	704.210,00	586.515,00	341.347,00
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-508.615,00	-405.594,00	-318.717,00	-229.913,00
Nicht realisierte versicherungsmathematische Verluste	-4.723,00	-118.639,00	-103.053,00	-50.974,00
31.12.	160.076,00	179.977,00	164.745,00	60.460,00

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

in €	2007	2006
Laufender Dienstzeitaufwand	61.332,00	61.033,00
Zinsaufwand	29.645,00	24.927,00
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	-17.407,00	-12.108,00
Amortisation versicherungsmathematischer Verluste	21.059,00	14.193,00
Anpassung wegen Erhöhung des Kalkulationszinses	-35.013,00	0,00
	59.616,00	88.045,00

Der tatsächliche Ertrag des Planvermögens beläuft sich auf € 22.151 (Vorjahr € 13.629).

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

in €	2007	2006
Beginn des Jahres	179.977,00	164.745,00
Gesamter in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasster Aufwand	59.616,00	88.045,00
Dotierung von Planvermögen	-79.517,00	-72.813,00
Stand 31.12.	160.076,00	179.977,00

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

	2007	2006
Abzinsungssatz	5,25%	4,25%
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	4,2% bzw. 4,0%	4,2% bzw. 4,0%
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2% bzw. 0%	2% bzw. 0%
Zukünftige Rentensteigerungen	jeweils 2%	jeweils 2%

20 SONSTIGE LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in €	31.12.2007	31.12.2006
Jubiläumrückstellung	187.000,00	180.722,25
Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	551.737,38	502.820,15
	738.737,38	683.542,40

Rückstellungsspiegel der langfristigen Rückstellungen:

in €	Rückbauverpflichtungen	Jubiläumsrückstellungen
Stand 01.01.2007	502.820,15	180.722,25
Inanspruchnahme	-972,90	-55.956,50
Auflösung	-8.894,93	0,00
Zuführung	58.785,06	62.234,25
Stand 31.12.2007	551.737,38	187.000,00

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

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

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

Die Zuführung entfällt mit T€ 29 (Vorjahr T€ 26) auf Zinseffekte und im Übrigen auf neue Salonstandorte. Wie im Vorjahr wurde ein Zinssatz von 6% zugrunde gelegt.

21 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

22 LAUFENDE ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN

in €	31.12.2006/ 01.01.2007	Inanspruch- nahme	Auflösungen	Zuführungen	31.12.2007
Gewerbsteuer und					
Körperschaftsteuer aus BP	34.523,16	0,00	-34.523,16	0,00	0,00
Gewerbsteuer 2005	108.629,94	-108.629,94	0,00	0,00	0,00
Körperschaftsteuer 2005	121.924,75	-95.350,00	-26.574,75	0,00	0,00
Gewerbsteuer 2006	195.788,64	-47.503,39	0,00	0,00	148.285,25
Körperschaftsteuer 2006	207.630,71	-95.266,00	-112.364,71	0,00	0,00
Gewerbsteuer 2007	0,00	0,00	0,00	341.897,00	341.897,00
Körperschaftsteuer 2007	0,00	0,00	0,00	149.198,42	149.198,42
	668.497,20	-346.749,33	-173.462,62	491.095,42	639.380,67

Die Restlaufzeiten der laufenden Steuern betragen weniger als ein Jahr.

23 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

in €	31.12.2007	31.12.2006
Sozialversicherungsbeiträge	4.646,50	13.195,23
Verbindlichkeiten aus Lohn-, Kirchen- und Umsatzsteuer	1.922.615,32	1.812.421,33
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus noch auszahlenden Löhnen, Gehältern und Provisionen	361.470,35	394.572,27
Verbindlichkeiten aus Mietverträgen	328.324,47	426.221,75
Sonstiges	184.232,24	173.250,80
	2.801.288,88	2.819.661,38

Es handelt sich um nicht finanzielle Verbindlichkeiten mit Ausnahme der Mietverbindlichkeiten.

24 SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Zusammensetzung und Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen:

in €	01.01.2007	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31.12.2007
Personalarückstellungen	2.016.730,25	-1.344.306,01	-528.924,24	2.284.093,02	2.427.593,02
Abonnements und Kundengutscheine	881.100,00	-881.100,00	0,00	927.100,00	927.100,00
Übrige	1.202.358,35	-638.326,13	-279.671,98	864.726,57	1.149.086,81
	4.100.188,60	-2.863.732,14	-808.596,22	4.075.919,59	4.503.779,83

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

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

Die übrigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Energiekosten (T€ 394, Vorjahr T€ 320) und ausstehende Eingangsrechnungen (T€ 216, Vorjahr T€ 245).

Alle kurzfristigen sonstigen Rückstellungen werden voraussichtlich im 1. Quartal 2008 zu Ausgaben führen.

25 UMSATZERLÖSE

Der Konzernumsatz setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2007	2006
Erlöse aus Dienstleistungen	102.611.238,25	98.207.410,74
Verkaufserlöse	19.850.889,62	18.193.452,90
Franchisegebühren	48.424,80	530.092,73
Erlöse Miete	306.655,45	342.054,47
Sonstige Erlöse	265.296,45	235.834,78
	123.082.504,57	117.508.845,62

Die Umsatzerlöse wurden ausschließlich im Inland erbracht.

26 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Zusammensetzung:

in €	2007	2006
Erträge aus Mietnebenkostenabrechnungen	175.774,98	166.547,60
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	817.491,15	442.810,06
Erträge aus Anlagenabgang	2.381,20	70.801,29
Erträge aus dem Verkauf des aktiven Geschäftsbetriebs der CFS GmbH	0,00	91.854,92
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Finanzforderungen gegen frühere mod's hair Friseure	0,00	534.384,57
Provisionserlöse aus der Vermittlung von mod's hair Partnern als Kunden	0,00	240.000,00
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	123.989,93	201.935,41
Erträge aus verjährten Verbindlichkeiten	122.570,33	0,00
Übrige Erträge	200.368,47	349.358,80
	1.442.576,06	2.097.692,65

27 MATERIALAUFWAND

Im Materialaufwand sind verrechnet:

in €	2007	2006
Aufwendungen für bezogene Waren	11.228.538,12	10.816.576,26
Erhöhung der Wertberichtigung auf Warenbestände	11.260,00	4.000,00
	11.239.798,12	10.820.576,26

28 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in €	2007	2006
Löhne und Gehälter	55.238.296,43	53.127.365,13
Sozialversicherungsbeiträge	11.684.234,12	11.824.550,69
Pensionsaufwand leistungsorientierter Pläne	35.619,84	63.118,00
Führungskräften und Mitarbeitern gewährte Aktienoptionen	279.509,14	302.565,18
Abfindungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1.110.000,00	173.500,00
	68.347.659,53	65.491.099,00

Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung: T€ 5.479 (Vorjahr T€ 5.075).

29 ABSCHREIBUNGEN

Zusammensetzung:

in €	2007	2006
Planmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	80.034,10	76.876,11
Abschreibungen auf eigene Saloneinrichtungen	4.047.595,96	3.615.529,43
Abschreibungen auf geleaste Saloneinrichtungen	813.648,42	871.935,98
Außerplanmäßige Abschreibungen		
Abschreibungen auf Sachanlagen aus Impairmenttest	28.941,32	0,00
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte aus Impairmenttest	0,00	0,00
	4.970.219,80	4.564.341,52

30 MIETEN UND MIETNEBENKOSTEN

Zusammensetzung:

in €	2007	2006
Mieten Frisiersalons und Zentrale Düsseldorf	19.655.923,05	18.584.882,36
Mietnebenkosten	3.248.074,47	3.123.536,07
	22.903.997,52	21.708.418,43

31 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

in €	2007	2006
Verluste aus dem Abgang von Forderungen	1.781,50	84.211,61
Wertminderungen bei Forderungen	24.584,05	75.115,24
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	29.788,46	70.152,15
Betriebsbedarf	538.820,12	574.797,53
Werbung und Verkaufsförderung	2.243.761,41	2.048.993,98
Training Mitarbeiter	311.166,64	306.146,08
Kfz-Kosten	556.330,37	517.529,96
EDV-Kosten	1.013.653,64	905.787,29
Rechts- und Beratungskosten	1.056.344,67	740.231,12
Bankgebühren	312.420,42	428.698,87
Telefon, Büromaterial, Drucksachen	647.825,30	651.756,49
Reisekosten und Bewirtung	431.951,48	326.239,63
Versicherungen	136.450,71	170.527,80
Reinigungsfirmen	193.762,81	215.629,90
Porto, Rundfunkgebühren	292.826,16	282.055,55
Energiekosten, Strom	1.354.703,87	1.168.520,19
Übrige	1.865.403,24	2.380.236,85
	11.011.574,85	10.946.630,24

Übrige betriebliche Aufwendungen betreffen im Wesentlichen Verwaltungs- und Vertriebskosten.

32 FINANZIERUNGSERTRÄGE

Es handelt sich um Zinserträge aus Ausleihungen von T€ 3 (Vorjahr T€ 19) und um Zinserträge aus kurzfristigen Bankguthaben und anderen kurzfristigen Forderungen von T€ 72 (Vorjahr T€ 34).

33 FINANZIERUNGS-AUFWENDUNGEN

Es handelt sich um Pensionszinsen mit T€ 30 (Vorjahr T€ 25), um Zinsen aus Rückbauverpflichtungen mit T€ 29 (Vorjahr T€ 26) und um Zinsaufwendungen aus Finanzschulden mit T€ 673 (Vorjahr T€ 734).

34 VERLUSTE AUS FINANZDARLEHEN

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

35 NETTOERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN (IAS 39/17)

in €	2007			2006
	Zinsen	Veränderung Wertberichtigungen	Gesamt	Gesamt
Loans and Receivables				
Sonstige Ausleihungen	-2.755,19	0,00	-2.755,19	-18.782,24
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	-72.213,66	0,00	-72.213,66	-33.866,73
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,00	-14.671,42	-14.671,42	-15.186,50
Financial Liabilities				
Measured at Amortised Cost				
Verbindlichkeiten gegenüber				
Kreditinstituten	210.215,98	0,00	210.215,98	270.281,75
Leasingverbindlichkeiten C6	116.678,06	0,00	116.678,06	326.981,78
Finanzdarlehen von Lieferanten	345.647,24	0,00	345.647,24	143.801,94
	597.572,43	-14.671,42	582.901,01	673.230,00

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen. Veränderungen der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden unter den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen ausgewiesen.

36 ERTRAGSTEUERAUFWAND

in €	2007	2006
Tatsächliche Steuern		
Gewerbesteuer Vorjahre	25.569,98	20.268,07
Körperschaftsteuer Vorjahre	-223.261,37	47.398,84
Körperschaftsteuer lfd. Jahr	320.000,00	262.387,46
Gewerbesteuer lfd. Jahr	430.000,00	248.000,00
	552.308,61	578.054,37
Latente Steuern		
Latente Körperschaftsteuer laufendes Jahr	235.000,00	995.000,00
Latente Gewerbesteuer laufendes Jahr	42.000,00	781.000,00
	277.000,00	1.776.000,00
	829.308,61	2.354.054,37

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

Die Bestände an aktiven und passiven latenten Steuern wurden zum 31. Dezember 2007 an die ab 2008 geltenden Steuersätze von 14% für Gewerbesteuer und 16% für Körperschaftsteuer, zusammen 30% angepasst.

in €	2007	2006
Minderung der latenten Steuerverbindlichkeiten aufgrund Steuersatzänderung zum 1.1.2008	-960.000,00	0,00
Minderung der aktivierten latenten Körperschaftsteuer aufgrund Steuersatzänderung zum 1.1.2008	110.000,00	0,00
	-850.000,00	0,00

Ferner wurde die aktive latente Steuer auf Verlustvorträge an den Stand der in 2007 für 2006 eingereichten Steuererklärungen angepasst:

in €	2007	2006
Erhöhung der aktivierten latenten Gewerbesteuer wegen Neuberechnung von Verlustvorträgen	-197.000,00	0,00
Erhöhung der aktivierten latenten Körperschaftsteuer wegen Neuberechnung von Verlustvorträgen	-308.000,00	0,00
	-505.000,00	0,00

Die Entwicklung des Steueraufwandes 2007 (2006) vor Sondereffekten aus der Änderung der Steuersätze sowie der berücksichtigungsfähigen Verlustvorträge lt. Steuererklärungen ist in der folgenden steuerlichen Überleitungsrechnung dargestellt:

in T€	2007	2006
Ergebnis vor Steuern	5.395	5.301
Steuer auf Basis eines Satzes von 38,65%	2.085	2.049
Ertragsteuer lt. Gewinn- und Verlustrechnung	829	2.354
zuzüglich Effekt aus der Änderung des zugrunde gelegten Mischsteuersatzes auf 30% per 1.1.2008	850	0
zuzüglich Effekt aus der Anpassung der aktiven latenten Steuern auf die Neuberechnung von steuerlichen Verlustvorträgen	505	0
abzüglich Ertragsteuern auf Modifikationen	-296	-117
abzüglich Gewerbesteuer aufgrund Anpassung des Verlustvortrags	0	-121
zuzüglich bzw. abzüglich Steuern Vorjahre	197	-67
	2.085	2.049

Der effektive Steuersatz beträgt 15,4% (Vorjahr 44,4%).

Die deutliche Absenkung des effektiven Steuersatzes von 44,4% auf 15,4% ergibt sich im Wesentlichen aus Einmal-effekten aus der Absenkung des zugrunde gelegten Mischsteuersatzes auf 30%, aus höheren aktiven latenten Steuern infolge einer Neuberechnung von steuerlichen Verlustvorträgen, aus dem Ertragssaldo für Steuern Vorjahre und sich gegenläufig auswirkend aus gestiegenen steuerlichen Modifikationen.

37 ERGEBNIS JE AKTIE

(1) Unverwässert

in € / Stk.	2007	2006
Gewinn den Eigenkapital-Gebnern zurechenbar	4.565.493,05	2.947.925,21
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.535.044,00	4.464.477,00
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	1,01	0,66

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

(2) Verwässert

in € / Stk.	2007	2006
Gewinn den Eigenkapital-Gebnern zurechenbar	4.565.493,05	2.947.925,21
Durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Aktien	4.862.288,00	4.726.663,92
Verwässertes Ergebnis je Aktie (€ je Aktie)	0,94	0,62

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurde die Anzahl der ausgegebenen Aktien insoweit erhöht, als Mitarbeiter Bezugsrechte aus dem Aktienoptionsprogramm besitzen und gleichzeitig vermindert um die Anzahl von Aktien, die bei Ausübung dieser Bezugsrechte mit dem der Gesellschaft zufließenden Ausübungspreis zum durchschnittlichen Aktienkurs des Geschäftsjahres hätten zurück erworben werden können.

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

38 DIVIDENDE JE AKTIE

Auf Vorschlag des Vorstandes der Essanelle soll für 2007 in 2008 erstmalig eine Dividendenzahlung erfolgen. Diese ist mit € 0,50 je Aktie vorgesehen und beläuft sich auf € 2.267.522,00 bei einem zugrunde zulegenden Aktienvolumen von 4.535.044 Stück.

39 KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich der Finanzmittelbestand im Laufe des Geschäftsjahres durch Mittelzu- und abflüsse verändert hat. In Übereinstimmung mit IAS 7 wird zwischen Zahlungsströmen aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanztätigkeit unterschieden.

Die Kapitalflussrechnung wurde nach der indirekten Methode erstellt und ist in Anlage IV dargestellt.

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

in T€	2007	2006
Konzernjahresergebnis	4.565	2.948
Anpassungen für...		
Steuern (Erläuterung 36)	829	2.354
Abschreibungen Sachanlagen (Erläuterung 6)	4.890	4.487
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte (Erläuterung 7)	80	77
Abschreibungen auf sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	0	41
Zuschreibungen sonstige Ausleihungen (Erläuterung 9)	-26	-534
Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen	26	-1
Aufwand Aktienoptionsprogramm (Erläuterung 14)	280	303
Zinsertrag (Erläuterung 33)	-75	-53
Zinsaufwand (Erläuterung 34)	732	785
Veränderung des Working Capitals		
Vorräte (Erläuterung 10)	-470	-294
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige		
Forderungen (Erläuterung 11)	-109	222
Rückstellungen (Erläuterung 19, 20 und 24)	439	1.015
Sonstige zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (Erläuterung 12)	-498	261
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Erläuterung 21 und 23)	-1.060	-2.152
Zahlungsmittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	9.603	9.459

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

in T€	2007	2006
Nettobuchwert	57	724
Gewinn (Vorjahr Verlust) aus dem Verkauf von Sachanlagen (Saldo)	-26	1
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	31	725

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

Am Bilanzstichtag verfügt die Gesellschaft über € 11,0 Mio. Kreditlinie bei vier Banken, die mit € 8,3 Mio. nicht in Anspruch genommen wurden.

40 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

(1) Operate Lease

Der Konzern mietet zahlreiche Ladenlokale für Frisiersalons im Rahmen von unkündbaren Operate-Leasingverhältnissen. Diese Mietverträge weisen unterschiedliche Konditionen, Mieterhöhungsklauseln, im Wesentlichen gekoppelt an den Verbraucherpreisindex für Deutschland, und Verlängerungsoptionen, z. B. Optionen zur ein- oder zweimaligen Verlängerung über einen bestimmten Zeitraum, auf. Der Mietaufwand für Räumlichkeiten betrug T€ 19.656 (Vorjahr T€ 18.585).

Der Konzern least außerdem Kraftfahrzeuge und verschiedene Ausrüstungsgegenstände. Der Leasingaufwand für diese Sachanlagen betrug T€ 240 (Vorjahr T€ 218).

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

in €	31.12.2007	31.12.2006
Restlaufzeit bis 1 Jahr	17.242.301,84	17.048.815,78
Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	36.232.653,03	38.753.624,70
Restlaufzeit über 5 Jahre	9.113.289,83	7.896.286,19
	62.588.244,70	63.698.726,67

(2) Abnahmeverpflichtungen aus Lieferverträgen

Gegenüber einem Lieferanten hat sich Essanelle bis zum 30. Juni 2010 verpflichtet, bestimmte prozentuale Anteile ihres jährlichen Einkaufsvolumens an Friseur-Haarkosmetik-Erzeugnissen, Saloneinrichtungen und technischen Großgeräten bei ihm zu beziehen. Das Obligo aus der Abnahmeverpflichtung wird hochgerechnet auf € 31,2 Mio.

(3) Bestellobligo

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

41 FINANZINSTRUMENTE

Die ausgewiesenen Finanzinstrumente des Unternehmens beinhalten diverse Risiken. Auf der Aktivseite besteht bei den Finanzanlagen die Gefahr des Ausfalls von Debitoren. Auf der Passivseite resultieren in den verzinslichen Verbindlichkeiten Risiken aus variablen Komponenten der Verzinsung von Verbindlichkeiten oder einer gänzlich variablen Verzinsung der Verbindlichkeiten (siehe hierzu unsere Ausführungen zu den verzinslichen Verbindlichkeiten). Hierdurch bedingt unterliegen die Finanzinstrumente einem Zinsänderungsrisiko. Essanelle setzt keine derivativen Finanzinstrumente ein.

42 GESCHÄFTSVORFÄLLE MIT NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die Gesellschaft hat mit dem Aktionär und Aufsichtsratsmitglied Jürgen Tröndle am 24. Februar 1999 einen Beratungsvertrag abgeschlossen, der durch zwei neugefasste Verträge zum 9. Februar 2006 ersetzt wurde. Die aus dem zum Stichtag geltenden Vertrag geleistete Vergütung 2007 beträgt T€ 80 (Vorjahr T€ 80). Ferner wurden Reisekosten in Höhe von T€ 5 (Vorjahr T€ 2) bezahlt. Darüber hinaus wurden an die Firma Tröndle Hairline Vergütungen für die Überlassung von Trainern zur Schulung des Essanelle-Personals in Höhe von T€ 0 (Vorjahr T€ 65) erbracht.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes und des Aufsichtsrates sind unter 47 dargestellt.

Herr Mansen wurde in 2004 ein Darlehen über T€ 70 zu einem Zinssatz von 4,5% gewährt. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 3 Jahren und ist quartalsweise zu tilgen. Im Geschäftsjahr wurden T€ 9 (Vorjahr T€ 23) getilgt, so dass ein Restwert von T€ 0 zum Jahresende besteht.

Aktienbesitz von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates hielten zum 31. Dezember 2007 folgenden Besitz an Aktien der Essanelle Hair Group AG:

	Anzahl der Aktien	Anteil am Gesamtvolumen von Stück 4.595.044
Vorstand	154.402	3,36%
Aufsichtsrat	138.190	3,01%
	292.592	6,37%

Herr Uwe Grimminger (109.422 Aktien; 2,38%, Vorjahr 109.422 Aktien; 2,38%) und Herr Jürgen Tröndle (138.190 Aktien; 3,01%, Vorjahr 138.190 Aktien; 3,01%) hielten zum 31. Dezember 2007 mehr als 1% der von der Essanelle ausgegebenen Aktien.

Zu den Vorstandsbezügen verweisen wir auf Abschnitt 47.

43 ZAHL DER MITARBEITER

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 2.419 (Vorjahr 2.304) Angestellte, 1.468 (1.415) Teilzeitmitarbeiter und 192 (183) Auszubildende beschäftigt.

44 AUFGLIEDERUNG DER AUFWENDUNGEN FÜR DEN KONZERNABSCHLUSSPRÜFER NACH § 314 ABS. 1 NR. 9 HGB

Das im Geschäftsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer i. S. des § 319 Abs. 1 Satz 1, 2 HGB beträgt:

in T€	2007	2006
Abschlussprüfung	123	119
sonstige Bestätigungsleistungen	31	22
Steuerberatungsleistungen	75	75
sonstige Leistungen	10	20
	239	236

45 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Im Februar 2008 meldete die Saxonia Holding-Gesellschaft mbH & Co. KG, Wolfsburg, dass ihr Anteil an den Aktien der Essanelle Hair Group AG 89,76% beträgt.

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

46 ERKLÄRUNG NACH CORPORATE GOVERNANCE

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.

47 BEZÜGE VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

(1) Bezüge des Vorstandes

Die Gesamtbezüge des Vorstandes in 2007 betragen T€ 1.457 (Vorjahr T€ 798). Sie verteilen sich wie folgt:

in T€	2007		
	Uwe Grimminger	Achim Mansen	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	270	195	465
Tantieme erfolgsabhängig	199	151	350
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	7	14	21
Abfindungsansprüche	621	0	621
	1.097	360	1.457

in T€	2006		
	Uwe Grimminger	Achim Mansen	Gesamt
Grundgehalt erfolgsunabhängig	270	195	465
Tantieme erfolgsabhängig	175	127	302
Aktioptionen (anteiliger beizulegender Zeitwert)	8	5	13
Geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen	6	12	18
	459	339	798

Das mit Beschluss des Aufsichtsrates vom 23. Juni 2005 verlängerte Mandat des Herrn Grimminger als Vorsitzender des Vorstandes wurde vorzeitig mit Wirkung zum 31. Januar 2008 niedergelegt. In diesem Zusammenhang wurden folgende Vereinbarungen getroffen:

Eine etwaige Tantieme für das Geschäftsjahr 2007 wird vertragsgemäß gewährt. Diese soll in eine Pensionszusage aus Entgeltsumwandlung gewandelt werden. Herr Grimminger erhält eine Entschädigung in Höhe von T€ 621 brutto, für die per 31.12.2007 eine Rückstellung gebildet wurde. Für die Ausübbarkeit etwaiger Aktioptionen gelten die Bestimmungen der Optionsrechtsvereinbarung vom 29. September 2006. Die bereits erworbenen Ruhegeldanwartschaften aus der Versorgungszusage vom 27. April 1994 bleiben unberührt. Als maßgebliches Datum für das Ausscheiden aus dem Unternehmen und der Bemessung der Anwartschaften wird auf den 30. April 2009 abgestellt.

Der gesamte beizulegende Zeitwert der angenommenen und noch nicht ausgeübten Aktioptionen aus Tranche IV beträgt für Herrn Uwe Grimminger T€ 0 (Vorjahr T€ 63 für 19.838 Stück) und für Herrn Achim Mansen unverändert T€ 42 für 13.225 Stück.

Gegenüber den beiden Vorstandsmitgliedern bestehen leistungsorientierte Pensionszusagen. Im Berichtsjahr verminderten sich die Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern per Saldo um T€ 20, was im Wesentlichen auf die Anhebung des Rechnungszinses auf 5,25% (Vorjahr 4,25%) zurückzuführen ist. Der Gesamtbetrag der für den Vorstand gebildeten Pensionsrückstellungen nach Kürzung um das Planvermögen beträgt T€ 160 (Vorjahr T€ 180).

Dabei ergeben sich für Herrn Grimminger ab dem 60. Lebensjahr eine Pensionsleistung von € 3.158,52 monatlich, eine Berufsunfähigkeitsleistung von € 3.035,87 sowie eine Witwenrente.

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

Die Witwenrente beträgt jeweils 60% der erreichten Altersrente.

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

(2) Bezüge des Aufsichtsrates

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

Im Geschäftsjahr 2007 wurden Vergütungen in Höhe von T€ 140 (Vorjahr T€ 137) geleistet.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER NACH TRANSPARENZRICHTLINIE-UMSETZUNGSGESETZ (TUG)

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.“

Düsseldorf, den 19. März 2008



Achim Mansen
(Vorstandsvorsitzender)



Dieter Bonk
(Vorstand)



Dirk Wiethölter
(Vorstand)

AG-BILANZ (HGB)

zum 31. Dezember 2007

AKTIVA

in €	31.12.2007	31.12.2006
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	177.257,44	208.465,92
2. Firmenwerte	11.449.986,22	13.433.837,33
	11.627.243,66	13.642.303,25
II. Sachanlagen		
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Einbauten in gemieteten Räumen	18.019.101,21	16.788.429,07
2. Geleistete Anzahlungen	456.250,00	133.986,46
	18.475.351,21	16.922.415,53
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
2. Sonstige Ausleihungen	99.693,04	80.743,27
	99.694,04	80.744,27
	30.202.288,91	30.645.463,05
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	6.601.628,87	6.132.112,32
	6.601.628,87	6.132.112,32
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	214.077,60	104.926,57
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	15.632,64	0,00
3. Sonstige Vermögensgegenstände	1.784.281,99	1.487.029,25
	2.013.992,23	1.591.955,82
III. Wertpapiere		
Eigene Anteile	460.061,88	460.061,88
	460.061,88	460.061,88
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	6.038.209,14	5.299.414,01
	15.113.892,12	13.483.544,03
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	119.028,90	68.106,22
Summe Aktiva	45.435.209,93	44.197.113,30

PASSIVA

in €	31.12.2007	31.12.2006
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	4.595.044,00	4.595.044,00
II. Kapitalrücklage	13.595.420,24	13.595.420,24
III. Gewinnrücklagen		
1. Rücklage für eigene Anteile	460.061,88	460.061,88
IV. Bilanzgewinn	3.100.233,65	0,00
	21.750.759,77	18.650.526,12
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	635.187,00	559.024,00
2. Steuerrückstellungen	639.380,67	668.497,20
3. Sonstige Rückstellungen	6.229.792,83	5.384.816,17
	7.504.360,50	6.612.337,37
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.704.766,57	3.124.044,36
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.391.924,36	5.332.599,19
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.001,00	25.999,00
4. Sonstige Verbindlichkeiten	9.082.397,73	10.432.167,26
	16.180.089,66	18.914.809,81
D. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	0,00	19.440,00
Summe Passiva	45.435.209,93	44.197.113,30

AG-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (HGB)

für die Zeit vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007

in €	2007	2006
1. Umsatzerlöse	123.082.504,57	117.035.495,30
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.407.326,27	1.713.073,78
3. Aufwendungen für bezogene Waren	-11.239.798,12	-10.683.025,811
	113.250.032,72	108.065.543,27
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-56.554.489,56	-53.222.960,00
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung EUR 76.163,00; Vorjahr EUR 71.700,00)	-11.856.581,28	-11.874.344,01
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-5.963.281,91	-5.520.620,41
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-35.014.476,84	-33.021.707,29
	3.861.203,13	4.425.911,56
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus verbundenen Unternehmen EUR 0,00; Vorjahr EUR 69.377,92)	2.755,19	72.379,07
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen EUR 119,70; Vorjahr EUR 64.472,29)	71.936,80	98.335,30
9. Abschreibungen auf Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0,00	-26.204,82
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-556.463,32	-580.787,46
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	3.379.431,80	3.989.633,65
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-552.224,59	-578.054,37
13. Sonstige Steuern	273.026,44	9.484,72
14. Jahresüberschuss	3.100.233,65	3.421.064,00
15. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	0,00	-7.590.558,10
16. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	4.169.494,10
17. Bilanzgewinn	3.100.233,65	0,00

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Essanelle Hair Group AG, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang - sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 19. März 2008
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Bibiana Bolsenkötter)
Wirtschaftsprüfer

(ppa. Dietrich Schollmeyer)
Wirtschaftsprüfer

KONTAKT

Investor Relations, Wirtschaftspresse

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

Allgemeine Presse

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

Fachpresse

PR & Kommunikation
Elisabeth Hammer
Hansastraße 14c
41460 Neuss
Fon +49(0)2131/15 98-80
Fax +49(0)2131/15 98-15
hammer@hammerpr.de

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Konzept, Text und Gestaltung

Haubrok Investor Relations GmbH, Düsseldorf
visuphil®, Düsseldorf
Fotos: Uwe Sülflohn, Waltrop
Salon Reportage: Verena Bretz, Düsseldorf

Produktion

Margreff-Druck GmbH, Essen

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